



KESKON PUOLIVUOSIKATSAUS Q2/2021

Jälleen ennätystulos

Keskeiset tapahtumat Q2

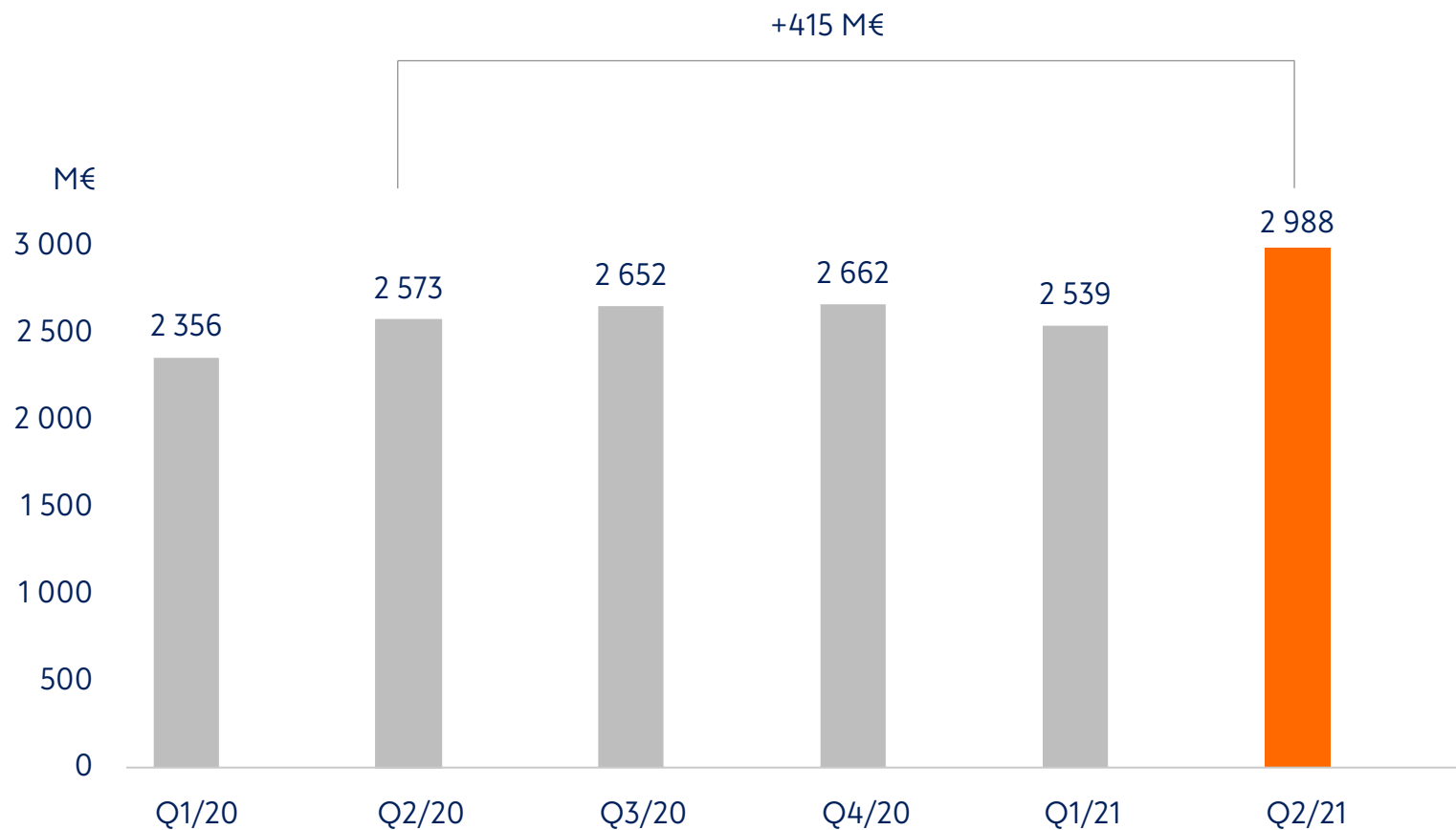
- Ennätyksellinen Q2-tulos
- Jatketaan kasvustrategian toteutusta, uudet taloudelliset tavoitteet
- Päivittäistavarakaupassa hyvä kehitys jatkui, Kespron myynti ja kannattavuus palasivat normaalille tasolle
- Rakentamisen ja talotekniikan kaupassa myynti ja kannattavuus kehittyivät edelleen hyvin kaikissa maissa
- Autokaupassa selvä käänne sekä myynnin että kannattavuuden osalta

	4-6/2021	4-6/2020
Liikevaihto, M€	2 988,2	2 814,5
Havainnollistava liikevaihto, M€*	2 988,2	2 572,7
Liikevoitto, M€*	219,4	155,2
Havainnollistava liikevoitto, M€*	219,4	141,5
Havainnollistava liikevoitto-%*	7,3	5,5
Tulos/osake, laimentamaton, €* ¹	0,40	0,24

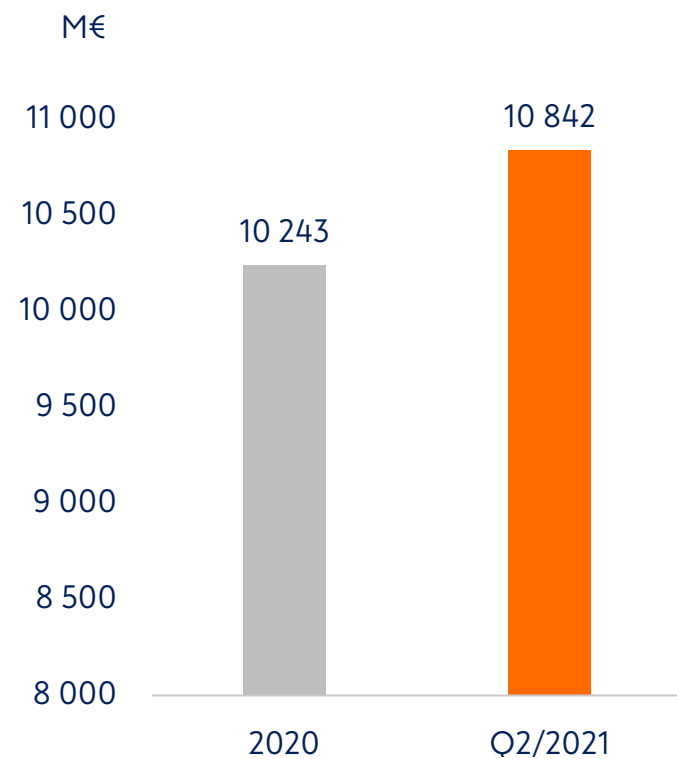
*Luvut ovat vertailukelpoisia.
Havainnollistavissa luvuissa Kesko Senukai on esitetty yhteisyrityksenä.

