



RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPAN VAHVAN KEHITYKSEN ANSIOSTA HISTORIAN PARAS Q1-TULOS

Jorma Rauhala, Rakentamisen ja talotekniikan toimialajohtaja, pääjohtajan sijainen
Jukka Erlund, Talous- ja rahoitusjohtaja, CFO

6.6.2022

ONNISTUNEET STRATEGISET VALINNAT JA NIIDEN OIKEA-AIKAINEN TOTEUTUS TUOVAT TULOKSIA

- K-kauppiasyrittäjyyden ja ketjuliiketoiminnan uudistaminen
- Suomen Lähikaupan osto
- Onnisen osto
- Luopuminen mm. tavaratalo- ja erikoistavaraliiketoiminnasta
- Venäjän liiketoimintojen myynti vuosina 2016-2018
- Laajentuminen autokaupassa
- Laajentuminen rakentamisen ja talotekniikan kaupassa onnistuneilla yritysostoilla Norjassa ja Ruotsissa



KESKEISET TAPAHTUMAT Q1

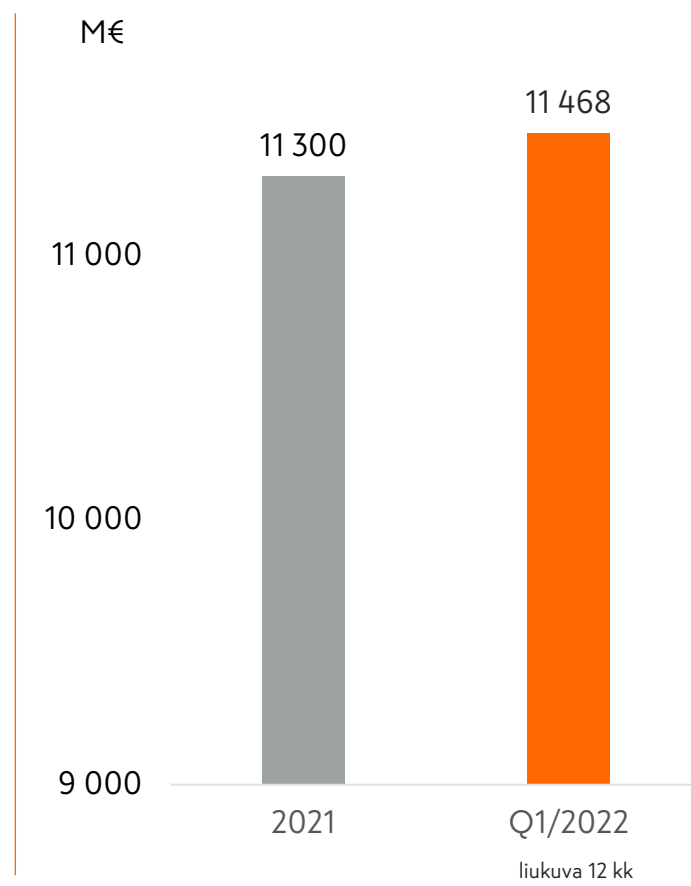
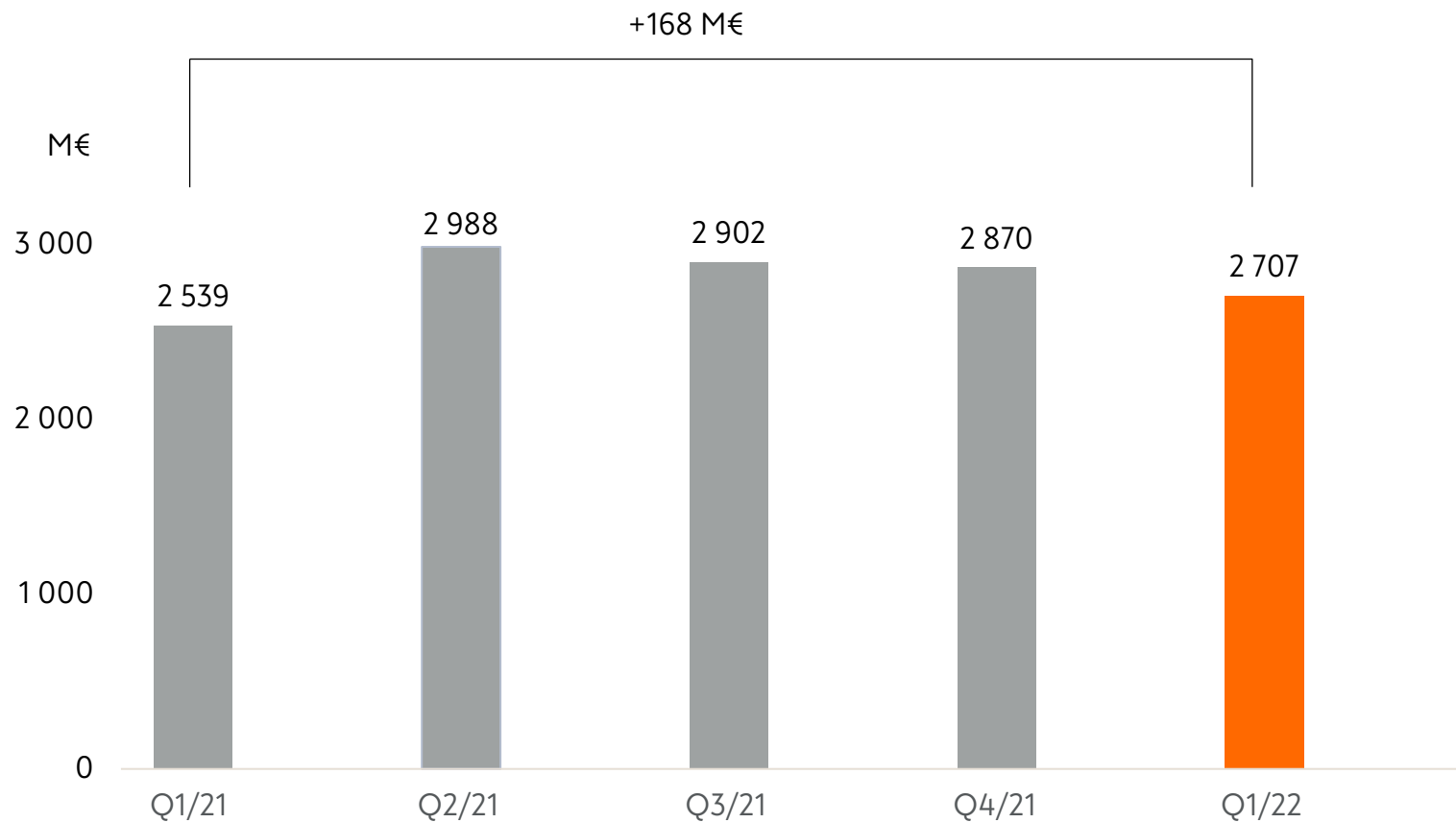
- Historian paras Q1-tulos, liikevaihdon kasvu 6,5 %
- Rakentamisen ja talotekniikan kaupassa myynnin kasvu jatkui vahvana ja saavutettiin ennätystulos
- Päivittäistavarakaupassa hyvä tulos
- Autokaupassa saatavuusongelmista huolimatta kannattavuus parani
- Hyväksyttiin uusi vastuullisuusstrategia, vastuullisuustavoitteet osaksi johdon palkitsemista

