



KH Group Oyj
Pääomamarkkinapäivä 29.11.2023

Agenda

- 14.30 Avauspuheenvuoro
Juha Karttunen, hallituksen puheenjohtaja, KH Group
- 14.40 KH Groupin strategia
Lauri Veijalainen, toimitusjohtaja, KH Group
- 15.00 KH Groupin avainluvut ja taloudelliset tavoitteet
Ville Nikulainen, talousjohtaja, KH Group
- 15.15 KH-Koneiden strategia
Teppo Sakari, toimitusjohtaja, KH-Koneet Group
Risto Kurppa, talousjohtaja, KH-Koneet Group
- 16.00 Indoor Groupin strategiset painopisteet
Lauri Veijalainen, toimitusjohtaja, Indoor Group
- 16.15 Q&A





Avauspuheenvuoro

Juha Karttunen, hallituksen puheenjohtaja, KH Group

Miksi tuleva teollinen konserni rakentuu KH-Koneet Groupin ympärille?

KH-Koneet Groupilla on vahvat näytöt arvonluonnista

- KH Groupin omistusaikana yhtiön liikevaihto liki nelinkertaistui ja käyttökate lähes 2,5-kertaistui
- Toimialan keskivertoa parempi liikevaihdon kasvu

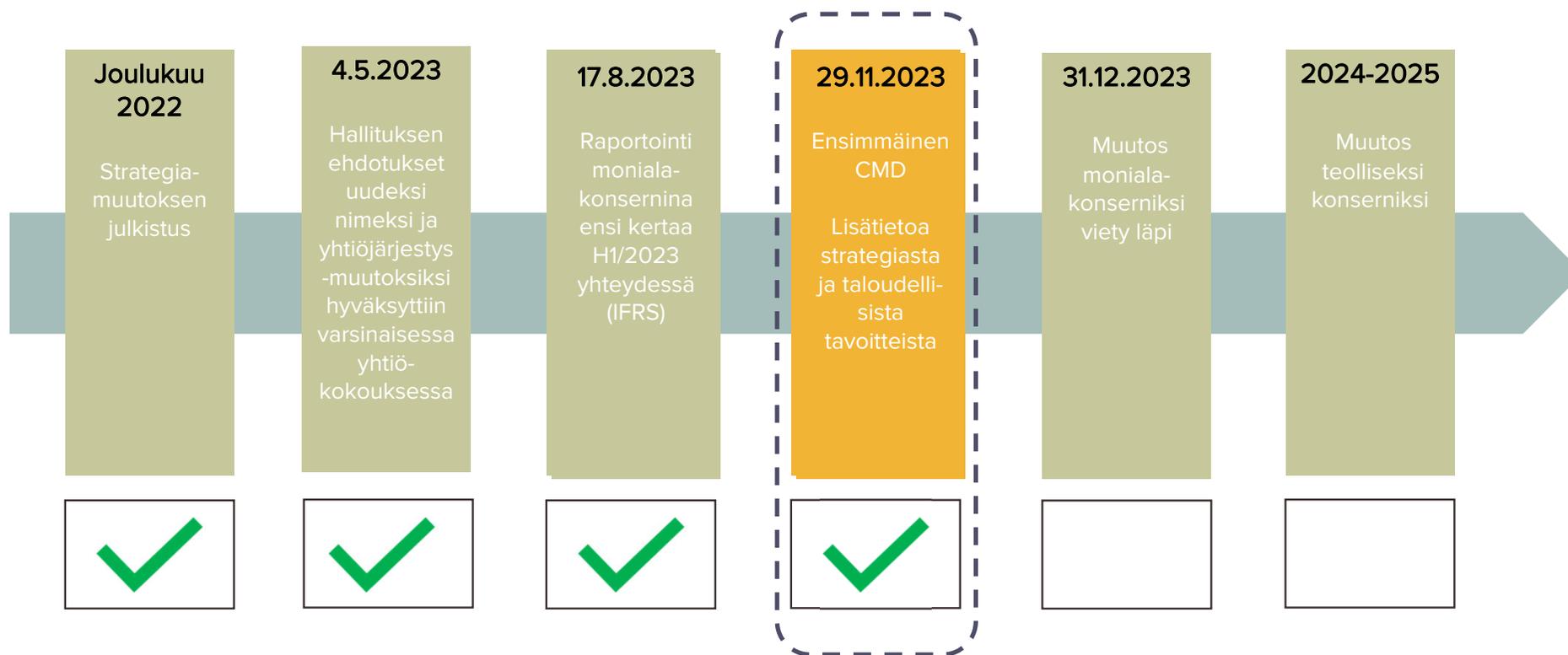
Toimialalla on merkittävää potentiaalia kannattavaan kasvuun organisesti ja yritysostoin

- Investoinnit infrastruktuuriin ja kaupungistuminen tukevat markkinan kehitystä
- Mahdollisuudet kasvattaa markkinaosuutta erityisesti Ruotsissa
- Konevuokrauksen kasvumahdollisuudet
- Yrityskaupat osana kasvustrategiaa

KH-Koneet Groupilla on joustava ja ketterä liiketoimintamalli

- Kyky muuttua markkinan mukana sekä toimintaan sisäänrakennettu joustava reagointikyky
- Vahva asiakasymmärrys ja erinomainen asiakaspalvelu
- Ketterä, itseohjautuva ja hyvin johdettu organisaatio
- Selkeä kasvustrategia ja mahdollisuus yritysostoihin

Strategiamuutos etenee suunnitellusti





KH Groupin strategia

Lauri Veijalainen, toimitusjohtaja, KH Group

KH Groupin avainluvut

427 m€

*Pro forma -liikevaihto
edelliset 12kk ¹*

11,0 m€

*Pro forma -liikevoitto
edelliset 12kk ¹*

1 326

Henkilöstö ²

4

Liiketoiminta-alueita

366,1 m€

Taseen loppusumma ²

1,39 €

Oma pääoma per osake ²

1) KH Group konsernin Pro forma IFRS liikevaihto ja liikevoitto periodilta 10/2022-9/2023

2) Q3 2023

7 29.11.2023

Strategian tavoitteena kiihdyttää omistaja-arvon kasvua

- Keskipitkän aikavälin tavoitteena on muuttua KH-Koneet Groupin liiketoiminnan ympärille rakentuvaksi teolliseksi konserniksi.
 - Ajan myötä tavoitteena on luopua KH-Koneet Groupin ydinliiketoimintaan kuulumattomista liiketoiminnoista.
- Muiden liiketoimintojen kehittäminen jatkuu entiseen tapaan, ja niistä on tarkoitus irtautua arvonluonnin kannalta optimaalisessa vaiheessa.
 - Yhtiöitä kehitetään entiseen tapaan aiempaa sijoitusstrategiaa vastaavalla tavalla, kunkin yhtiön kehitysvaihe ja etu huomioiden.
 - Konsernin emoyhtiö tarjoaa aktiivisena omistajana jatkossakin tukea kasvuhankkeiden ja yritysostojen toteuttamiseen.
 - Kunkin yhtiön irtautumisaikajänne riippuu kunkin yhtiön kehityksestä ja tilanteesta, valmiudesta ja strategiasta.

KH Groupin neljä liiketoiminta-alueetta



Strategiakauden suuntaviivat



2024-2025: PERUSTAN RAKENTAMINEN TULEVALLE KASVULLE

1. Panostukset henkilöstön hyvinvointiin ja osaamiseen
2. Toimintojen yhtenäistäminen
3. Koko palvelutarjooma kaikkiin toimipisteisiin
4. Laajeneminen Pohjois-Ruotsiin ja kierrätyskalustoon

2026-2028 INVESTOIDAAN KASVUUN

1. Uusien alueiden skaalaaminen
2. Portfolion laajentaminen tuotesynergioiden tukemana
3. Vuokrauksen ja palveluiden laajentaminen
4. Merkittävät panostukset vähäpäästöisiin koneisiin

2024-2025 STRATEGISET IRTAUTUMISET

Liiketoimintojen kehittäminen jatkuu entiseen tapaan, ja niistä on tarkoitus irtautua arvonluonnin kannalta optimaalisessa vaiheessa joko myynnin tai listautumisen kautta

2024-2028 TALOUDELLISET TAVOITTEET

1. Taserakenteen vahvistaminen ja nettovelkaantuneisuuden vähentäminen
2. Investoinnit ydinliiketoimintaan
3. Osingonmaksu irtautumisten jälkeen taserakenteen ja rahoitussopimusten sallimissa puitteissa





KH Groupin avainluvut ja taloudelliset tavoitteet

Ville Nikulainen, talousjohtaja, KH Group

KH Groupin taseen avainluvut (Q3 2023)

366,1 m€

Tase yhteensä

81,0 m€

Oma pääoma

65,0 m€

*Nettovelka ilman
vuokravastuuvelkoja*

19,4 m€

Rahavarat

22,8 %

Omavaraisuusaste

80,2 %

*Nettovelkaantumisaste ilman
vuokravastuuvelkoja*

KH Groupilla on neljä kannattavaa liiketoiminta-aluetta

Liiketoiminta-alue					
Liikevaihto edelliset 12kk, m€ ¹	176,3	185,3	26,4	39,4	427,4
Käyttökate edelliset 12kk, m€ ¹	20,8	20,5	3,7	2,2	44,2
Liikevoitto edelliset 12kk, m€ ¹	9,2	0,4	3,0	1,6	11,0
Oma pääoma per liiketoiminta-alue, m€ ²	38,7	29,3	8,2	neg. ³	81,0
Oma pääoma per osake, € ²	0,67	0,50	0,14	neg. ³	1,39