Liikevaihto

Kasvua vertailukelpoisesti 12,0 %

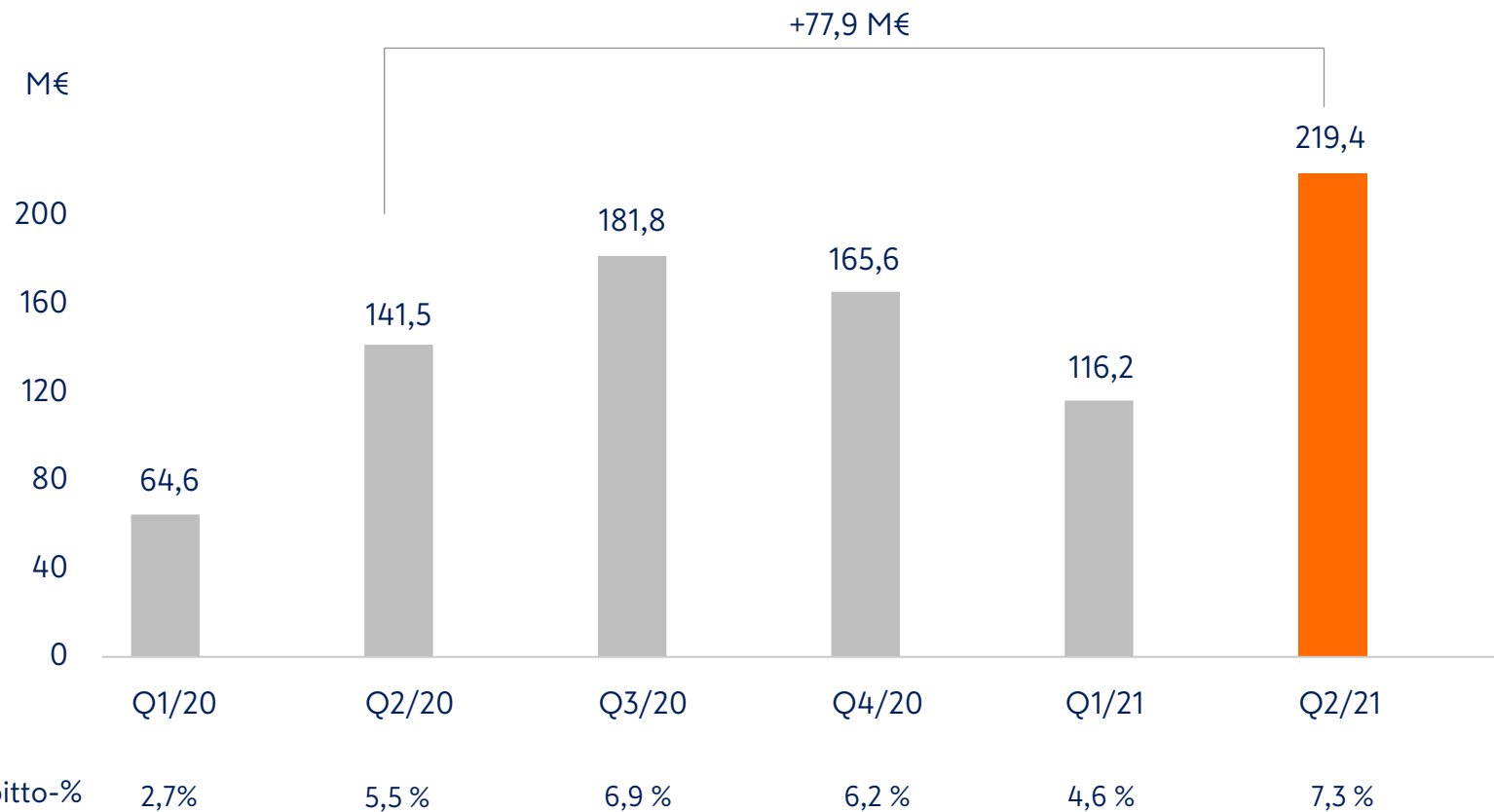


Liukuva 12 kk

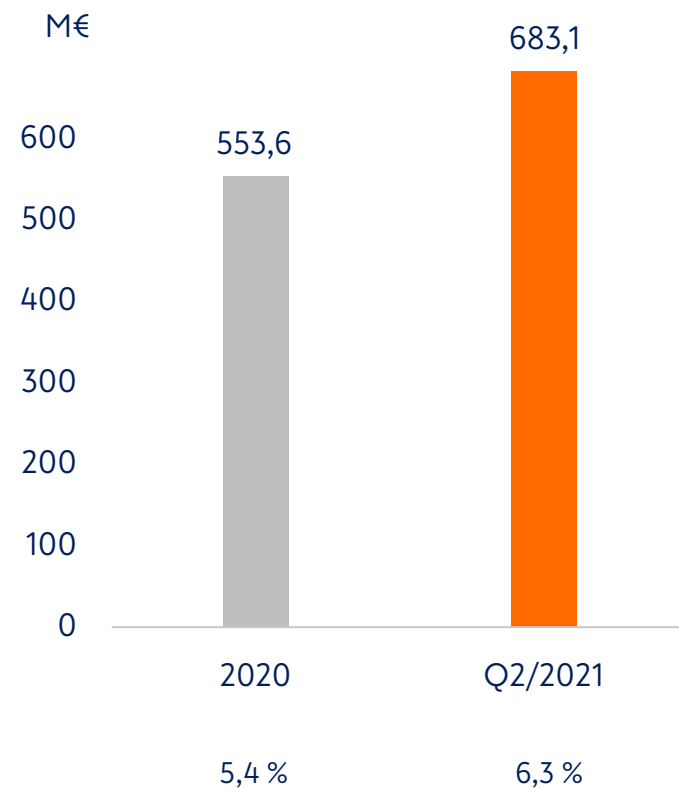


Vertailukelpoinen liikevoitto

Kasvua vertailukelpoisesti 77,9 M€

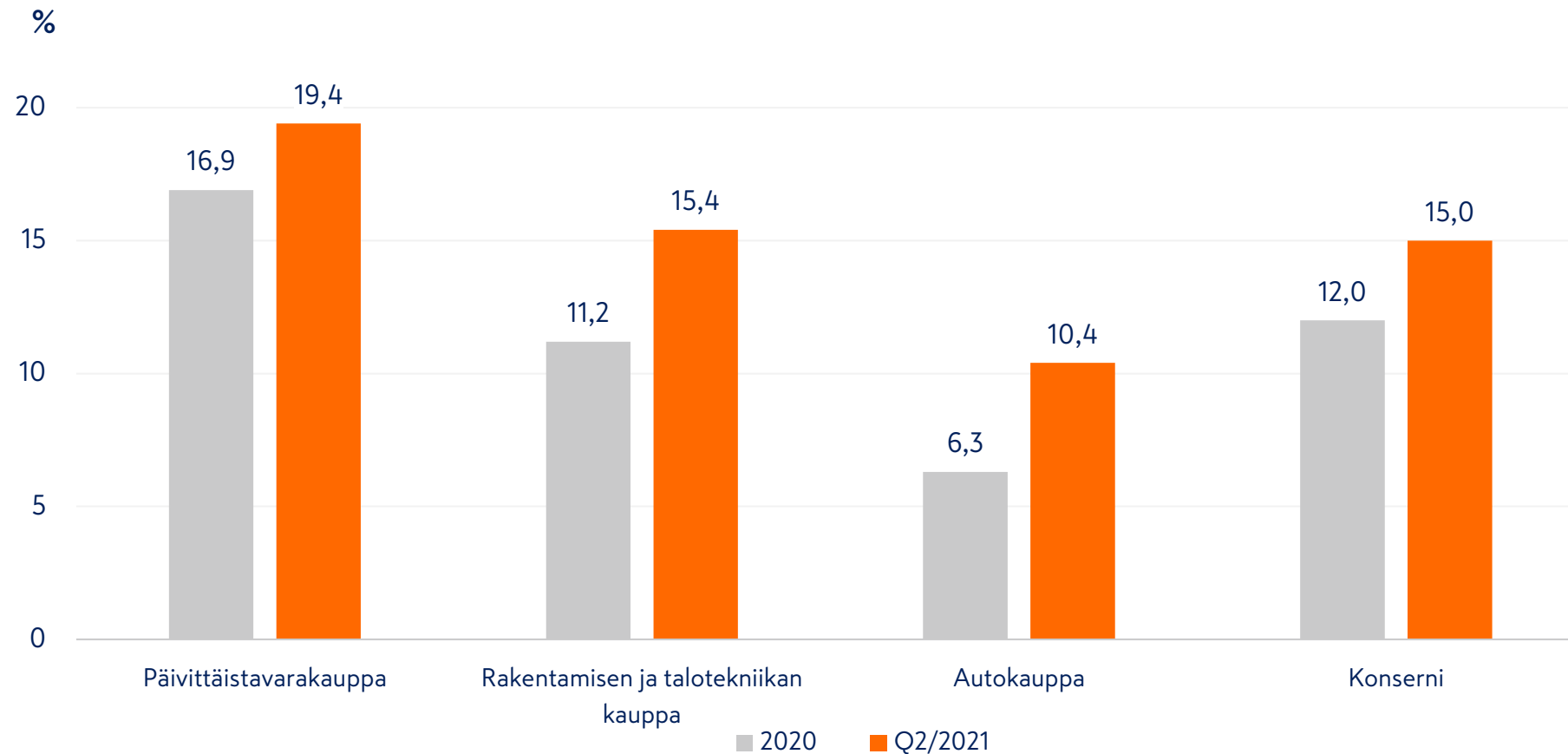


Liukuva 12 kk



Sidotun pääoman tuotto

Sidotun pääoman tuotto vahvistui selvästi



Vahva taloudellinen asema

Liiketoiminnan rahavirta operatiivisesti viime vuoden tasolla

	Q2/2021	Q2/2020
Liiketoiminnan rahavirta, M€	346,6	421,8
Likvidit varat, M€	366,7	461,8
Investoinnit, M€	82,7	69,1
Korolliset nettovelat ilman leasingvelkoja, M€	194,4	330,0
Korolliset nettovelat / käyttökate (liukuva, ilman IFRS 16 vaikutuksia)	0,2	0,6
Leasingvelat, M€	1 965,6	2 312,1