	1-3/2022	1-3/2021
Liikevaihto, M€	2 707,3	2 539,4
Liikevaihdon kehitys*, %	6,5	5,9
Liikevoitto*, M€	143,7	116,2
Liikevoitto-%*	5,3	4,6
Tulos/osake*, laimentamaton, €	0,27	0,20

* Vertailukelpoinen

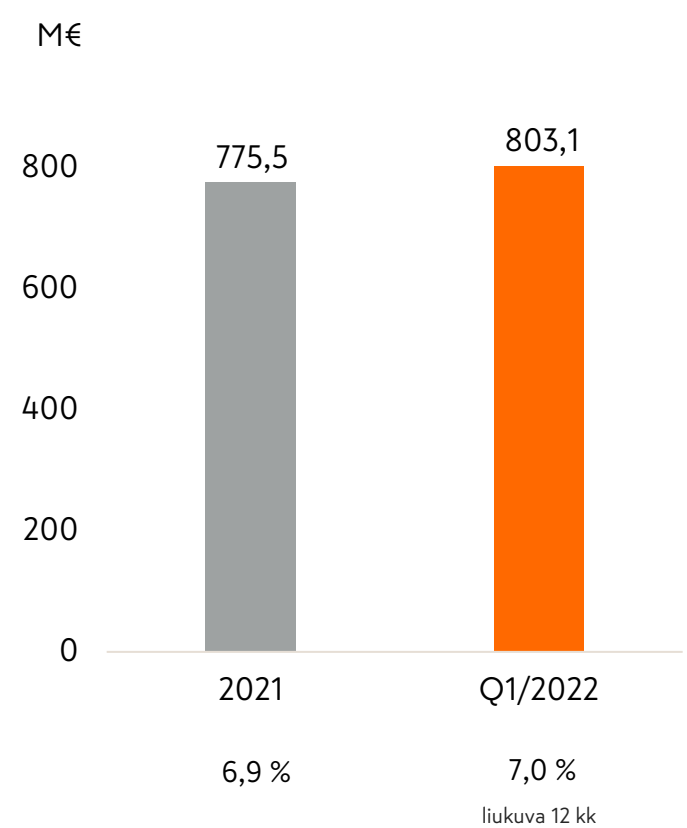
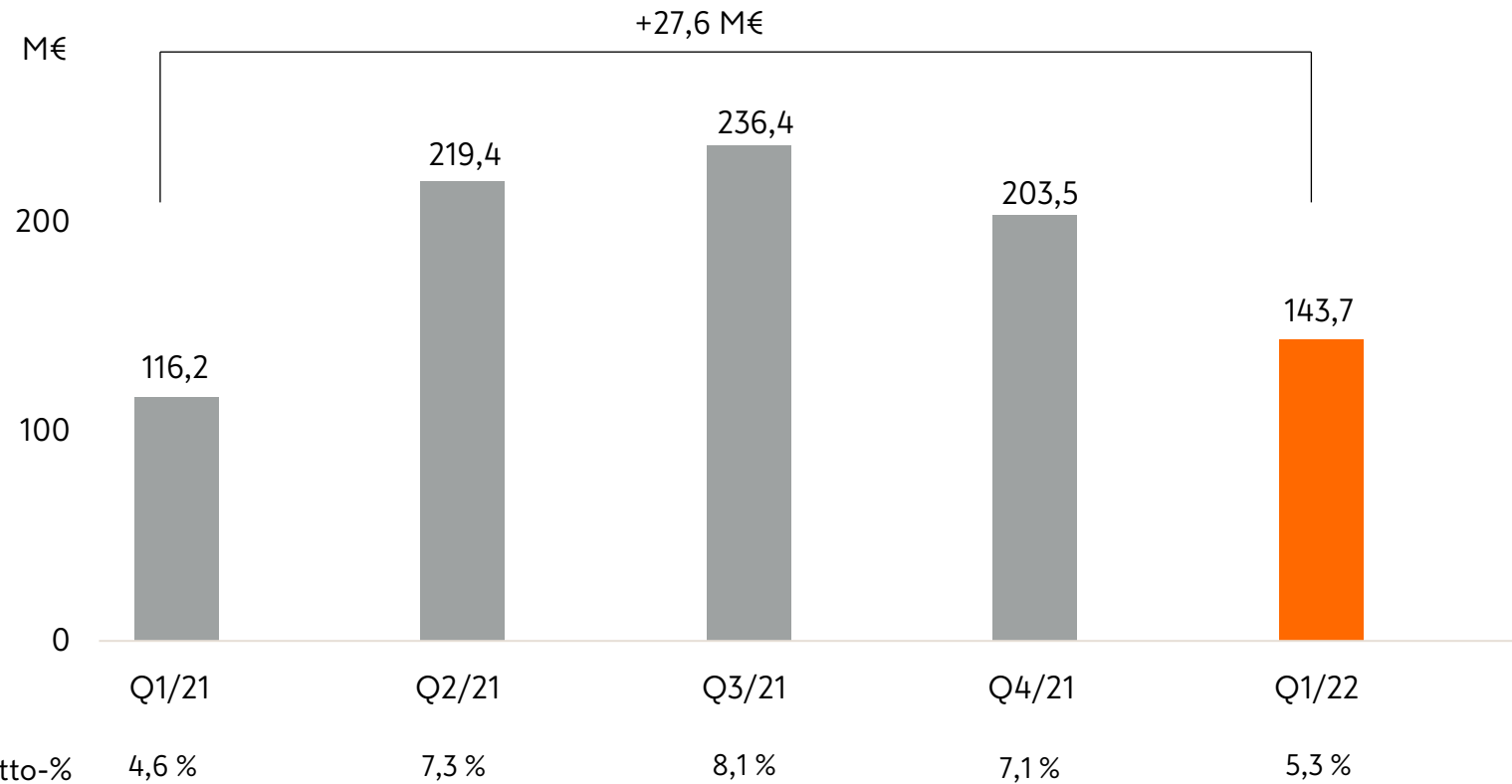
LIKEVAIHTO

