



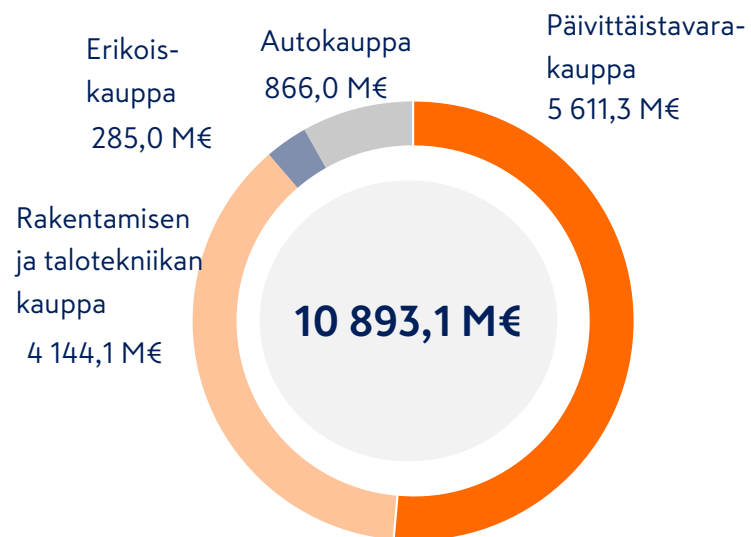
KESKON OSAVUOSIKATSAUS Q2/2020

Ennätöksellinen Q2-tulos – nopea poikkeustilanteeseen reagointi ja hyvin toimiva strategia paransivat kannattavuutta

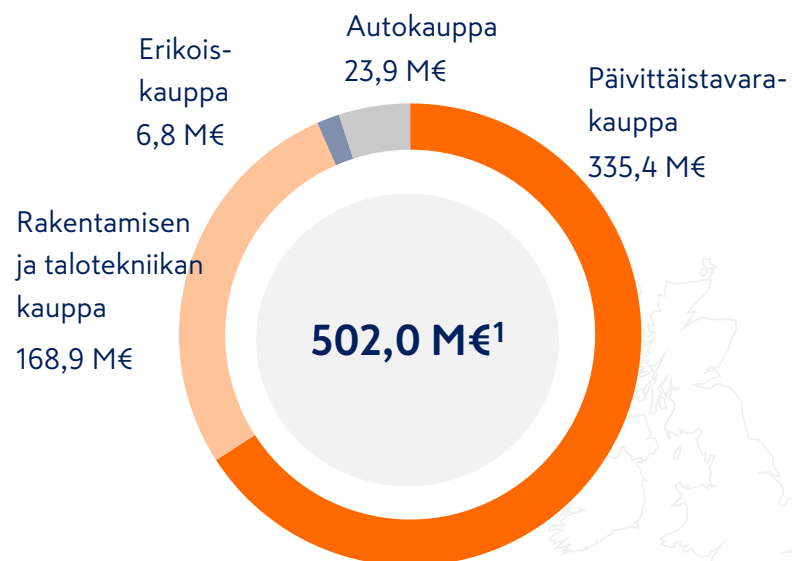
TALOUS- JA RAHOITUSJOHTAJA JUKKA ERLUND



Liikevaihto



Vertailukelpoinen liikevoitto



Keskon toimialat pähkinäkuoressa

Päivittäistavarakauppa



- Liikevaihto noin 5,6 miljardia euroa
- Suomen päivittäistavarakaupan laatujohtaja: #2 päivittäistavarakaupassa, #1 foodservice-liiketoiminnoissa
- Nopeasti kasvava ruoan verkkokauppa
- Markkinaosuus ~37 %, korkeimmillaan 15 vuoteen
- 1,3 milj. asiakaskäyntiä/päivä
- Yli 1,200 kauppiasvetoista kauppa
- Yksi kannattavimmista päivittäistavarakaupan toimijoista Euroopassa

Rakentamisen ja talotekniikan kauppa



- Liikevaihto yhteensä noin 4,4 miljardia euroa
- Pohjois-Euroopan #1 rakentamisen ja talotekniikan kaupassa
- 537 kauppa kahdeksessa eri maassa
- Laajat digitaaliset palvelut
- Kolmea eri asiakassegmenttiä - B2B-myyntin osuus noin 70 %
- Vahvasti kasvava toimiala, yritysostoja viimeaikoina etenkin Ruotsissa ja Norjassa

Autokauppa



- Markkinajohtaja noin 0,9 miljardin liikevaihdolla
- Strateginen kumppanuus Volkswagen Groupin kanssa - Audi, Volkswagen, SEAT, Porsche, Bentley ja MAN
- Autoilun koko arvoketju: maahantuonti, jälleenmyynti ja jälkimarkkinointi. Kattava huolto- ja jälleenmyyntiverkosto
- Lukuisia palvelukonsepteja kuten K Auto Leasing, laaja K-latausverkosto

Keskeiset tapahtumat Q2

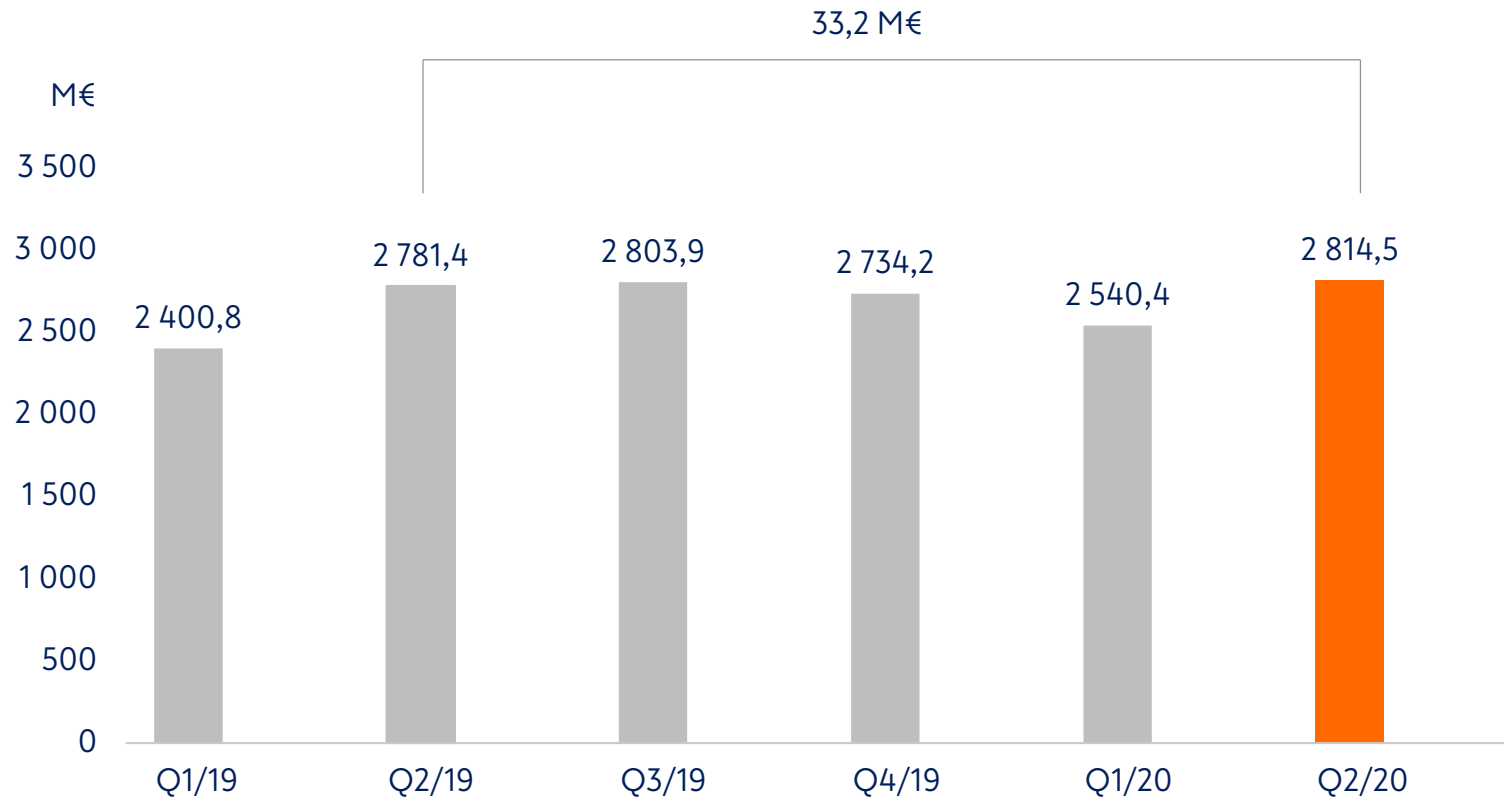
- Ennätyksellinen tulos ja erittäin vahva kassavirta
- Päivittäistavarakaupan myynti kasvoi ja kannattavuus parani edelleen
- Rakentamisen ja talotekniikan kaupassa kysyntä säilyi vahvana
- K-Raudan ja Onnisen hyvä kehitys jatkui Suomessa, merkittävä tulosparannus rautakaupassa Ruotsissa
- Oslon alueen johtavan rautakauppaketjun Carlsen Fritzøe Handel:n hankinta heinäkuussa
- Autokaupassa vaikeassa tilanteessa positiivinen tulos sopeutustoimien ansiosta
- Uudet kunnianhimoiset ilmastotavoitteet: hiilineutraalisuus 2025 ja nollapäästöt 2030

