

TOIMITUS- JOHTAJAN KATSAUS

Tapio Pajuharju, toimitusjohtaja

Kamux Oyj

Varsinainen yhtiökokous

22.5.2025



KONSERNIN JOHTORYHMÄ



Tapio Pajuharju
Toimitusjohtaja



Enel Sintonen
Talousjohtaja
1.8.2025 alkaen



Johan Kempas
Toimitusjohtaja, Ruotsi



Joni Tuominen
Vt. toimitusjohtaja, Suomi



Martin Verrelli
Toimitusjohtaja, Saksa



Joanna Clark
Henkilöstöjohtaja



Aino Hökeberg
Markkinointi- ja konseptijohtaja



Juha Kalliokoski
Operatiivinen johtaja



Jarkko Lehtismäki
Chief Digital Officer



Altti Väisänen
Kehitysjohtaja (Business
Development, Car Flow & Data)

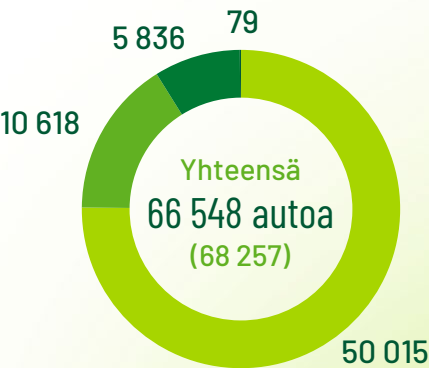
KAMUX ON KÄYTETTYIHIN AUTOIHIN JA NIIHIN LIITTYVIIN PALVELUIHIN ERIKOISTUNUT VÄHITTÄISKAUPAN KETJU

Liikevaihto maittain vuonna 2024



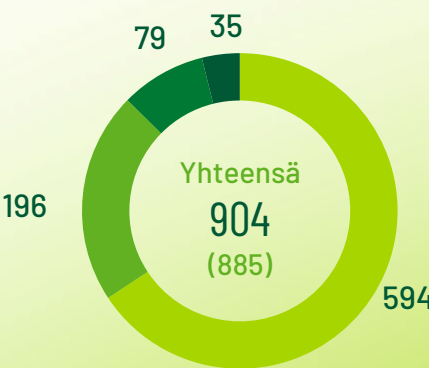
■ Suomi
■ Ruotsi
■ Saksa
■ Konsernitoiminnot

Myydyt autot maittain vuonna 2024



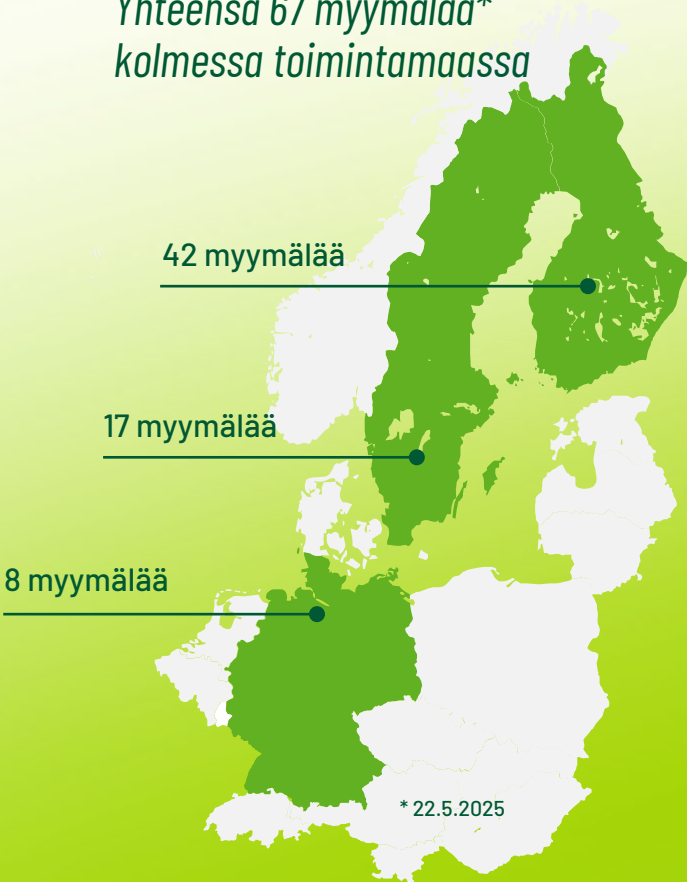
■ Suomi
■ Ruotsi
■ Saksa
■ Konsernitoiminnot

Henkilöstö keskimäärin vuonna 2024



■ Suomi
■ Ruotsi
■ Saksa
■ Konsernitoiminnot

Yhteensä 67 myymälää* kolmessa toimintamaassa



KAMUX ON EUROOPAN NELJÄNNEKSI SUURIN KÄYTETTYJEN AUTOJEN KAUPPIAS

Euroopan suurimmat käytettyjen autojen myyjät 2024	Kotimaa	Toimintamaiden määrä	Myydyt autot 2024, kpl
Aures Holding	Tšekki	3	108 661
Aramis	Ranska	6	86 166
Autohero	Saksa	9	74 438
Kamux	Suomi	3	66 548