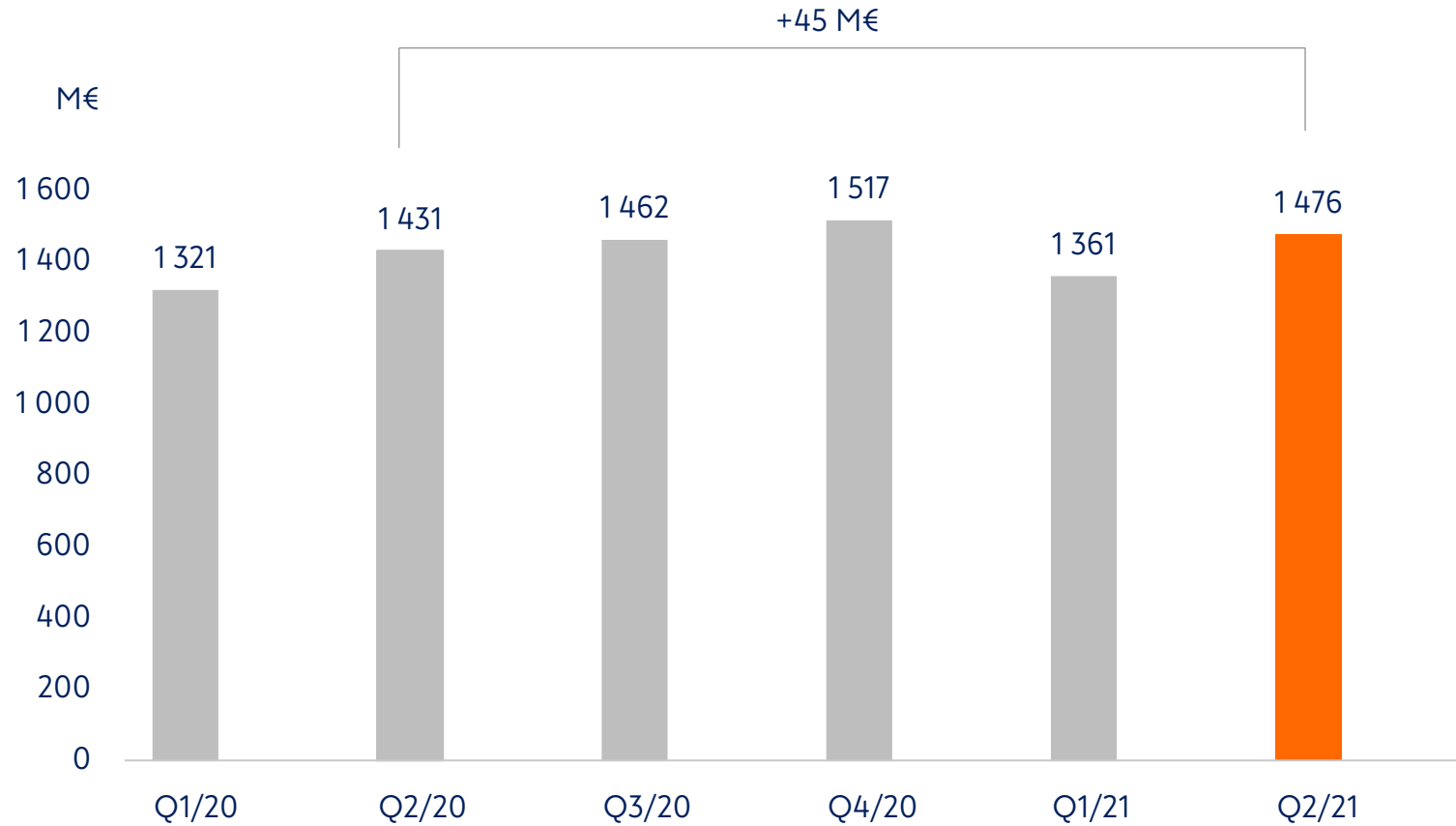


PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

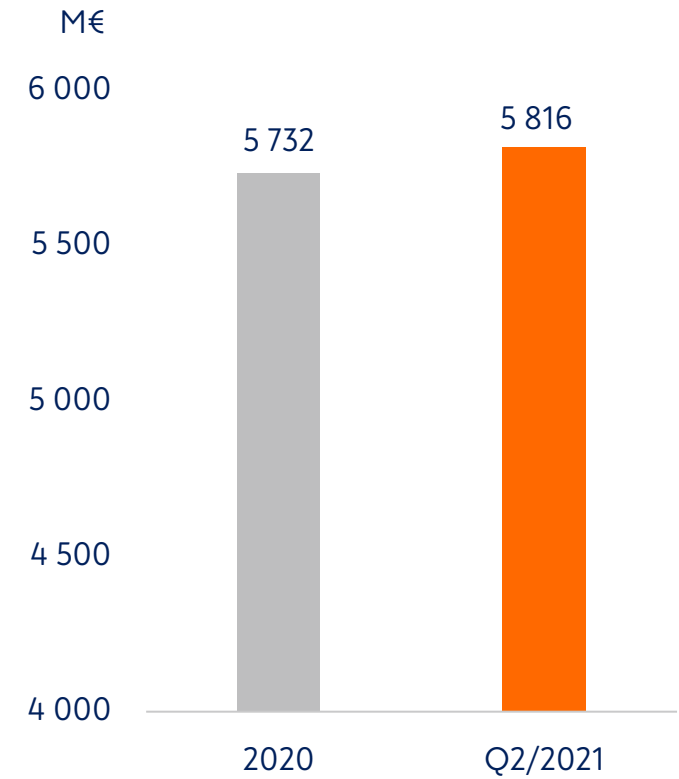
Kannattavuus parani kaikissa ketjuissa ja Kesprossa