	4-6/2020	4-6/2019
Liikevaihto, M€	2 814,5	2 781,4
Liikevaihdon kehitys, %	1,2	4,1
Liikevoitto, M€ *	155,2	122,5
Liikevoitto-% *	5,5	4,4
Tulos ennen veroja, M€ *	135,2	99,2
Tulos/osake, laimentamaton, €*	0,24	0,18
Liiketoiminnan rahavirta, M€	421,8	271,4

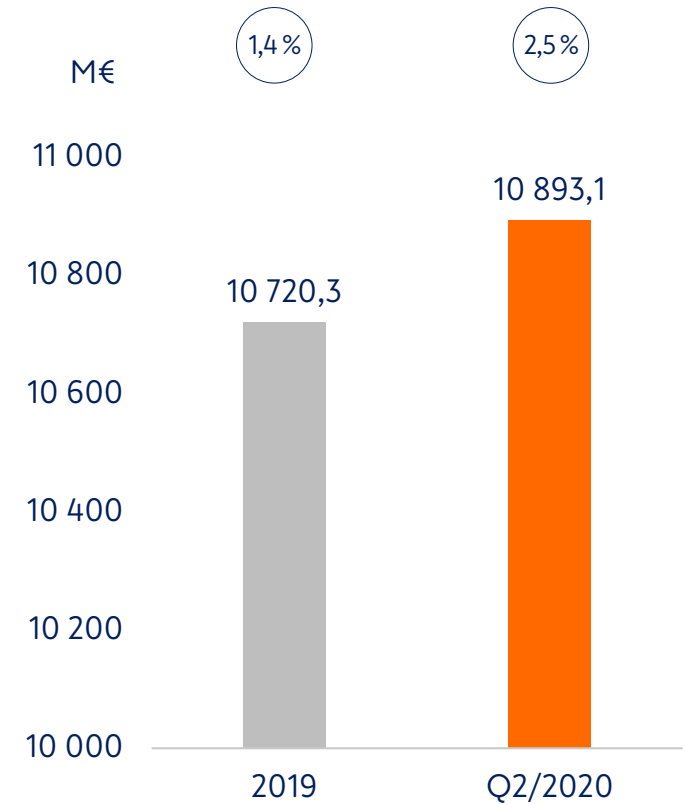
*Vertailukelpoinen

Liikevaihto

Q2 liikevaihto kasvoi 1,2 %, vertailukelpoisesti 2,2 %

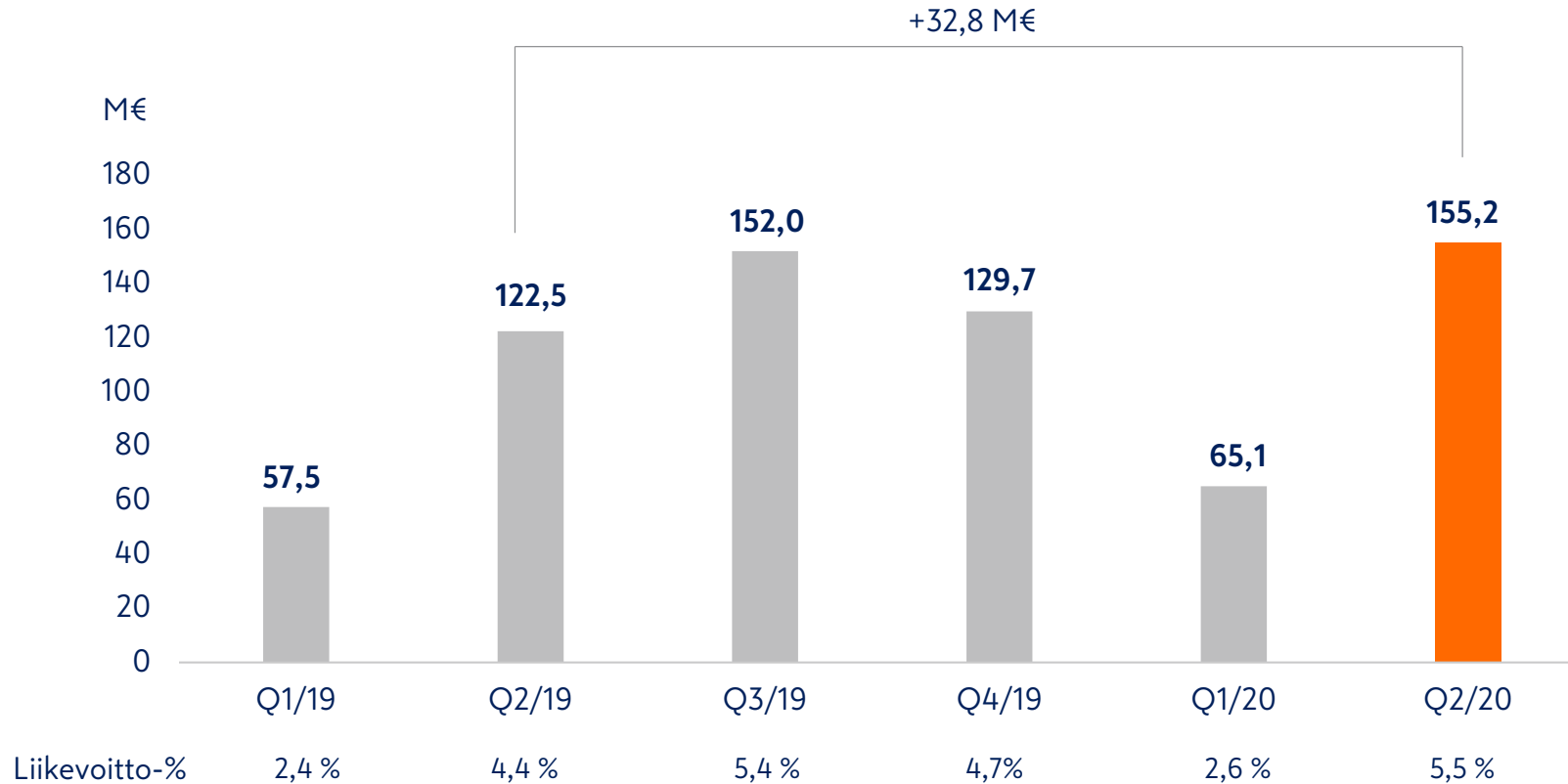


Liukuva 12 kk

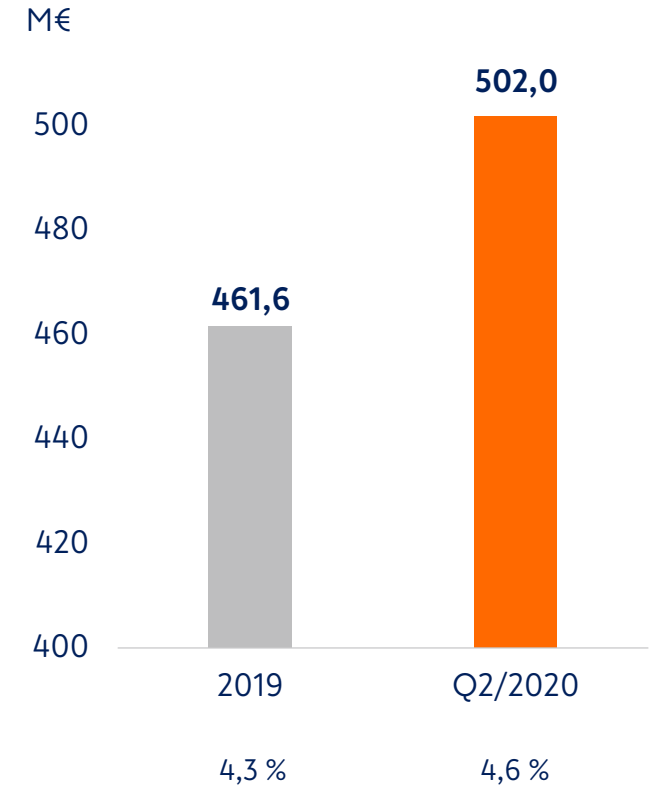


Liikevoitto

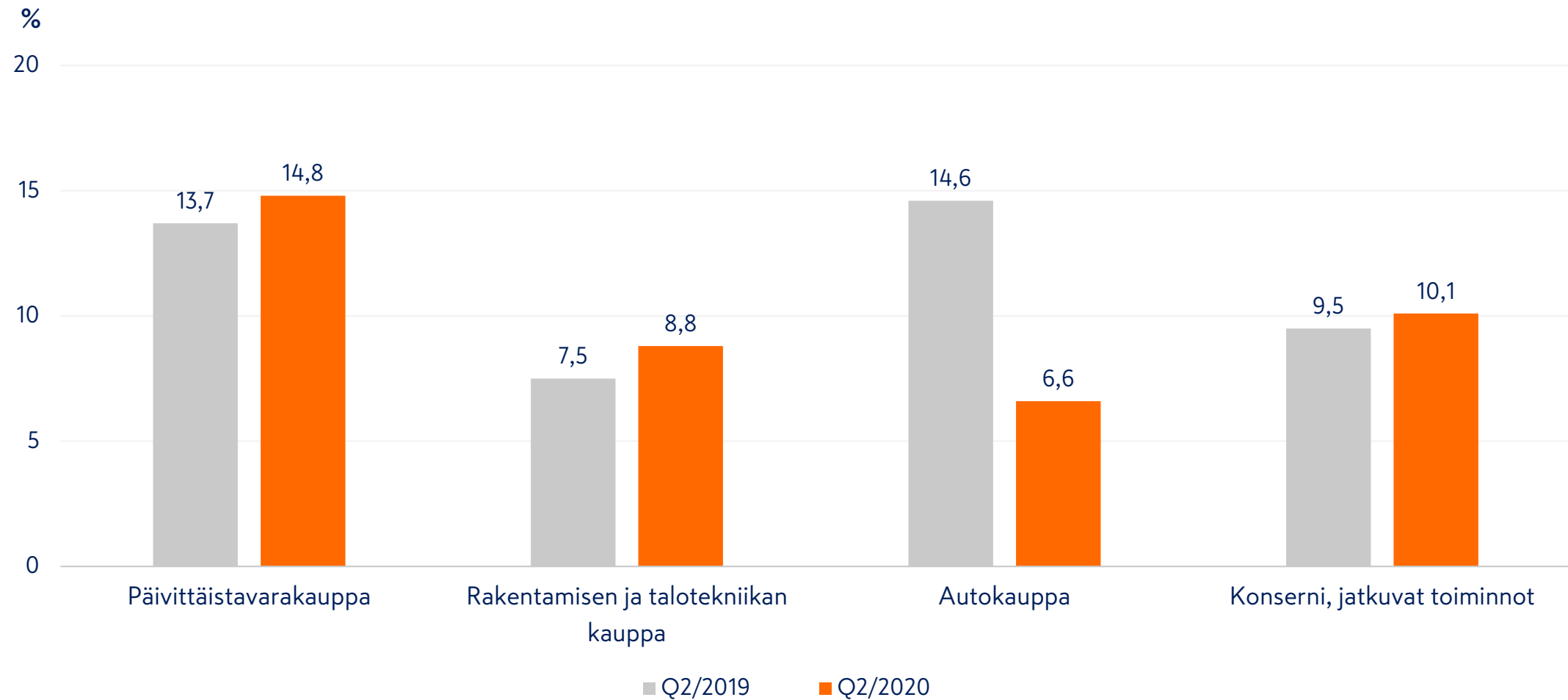
Liikevoitto kasvoi 32,8 M€



Liukuva 12 kk



Sidotun pääoman tuotto parani 10,1 %:iin