1) Pro forma IFRS liikevaihto ja liikevoitto periodilta 10/2022-9/2023 | 2) Q3 2023

3) Ei sisällä KH Groupin laina- ja korkosaamisia Nordic Rescue Groupilta (Q3 saaminen 1,6m€)

Taserakenne ja kassavirta

	<u>Q2 2023</u>	<u>Q3 2023</u>
Lainat rahoituslaitoksilta	92,7	78,4
Vuokrasopimusvelat	93,5	99,2
Muut velat	6,0	6,0
Korolliset velat yhteensä	192,7	183,6
Rahavarat	26,4	19,4
Nettovelka	165,8	164,2
Nettovelka pl. vuokrasopimusvelat	72,3	65,0

Q3 aikana konsernin korolliset velkatasot pienenevät

- Q3 aikana maksettiin pois emoyhtiön 10m€ laina
- Liiketoiminnoille kohdistuvia lainoja maksettiin pois lyhennysohjelmien mukaisesti
- Vuokrasopimusvelkojen kasvu liittyy pääosin KH-Koneiden kasvaneeseen vuokrausliiketoimintaan

Rahavirta Q3 2023 oli -7,0m€, jossa

- Liiketoiminnan rahavirta 12,9m€
- Investointien rahavirta -0,2m€
- Rahoituksen rahavirta -19,7m€

Likviditeettitilanne säilyi hyvänä

- Q3 lopun rahavarat olivat 19,4m€
- Lisäksi kaikilla konsernin liiketoiminnoilla on käytössään likviditeettilimitit turvaamaan liiketoiminnan kassatarpeet

Taloudelliset tavoitteet ja osingonjakopolitiikka

Taloudelliset tavoitteet

- Strategiamuutoksen läpiviennin aikana yhtiön taserakenne tulee muuttumaan merkittävästi. Tavoitteena on vahvistaa taserakennetta ja vähentää nettovelkaantuneisuutta liiketoiminnan kassavirran ja irtautumisten kautta.

Osingonmaksupolitiikka

- Lähivuosien tavoitteena on investoida ydinliiketoiminnan kasvuun sekä maksaa osinkoa merkittävien irtautumisten jälkeen taserakenteen ja rahoitussopimusten sallimissa puitteissa

Taloudellinen näkymä vuodelle 2024

- Julkaistaan vuoden 2023 tilinpäätöstiedotteen yhteydessä 21.3.2024

KH-Koneiden strategia

Teppo Sakari, toimitusjohtaja, KH-Koneet Group
Risto Kurppa, talousjohtaja, KH-Koneet Group

Agenda

Mikä on KH-Koneet Group?

- Historia ja tuotteet
- Toimipisteverkosto ja asiakkaat
- Markkina-asema
- Liiketoimintamalli

Minne olemme matkalla?

- Potentiaali
- Pohjatyöt
- Rakentaminen

KH-Koneet Group on maanrakennuskoneiden maahantuoja sekä myynti-, vuokraamo- ja huoltoliike



Myynti



Vuokraus



MAANKATTAVA
HUOLTOVERKOSTO



PALVELEVA
KENTTÄHUOLTO



SUORAAN VARASTOSTA
VARAOSAT



TOIMIVA
TEKNINEN TUKI



TYÖLAITTEET
VARUSTEKAUPASTA

Pyöräkuormaajat



Kaivukoneet



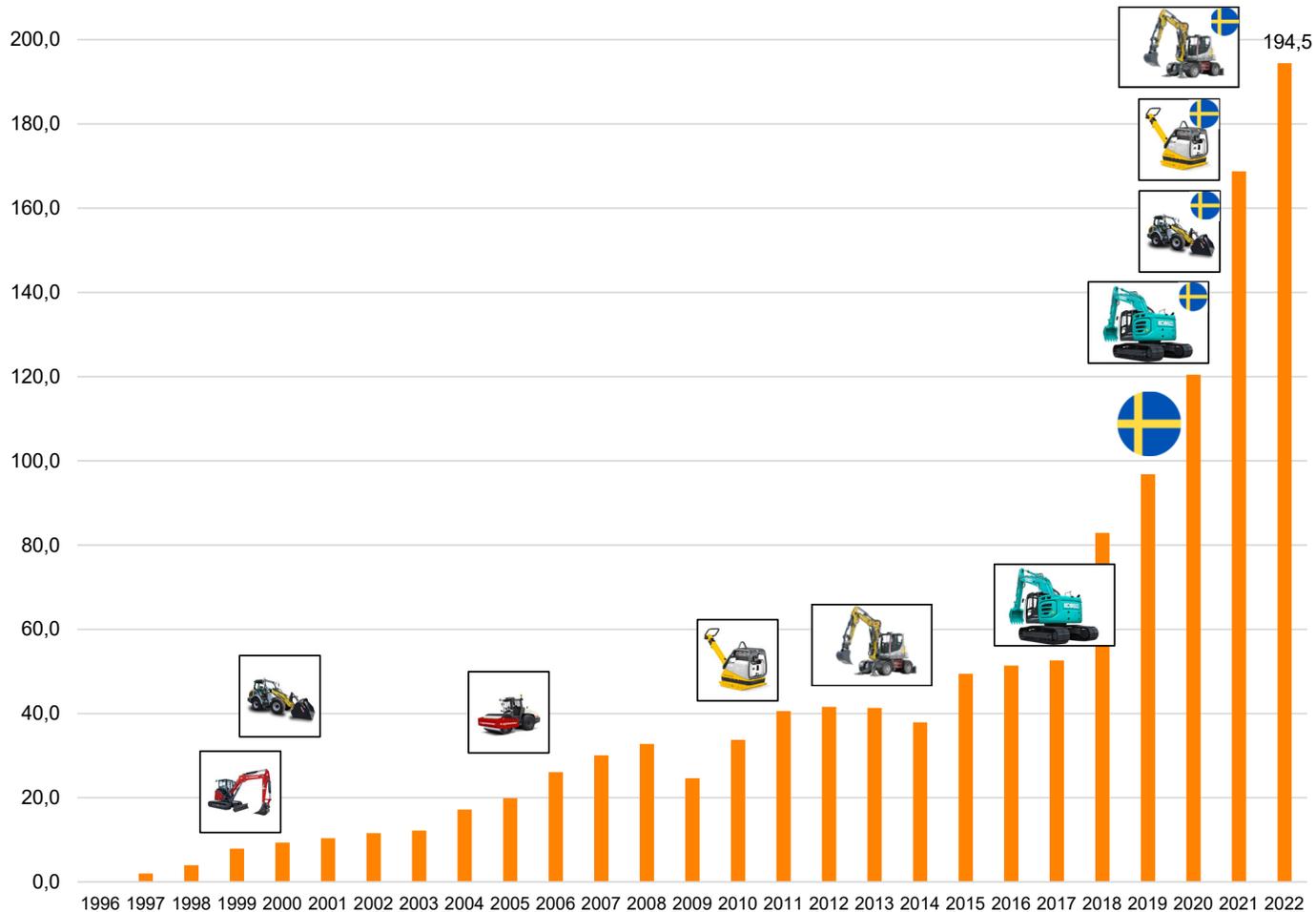
Tiivistyslaitteet



Kurottajat



27 vuotta vastuullista konekauppaa



- KH-Koneet Group on tehnyt kannattavaa konekauppaa vuodesta 1996.
- Osa maahantuonneista yli 20 vuotta, esim. Yanmar minikaivukoneet, Kramer pyöräkuormaajat
 - Kummatkin selviä markkinajohtajia Suomessa omissa segmenteissään.
- Vuonna 2017 Sievi Capital mukaantulo: lähdettiin toteuttamaan kolmea asiaa
 - Raskaiden tela-alustaisten kaivukoneiden (Kobelco) maahantuonti Suomessa
 - Vuokraamotoiminnan uudelleenaloitus
 - Laajentuminen Ruotsiin
- Kaikki 2017 päätetyt toimenpiteet on suoritettu, tuloksena liikevaihdon liki nelinkertaistuminen ja käyttökateen 2,5-kertaistuminen.
 - N. 50 MEUR liikevaihtoa yritysostoilla.