Päivittäistavarakaupan liikevaihto

Kasvua 3,2 %

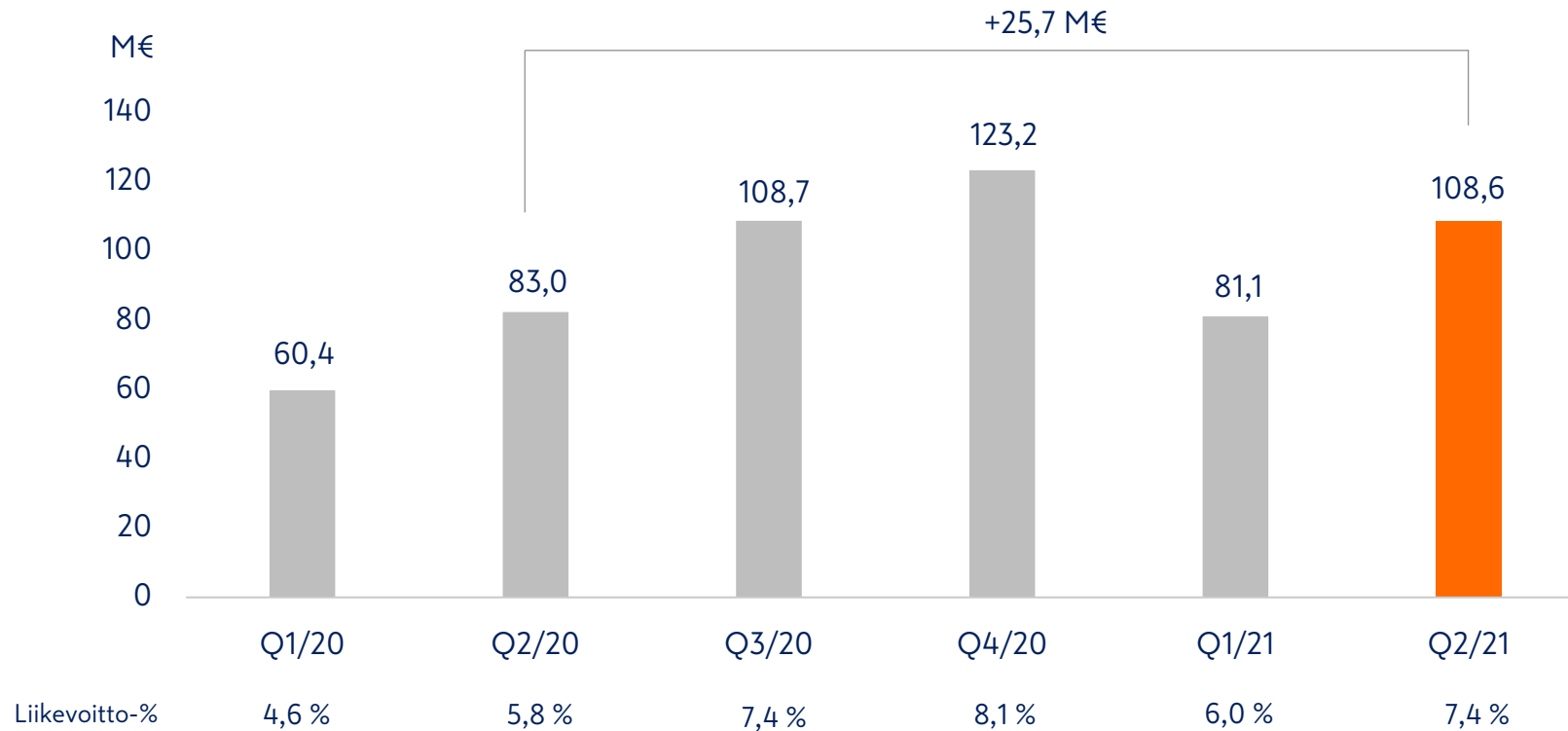


Liukuva 12 kk

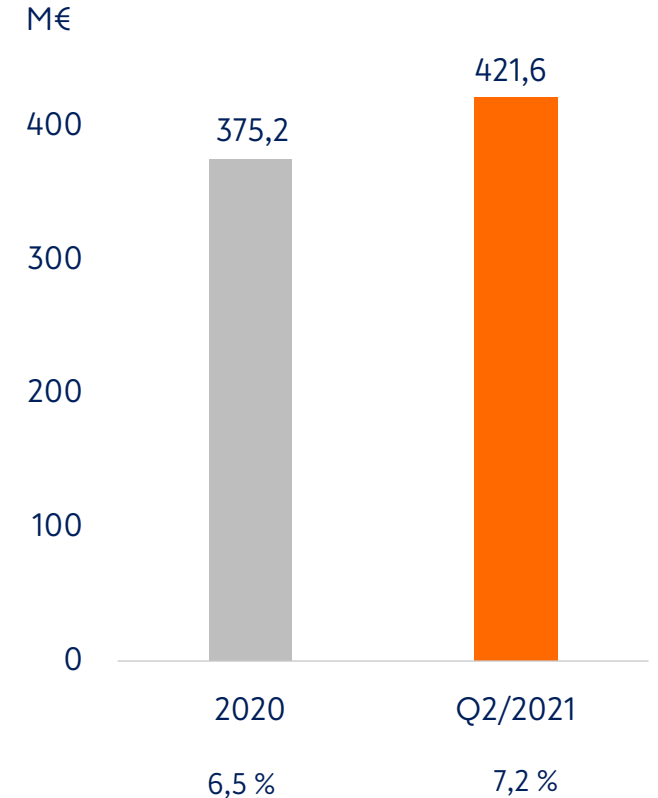


Päivittäistavarakaupan liikevoitto

Kasvua 25,7 M€



Liukuva 12 kk



Päivittäistavarakauppa Q2

Markkina Q2

- Päivittäistavaroiden kokonaismarkkinoiden kasvu 2,2 %*, vähittäishintojen nousu 1,5 %**
- Kulutus suuntautunut kotimaahan ja erityisesti vähittäiskauppaan
- Ruoan verkkokaupassa kysynnän kasvu on kääntynyt laskuun verrattuna viime vuoden poikkeusoloihin
- Foodservice-markkina elpymässä

K

- K-ruokakauppojen päivittäistavaramyynti kasvoi 0,6 %
- Asiakastyytyväisyys parantunut edelleen
- Kespron myynti kasvoi 38,4 %
- Ruoan verkkokaupan myynti laski 22,9 %, mutta oli 513 % vuoden 2019 tasoa korkeampi
- Tilattu ensimmäinen ruokakaupan yhteyteen tuleva verkkokaupan automaattinen keräilyjärjestelmä