Vahva taloudellinen asema

Liiketoiminnan rahavirta vahvistui operatiivisesti 195 M€, vertailukaudella rahavirrassa poikkeuksellisia positiivisia eriä yhteensä 44 M€

	Q2/2020	Q2/2019
Liiketoiminnan rahavirta, M€	421,8	271,4
Investointien rahavirta, M€	-70,6	-347,2
Investoinnit, M€	69,1	373,4
Likvidit varat, M€	461,8	200,6
Korolliset nettovelat ilman leasingvelkoja, M€	330,0	439,6
Korolliset nettovelat / käyttökate (liukuva, ilman IFRS 16 vaikutuksia)	0,6	1,0
Leasingvelat, M€	2 312,1	2 351,6



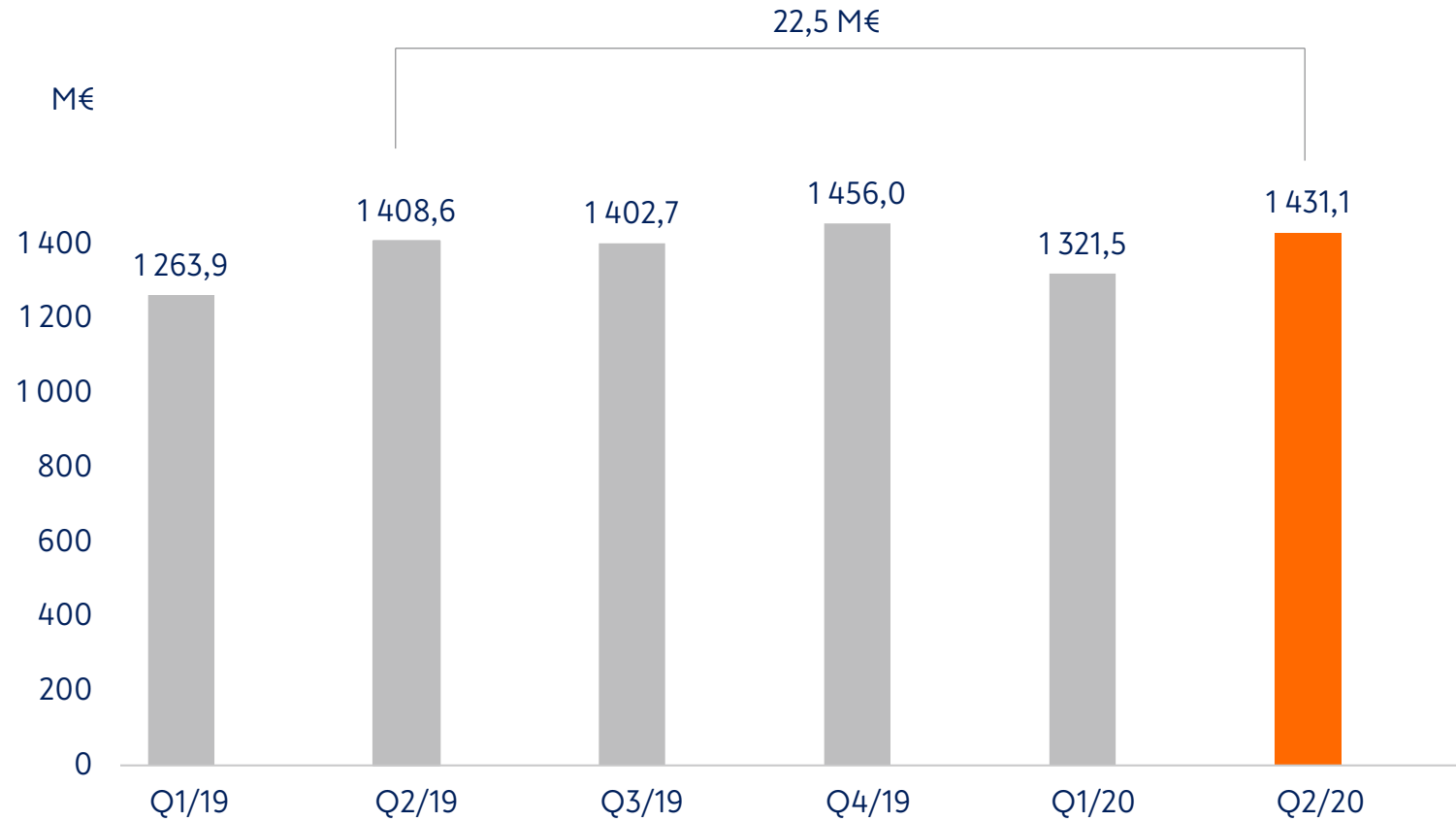
PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA

Strategia toimii myös poikkeustilanteessa

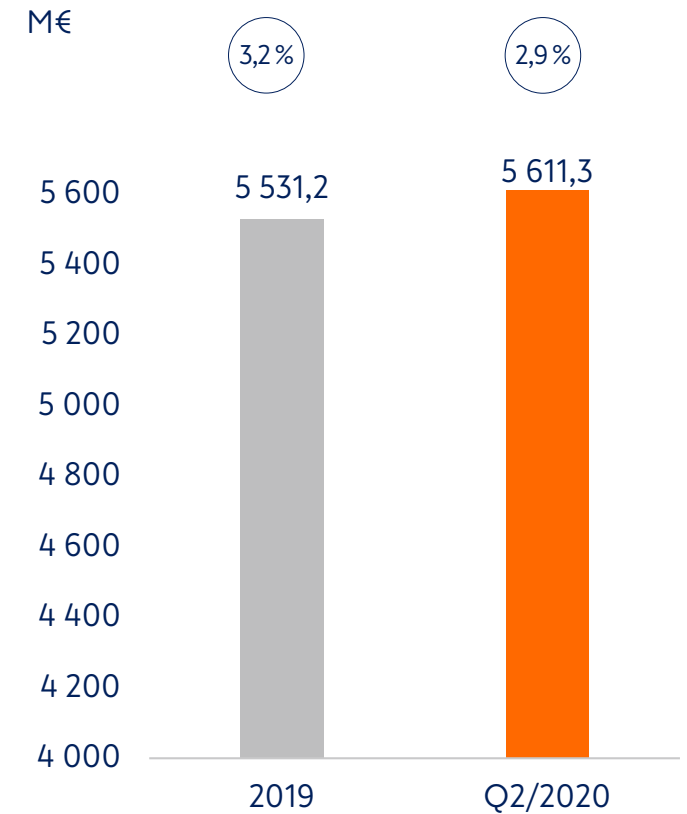


Liikevaihto

Liikevaihdon kasvu 1,6 %

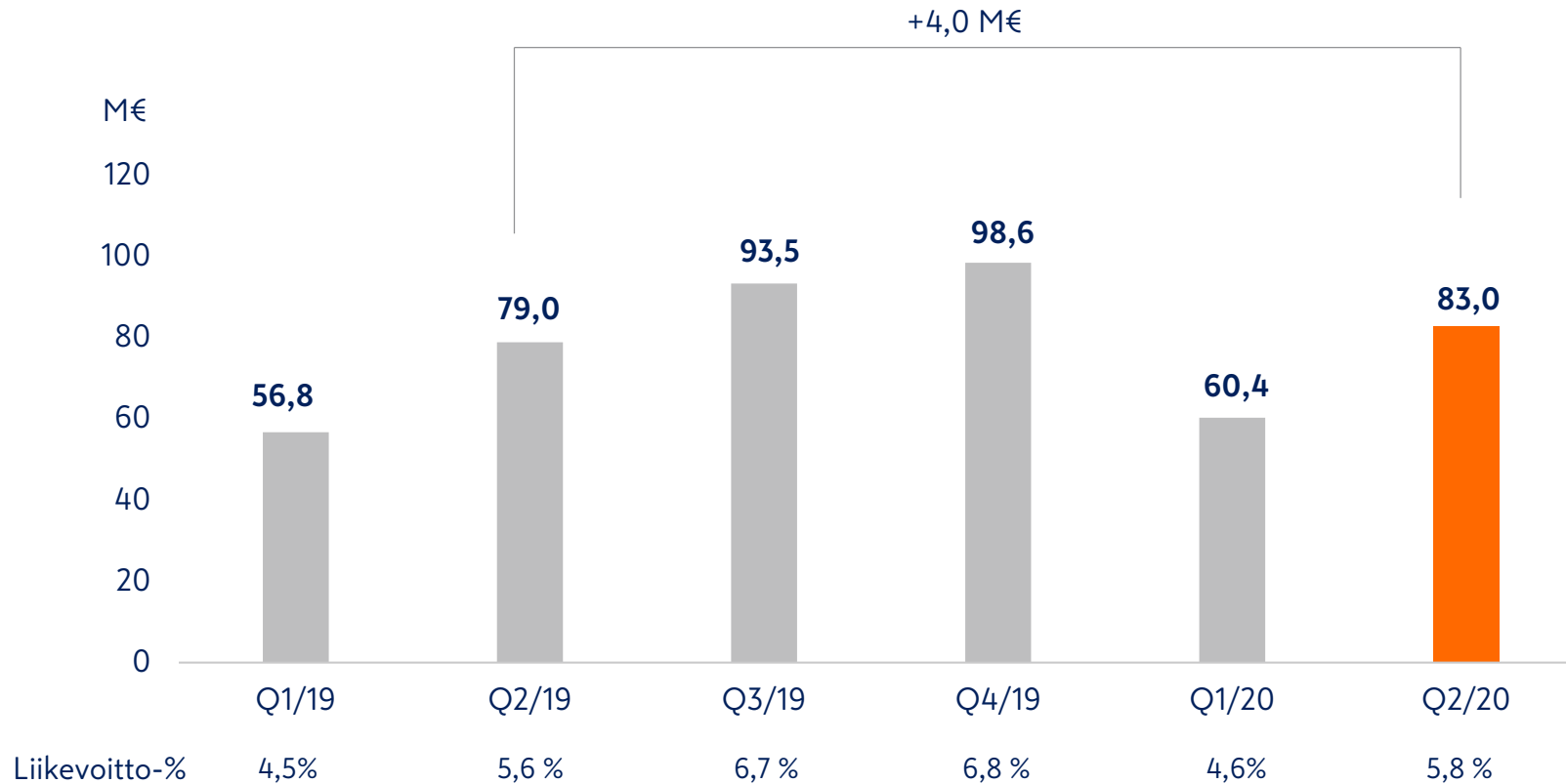


Liukuva 12 kk

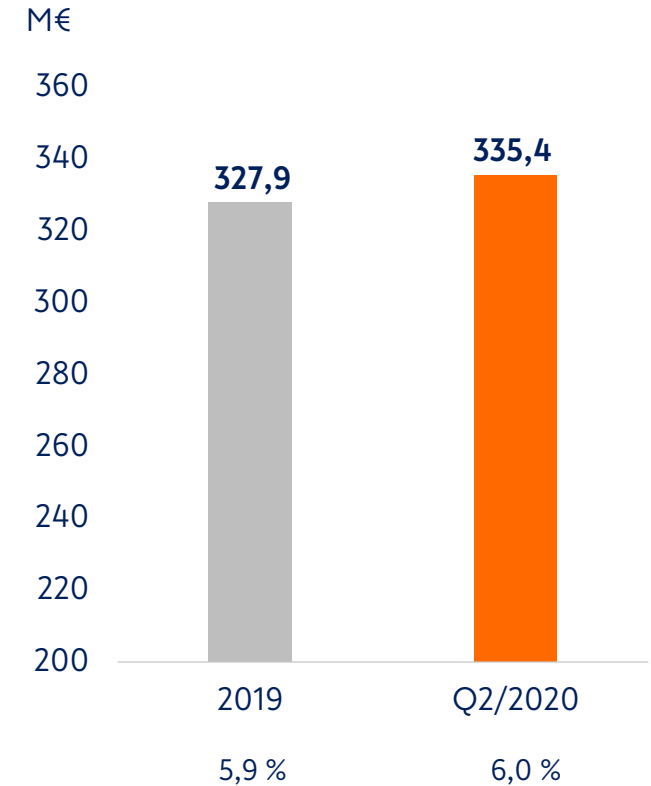


Liikevoitto

Ennätyksellinen Q2 liikevoitto



Liukuva 12 kk



Päivittäistavarakauppa Q2

Markkina Q2

- Poikkeustilanteesta johtuen ruoan vähittäismyynti kasvanut merkittävästi
- Kokonaismarkkinan kasvu vähittäismyynnissä 9,5 %* ja hinnat nousivat noin 1,3 %
- Asiakkaiden ja henkilökunnan turvallisuus korostunut epidemian aikana
- Epidemiasta johtuen asiakaskäynnit laskivat ja keskiostos kasvoi
- Ruoan verkkokaupan kysyntä kasvanut voimakkaasti
- Foodservice-liiketoiminnassa kysyntä romahti, käänne parempaan kesäkuussa

K

- Hyvin toimiva strategia auttanut myös poikkeustilanteessa, vähittäismyynti kasvoi 12,3 %
- Markkinaosuuden kasvu on jatkunut entistä vahvempana
- Myynti kasvoi kaikissa K-ruokakauppaketjuissa
- Verkkokaupassa onnistuttu vastaamaan nopeaan kysynnän kasvuun kilpailijoita paremmin
- Kannattavuus parani Kespron myynnin laskusta huolimatta