KH-Koneet Group tänään

2023



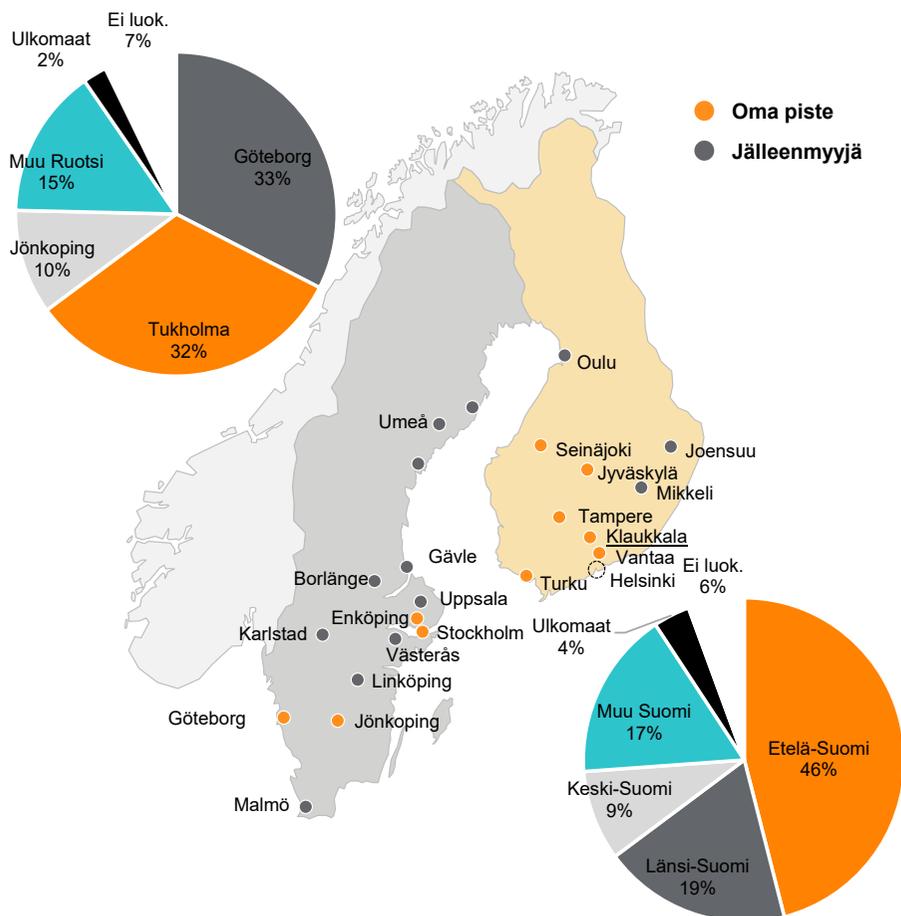
- Kappalemääräisesti suurin toimija
- Suurin pyöräkuormaajissa
- Suurin minikaivukoneissa
- TOP-3 raskaissa tela-alustaisissa kaivukoneissa
- Yksi johtavista maanrakennuskonevuokraamoista



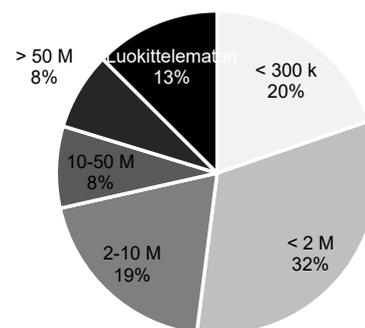
- 3.-4. suurin koneliike
- Markkinajohtaja tärylevyissä
- Vahva toimija telakonemarkkinassa
- Haastaja pyöräkuormaajamarkkinassa
- Yksi johtavista maanrakennuskonevuokraamoista

Perustettu 1996	LV 2022	EBITDA 2022	Henkilöstö 2022
Konserni	194 MEUR	12,6 MEUR 6,5 %	198 hlö
Suomi	112 MEUR 56 %	8,5 MEUR 7,6 %	108 hlö 
Ruotsi	87 MEUR 44 %	3,9 MEUR 4,5 %	87 hlö 

Yhtiöllä on toimintaa Suomessa ja Ruotsissa ja sen liikevaihdosta yli 70 % tulee pieniltä yrityksiltä

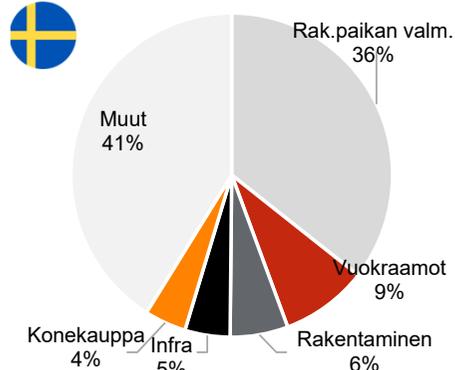
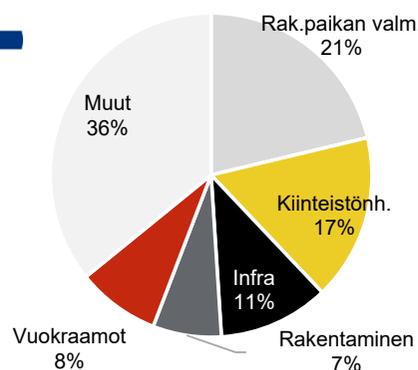


Asiakkaiden liikevaihtoluokat

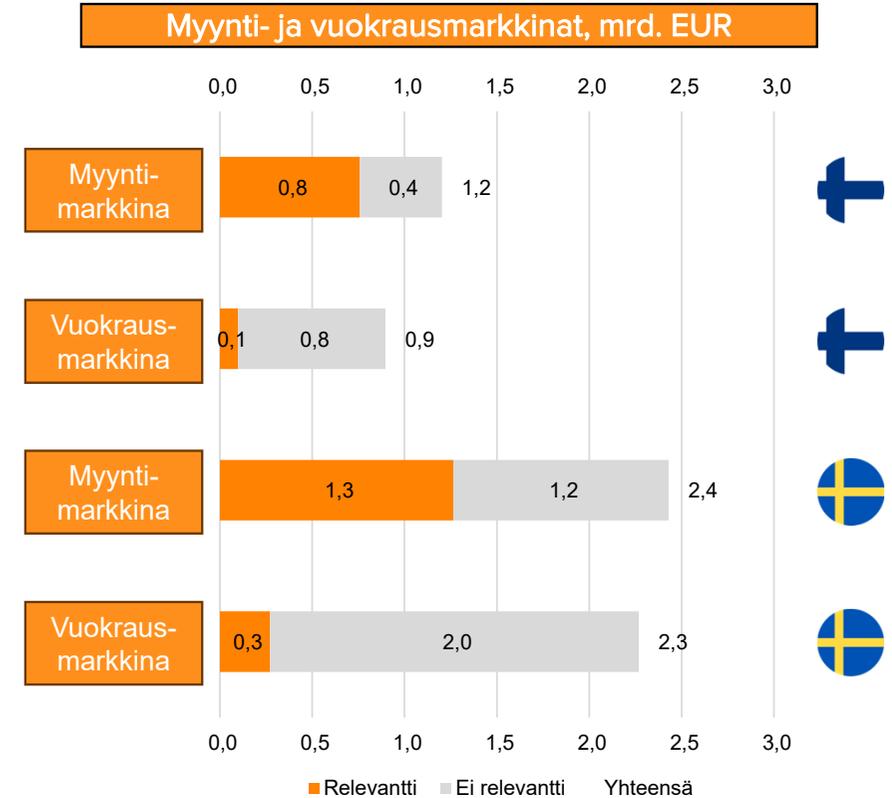
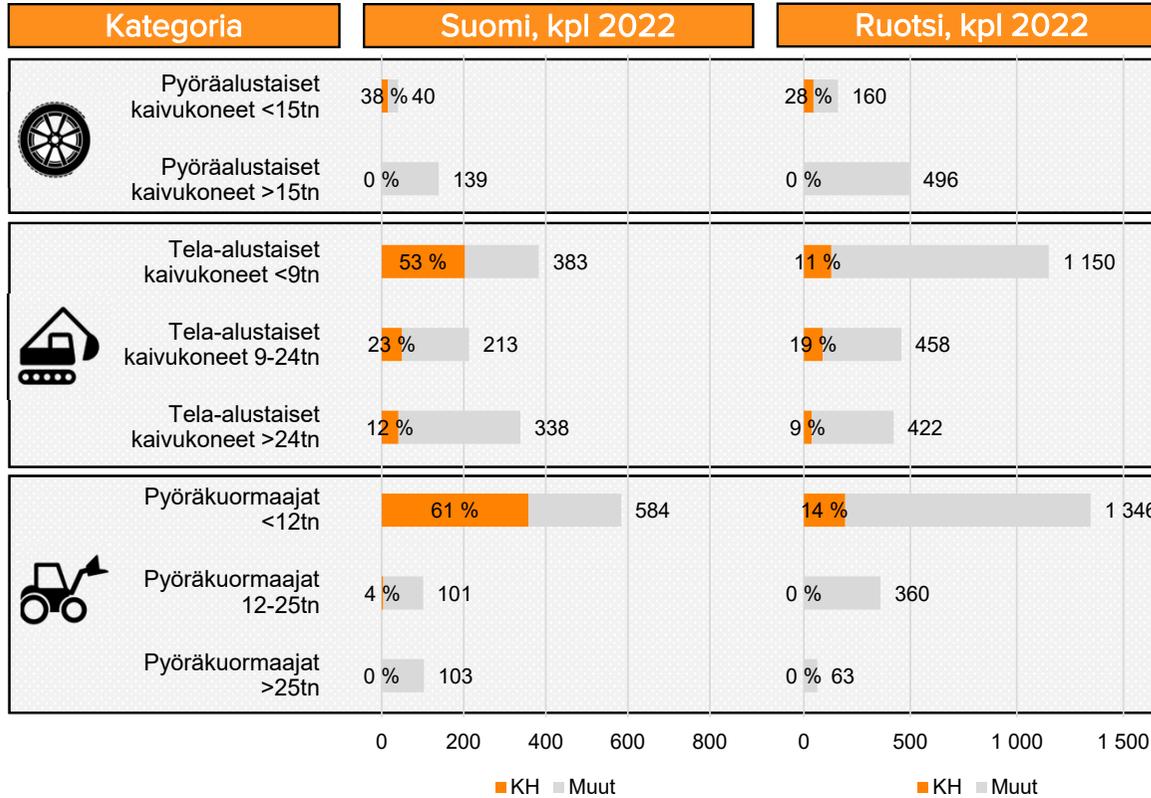


