

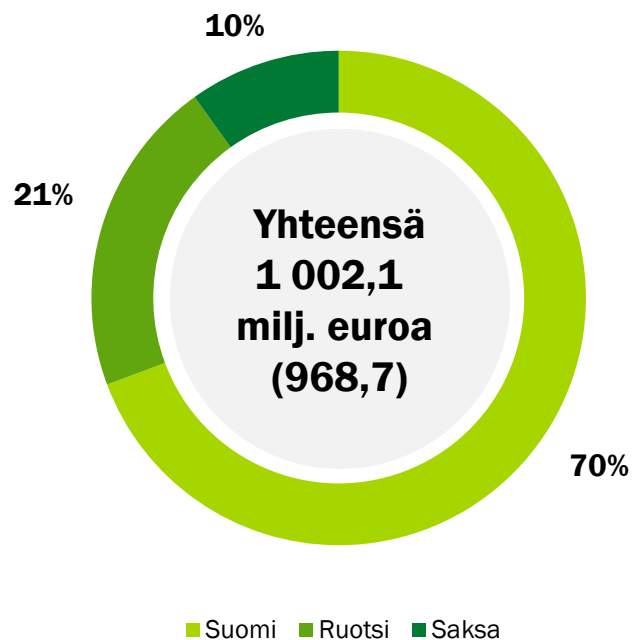
Kamux – käytettyjen autojen specialisti



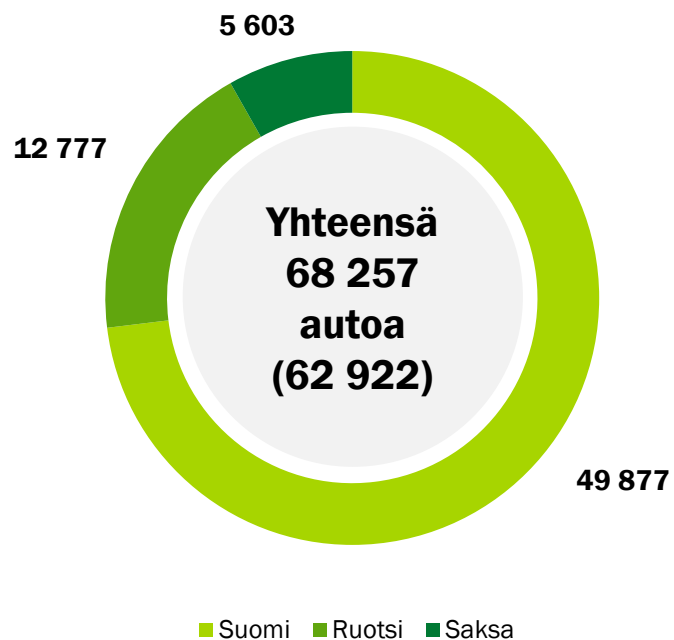
Tapio Pajuharju, toimitusjohtaja
Pörssi-ilta 10.9.2024
Helsinki

Kamux on käytettyihin autoihin sekä niihin liittyviin palveluihin erikoistunut vähittäiskaupan ketju