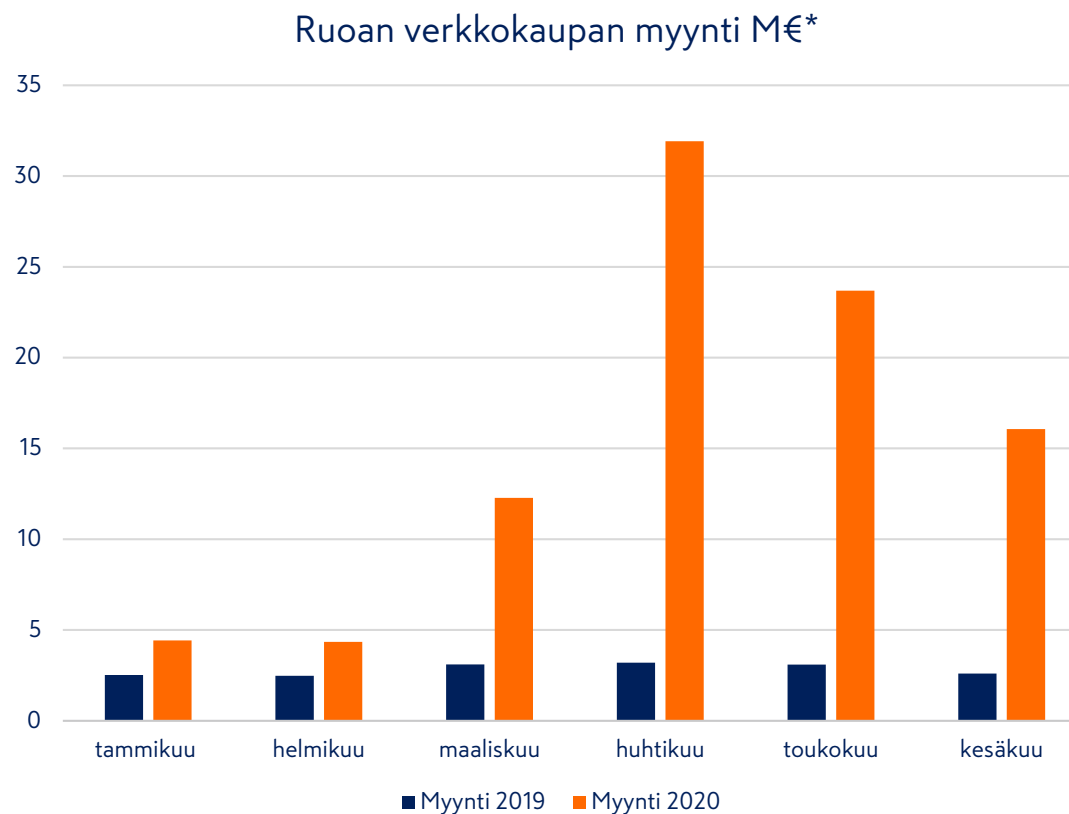
K-ryhmäläisten huippusuoritukset ja strategian onnistunut toteutus mahdollistivat hyvän tuloksen poikkeusoloissa

- K-kauppiaat osoittaneet voimansa myös poikkeustilanteessa, kauppakohtainen ketteryys ja nopea reagointi
- Kauppojen henkilökunta ja keskolaiset ovat toimineet hienosti poikkeustilanteessa
- Turvallisuuden varmistamisessa onnistuttu hyvin
- Tavaroiden saatavuus ja toimitukset kauppoihin pystytty varmistamaan kaikissa olosuhteissa
- Nopea reagointi ja uusien palveluiden luonti, mm. 70+ kauppa-apu ja ravintolayrittäjien tarjontaa ruokakauppoihin
- Foodservice-liiketoiminnan onnistunut sopeutus myynnin äkilliseen laskuun



Pystytty vastaamaan hyvin ruoan verkkokaupan kysynnän nopeaan kasvuun

- K-Ruoka-verkkokaupan myynti ensimmäisellä vuosipuoliskolla noin 93 M€*, kasvua 446 %
- K-Ruoka-palveluun liittyi 176 uutta kauppa, nyt palvelua tarjoaa 447 kauppa ympäri Suomen
- Q2 verkkokaupan osuus myynnistä nousi 4,2 %:iin, 0,6 % vuonna 2019
- Nopeasta kasvusta huolimatta asiakastyytyväisyys säilynyt korkealla tasolla, NPS 80
- Ruoan verkkokauppa asettuu selvästi aikaisempaa korkeammalle tasolle
- Kasvu jatkuu vahvana myös epidemian jälkeen



* Luvut alv 0%, sis. keräys- ja kuljetusmaksut



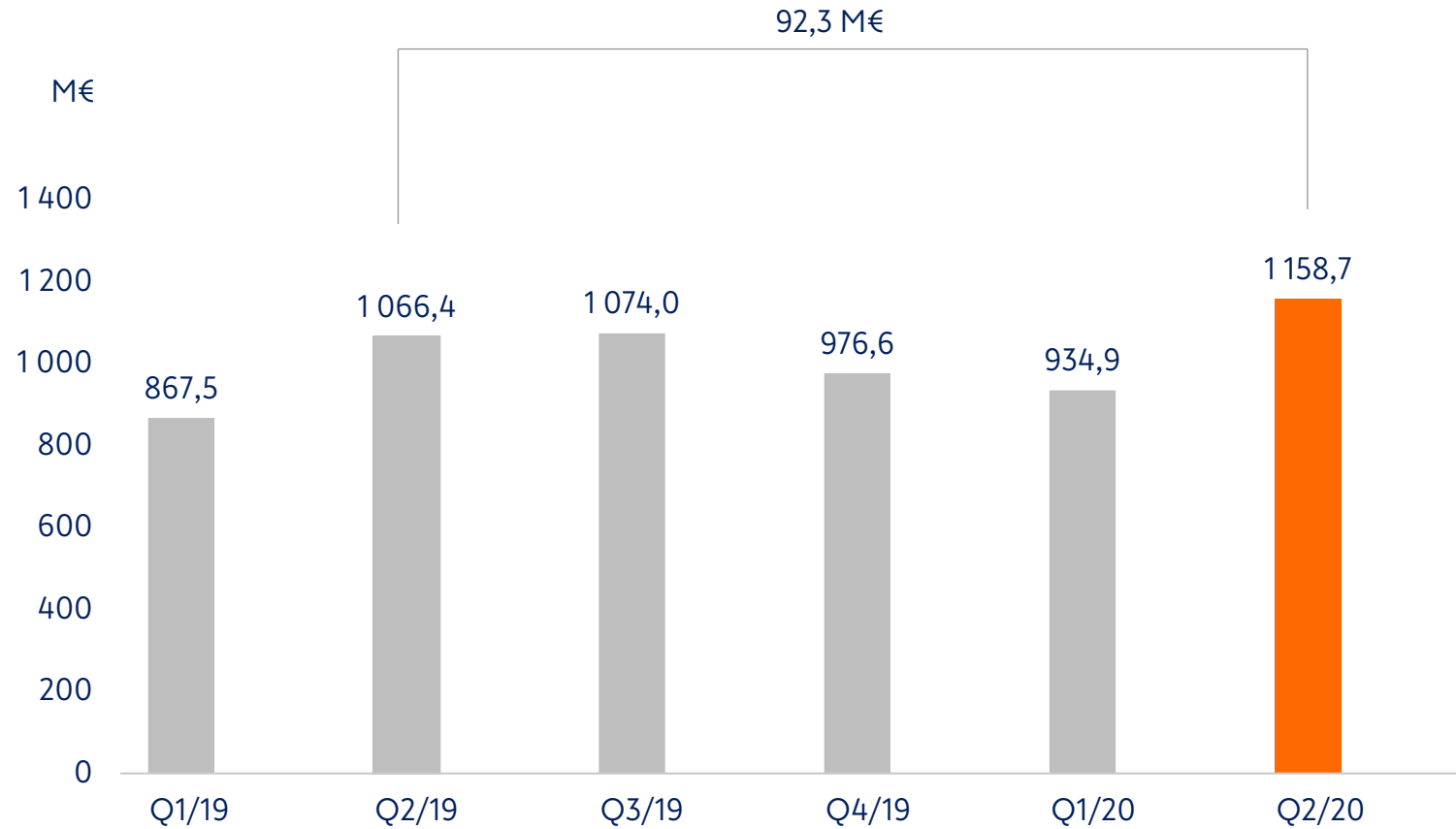
RAKENTAMISEN JA TALOTEKNIIKAN KAUPPA

Systemaattinen strategian toteutus ja hyvä
markkinatilanne toivat ennätystuloksen