- KH-Koneet Groupin liikevaihdosta valtaosa (yli 70 %) tulee suurelta joukolta pieniä asiakkaita.
- Suomessa KH-Koneet Group on maanlaajuisesti läsnä oman ja jälleenmyyjäverkoston kautta; Ruotsissa toiminta painottuu voimakkaasti Tukholma – Göteborg-välille (n. 75 % liikevaihdosta).
- Konsernin liikevaihto kertyy useilta toimialoilta – rakennussektori on tärkeä, mutta konserni ei ole yksinomaan siitä riippuvainen.
- Suomessa erityisesti kiinteistönhuoltosektorin osuus liikevaihdosta on merkittävä.

Asiakkaiden toimialajako



KH-Koneet Group on markkinajohtaja erityisesti Suomen mini- ja midikalustossa, Ruotsissa vahva haastaja



Relevantti myyntimarkkina: maanrakennuskonemarkkinan tuoteryhmät, joissa KH-Koneet Group läsnä.
 Relevantti vuokrausmarkkina: rakennuskone- ja tarvikvuokrausmarkkinan tuoteryhmät, joissa KH-Koneet Group läsnä.
 Relevantti markkina ei huomioi konsernin maantieteellistä läsnäoloa.

KH-Koneet Groupin kilpailuedut perustuvat osaamiselle konekaupan koko ketjusta

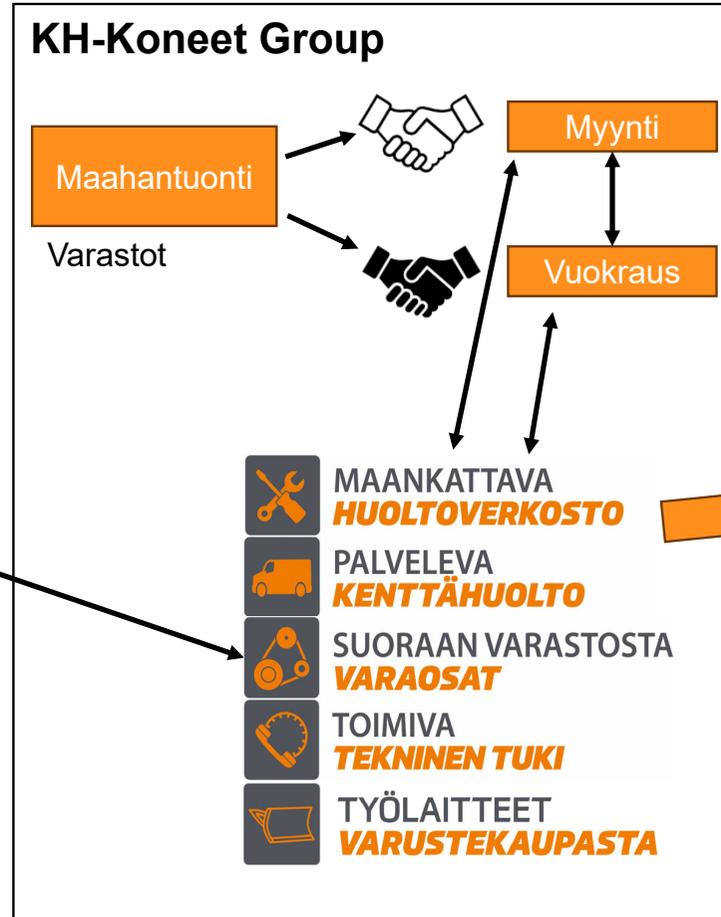
Kolme strategista valintaa

- Valmistajan osallistuminen kaupankäyntiin loppuasiakkaan kanssa; osallistuuko asiakashinnoitteluun vai ei?
- Keskittyäkö pieniin vai suuriin asiakkaisiin?
- Investoidako omaan jälkimarkkinointiin vai ei?



Jälkimarkkinointi pitää koneet käynnissä

- Vanha sanonta: myynti myy ensimmäisen koneen, jälkimarkkinointi seuraavat.
- Osalle asiakkaista elämän suurimpia investointeja – koneiden on toimittava – jälkimarkkinoinnin on toimittava.
- Pitkässä juoksussa myös katelähde, mutta vaatii merkittäviä etupainotteisia investointeja.
- Kriittinen komponentti: populaatio (volyyymi)
 - Investointien kannattavuus ja takaisinmaksu riippuvaisia riittävästä populaatiosta, mutta populaation kasvattaminen vaikeaa ilman riittäviä investointeja jälkimarkkinointiin.



Osto, myynti ja vuokraamoliike

- Myynti ja vuokraus luovat volyyymia.
- Volyyymilla neuvotellaan parempia hintoja ja ehtoja valmistajien kanssa.
- Paremmilla hinnoilla ja ehdoilla voidaan kasvattaa sekä myyntiä että vuokrausta kannattavasti.
- Varastoilla suojaudutaan tilapäisiltä hinta- ja markkinatilanteen häiriöiltä.

Samassa kuplassa asiakkaan kanssa

- KH-Koneet Group asiakaskunta koostuu pitkälti suuresta joukosta pieniä asiakkaita.
- Asiakkaan lähellä pysytään kartalla markkinatilanteesta ja sen muutoksista – kyetään kehittämään omaa toimintaa ja ohjaamaan valmistajia.
- Valmistaja toimittaa koneen rungon, KH-Koneet Group räätälöi koneesta asiakkaalle toimivan.
- Myynnin ja vuokrauksen yhteispelissä löydetään asiakkaalle toimivin ratkaisu.

Agenda

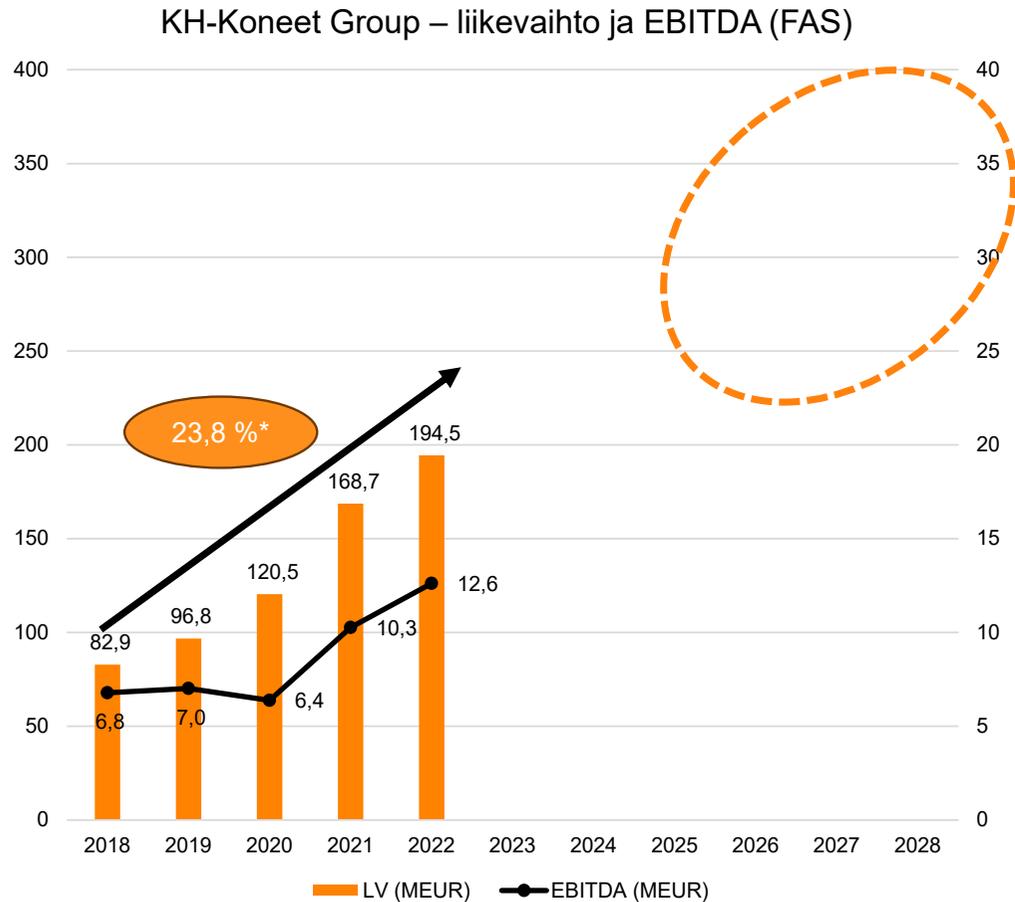
Mikä on KH-Koneet Group?