Kasvua vertailukelpoisesti 6,5 %

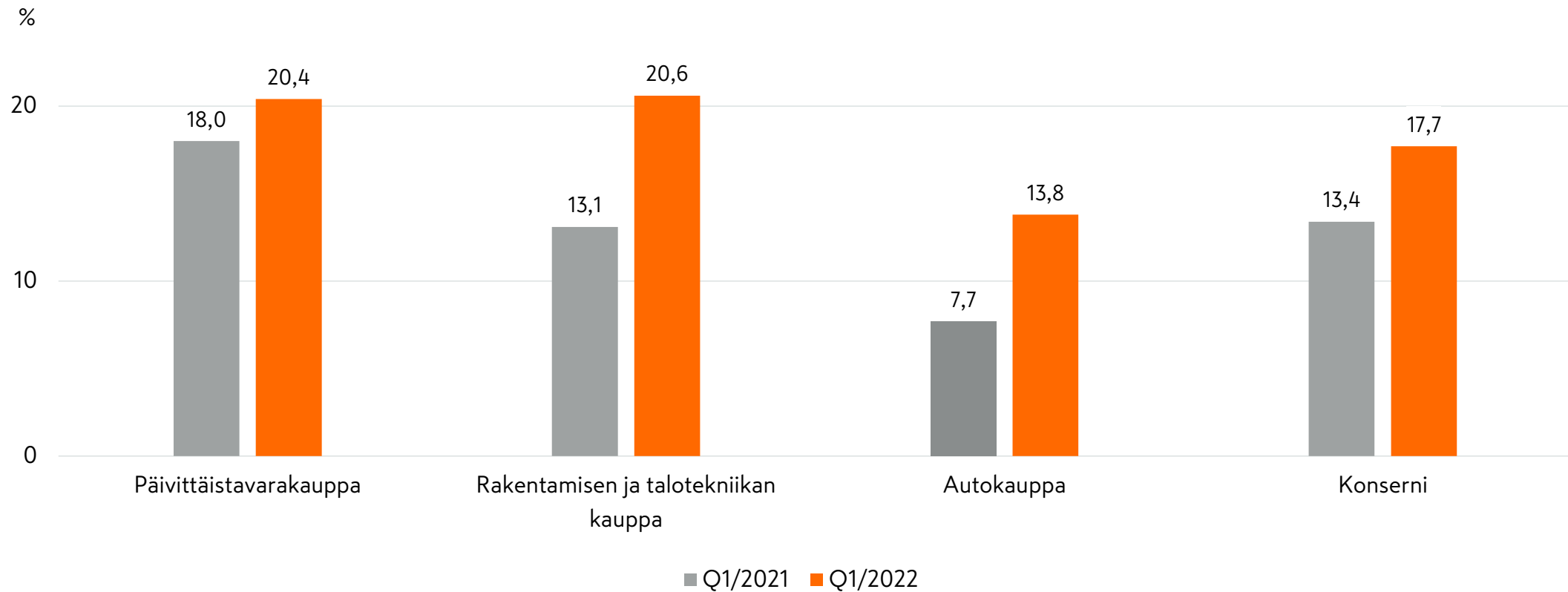


VERTAILUKELPOINEN LIIKEVOITTO

Kasvua vertailukelpoisesti 27,6 M€



SIDOTUN PÄÄOMAN TUOTTO PARANI EDELLEEN



VAHVA TALOUDELLINEN ASEMA

	Q1/2022	Q1/2021
Liiketoiminnan rahavirta, M€	71,0	155,1*
Likvidit varat, M€	319,6	316,3
Investoinnit, M€	126,2	44,2
Korolliset nettovelat ilman leasingvelkoja, M€	72,9	249,1
Korolliset nettovelat / käyttökate (liukuva, ilman IFRS 16 vaikutuksia)	0,1	0,3
Leasingvelat, M€	1974,5	1988,8

*Vertailukauden liiketoiminnan rahavirtaan sisältyi Keskon Eläkekassan maksama ylikatepalautus 38,6 milj. euroa.