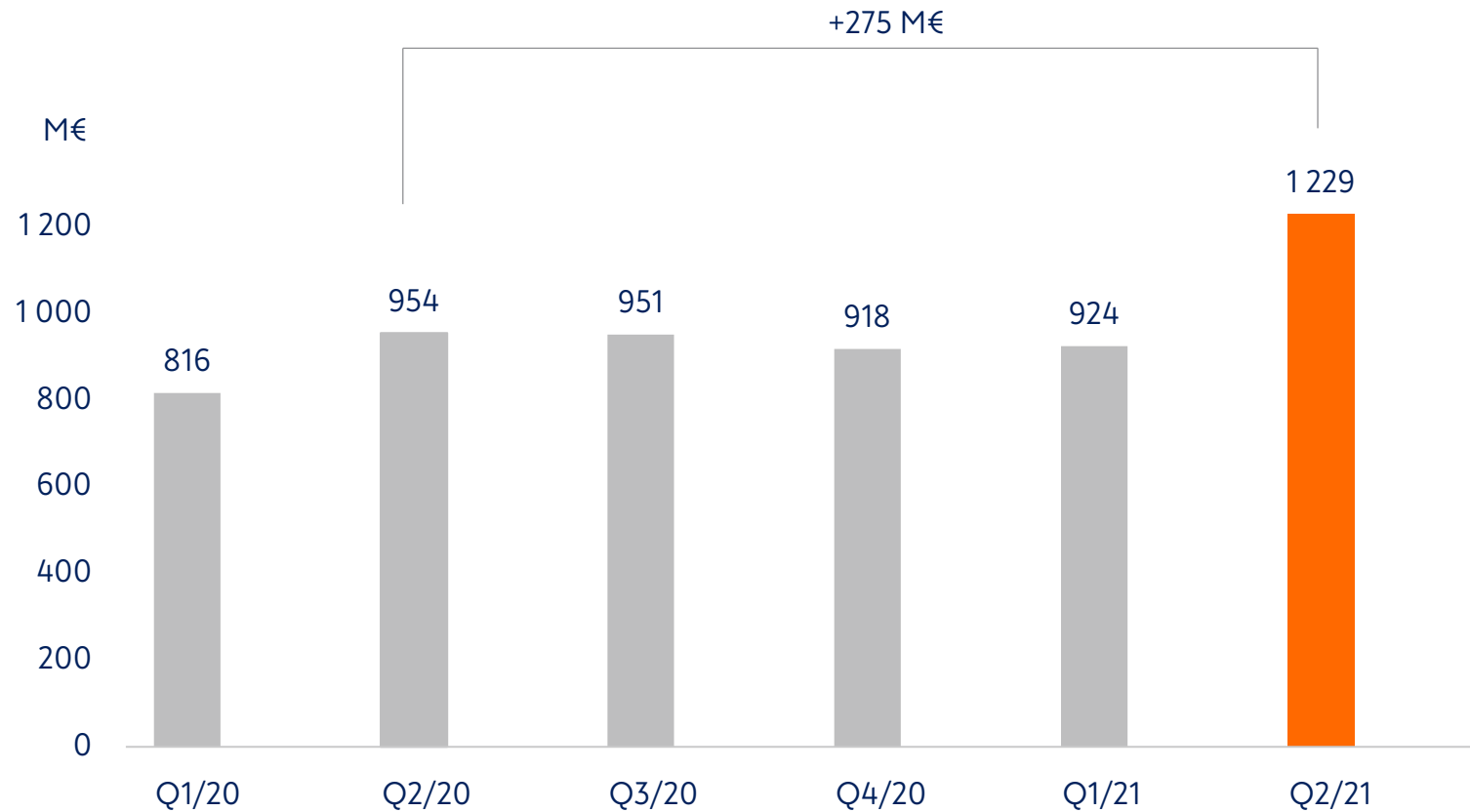


RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPPA

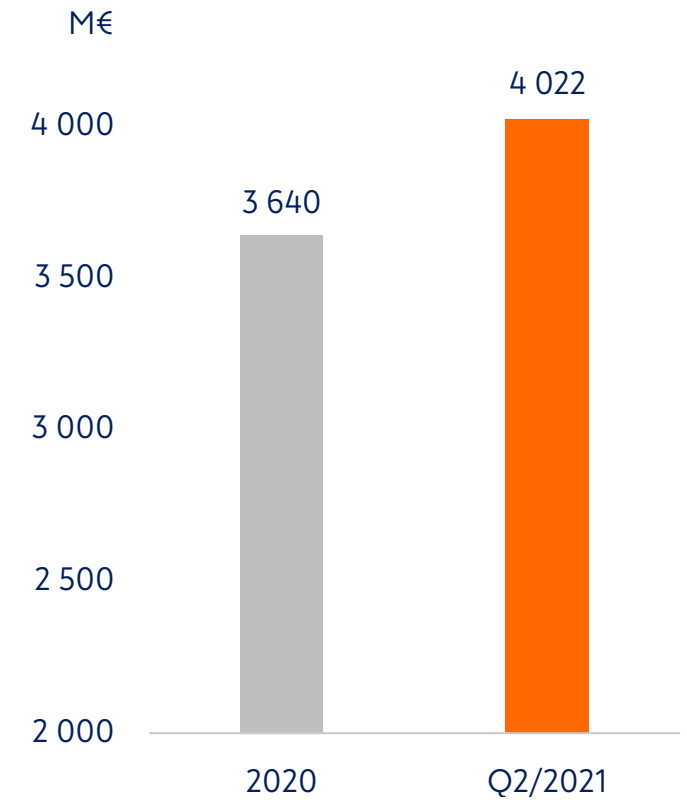
Vahva kehitys jatkui kaikissa toimintamaissa

Rakentamisen ja talotekniikan kaupan liikevaihto

Kasvua vertailukelpoisesti 17,7 %

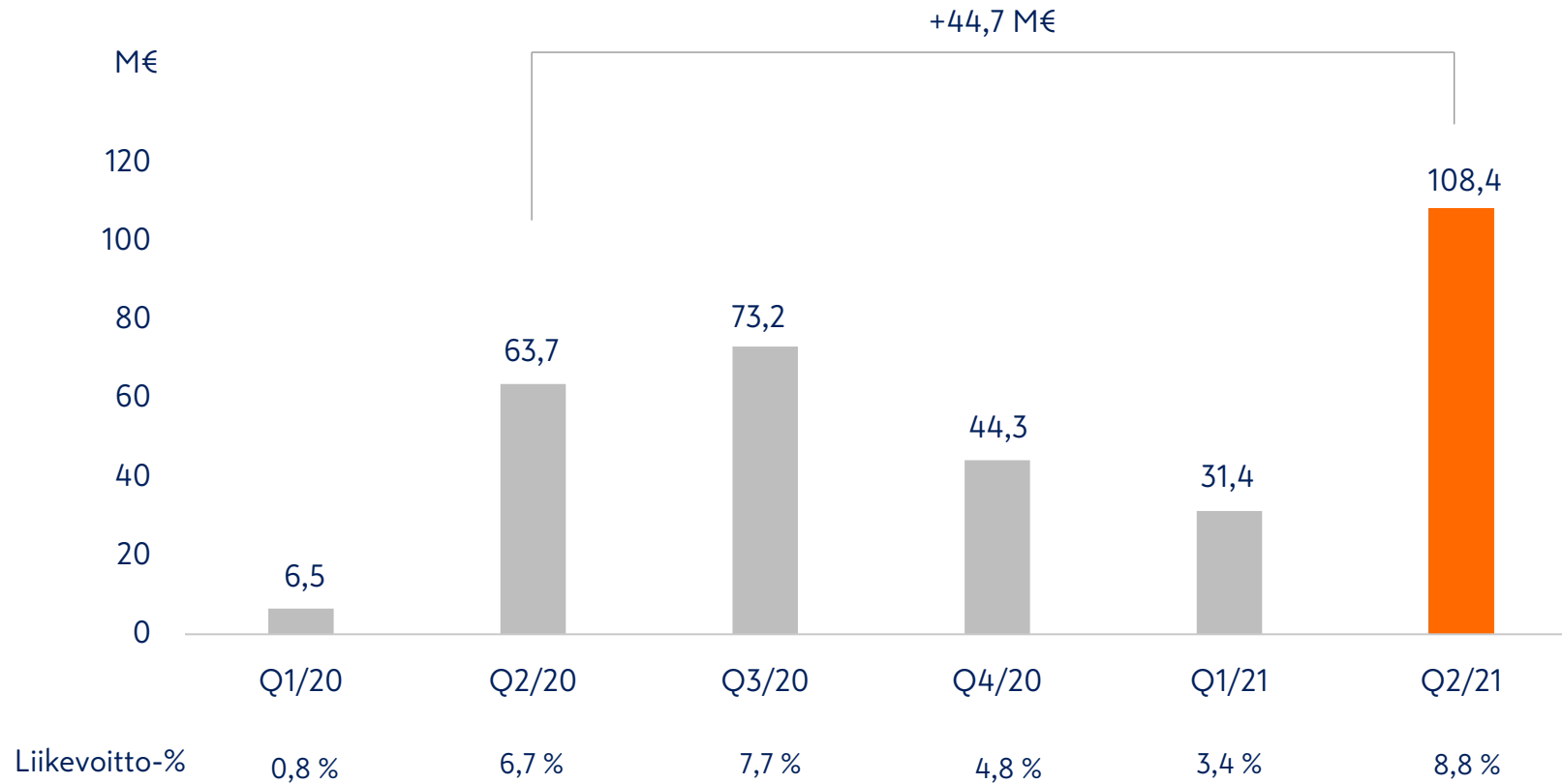


Liukuva 12 kk

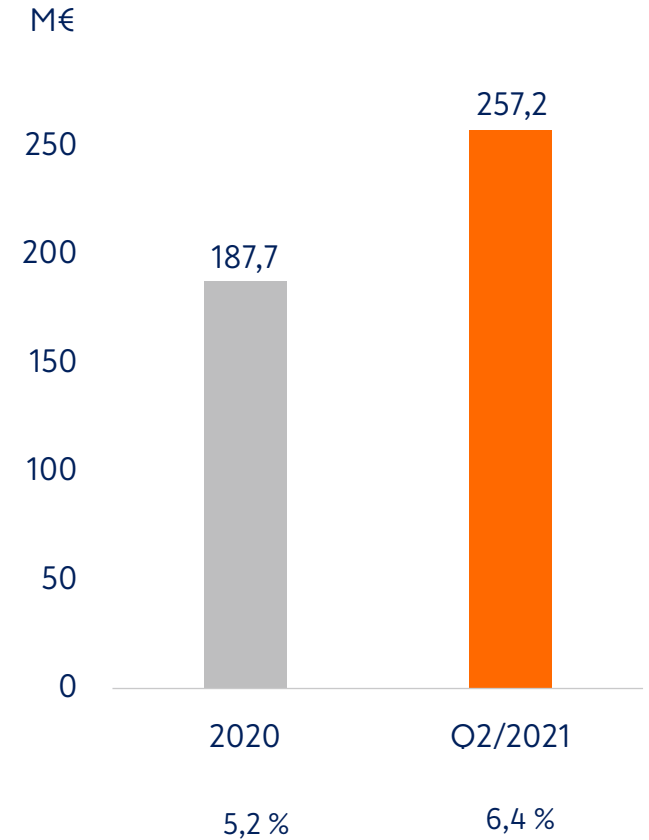


Rakentamisen ja talotekniikan kaupan vertailukelpoinen liikevoitto

Kasvua 44,7 M€



Liukuva 12 kk



Rakentamisen ja talotekniikan kauppa Q2

Markkina Q2

- Rakentaminen ja remontointi edelleen hyvällä tasolla Pohjois-Euroopassa
- Kuluttaja-asiakaskaupan voimakas kasvu taittunut
- Rautakaupassa yritysasiakaskauppa jatkunut vilkkaana
- Teknisessä tukkukaupassa edelleen vahva kysyntä
- Saatavuusongelmia useissa tuoteryhmissä