- Historia ja tuotteet
- Toimipisteverkosto ja asiakkaat
- Markkina-asema
- Liiketoimintamalli

Minne olemme matkalla?

- Potentiaali
- Pohjatyöt
- Rakentaminen

Edellisellä strategiakaudella KH-Koneet Group yli tuplasi liikevaihtonsa ja kasvunvaraa on edelleen



* Liikevaihdon keskimääräinen vuosikasvu 2018-2022

Vuosien 2018-2022 aikana KH-Koneet Group –konserni on kasvanut sekä orgaanisesti että epäorgaanisesti

- Laajentuminen raskaisiin tela-alustaisiin kaivukoneisiin (Kobelco)
- Laajentuminen Ruotsiin, kasvu sekä orgaanisesti että epäorgaanisesti
- Panostukset vuokraustoimintaan sekä jälkimarkkinapalveluihin

Vuoteen 2023 tultiin uudessa tilanteessa

- Omistajan pitkän aikavälin tavoite muuttunut – exitin sijaan ”listautuminen”
- Heikkenevä taloussuhdanne ja nopeasti nousseet korot kääntäneet myyntimarkkinan laskuun, nopeaa markkinan vahvistumista ei odoteta

Pitkällä aikavälillä kasvupotentiaalia edelleen näkyvillä

- Uudet, yhteensopivat tuoteryhmät
- Uudet, koskemattomat markkina-alueet
- Muutokset nykyisten tuotteiden kysynnässä markkinalla

Tavoite 2023-2028: Kasvu jatkuu

- Kannattavasti
- Tehden asioita, joita uskomme osaavamme
- Vastuullisesti toimien ja tehden asiat niin kuin ne ovat oikein

Fokuksen säilyttämiseksi ja lähiaikojen markkinatilanteen hyödyntämiseksi strategia etenee vaiheittain



Panostukset henkilöstön hyvinvointiin ja osaamiseen

Toimintojen yhtenäistäminen konsernissa

Koko palvelutarjooma kaikkiin toimipisteisiin

Laajeneminen Pohjois-Ruotsiin ja kierrätyskalustoon

Uusien alueiden skaalaaminen

Portfolion laajentaminen tuotesynergioiden tukemana

Vuokrauksen ja palveluiden laajentaminen

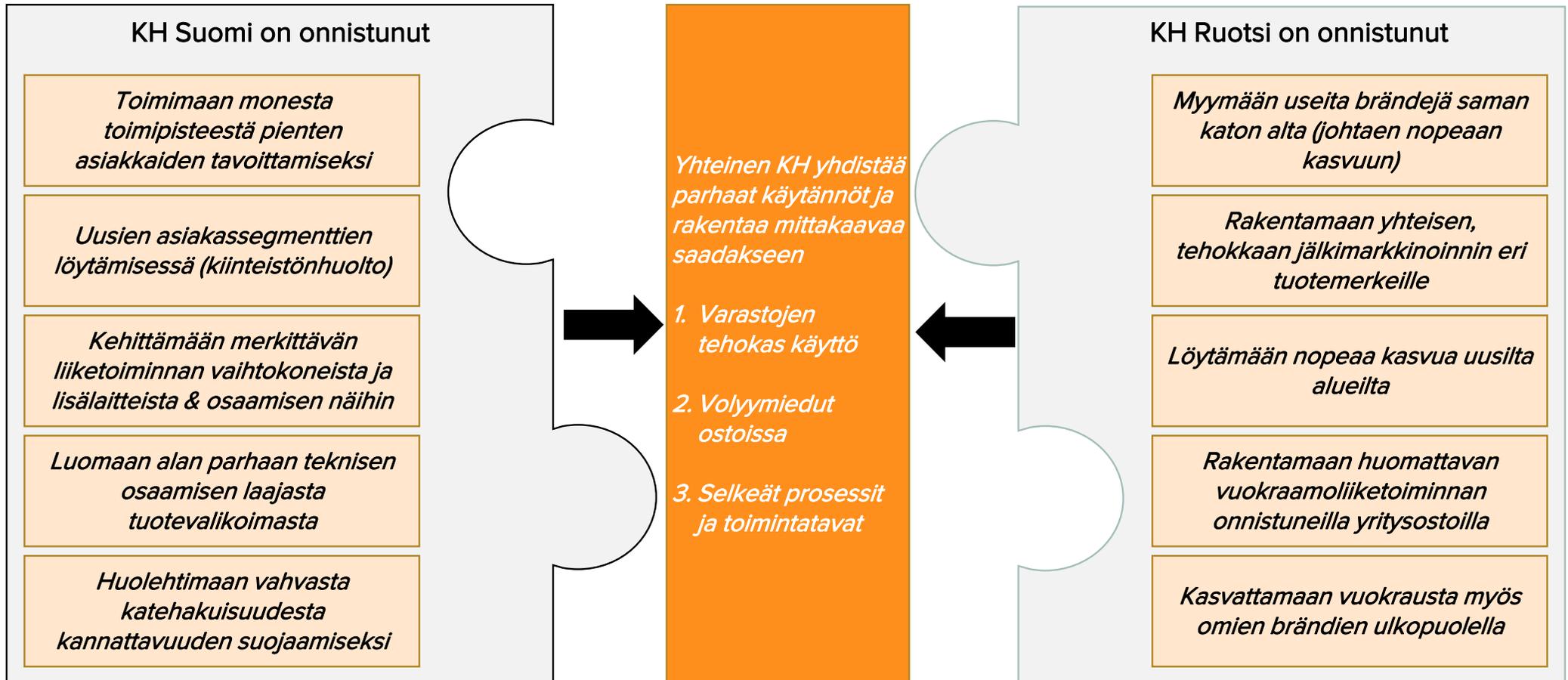
Merkittävät panostukset vähäpäästöisiin koneisiin

Toimialan paras työpaikka: Työntekijämme pitävät huolen yhtiöstä, yhtiö pitää huolen työntekijöistään

KH-Koneet Group on toimialan paras työpaikka motivoituneille ihmisille, joita kiinnostaa palkitseva ura maanrakennuskoneiden parissa

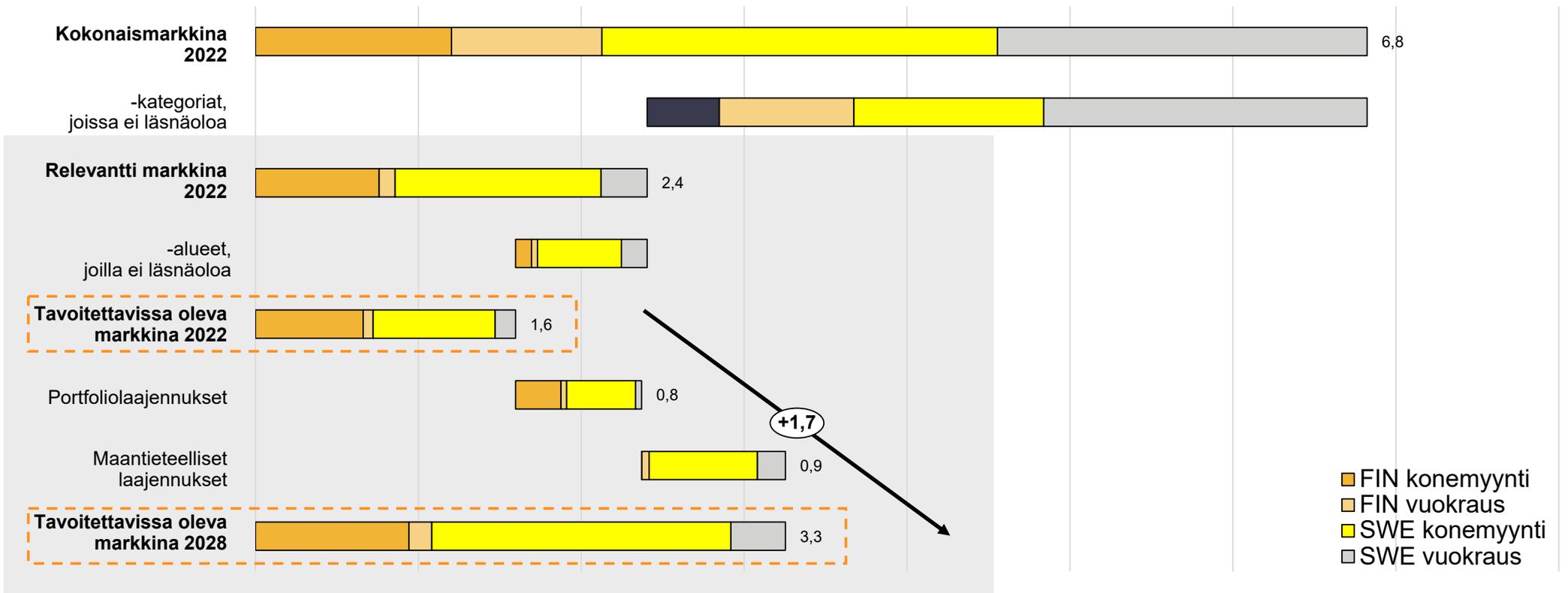
Ensiluokkainen yrityskulttuuri 	Johtamisen kehittäminen 	KH parhaana työpaikkana 	Merkityksellinen palkitseminen 
<p>Tasa-arvoinen ja reilu kohtelu asemasta riippumatta. Teemme niin kuin on oikein, vaikutukset muihin ihmisiin huomioiden</p> <p>Vahva kulttuuri ja toimialan paras ilmapiiri – suoraa puhetta, myynti- ja tulosvetoinen, mutta hauska</p> <p>Vapaus toimia omalla tavallasi yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi ja ylittämiseksi, asiakkaista huolta pitäen</p>	<p>Selvät liiketoimintaprosessit, tavoitteet ja ohjenuorat erinomaisella johtamisella kaikilla tasoilla</p> <p>Fiksua, kollektiivista ja läpinäkyvää päätöksentekoa – ei byrokratiaa vaan avointa kommunikaatiota</p> <p>Avoin ilmapiiri joka haastaa tavoittelemaan yhtiön tavoitteita; annamme ihmisten toimia omalla tavallaan tavoitteiden saavuttamiseksi</p>	<p>Toimialan parhaat ammattilaiset, joilta oppia</p> <p>Mahdollisuus järjestellä työtehtävät ja aikataulut kunkin elämäntilanteeseen sopivammiksi</p> <p>Mahdollisuus päästä mukaan kasvutarinaan ja saada aidosti vastuuta</p> <p>Koneosaamisen terävin kärki</p>	<p>Tulokseen perustuva, houkutteleva palkitsemismalli, jossa tavoitteiden ylittämisestä palkitaan</p> <p>Selvästi määritellyt, realistiset urapolut ja –tavoitteet</p> <p>Saavutukset ja suoritukset huomioidaan – yhtiö muistaa ja on kiitollinen</p>