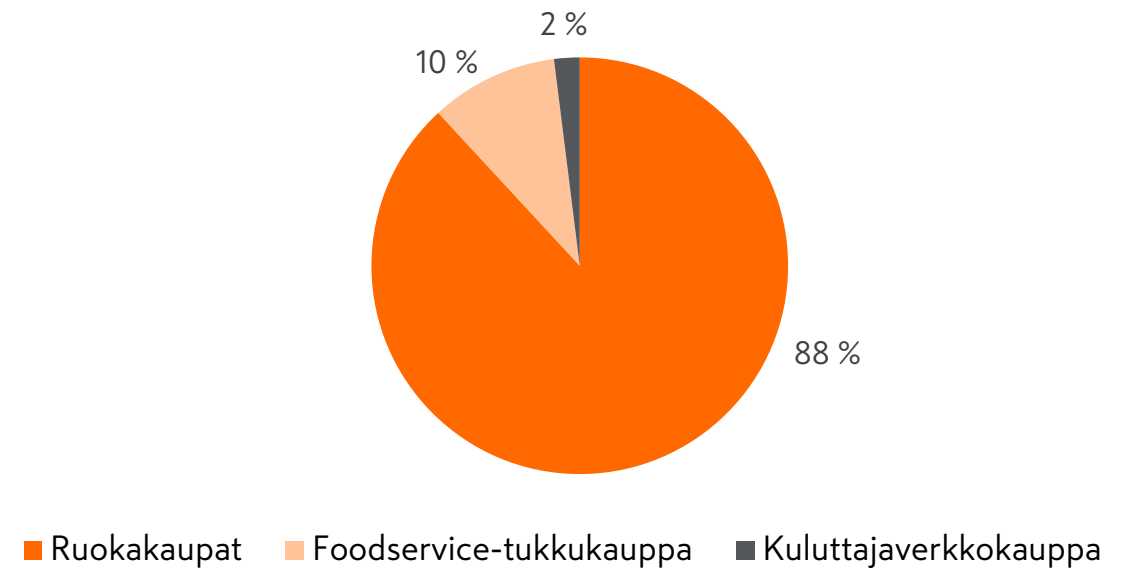
KESKEISTÄ TOIMIALOILTA

PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

RUOKAKAUPAN MARKKINA SUOMESSA NOIN 20 MRD EUROA

Kesko ainoa vahva toimija kaikilla kolmella osa-alueella

- Myynti painottuu vahvasti ruokakauppoihin, noin 88 % kokonaismyynnistä
- Foodservice-tukkumyynti yrityksille ja julkishallinnolle nopeimmin kasvava osa-alue
- Ruoan kuluttajaverkkokauppa kasvussa, mutta vain 2 % kokonaismarkkinasta



Lähde: PTY

PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

VAHVA ASEMA RUOKAKAUPAN KAIKILLA OSA-ALUEILLA TUO HYVIÄ TULOKSIA

- Suomen laajin kauppaverkosto, foodservice-toimialan markkinajohtaja Kespro ja johtava ruoan verkkokauppa muodostavat vahvan ruokakaupan kokonaisuuden
- K-kauppiaat ja dataan perustuvat kauppakohtaiset liikeideat K-ruokakauppojen menestyksen perusta
- Myynnin kasvu olemassa olevien järjestelmien kautta parantaa edelleen toiminnan tehokkuutta
- Vahvat omat merkit ja kohdennetut asiakasdataan perustuvat tarjoukset antavat hyvän hintakilpailukyvyn

MARKKINAOSUUS RUOKAKAUPASSA

~38 %

Sisältää K-ruokakaupat, verkkokaupan ja foodservicen

PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

KESPRO YLIVOIMAINEN MARKKINA- JOHTAJA NOPEASTI KASVAVASSA FOODSERVICE-TUKKUKAUPASSA

- Markkinaosuus lähes 45 %
- Kespron myynti lähestyy miljardia euroa, digitaalinen myynti jo noin 70 % myynnistä
- Laaja asiakaspohja yksityisistä ravintola-alan toimijoista aina julkishallintoon
- Merkittävät synergiat K-ruokakauppojen kanssa
- Foodservicen vahva kasvu jatkuu megatrendien tukemana



PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

JOHTAVA TOIMIJA MYÖS RUOAN VERKKOKAUPASSA

- Ruoan kuluttajaverkkokaupan osuus K:n päivittäistavaramyynnistä oli Q1/2022 noin 3,9 %
- Markkinoiden paras asiakaskokemus, NPS 83
- Arvioimme pärjänneemme hyvin ruoan kuluttajaverkkokaupan muuttuvassa markkinassa
- Meidän verkkokaupan kehityksessä ei ole eroa pääkaupunkiseudun ja muiden alueiden välillä huolimatta pääkaupunkiseudulla aloittaneista uusista toimijoista
- Jatkamme ruoan verkkokaupan kehittämistä ja kasvattamista osana vahvaa ruokakaupan kokonaisuutta



VAHVA MAAKOHTAINEN TEKEMINEN TUO KASVUA

- Johtava asema Pohjois-Euroopan rakentamisen ja talotekniikan kaupassa vahvistaa kilpailukykyä
- Erikoistuminen kasvavaan yritysasiakaskauppaan ylläpitää kasvua, kuluttaja-asiakaskauppa tukee hyvää kehitystä
- Keskittyminen Pohjois-Eurooppaan ja entisestään vahvistunut asema Pohjoismaissa on perusta hyvälle kannattavuudelle
- Myynnin kasvua pyritään edelleen nopeuttamaan yrityskaupoilla