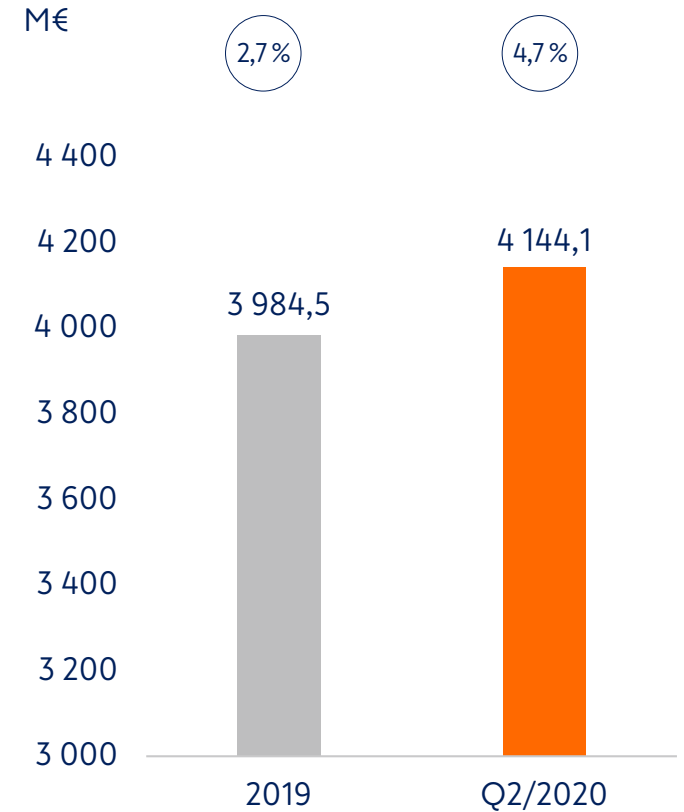


Liikevaihto

Q2 liikevaihto kasvoi 8,7 %, myös vertailukelpoisesti 8,7 %

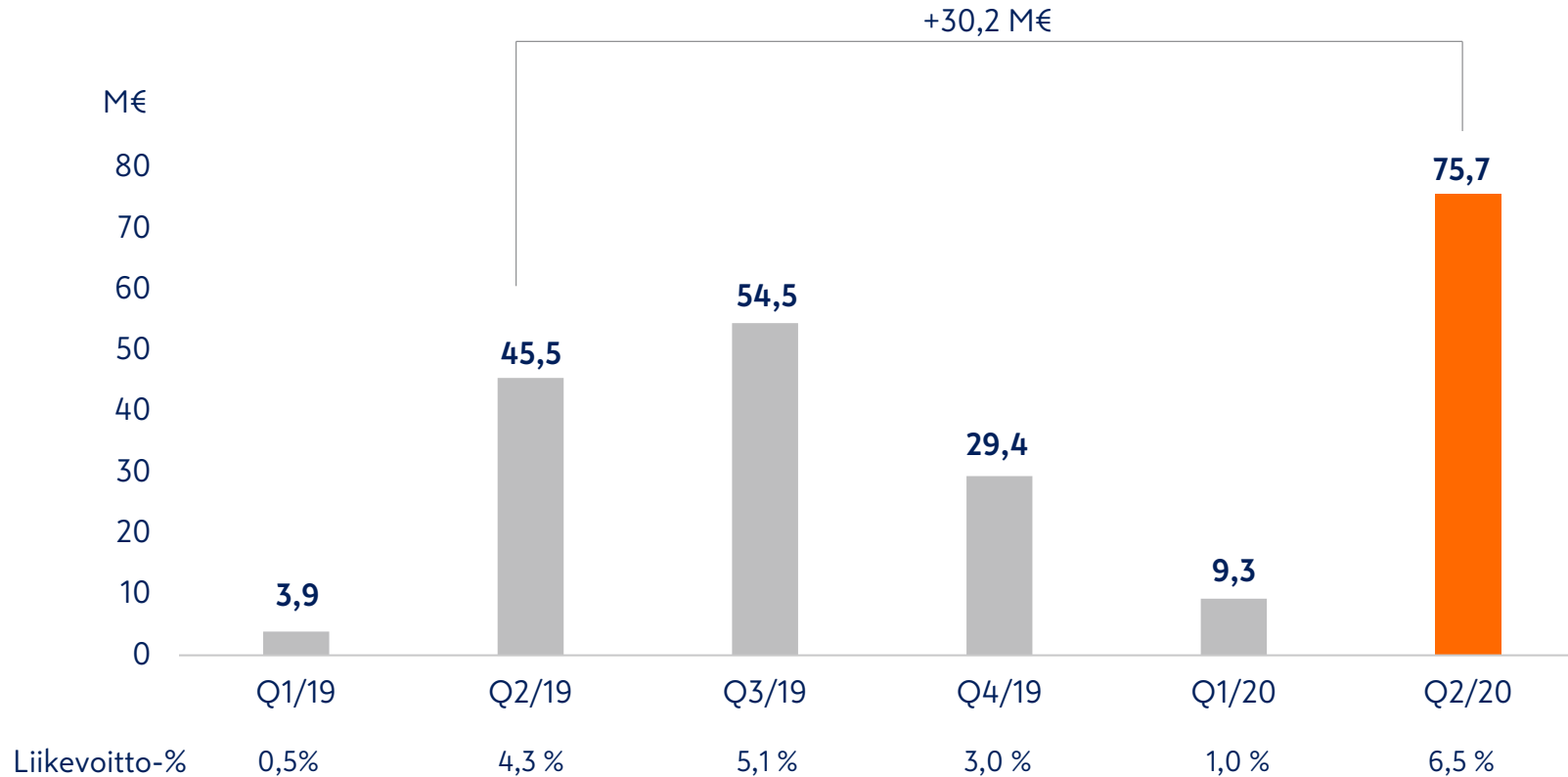


Liukuva 12 kk

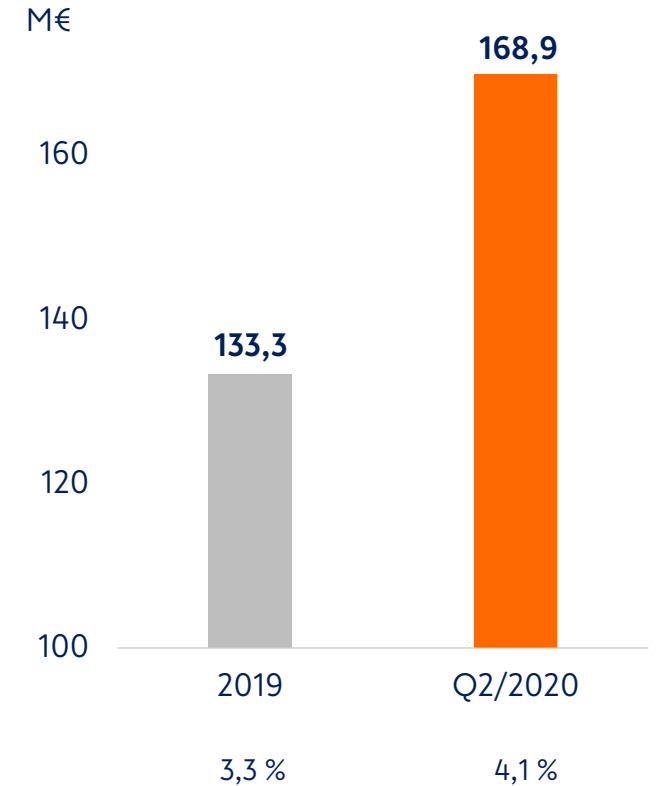


Liikevoitto

Ennätyksellinen Q2 liikevoitto



Liukuva 12 kk



Rakentamisen ja talotekniikan kauppa Q2

Markkina Q2

- Sekä rauta- että teknisessä tukkukaupassa yritysasiakaskauppa pysynyt vahvana
- Rakennustyömailla työt jatkuneet ilman isompia häiriöitä
- Kuluttaja-asiakaskauppa yllättävän vilkasta kaikkialla Pohjois-Euroopassa
- Kysynnän kehityksen arviointi loppuvuoden osalta edelleen vaikeaa
- Vapaa-ajan kaupan kysyntä heikkeni voimakkaasti epidemian alussa, toipunut nopeasti toukokuusta lähtien

K

- Liikevaihto kasvoi voimakkaasti ja tulos nousi uudelle tasolle
- Yritysasiakaskauppa sekä rautakaupassa että Onnisella jatkui vahvana
- Kuluttaja-asiakasmyynti kasvoi selvästi ennakoitua enemmän
- Kasvua pyritään nopeuttamaan myös uusilla yrityskaupoilla
- Kesko Senukain myynti ja kannattavuus toipuivat nopeasti koronaepidemian aiheuttamista vaikeuksista
- Strateginen tarkastelu Baltiassa ja Valko-Venäjällä etenee

K-Raudan ja Onnisen kehitys Suomessa jatkunut vahvana

Hyvä myynnin kehitys nopeuttanut markkinaosuuksien kasvua

- Yritysasiakaskauppa on jatkunut odotettua vahvempana
- Onnisen kannattavuus parani edelleen mm. tuotteiden hyvän saatavuuden ansiosta
- K-Raudan kuluttaja-asiakaskauppa on kehittynyt poikkeustilanteen aikana ennakoitua paremmin
- K-Raudan laajennetut aukioloajat parantaneet palvelua ja lisänneet myyntiä
- Uudistetun K-Rauta.fi:n myynnin kasvu noin 100 %, tukenut hyvin kivijalkakaupan myyntiä