K

- Suomessa K-Raudan ja Onnisen kehitys jatkui vahvana
- Norjassa on pystytty nostamaan myynti ja kannattavuus uudelle tasolle
- Ruotsissa on jatkettu myynnin kasvattamista ja kannattavuuden parantamista kaikissa liiketoiminnoissa
- Tavaroiden saatavuus on pystytty varmistamaan hyvin tilanne huomioiden
- Vapaa-ajankaupassa on pystytty kasvattamaan myyntiä ja markkinaosuutta sekä parantamaan kannattavuutta

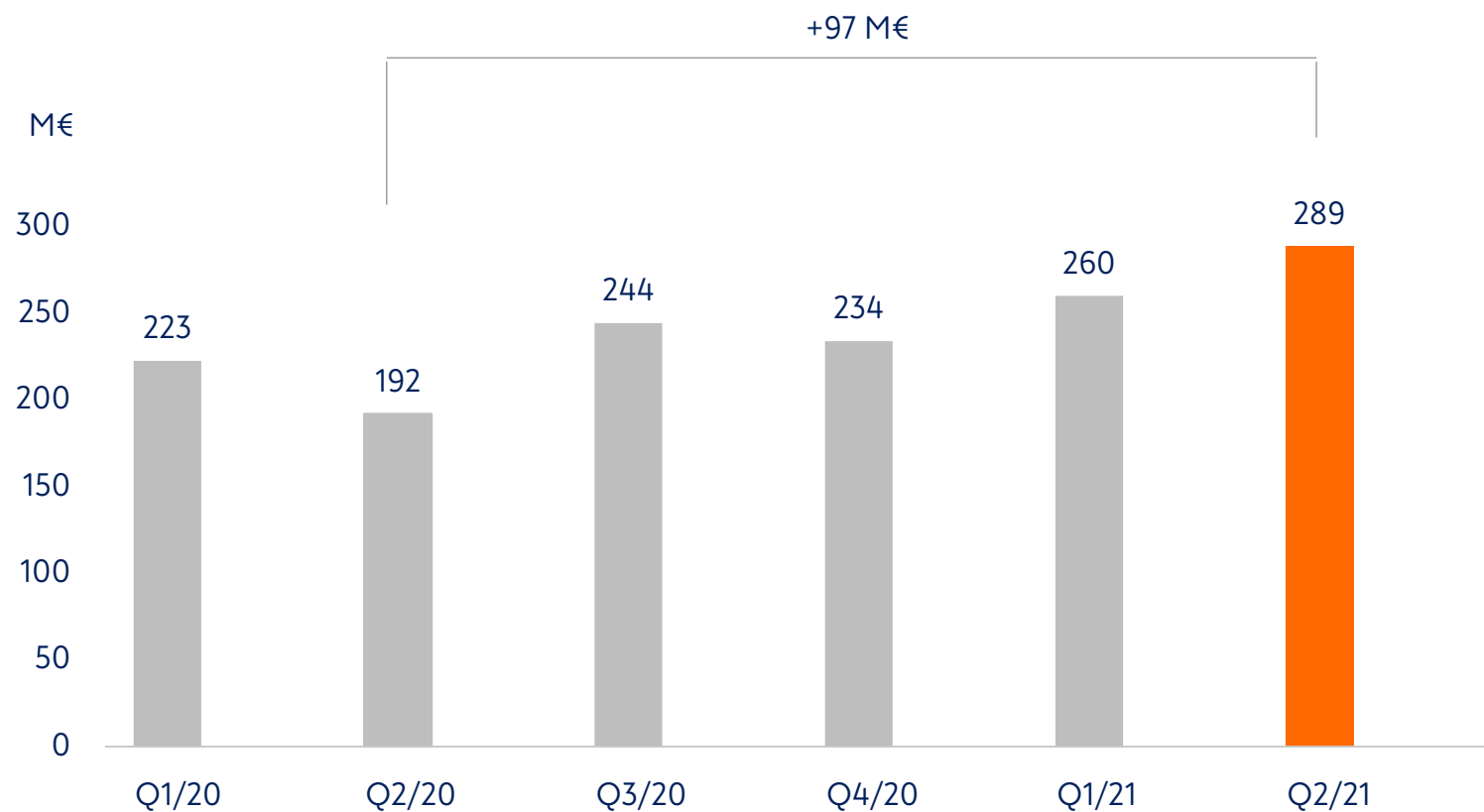


AUTOKAUPPA

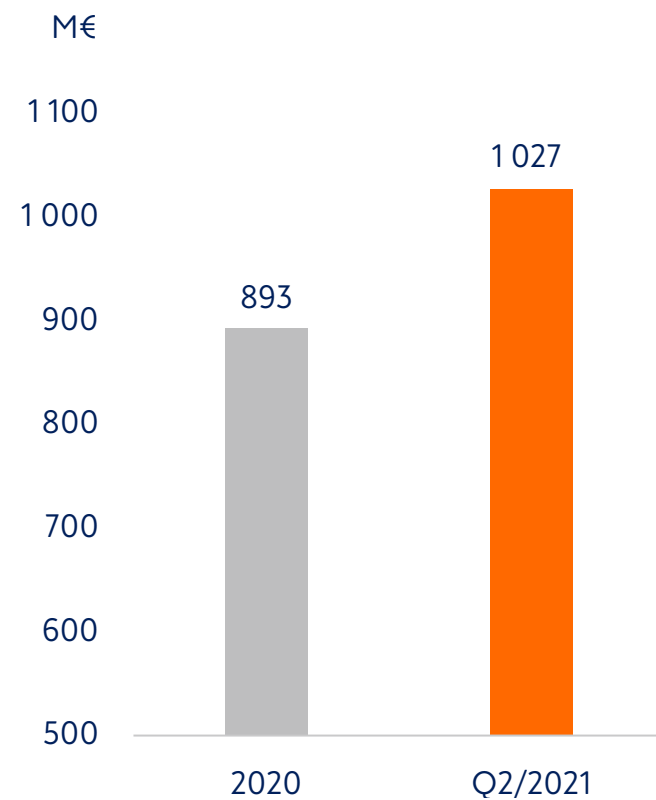
Selvä käänne sekä myynnin että kannattavuuden
osalta