AUTOKAUPPA

ONNISTUNEET MUUTOKSET LUOVAT POHJAA KASVULLE

- Käynnissä olevien uudistusten ansiosta autokauppa on vahvasti mukana koko autotoimialan murroksessa
- Keskittyminen uusiin autoihin, käytettyihin autoihin ja palveluihin
- Uusien autojen iso tilauskanta tukee kasvua
- Kannattavuutta parantaa nopeasti kasvava käytettyjen autojen liiketoiminta
- Asiakaskokemukseen panostaminen, liiketoiminnan digitalisointi ja prosessien tehostaminen parantavat kilpailukykyä

SÄHKÖAUTOJEN JA LADATTAVIEN HYBRIDIEN OSUUS TILAUKSISTA

~40 %



TULOSOHJEISTUS

TULOSOHJEISTUS 2022

Arvioimme vertailukelpoisen liikevoiton vuonna 2022 olevan haarukassa 730–840 miljoonaa euroa.

Vuonna 2021 vertailukelpoinen liikevoitto oli 776 milj. euroa.



KATSAUS RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPPAAN

RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPPA

Pohjois-Euroopan johtava rakentamisen ja talotekniikan toimija



Rautakaupan ja teknisen kaupan tuotteet sekä rakentamisen, remontoimisen ja talotekniikan palvelut



Kattavat digitaaliset palvelut



Vähittäismyynnistä lähes 80 % tulee yritysasiakasliiketoiminnasta

Palvelee kolmea asiakassegmenttiä:
Teknisen tukkukaupan asiakkaat, ammattirakentajat ja kuluttajat

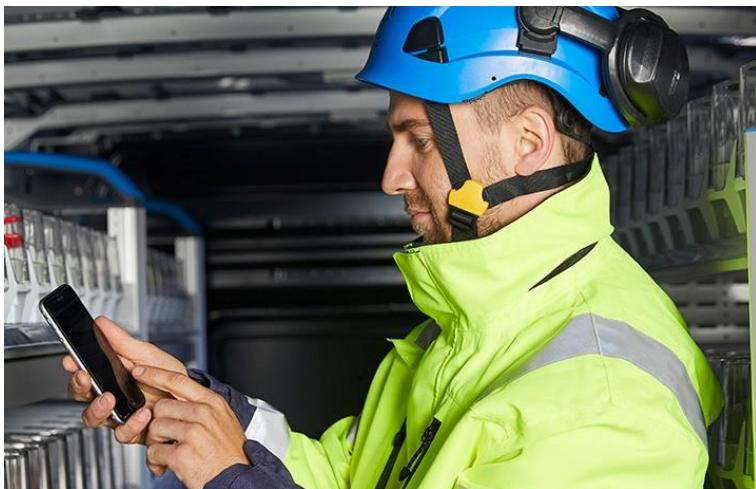
	Q1/2022*	2021	2020
Liikevaihto	4 587 milj. €	4 388 milj. €* 	3 640 milj. €*
Liikevoitto*	348,2 milj. €	318,0 milj. €	187,7 milj. €
Liikevoitto-%*	7,6 %	7,2 %	5,2 %
Investoinnit	63,4 milj. €	43,1 milj. €	186,3 milj. €

* Vertailukelpoinen

*liukuva 12 kk

KOLMEA ASIAKASRYHMÄÄ PALVELLAAN PAIKALLISTEN ASIAKASTARPEIDEN MUKAISESTI

Teknisen tukkukaupan asiakkaat



- Talotekniikkaurakoitsijat
- Infrarakentajat
- Teollisuus
- Jälleenmyyjät
- 40 % korjausrakentamista, 60 % uudisrakentamista



Ammattirakentajat



- Rakennusliikkeet
- Saneerausliikkeet
- Sisustusurakoitsijat
- 60 % korjausrakentamista, 40 % uudisrakentamista



Kuluttajat



- Remontoijat
- Talon- ja pihanrakentajat
- Sisustajat
- Kotipuutarhurit



HYVÄ KEHITYS KAIKISSA TOIMINTAMAISSA TUONUT ENNÄTYSTULOKSIA

Vertailukelpoinen liikevoitto 2021 ja 2020



180,7milj. €



126,5 milj. €

Vahva markkinajohtaja
Suomessa

Rauta

onninen

INTERSPORT

Budget Sport



30,5milj. €



15,4 milj. €

Ruotsissa saavutettu hyvä
asema – edelleen
kasvumahdollisuuksia

onninen

BYGG

Rauta



70,4milj. €



29,5 milj. €

Norjassa asema vahvistunut
merkittävästi –
edelleen varaa kasvaa

BM BYGGMAKKER

onninen



Tulos
kasvanut
kaikissa
maissa

Markkinajohtaja Baltiassa.
Onnisella vahva asema Puolassa.