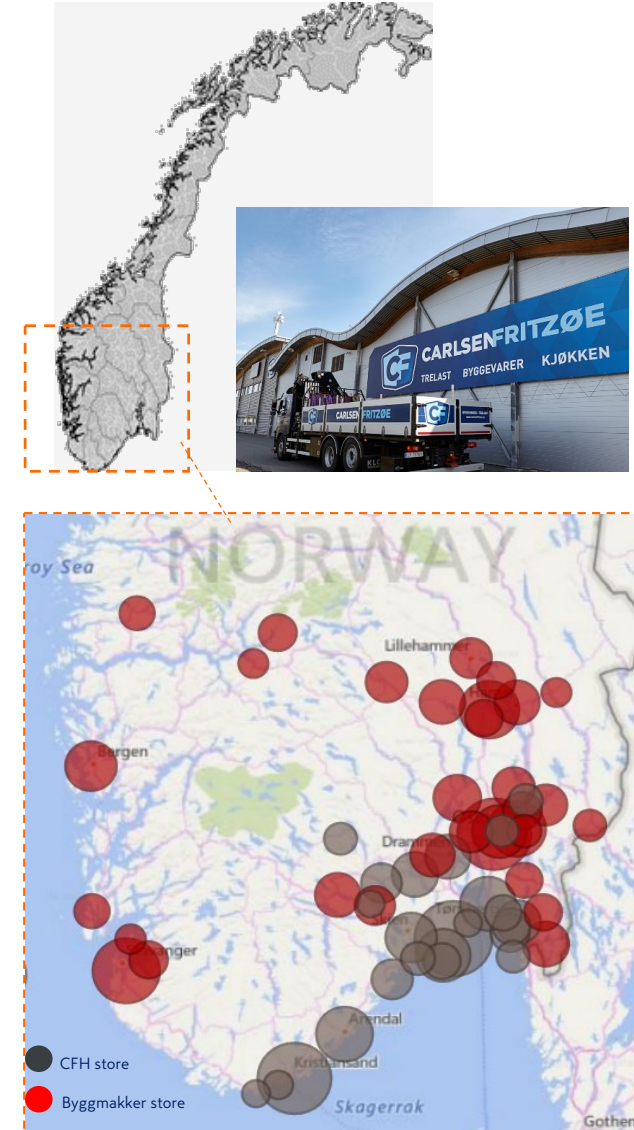
Määrätietoinen strategian toteutus Ruotsissa parantanut merkittävästi kannattavuutta

- Kannattavuus parani merkittävästi ja tulos oli yli 10 M€, myös vahva markkina auttoi parantamaan kannattavuutta
- K-Raudan liikevaihdon kasvu vertailukelpoisesti 17,1 %, myös K-Byggin kasvu vahvaa
- K-Raudan kannattavuuden parantamiseksi tehty mittavia toimenpiteitä ja työ jatkuu
- K-Byggin myynti ja kannattavuus kehittynyt hyvin osana Keskoa
- Teknisen tukkukaupan toimijan MIAB:n osto Ruotsissa
- Ruotsi tärkeä kasvualue myös tulevaisuudessa



Oslon alueen johtavan rautakauppaketjun Carlsen Fritzøe Handelin hankinta

- Carlsen Fritzøen 25 myymälää Oslonvuonon alueella täydentävät erinomaisesti Bygghuset-rautakauppojen verkostoa
- Ostettavan yrityksen liikevaihto oli noin 201 M€ ja käyttökate oli 13,3 M€ vuonna 2019
- Velaton kauppahinta on noin 142 M€, tavoitteena saada yrityskauppa päätökseen elo-syyskuussa
- Kaupan toteutumisen jälkeen Kesko on Norjan johtavia rakentamisen ja talotekniikan kaupan toimijoita lähes 900 M€:n vähittäismyynnillä
- Norja tarjoaa jatkossakin merkittäviä kasvumahdollisuuksia