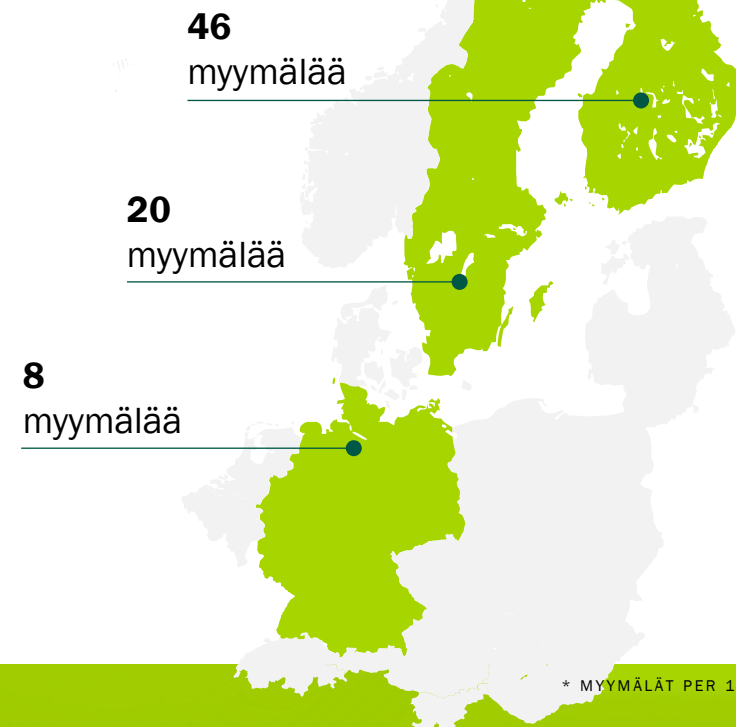
Liikevaihto maittain vuonna 2023



Myydyt autot maittain vuonna 2023



Yhteensä 74 myymälää* ja noin 885 työntekijää kolmessa toimintamaassa

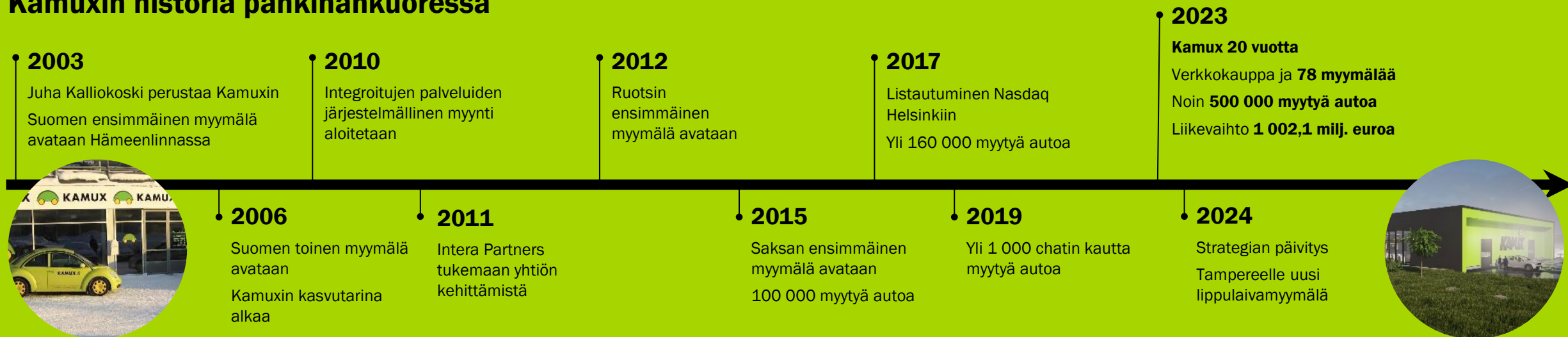


Yrittäjyydestä pörssiyhtiöksi



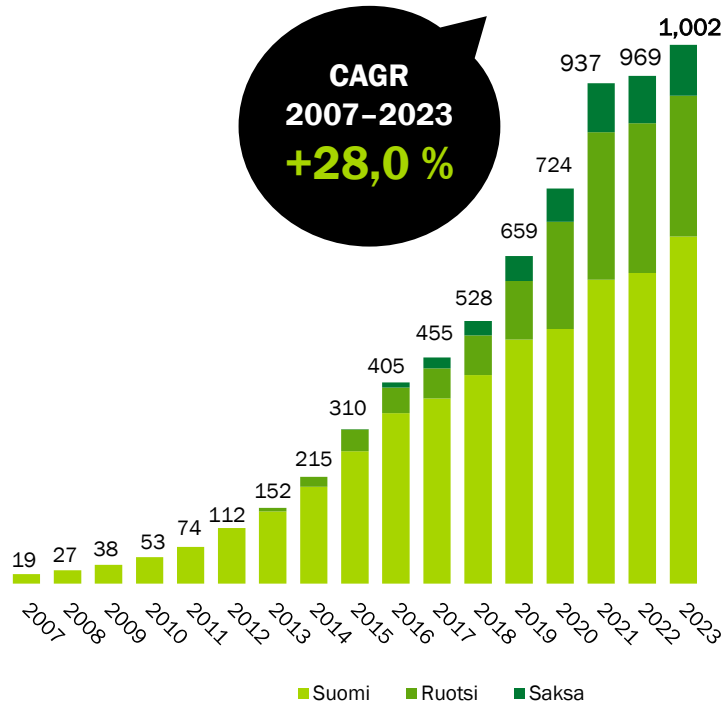
- Juha Kalliokoski perusti Kamuxin vuonna 2003 Hämeenlinnassa. Hän toimi yrityksen toimitusjohtajana kevääseen 2023 asti.
- Hänen tavoitteenaan oli alun perin elättää perhe autokaupalla.
- Kolme ensimmäistä vuotta Kamux oli vain yksi myymälä Hämeenlinnassa.
- Vuodesta 2006 alkoi Kamuxin vahva kasvutarina.
- Juha Kalliokoski kehitti ainutlaatuisen liiketoimintamallin markkinalla olevaan mahdollisuuteen.