Rauta

onninen

CSSS
ESENUKAI



KESKITTYMINEN KASVAVAAN YRITYSASIAKASKAUPPAAN TUO TULOKSIA

- Yritysiasiakaskaupan osuus myynnistä lähes 80 %, myynti nelinkertaistunut vuodesta 2014
- Onnisen myynnin kasvu erityisen vahvaa
- Teknisen kaupan lisäksi myös rautakaupassa yritysasiakaskaupan osuus myynnistä noussut jo 65 %:iin
- Yritysiasiakkaiden määrä yli 200 000
- Yritysiasiakaskaupassa edelleen merkittävä kasvupotentiaali

YRITYSASIAKASKAUPAN OSUUS MYYNNISTÄ

~80 %

YRITYSASIAKASKAUPAN MYYNTI

4 MRD €

KYSYNNÄN ARVIOIDAAN JATKUVAN VAHVANA 2022

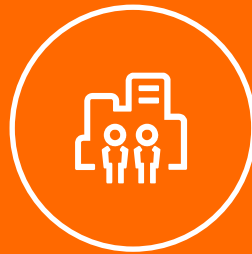
- Kesko antoi positiivisen tulosvaroituksen 25.4.2022 rakentamisen ja talotekniikan kaupan ennakoitua paremman markkinakehityksen johdosta.
- Rakentamisen ja talotekniikan kaupassa kysynnän arvioidaan jatkuvan aiemmin ennakoitua vahvempana etenkin yritysasiakaskaupassa.
- Vahvan kysynnän lisäksi tulosta ennakoidaan parantavan odotettua voimakkaampi hintojen nousu.
- Näkymät ovat alkaneelle vuodelle kokonaisuutena myönteiset.
- Myynnin arvioidaan pysyvän hyvällä tasolla yritysasiakaskaupassa. Kysynnän arvioidaan normalisoituvan kuluttajakaupassa.

KATSE ETEENPÄIN

TOIMIMME TULEVAISUUDEN VAHVALLA KASVUALALLA – EDELLEEN KASVU- JA TULOSPOTENTIAALIA



Markkinoiden
konsolidaatio
jatkuu



Kaupungistuminen



Korjaus- ja
investointivelka



Vihreä siirtymä,
ml. päästötavoitteet ja
energiatehokkuusvaateet



Uudet energian
tuotanto- ja
varastointiratkaisut



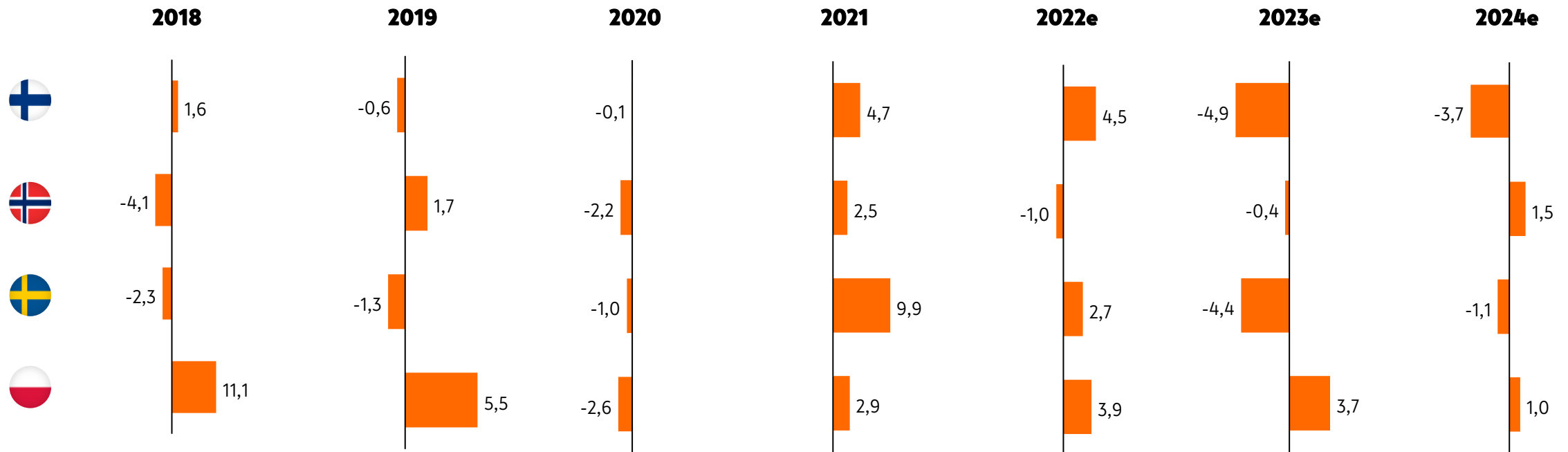
Teknologian ja
digitaalisuuden
merkitys kasvaa