Strategiakauden pohjatyö tehdään monistamalla asioita, jotka uskomme jo osaavamme



Liikevaihtotavoitteet mahdollistetaan tavoitettavissa oleva markkina tuplaamalla

Tavoitettavissa oleva markkina, 2022 – 2028 (BEUR)



Strategiakaudella kasvua haetaan laajentamalla portfolioa ja toimintaa maantieteellisesti



0-päästöiset maanrakennuskoneet

- Kasvava markkina
- Muuttuvan kysynnän ajamana
- Merkittävä kasvuajuri strategiakaudella



Pyörälustaiset kaivukoneet

- Yleistyvä konetyyppi, erit. Ruotsissa
- Erityisen soveltuva kaupunkityömaille (työmaalta toiselle ilman lavettia)
- Ei historiallisesti konsernin vahvin markkinasegmentti – potentiaalia on



Kierrätyskoneet

- Uusi tuoteryhmä konsernille 2023
- Etenkin Ruotsissa merkittävä ja kasvava markkina
- Mahdollistaa myös lisämyyntiä olemassa olevalle portfolioille



KH-Koneet Group tänään ja tavoitetila 2028

2023



- Kappalemääräisesti suurin toimija
- Suurin pyöräkuormaajissa
- Suurin minikaivukoneissa
- TOP-3 raskaissa tela-alustaisissa kaivukoneissa
- Yksi johtavista maanrakennuskonevuokraamoista



- 3. - 4. suurin koneliike
- Markkinajohtaja tärylevyissä
- Vahva toimija telakonemarkkinassa
- Haastaja pyöräkuormaajamarkkinassa
- Yksi johtavista maanrakennuskonevuokraamoista

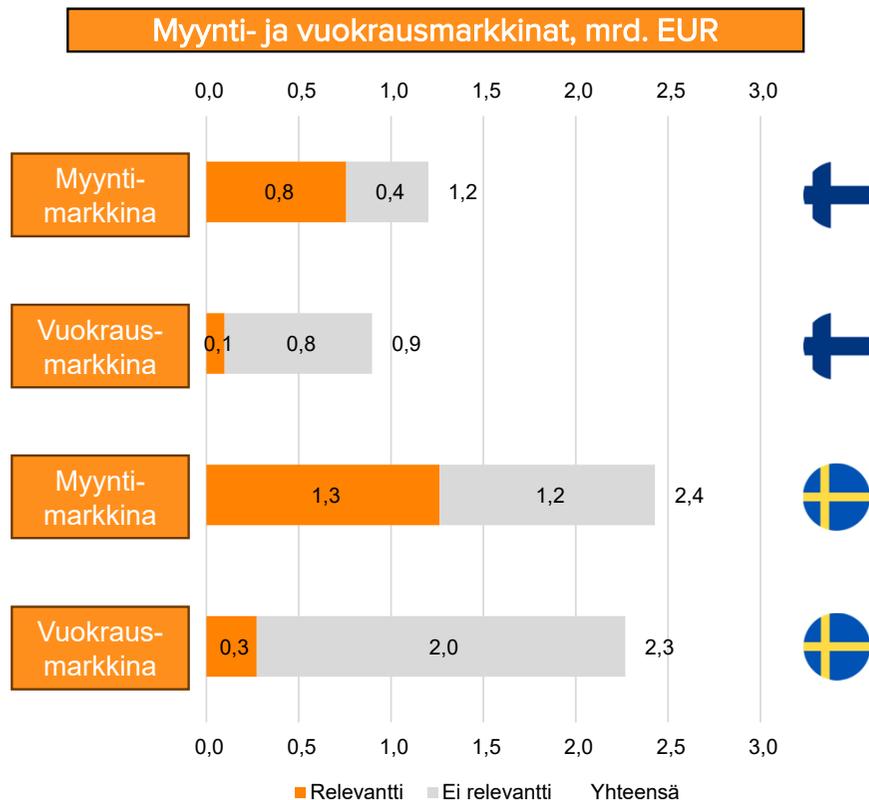
2028

Nykytila lisäksi

- Suurin raskaissa tela-alustaisissa kaivukoneissa
- Vahva toimija pyöräalustaisissa kaivukoneissa
- Mukana kierrätyskalustossa
- Johtava maanrakennuskonevuokraamo

- 2. - 3. suurin koneliike
- Markkinajohtaja minikaivukoneissa
- Markkinajohtaja kierrätyskalustossa
- TOP-2 pyöräkuormaajissa
- Johtava maanrakennuskonevuokraamo

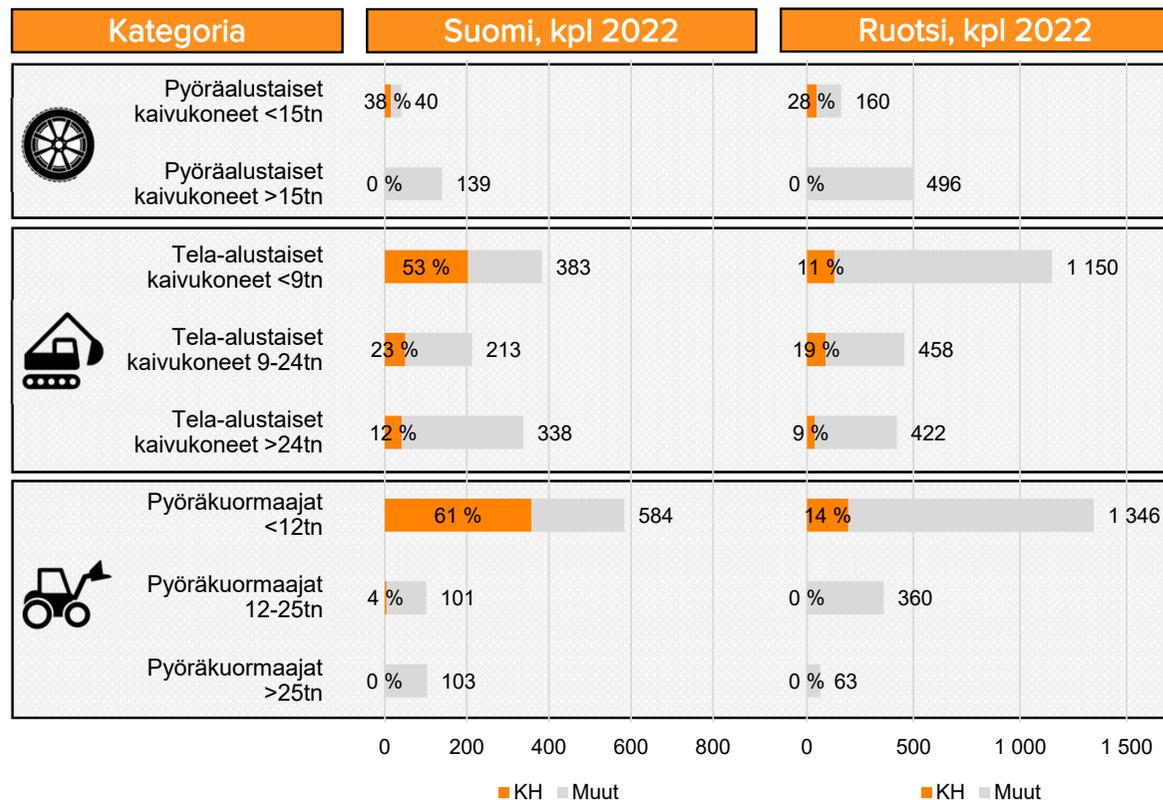
KH-Koneet Group on markkinajohtaja erityisesti Suomen mini- ja midikalustossa, Ruotsissa vahva haastaja



Relevantti myyntimarkkina: maanrakennuskonemarkkinan tuoteryhmät, joissa KH-Koneet Group läsnä.
 Relevantti vuokrausmarkkina: rakennuskone- ja tarvikvuokrausmarkkinan tuoteryhmät, joissa KH-Koneet Group läsnä.
 Relevantti markkina ei huomioi konsernin maantieteellistä läsnäoloa.