Kamuxin historia pähkinänkuoressa

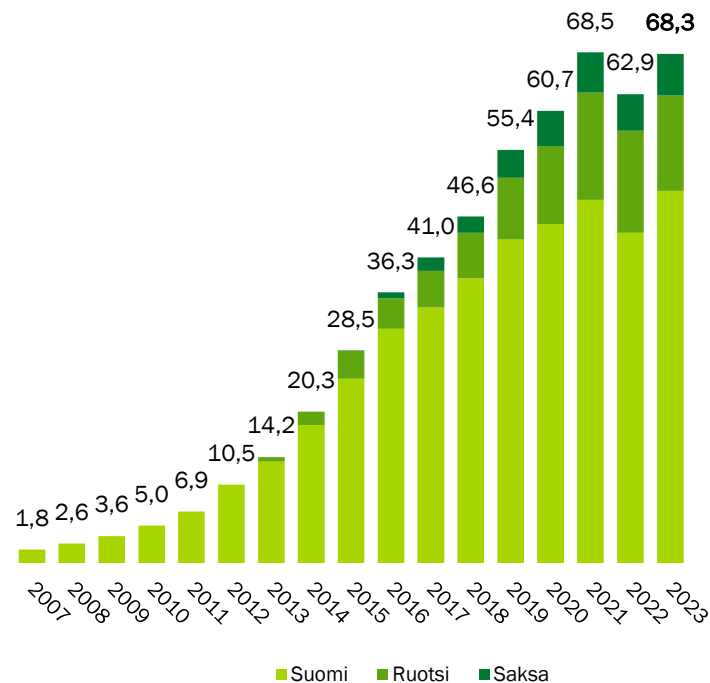


Kamuxin vahva kasvu on ollut orgaanista

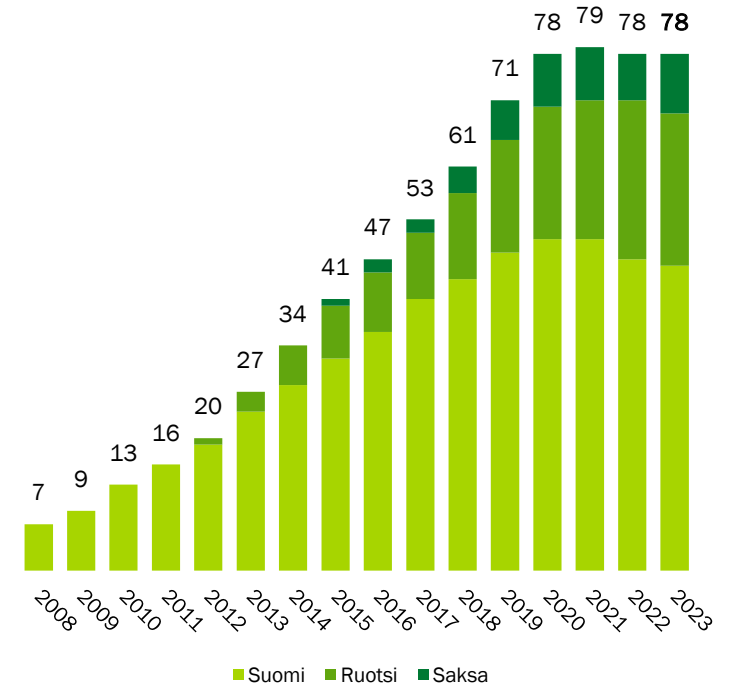
Liikevaihto (M€)



Myydyt autot (1 000)



Myymälöiden lukumäärä



Kamux on Euroopan 3. suurin käytettyjen autojen kauppias

Euroopan suurimmat käytettyjen autojen myyjät 2023	Kotimaa	Toimintamaiden määrä	Kpl 2023
Aures Holdings	Tšekki	4	98 134
Aramis	Ranska	6	81 618
Kamux	Suomi	3	68 257
Autohero	Saksa	9	63 066



VISIONME

Euroopan #1 käytettyjen autojen vähittäiskaupassa



ASIAKASLUPAUS

Ystävällisin, helpoin ja luotettavin käytettyjen autojen kauppias



Asiakaslähtöinen valikoima kuluttajille ja ammattilaisille



Keskitetysti ohjatut reilut hinnat kaikissa kanavissa



Läpinäkyvä laatu 3. osapuolen todentamilla tarkastuksilla



Saumaton asiakaskokemus kaikissa kanavissa



Innovatiiviset ja helpot liikkumisen palvelut



Yhteistyö, nopeus ja kustannustehokkuus ovat perimässämme. Kamuxin arvot ja tapa toimia ohjaavat päivittäistä tekemistämme.