Autokaupan liikevaihto

Kasvua 50,3 %

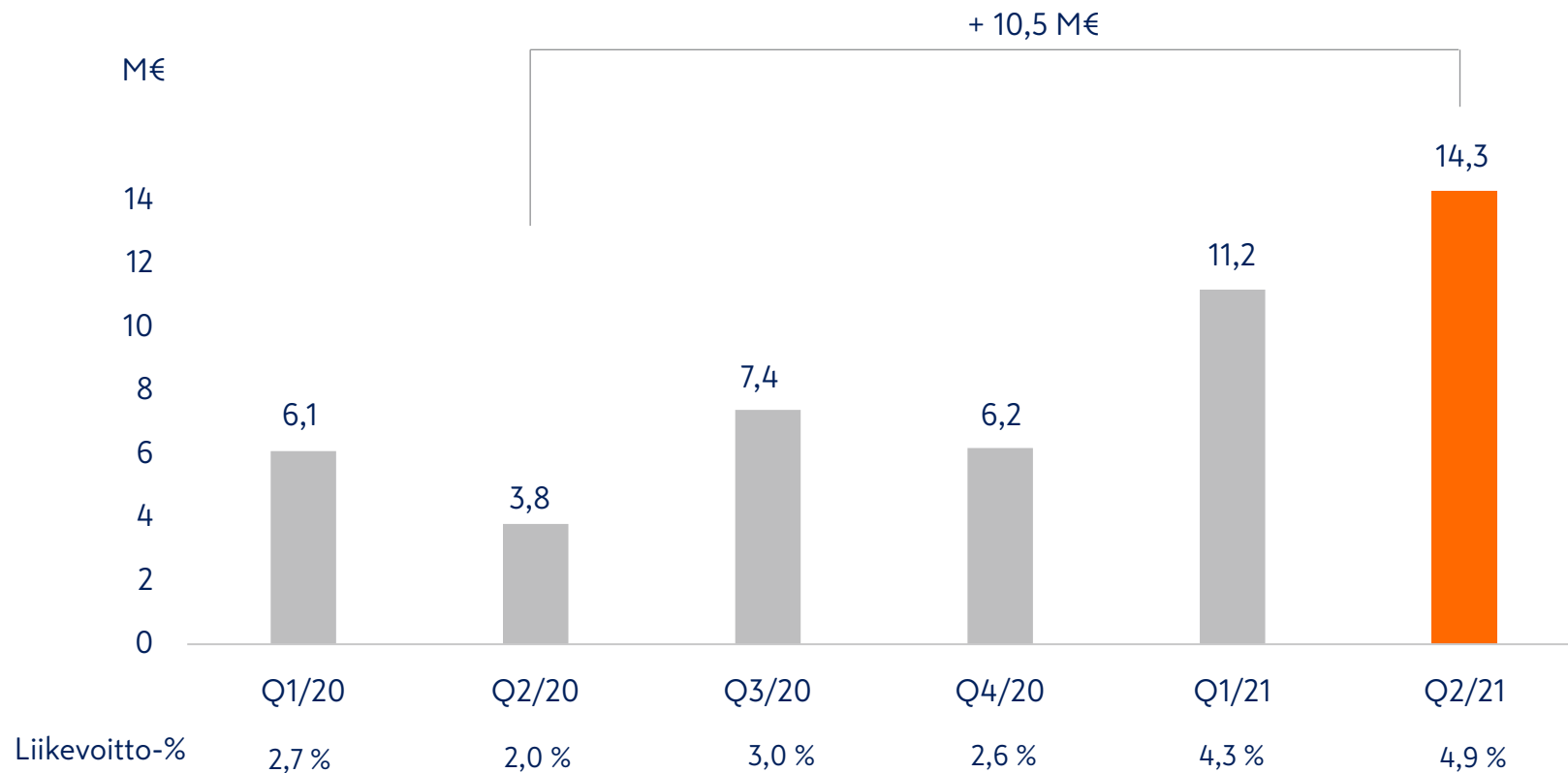


Liukuva 12 kk

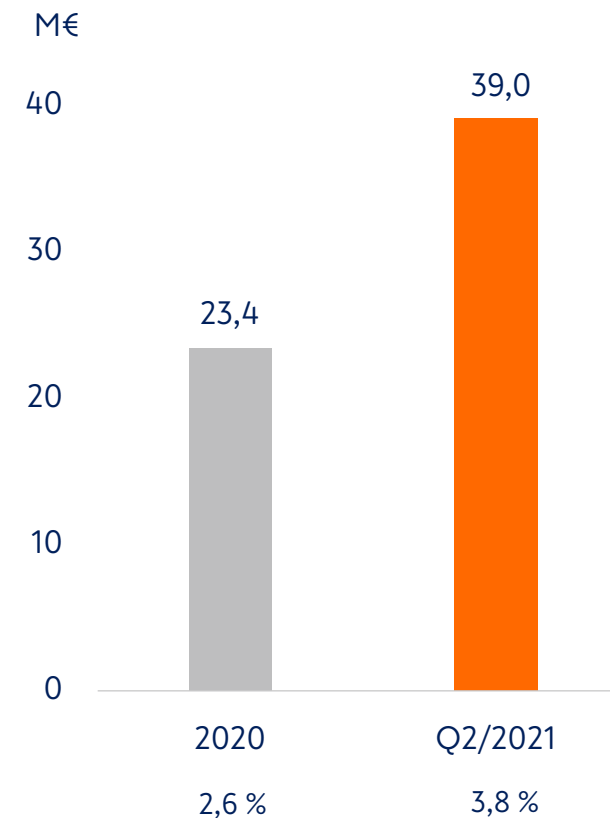


Autokaupan liikevoitto

Kasvua 10,5 M€



Liukuva 12 kk



Autokauppa Q2

Markkina Q2

- Uusien henkilö- ja pakettiautojen ensirekisteröinnit 47,7 %
- Uusien täyssähkö- ja lataushybridiautojen osuus yli 30 % henkilöautojen ensirekisteröinneistä
- Uusien autojen kysyntä palautumassa normaalitasolle
- Myös käytettyjen autojen kysyntä kasvussa
- Autojen saatavuus maailmanlaajuinen ongelma, seurausta kasvaneesta kysynnästä ja komponenttipulasta

K

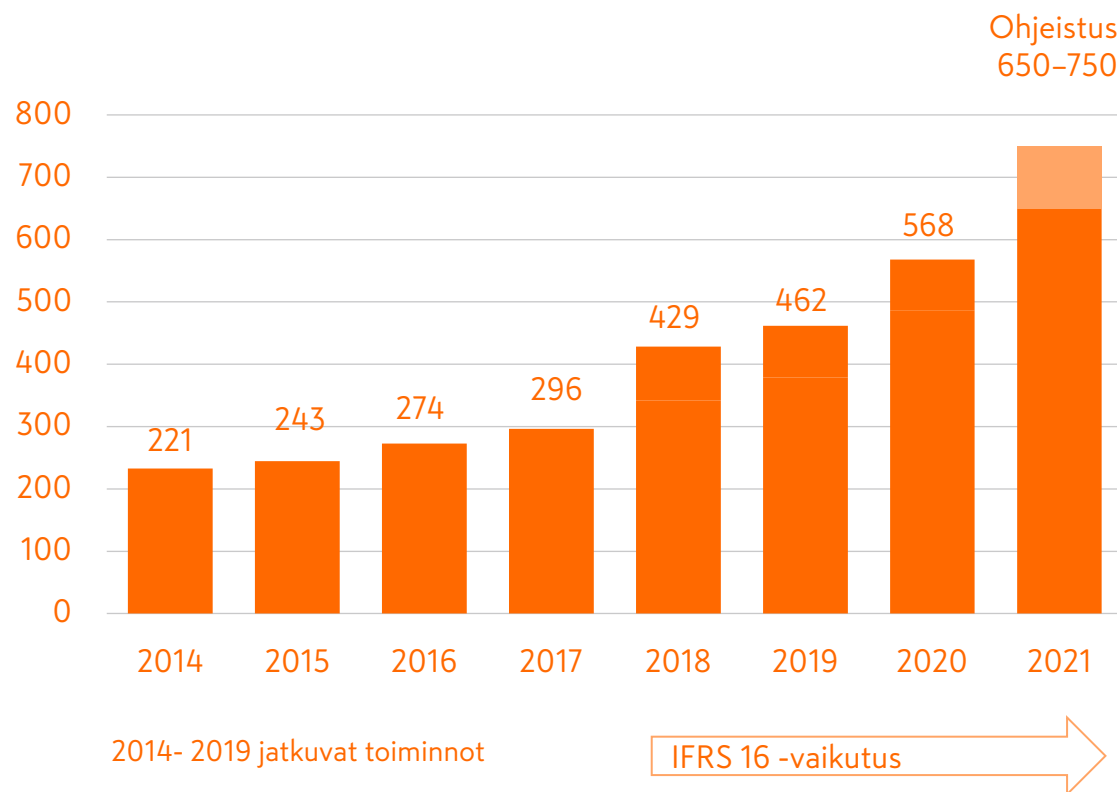
- Uusien autojen myynnin kasvu 86 %, täyssähköautoja jo 23 % myynnistä
- Uudet mallit kasvattavat myyntiä
- Edustamiemme merkkien markkinaosuus noussut 19,3 %:iin (17,3 %)
- Täyssähköautoissa markkinaosuus noussut lähes 50 %:iin
- Oman toiminnan uudistaminen ja tehostaminen etenee suunnitellusti

Strategiakierros 2021: Kasvustrategian toteutus jatkuu

Hyvä strategia ja sen vahva toteutus parantaneet merkittävästi kannattavuutta

Vertailukelpoinen liikevoitto

Raportoidut luvut, M€



- Hyvä kehitys perustunut toimivaan strategiaan, jonka keskiössä kasvu, fokuoituminen ja uudistuminen
- Tehty yli 30 yritysjärjestelyä: onnistuneita divestointeja ja ydinliiketoimintojen kasvua tukevia yritysostoja
- Liiketoiminnan laaja digitalisointi - kaupan alan edelläkävijä asiakastiedon ja automaation hyödyntämisessä
- Asiakaskokemusta parannettu merkittävästi uudistamalla liiketoimintoja ja kehittämällä kauppvoja
- Edelläkävijä myös vastuullisuudessa – maailman vastuullisin ruokakauppa

Strategiakierros 2021:

Hyvin toimivan strategian toteutusta jatketaan



Päivittäistavarakauppa

Kasvatetaan myyntiä ja parannetaan kannattavuutta toimialan parhaalla asiakaskokemuksella ja erottautumalla kilpailijoista