MARKKINA JA TOIMINTAYMPÄRISTÖ TULEVINA VUOSINA

- Uudisrakentamisen aktiviteetin odotetaan laskevan vuosien 2021–2022 huipputasoista Pohjois-Euroopassa, mutta aktiviteetin ennakoitaan säilyvän edelleen hyvällä tasolla*
- Pohjois-Euroopassa paljon korjausvelkaa, remontoinnin ennakoitaan kasvavan edelleen*
- Kasvu painottuu vahvasti yritysasiakaskauppaan
- Vihreä siirtymä tukee kysyntää

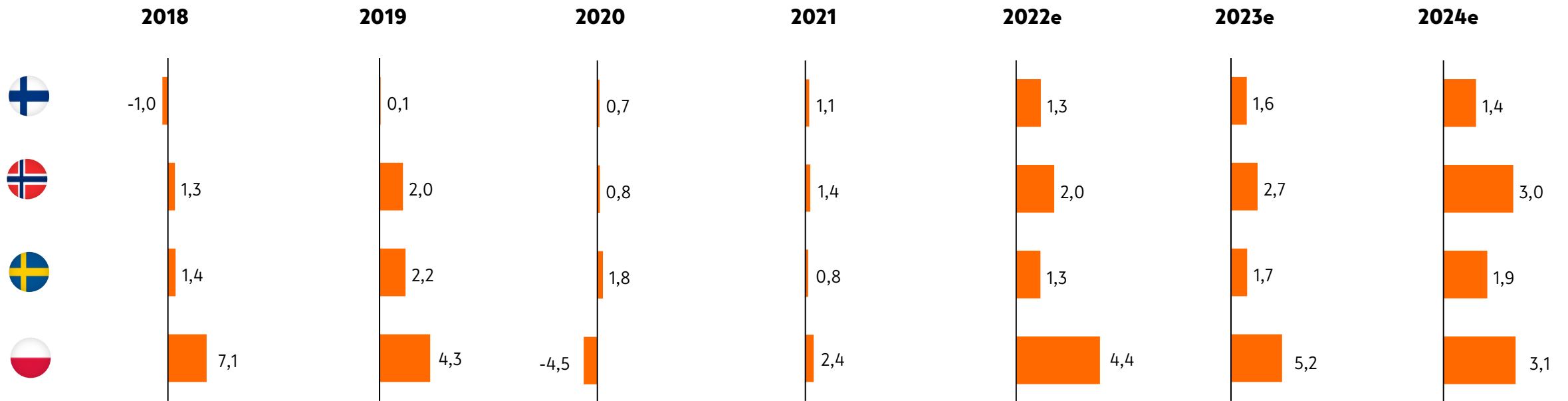
FORECON: RAKENTAMISEN MÄÄRÄN KEHITYS POHJOISMAISSA JA PUOLASSA

Rakentamisen määrän kehitys, muutos-%



FORECON: KORJAUSRAKENTAMISEN MÄÄRÄN KEHITYS POHJOISMAISSA JA PUOLASSA

Korjausrakentamisen määrän kehitys, muutos-%



MERKITTÄVÄÄ KASVUPOTENTIAALIA VIHREÄN SIIRTYMÄN EDISTÄMISESSÄ



Aurinkopaneelit



Maa- ja
ilmalämpöpumput



Sähköauton
lataus



IV-tuotteet



Eristeet



Ympäristö-
ystävälliset-
materiaalit



Sähkötuotteet



Tuulivoima ja
infrarakentamisen
tuotteet

PAINOPISTEALUEET



Vahvat maakohtaiset strategiat



Proaktiivinen
myynti ja myynnin
johtaminen



Digitaalisen
asiakaskokemuksen
parantaminen



Synergioiden
hyödyntäminen
maiden sisällä ja
maiden välillä



Orgaaninen kasvu ja
kannattavuuden
parantaminen



Kohdennetut
yritysostot



Kunnianhimoiset
vastuullisuus-
tavoitteet