OPERATIIVINEN TEHOKKUUS

Toimintojen teollistaminen ja standardointi läpi arvoketjun



Globaalit ja paikalliset ostotiimit hyödyntävät konsernin voimaa



Keskitetympi tarkastus- ja kunnostusprosessi, keskitetty verkkokauppa & fiksut logistiset ratkaisut



Keskitetyt dataa hyödyntävät hinnoittelu- ja ostoprosessit sekä työkalut



Motivoitunut henkilöstö, jolla on Kamuxin arvoihin liitetyt selkeät roolit, kannustimet ja taidot

YRITYSOSTOT KASVUN KIIHDYTTÄMISEKSI

Kamux on osa kiertotaloutta ja ESG-ohjelmamme tukee liiketoiminnan strategisia tavoitteita



LUOTETTAVUUS

- Luotettavia käytettyjä autoja
- Läpinäkyvyys mahdollistaa tietoiset ostopäätökset



Suositteluaste*
(NPS) **50** vuonna 2023



PIENEMPI- PÄÄSTÖISET AUTOT

- Edullisia vähäpäästöisiä autoja
- Liikenteen sähköistymisen tukeminen



Vuonna 2023, **57,5 %** Suomeen maahantuomistamme autoista **toimi vaihtoehtoisilla käyttövoimilla**



MENESTYVÄ & INKLUSIIVINEN TYÖPAIKKA

- Houkuttelevat urapolut, oppimis- mahdollisuudet ja motivoiva palkkaus
- Yhä monimuotoisempi henkilöstö



Palvelemme asiakkaitamme **18 eri kielellä**

Ystävällisin, helpoin ja luotettavin käytettyjen autojen kauppias



ASIAKASPALVELU

Asiakkaan tuominen kaiken toiminnan keskipisteeseen, räätälöidyt palvelut kuluttajille ja ammattilaisille, ja kohdistetut mittarit edistymisen seuraamiseksi

- Samanlainen asiakaskokemus kaikissa Kamuxin myymälöissä kaikissa toimintamaissa



LAATU & LÄPINÄKYVYYS

Standardoitu prosessointi kaikille autoille

Kolmannen osapuolen suorittamat, Kamuxin määrittämät tarkastukset

Standardoidut ja läpinäkyvät kuntoraportit saatavilla verkossa ja myymälöissä

Kamuxin standardoitu myyntiinlaitto-prosessi

Ammattimainen jälkimarkkinointi



LISÄPALVELUT

Innovatiivisten, vaivattomien ja kätevien liikkumiseen liittyvien palvelujen lanseeraaminen

Perustelut: relevanttien palvelujen tarjoaminen yhdestä paikasta parantaa asiakaskokemusta; enemmän kontaktpisteitä asiakkaiden kanssa, marginaalin nousupotentiaali

Kannattavuuden parantaminen standardoimalla toimintoja ja hyödyntämällä mittakaavaetuja

Toimintojen yhtenäistäminen kaikissa toimintamaissa



HANKINTA

Mittakaavaetujen hyödyntäminen ja kansainvälisen hankintatiimin vahvistaminen isompien erien hankkimiseksi

Mahdollisuuksia **epäsuorissa ostoissa**



PROSESSOINTI & LOGISTIIKKA

Keskitetyn ja **standardoidun prosessoinnin lisääminen** hyödyntämällä prosessointikeskuksia

Fiksu toimitusketju



HINNOITTELU & ANALYTIKKA

Keskitetysti johdettu reilu hinnoittelu maa- ja aluetasolla hyödyntäen data-avusteisia hinnoittelu- ja kysynnän tunnistamistyökaluja