Johtava toimija Suomen päivittäistavarakaupassa

Markkinaosuus 37,6 %

Lähimarkkinassa 50 %
markkinaosuus

Ruoan verkkokaupassa yli
50 % markkinaosuus

Hyvin toimiva kauppiasmalli
ja kauppakohtaiset liikeideat



Foodservice-liiketoiminnan vahva markkinajohtaja

Merkittävät synergiat
ruokakauppojen kanssa

Ulkona syöminen kasvava trendi

Myynti ja markkinaosuus hyvässä
kasvussa



Kaupan alan edelläkävijä digitalisaatiossa

K-Plussa –kanta-
asiakasjärjestelmässä 3,3 milj.
asiakasta

Päätöksenteossa hyödynnetään
laajasti asiakastietoa ja muuta
dataa

Paras monikanavainen
asiakaskokemus



Tehokas logistiikka ja IT

Tehokas ja hyvin skaalautuva
logistiikka

Liiketoimintalähtöiset ja
kustannustehokkaat IT-palvelut

Vahva panostus robotiikkaan ja
automaatioon

Rakentamisen ja talotekniikan kauppa

Jatketaan kasvua konsolidoimalla toimialaa Pohjois-Euroopassa ja jatkuvasti kehittämällä omaa toimintaa maakohtaisesti



Vahva markkinajohtaja Suomessa

K-Raudan markkinaosuus 44 %

Onnisen markkinaosuus 40 %

Sekä K-Raudan että Onnisen myynnit ja markkinaosuudet hyvässä kasvussa

Johtava toimija sekä yritys- että kuluttajakaupassa



Isot kasvumahdollisuudet Skandinaviassa

Norjassa myynti ja kannattavuus kovassa kasvussa

Ruotsissa myynnin ja kannattavuuden kehitys vahvaa

Yrityskauppojen avulla haetaan edelleen kasvua Skandinaviassa



Onnisella vahva asema Puolassa

Kasvatetaan edelleen Onnisen myyntiä ja parannetaan kannattavuutta

Kasvumahdollisuuksia myös yrityskauppojen kautta



Markkinajohtaja Baltiassa

Kesko Senukain myynti ja kannattavuus kehittyvät hyvin

Baltiassa edelleen merkittäviä kasvumahdollisuuksia

Sitouduttu vahvasti Kesko Senukain kasvuun ja kehittämiseen

Kesko ostaa ammattirakentajia palvelevan Byggarnas Partnerin Ruotsissa

Byggarnas Partnerin osto vahvistaa entisestään Keskon asemaa Ruotsin rautakauppamarkkinassa erityisesti Tukholman alueella.

Kesko jatkaa kasvustrategiansa toteuttamista Pohjois-Euroopassa, jossa se on rakentamisen ja talotekniikan kaupan johtava toimija. Ruotsissa toimivat rautakauppaketjut K-Rauta ja K-Bygg sekä infra-asiakkaisiin keskittyvä Onnisen tekninen tukkukauppa. Rautakaupassa K-Rauta keskittyy pääosin kuluttaja-asiakkaiden palvelemiseen 17 myymälällä ja verkkokaupalla. Vastaavasti 37 K-Bygg myymälää palvelee ensisijaisesti ammattiasiakkaita.

”Jatkamme edelleen rakentamisen ja talotekniikan kaupassa kasvustrategiamme toteutusta ja haemme kasvua sekä orgaanisesti että yrityskaupoilla Pohjois-Euroopassa. Myös Ruotsin markkina tarjoaa meille edelleen hyviä kasvumahdollisuuksia”, sanoo Keskon rakentamisen ja talotekniikan kaupan toimialajohtaja ja pääjohtajan sijainen Jorma Rauhala.

Byggarnas Partnerin liikevaihto vuonna 2020 oli noin 18,2 miljoonaa euroa ja sillä on viisi myymälää Tukholman alueella. Yhtiöllä on noin 40 työntekijää, jotka ovat erikoistuneet yritysasiakkaiden palveluun.

Kaupan arvioidaan toteutuvan syksyllä 2021. Osapuolet eivät julkista kauppahintaa.



Autokauppa

Nostetaan myynti ja kannattavuus uudelle tasolle tarjoamalla autokaupan paras asiakaskokemus Suomessa, uudistamalla omaa toimintaa ja tiivistämällä yhteistyötä Volkswagen Groupin kanssa



Johtava toimija uusien autojen kaupassa

Edustamiemme merkkien yhteenlaskettu markkinaosuus lähes 20 %

Lähes 50 % markkinaosuus täyssähköautoissa

Edelläkävijä liikenteen sähköistämisessä



Käytetyt autot oma merkittävä liiketoiminta

Käytettyjen autojen myynnin uudistaminen ja digitalisaation hyödyntäminen

Tehokkaampi käytettyjen autojen hankinta

Oheistuotteiden ja -palveluiden myynti



Palveluiden myynnin kasvattaminen

Huolto- ja vauriokorjausliiketoiminnan uudistaminen

Varaosalogistiikan uudistus

K-Latausverkoston laajentaminen

Leasingtoiminnan kasvattaminen, erityisesti yksityisleasingin



Kaupan alan edelläkävijä digitalisaatiossa

Digitalisaatio parantaa asiakaskokemusta ja tehostaa toimintaa



Verkkokaupat ja digitaalinen myynti vahvassa kasvussa

Digitaalinen myynti jo yli 1,3 mrd €

Verkkokauppojen kasvu jatkuu vahvana

Verkkokauppojen asiakaskokemusta ja tehokkuutta kehitetään jatkuvasti



Data ja analytiikka liiketoiminnan keskiössä

K:n kanta-asiakasohjelmassa
3,3 milj. asiakasta

Dataan perustuvat kauppakohtaiset liikeideat ja palvelut

Laaja tiedon hyödyntäminen päivittäisessä päätöksenteossa

Monipuoliset datapalvelut yhteistyökumppaneille



Kaupan ja prosessien digitalisointi etenee vauhdilla

Helppokäyttöiset kaupan prosesseja tehostavat työkalut

Sähköiset hintanäytöt parantavat asiakastytytyvääsyyttä ja tehostavat toimintaa

Sähköisten näyttöjen myötä kaupat entistä tehokkaampi markkinointikanava

Toimitusketjun ja taustaprosessien automatisointi



Digitalisaatio vahvistaa asiakasuskollisuutta

Kohdennettu markkinointi

Henkilökohtaiset edut ja tarjoukset

Digitaalinen Plussa-raha

Hiilijalanjälki- ja kotimaisuusmittarit

Saumaton asiakaskokemus kanavasta riippumatta



Vastuullisuus ja kestävä kehitys

Vastuullisten valintojen mahdollistaminen asiakkaille ja kestävä kehitys ohjaavana arvona kaikessa toiminnassa



Kunnianhimoiset ilmastotavoitteet

Hiilineutraali K 2025

Nollapäästöt vuonna 2030

Tavarantoimittajien ja asiakkaiden
kannustaminen päästövähennystoimiin



Vastuullisia valintoja asiakkaille

Maailman vastuullisin
ruokakauppa

Liikenteen sähköistäminen

Hankinnat vastuullisilta
toimittajilta

Lähituotteiden ja kotimaisen
työn edistäminen



Vastuullisuus keskeistä kaikessa toiminnassa

Vahva liiketoimintakohtainen
vastuullisuustyö

Parhaat osaajat ja erinomainen
työntekijäkokemus

Hyvä ja luotettava yhteistyökumppani

Hyvä yrityskansalainen

Taloudelliset tavoitteet

	Uudet tavoitteet	Aiemmat tavoitteet
Vertailukelpoinen liikevoitto-%	Yli 6 %	5,5 %
Vertailukelpoinen sidotun pääoman tuotto, %	Yli 14,5 %	12,5 %
Korolliset nettovelat/käyttökate, ilman IFRS 16 -vaikutuksia	Enintään 2,5	Enintään 2,5



Ohjeistus

Ohjeistus

Yhtiö arvioi vuonna 2021 vertailukelpoisen liikevoiton olevan haarukassa 650-750 miljoonaa euroa.
Vuonna 2020 Keskon havainnollistava vertailukelpoinen liikevoitto oli 554 milj. euroa.



JUHLII TYÖN MERKEISSÄ