- Yhteenlaskettuna konsernille relevantti markkina on noin 2,4 mrd. EUR, josta 0,9 mrd. Suomessa ja 1,6 mrd Ruotsissa.
- Ruotsin myynti- ja vuokrausmarkkinat ovat merkittävästi Suomen markkinoita suuremmat.
- Konsernille relevantti osuus myyntimarkkinasta on huomattavasti vuokrausmarkkinaa suurempi.
 - Konsernille kriittisiä tuoteryhmiä myyntimarkkinalla mini- ja midikaivukoneet, kevyet pyöräkuormaajat.
 - Merkittäviä tuoteryhmiä relevantin myyntimarkkinan ulkopuolella mm. raskaat pyöräalustaiset kaivukoneet.
 - Eri myyntimarkkinasegmenteissä huomattavia eroja konsernin markkinaosuuksissa.
- Vuokrausmarkkinan kokoa selittää erityisesti rakennustarvikvuokrauksen koko – konsernin portfolio (ja siten relevantti markkina) koostuu käytännössä maanrakennuskalustosta.

KH-Koneet Group on markkinajohtaja erityisesti Suomen mini- ja midikalustossa, Ruotsissa vahva haastaja



- Suomessa KH-Koneet Group on selvä markkinajohtaja kappaleissa mitattuna.
 - Noin 1/3 kaikista kappaleista.
- Ruotsissa konsernin markkinaosuudet ovat selvästi Suomea alhaisemmat, osaltaan Suomen toimintojen pidemmän historian ansiosta (ajan mukana kehitetty asiakasportfolio).
 - Ruotsin potentiaali kuitenkin merkittävästi suurempi, esim. kaivukonemarkkina kooltaan yli kaksinkertainen kappaleissa mitattuna.
- Markkinalla segmenttejä, joissa vielä tilaa kasvaa huomattavastikin.
 - Esim. pyöräalustaiset kaivukoneet
 - Esim. raskaat tela-alustaiset kaivukoneet
 - Esim. raskaat pyöräkuormaajat.

Strategia rakentuu nykyisten kilpailuetujen vahvistamiselle: Erinomainen asiakaspalvelu ja uniikki kumppani valmistajille

Edut sidosryhmille	
Brändeille 	Paikallisten pienten ja suurten asiakkaiden tavoittaminen tehokkaasti, kasvattaen markkinaosuutta Pohjoismaissa
	Positiivisen brändikuvan edistäminen korkealaatuisella asiakaspalvelulla ja teknisellä osaamisella
	Korkean volyymin vuosiosot
	Kanava brändien portfoliolaajennusten testaamiseen jaetulla riskillä
Asiakkaille 	Laadukkaat tuotteet kaikkiin kalustotarpeisiin
	Turvallista ostamista KH:n huolto- ja korjaamopalveluiden tukemana
	Nopeat toimitukset varastoista
	Useat omistus- ja rahoitusmallit asiakkaan tarpeisiin sopien
	Oikeanhintaiset koneet, yksinkertainen hinnoittelu
	Hauska ja asiantunteva paikka vierailia

Avainkeinot kilpailukyvyen säilyttämisessä	
	Ylivoimainen koneosaaminen joka palvelee kaikkia mahdollisia asiakastarpeita ystävällisellä asenteella, asiakkaat ja tuotteet tuntien.
	Konsepti on rakennettu laajan portfolion, kilpailukykyisen hinnoittelun, nopean asiakaspalvelun ja ylivoimaisen saatavuuden ympärille, vaatien suurten volyymien käsittelyä kilpailijoita tehokkaammin; Tämä saavutetaan yhtenäisellä toimintamallilla, joka koostuu useista brändeistä, luoden riittävästi skaalaa ja mahdollistaen standardisoinnin toimialan kustannusjohtajuutta tavoitellen.
	Tehokkuutta saavutetaan portfoliosynergialla, jossa vuokraus, myynti, varaosamyynti ja eri brändien valikoimat tukevat toisiaan ja joita operoidessa saavutetaan sekä alhaisemmat varastotasot että korkeampi saatavuus.
	Paikallisesta läsnäolosta kiinni pitäminen on kriittistä PK-asiakassuhteiden ylläpitämiseksi positioiden meidät erittäin vahvasti suhteessa valmistajiin, jotka haluavat kasvaa Pohjoismaissa. Olemme paras konealan kumppani brändeille Pohjoismaissa, mikä luo meille mahdollisuuksia jaetulla riskillä.
	Joustava, tehokas päätöksenteko ja myynnin pitäminen pääfokuksena, reilulla yrityskulttuurilla, luoden työntekijöille mahdollisuuksia edetä.

Indoor Groupin strategiset painopisteet ja toimenpiteet; fokus Askossa

Lauri Veijalainen, toimitusjohtaja, KH Group & Indoor Group

Huonekalukaupan markkina Suomessa on varsin haastava

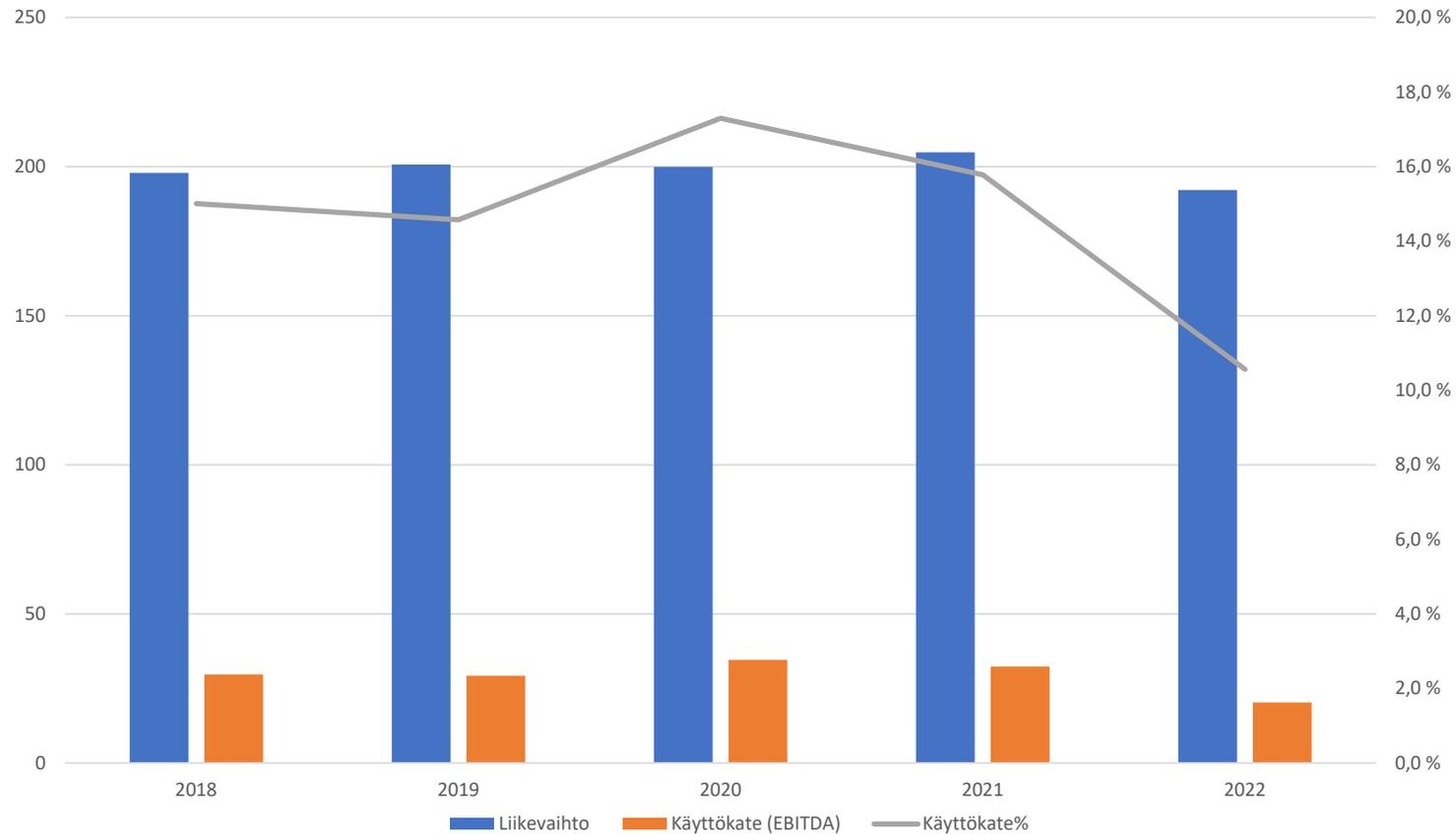
Huonekalukaupan myynnin määräindeksi
Indeksi (2015 = 100)