IHMISET

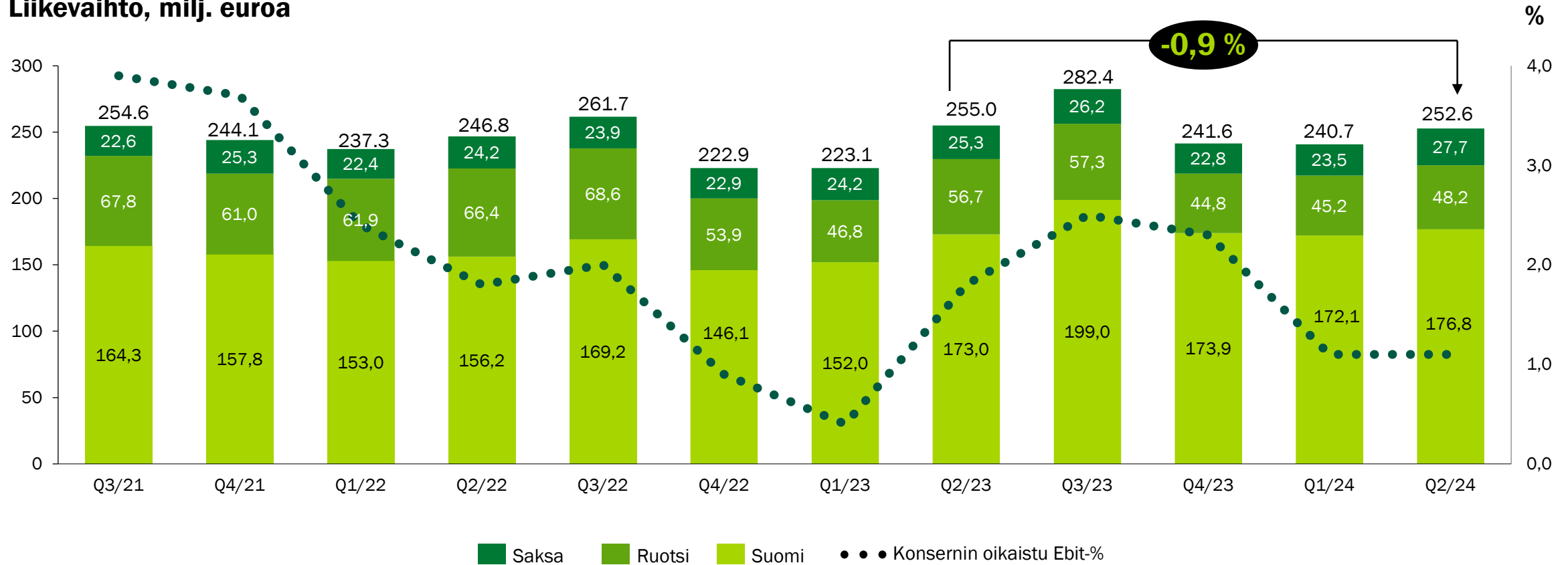
Tarkemmin määritellyt roolit ja vastuut takaavat Kamux-konseptin systemaattisen noudattamisen, nopeuttavat perehdyttämistä ja helpottavat tiimien kehittämistä

Avainluvut H1/2024

(MEUR)	4-6/2024	4-6/2023	Muutos, %	1-6/2024	1-6/2023	Muutos, %	1-12/2023
Liikevaihto	252,6	255,0	-0,9 %	493,4	478,1	3,2 %	1 002,1
Bruttokate	24,7	26,3	-6,1 %	49,0	47,0	4,3 %	102,5
osuus liikevaihdosta, %	9,8 %	10,3 %		9,9 %	9,8 %		10,2 %
Liikevoitto (EBIT)	2,1	3,9	-45,9 %	4,4	4,5	-1,8 %	15,8
osuus liikevaihdosta, %	0,8 %	1,5 %		0,9 %	0,9 %		1,6 %
Oikaistu liikevoitto	2,7	4,5	-41,3 %	5,4	5,4	0,0 %	18,0
osuus liikevaihdosta, %	1,1 %	1,8 %		1,1 %	1,1 %		1,8 %
Liikevaihto integroiduista palveluista	13,6	12,4	9,2 %	26,9	23,9	12,4 %	53,0
osuus liikevaihdosta, %	5,4 %	4,9 %		5,5 %	5,0 %		5,3 %
Vertailukelpoisten liikkeiden myynnin kasvu, %	-5,7 %	2,9 %		0,1 %	-2,4 %		2,9 %
Vaihto-omaisuuden kierto, päivää				53,1	58,0	-8,6 %	46,9
Oman pääoman tuotto (ROE), %				7,8 %	5,9 %		8,7 %
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %				6,0 %	4,1 %		6,6 %
Omavaraisuusaste, %				45,0 %	46,5 %		51,9 %