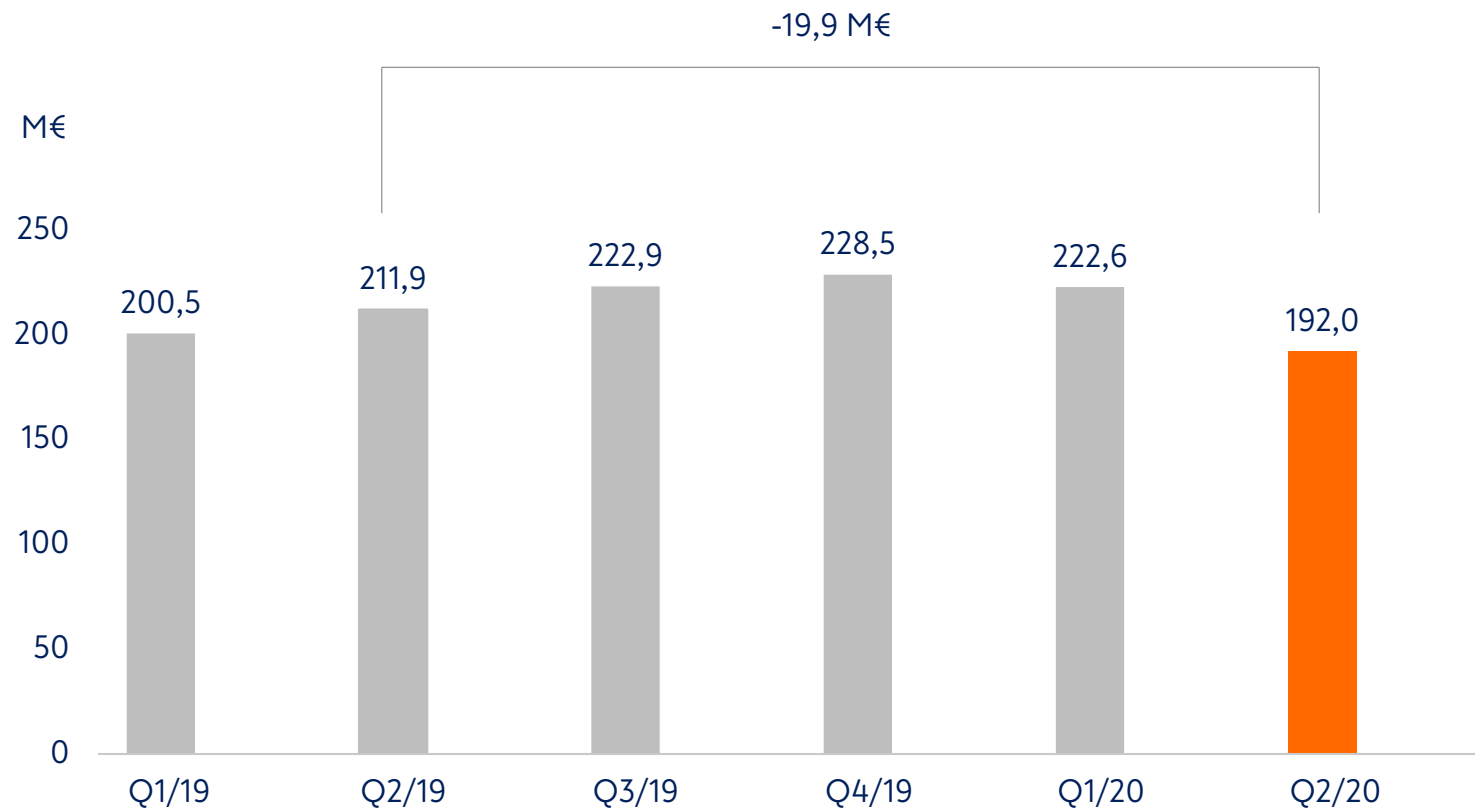
AUTOKAUPPA

Autokaupassa positiivinen tulos vaikeassa tilanteessa

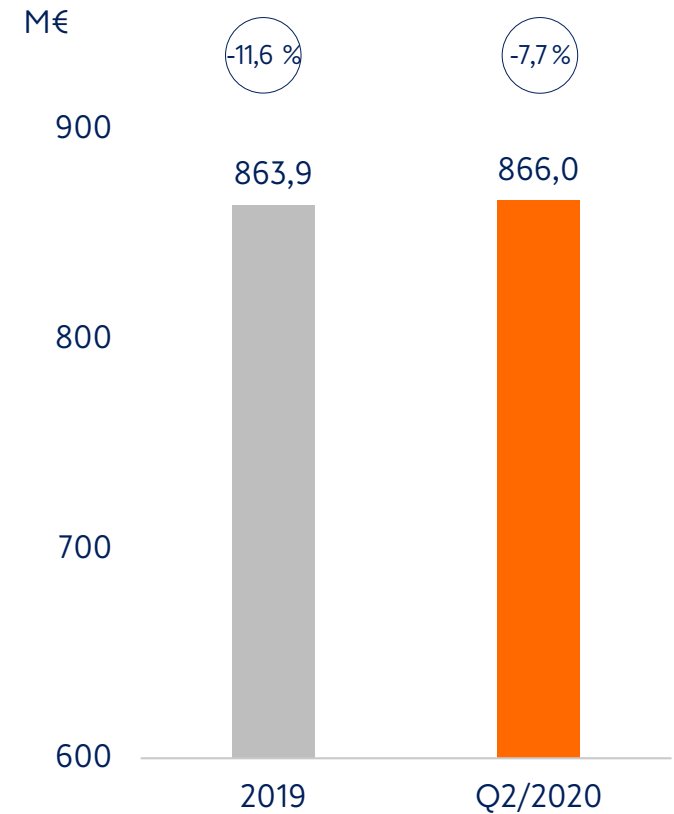


Liikevaihto

Q2 liikevaihto laski 9,4 %, vertailukelpoinen lasku 21,5 %

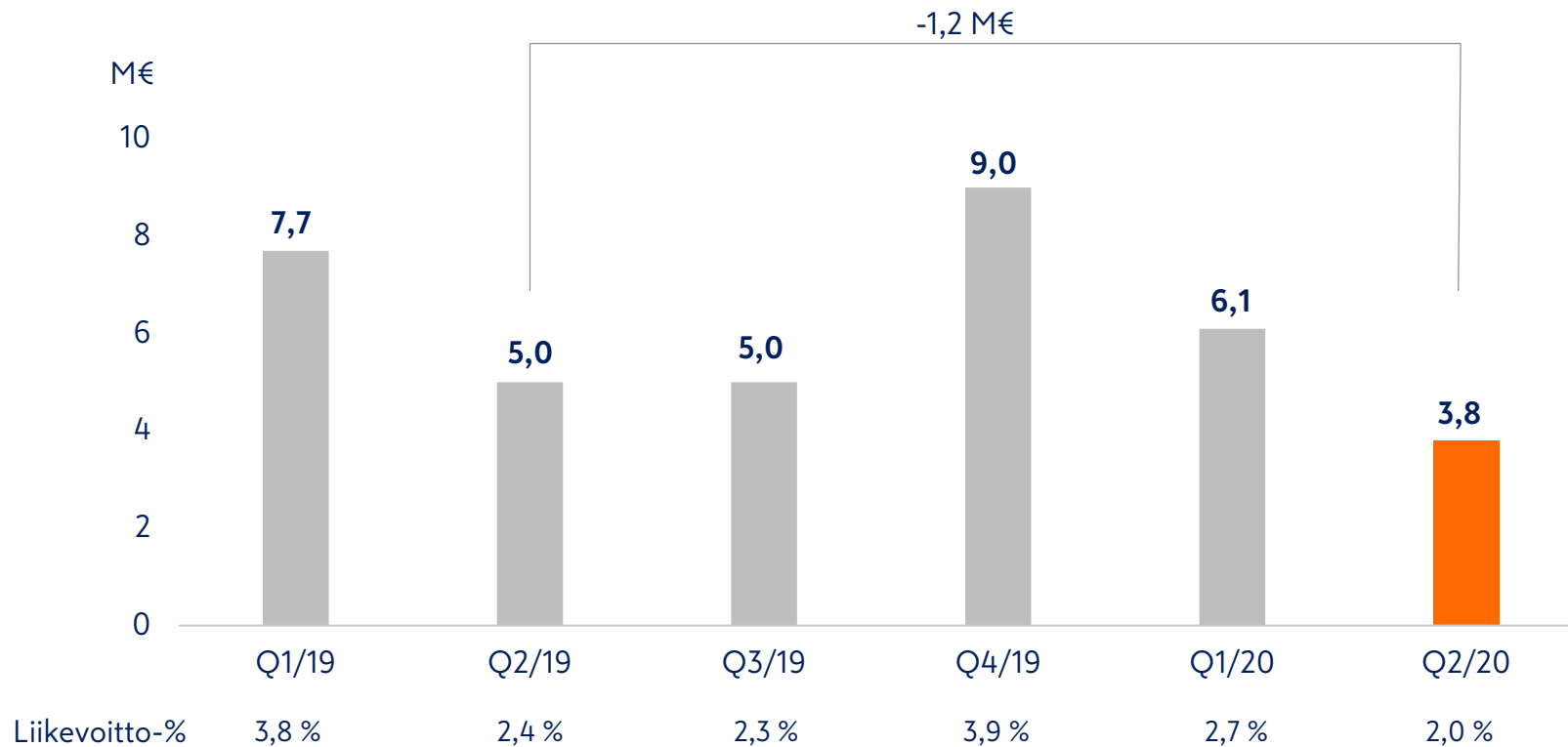


Liukuva 12 kk

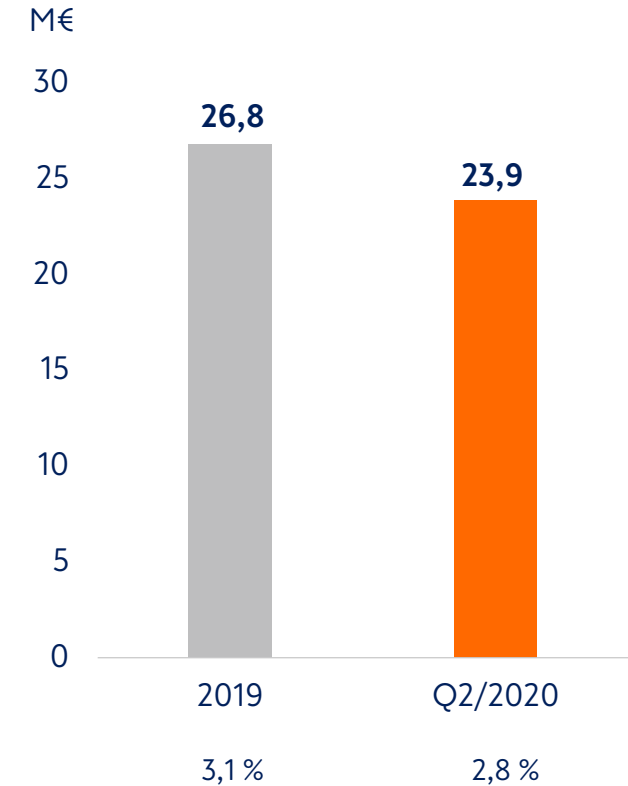


Liikevoitto

Liikevoitto laski 1,2 M€



Liukuva 12 kk



Autokauppa Q2

Markkina Q2

- Koronaepidemiasta ja kiristyneistä päästörajoituksista johtuen autotoimiala vaikeuksissa maailmanlaajuisesti
- Suomessa uusien henkilöautojen tilaukset laskeneet yli 40 % ja pakettiautojen lähes 20 %
- Huolto-, korjaus- ja varaosapalveluiden sekä käytettyjen autojen kysynnän lasku ollut maltillisempaa
- Autokaupassa elpymisen merkkejä Q2 loppupuolella

K

- Uusien autojen myynti ja tilaukset alle normaalin tason, autojen myynti parani selvästi kesäkuussa
- Omien merkkien markkinaosuus nousi 17,8 %:iin, kesäkuussa 18,5 %:iin ja Volkswagen markkinajohtajaksi
- Oma leasing-kanta kehittynyt hyvin epidemiasta huolimatta, kanta Q2 lopussa 2 600 autoa
- Huolto- ja varaosapalveluiden myynti pysynyt hyvänä
- Toiminnan sopeutus auttanut hallitsemaan tilannetta

Volkswagen Suomessa 70 vuotta

- Ensimmäiset Kuplat luovutettiin ostajille 9.6.1950 Helsingin Senaatintorilla
- Suomen teillä liikkuu yli 347 000 Volkswagenia
- Strateginen kumppanuus maailman suurimman auton valmistajan Volkswagen Groupin kanssa vuodesta 1977



Tulosohjeistus 2020

Tulevaisuuden näkymät ja tulosoheistus 2020

Kesko-konsernin jatkuvien toimintojen tulevaisuuden näkymät annetaan kuluvalta vuodelta 2020 ja sitä verrataan vuoteen 2019.

Yhtiö arvioi vuonna 2020 jatkuvien toimintojen vertailukelpoisen liikevoiton olevan haarukassa 430 – 510 miljoonaa euroa. Aiemmin yhtiö arvio jatkuvien toimintojen vertailukelpoisen liikevoiton olevan haarukassa 400 – 450 miljoonaa euroa.

Tulosoheistuksen noston perusteet

Tulosoheistusta nostaa ennakoitua parempi liikevaihdon kehitys rakentamisen ja talotekniikan kaupassa eri toimintamaissa sekä päivittäistavarakaupassa. Rakentamisen ja talotekniikan kaupassa kuluttaja-asiakaskauppa on kehittynyt poikkeustilanteen aikana ennakoitua paremmin. Myös yritysasiakaskauppa sekä rautakaupoissa että Onnisella on jatkunut odotettua vahvempana. Päivittäistavarakaupassa kaikkien ketjujen vähittäismyynti on kehittynyt ennakoitua paremmin ja kompensoinut foodservice-liiketoiminnan myynnin laskun.

Foodservice-liiketoiminnan lisäksi liikevaihto on laskenut selvästi myös autokaupassa. Toteutettujen sopeutustoimien ansiosta yhtiö on onnistunut hallitsemaan tilannetta ja kustannuksia eri liiketoiminnoissa haastavassa poikkeustilanteessa.

Vaikka koronatilanne on parantunut Keskon toimintamaissa, epidemian kehittymistä ja sen vaikutusta talouteen on edelleen vaikea ennustaa. Tästä johtuen vuoden 2020 tulosoheistuksen vertailukelpoisen liikevoiton vaihteluväli on edelleen suuri.



Yhteystiedot

Hanna Jaakkola
sijoittajasuhdejohtaja
+358 40 5666 070
hanna.jaakkola@kesko.fi