Lähde: Tilastokeskus.

etu

Indoor Groupin kannattavuuden kehitys 2018 – 2022, M€



KH Group CMD

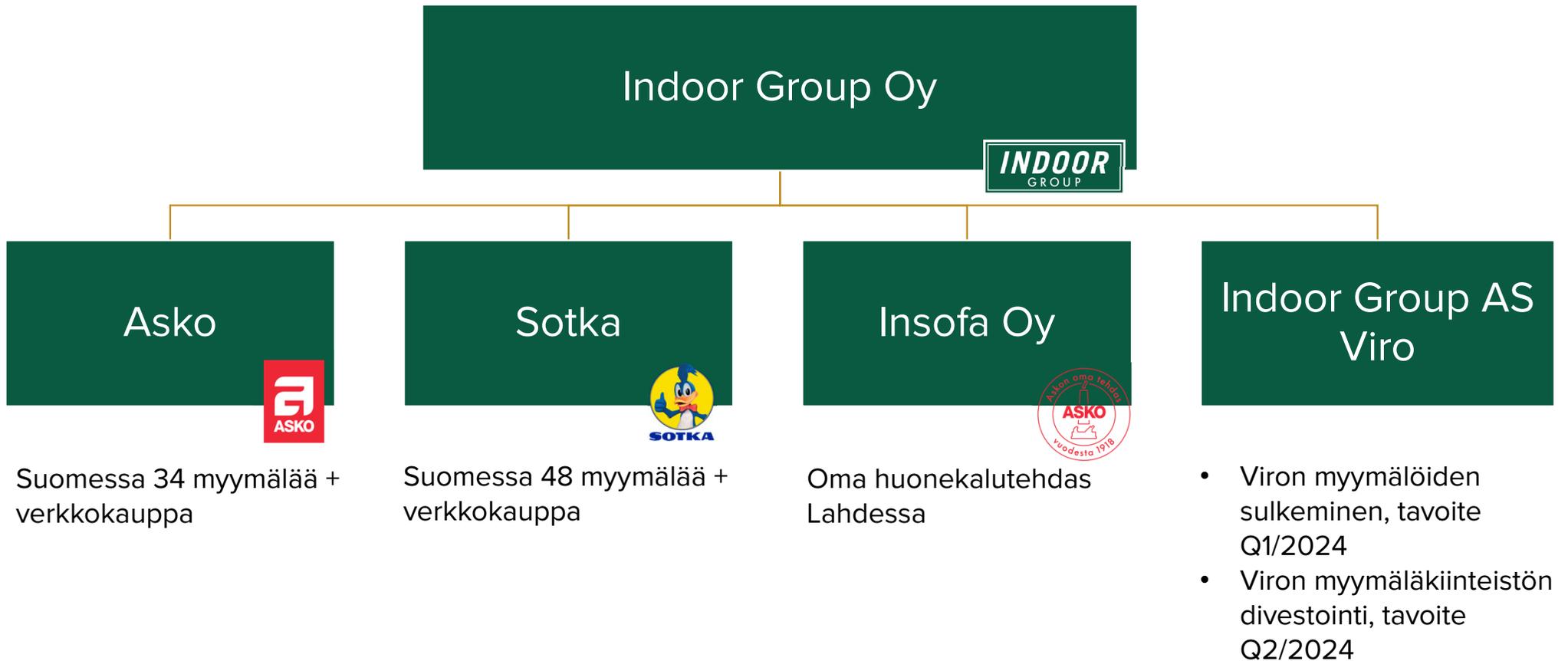


Indoor Groupin avainluvut

- Liikevaihto 192,2 M€ (2022, IFRS)
- Käyttökate 20,3 M€ (2022, IFRS)

- Henkilöstö 755, josta
 - Askon henkilöstö 262
 - Sotkan henkilöstö 322
 - Insofan henkilöstö 82
 - Konsernihallinto 7

Indoor Groupin organisaatio



ERP-projekti valmis 1H/2024

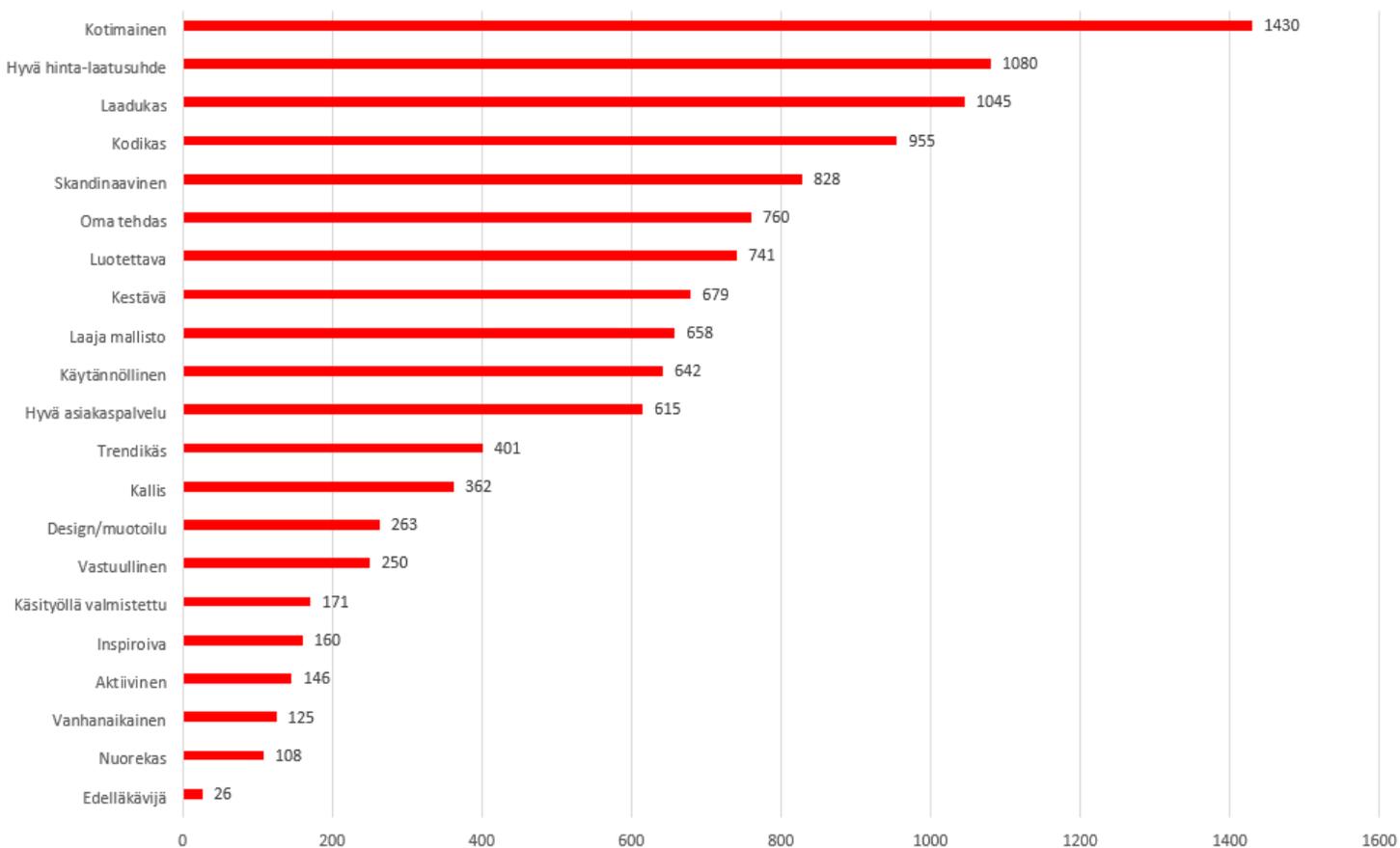
- Uusi ERP-järjestelmä otettu jo käyttöön osassa organisaatiota
- Käyttönotot jatkuvat vaiheittain talven ja kevään ajan
- Tavoitteena on saada uusi järjestelmä käyttöön kesään 2024 mennessä

Isoin haaste on Askon kannattavuus, toimenpiteet jo käynnistyneet

- Henkilöstön kehittäminen ja työnantajakuvan parantaminen
- Fokus brändin kehittämisessä kohti haluttua markkinapositionia
- Brändimielikuvan ja brändiarvon kirkastaminen
- Kaupallisten hintapisteiden tarkentaminen hinta / laatusuhdetta vahvistamaan eri asiakassegmenteissä
- Malliston kehittäminen eri segmenteille
- Asiakaskokemuksen fokusointi läpi ostokokemuksen

Asiakkaiden mielipidekysely 10/2023 (otanta 2 800): Asko on kotimainen ja laadukas toimija

Asko On





Q & A

Kysymyksiin vastaamassa:

- Juha Karttunen, hallituksen puheenjohtaja, KH Group
- Lauri Veijalainen, toimitusjohtaja, KH Group ja Indoor Group
- Ville Nikulainen, talousjohtaja, KH Group
- Teppo Sakari, toimitusjohtaja, KH-Koneet
- Risto Kurppa, talousjohtaja, KH-Koneet