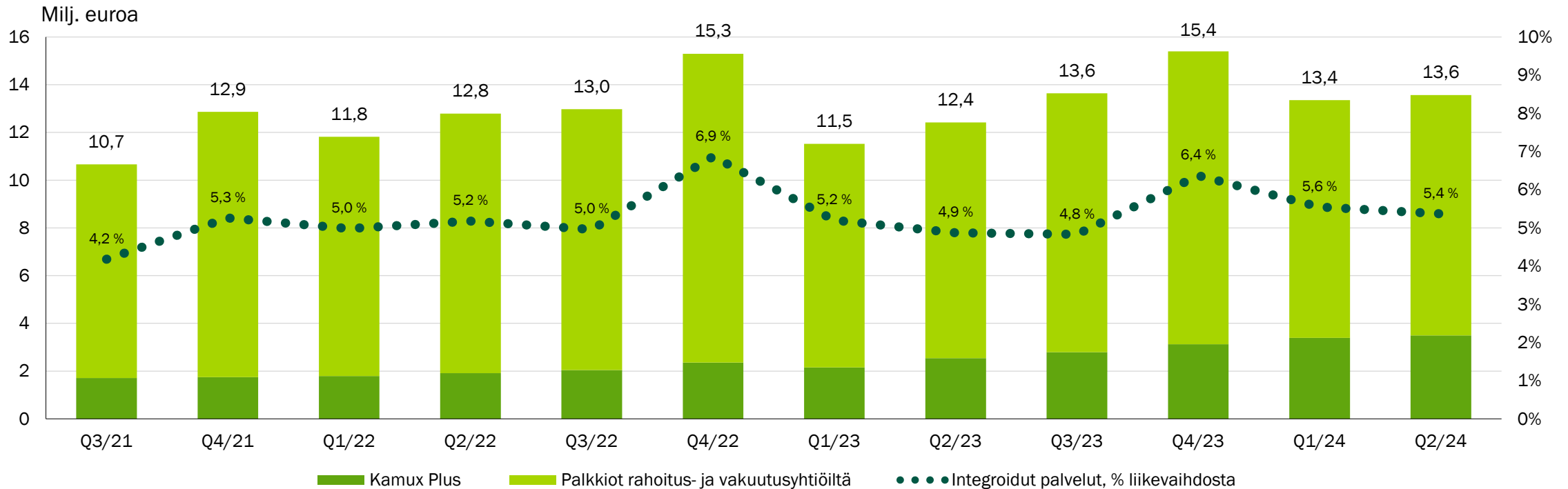
Liikevaihdon kehitys suhteellisen tasaista, hankinnan haasteet näkyvät kannattavuudessa

Liikevaihto, milj. euroa



Kamux Plussan kasvu vakaata, myös rahoituspalkkiot kehittyivät myönteisesti

Liikevaihto integroiduista palveluista



Kamux ja Secto Automotive yhteistyöhön Suomessa

- Secto Automotive on suomalainen B2B-autoleasingtoimija
 - Vähäpäästöisen autoilun edelläkävijä
 - Tällä hetkellä markkinan #3
- Kamuxista tulee Secton kumppani palautuville leasingautoille -> n. 3 500 autoa vuosittain
- Secton yritysleasing saataville Kamuxin yritysasiakkaille
- Secton kaksi vaihtoautomymälää pk-seudulla ja niiden henkilöstö siirtyvät Kamuxille



&

secto
automotive

Tuottavuuden ja tehokkuuden parantaminen

- Tuottavuuden ja tehokkuuden parantaminen nopeutetulla aikataululla vs. alkuperäinen suunnitelma
- Tavoitteena yhteensä 5,0-7,0 milj. euron säästöt vuositasolla
- Aikataulu: H2/2025
- Epäsuorat hankinnat:
 - Standardoitu autojen prosessointi, tarkastukset ja kunnostukset
 - Toimittajien määrän merkittävä vähentäminen
- Myymäläverkosto ja toimintamalli
 - Myymälöiden määrä
 - Henkilöstö, fokus tukitoiminnoissa ja konsernin toiminnoissa
- Kasvupanostuksia jatketaan samanaikaisesti

OPERATIIVINEN TEHOKKUUS

Toimintojen teollistaminen ja standardointi läpi arvoketjun



Epäsuorat
hankinnat



Myymäläverkosto ja
toimintamalli

Q&A



Kiitos!