VUOSI 2024 LYHYESTI

VUONNA 2024 TOIMINTAYMPÄRISTÖÄ LEIMASI KOKO TOIMIALAN VOIMAKAS MURROS

- Hankinta on käynyt yhä haastavammaksi
 - Markkinoilla vähemmän autoja saatavilla uusien autojen pitkään jatkuneen heikon myynnin seurauksena
 - Yhä useampi kuluttaja myy autonsa suoraan kaupallisten alustojen kautta
 - Käytettyjen autojen markkina kiinnostaa yhä useampia toimijoita, mikä on lisännyt kilpailua
- Kilpailu asiakkaista kiristynyt, kun käytettyjen autojen myynti muodostunut yhä tärkeämmäksi osaksi uusien autojen jälleenmyyjien liiketoimintaa
- Tempoileva siirtymä vaihtoehtoisiin käyttövoimiin – iso vaikutus myös käytettyjen autojen hintoihin ja kysyntään
- Taloudellinen epävarmuus ja matala kuluttajaluottamus lisänneet kuluttajien kiinnostusta vanhempiin ja enemmän ajettuihin ajoneuvoihin

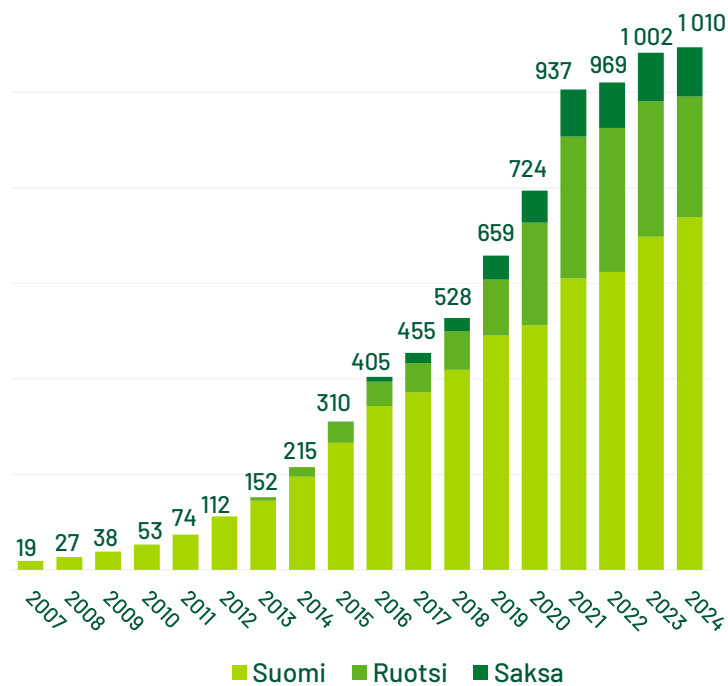


AVAINLUVUT

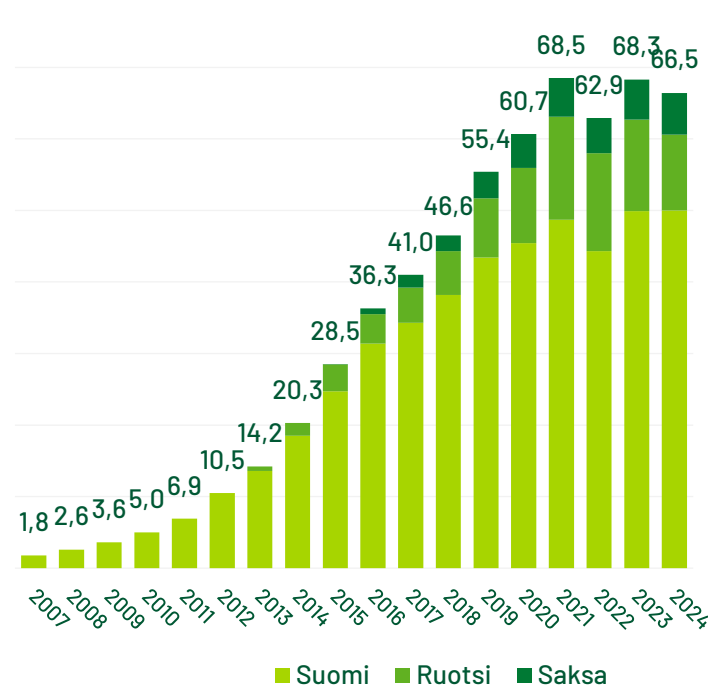
(MEUR)	10-12/2024	10-12/2023	Muutos, %	1-12/2024	1-12/2023	Muutos, %
Liikevaihto	236,7	241,6	-2,0 %	1 010,2	1 002,1	0,8 %
Bruttokate	20,2	26,1	-22,6 %	96,8	102,5	-5,6 %
osuus liikevaihdosta, %	8,5%	10,8 %		9,6 %	10,2 %	
Liikevoitto (EBIT)	-0,7	4,5	-114,4 %	7,9	15,8	-50,0 %
osuus liikevaihdosta, %	-0,3 %	1,9 %		0,8 %	1,6 %	
Oikaistu liikevoitto	0,7	5,5	-87,8 %	11,6	18,0	-35,8 %
osuus liikevaihdosta, %	0,3 %	2,3 %		1,1 %	1,8 %	
Liikevaihto integroiduista palveluista	13,7	15,4	-10,8 %	55,2	53,0	4,3 %
osuus liikevaihdosta, %	5,8 %	6,4 %		5,5 %	5,3 %	
Vertailukelpoisten liikkeiden myynnin kasvu, %	-6,1 %	8,2 %		-3,1 %	2,9 %	
Vaihto-omaisuuden kierto, päivää				55,4	46,9	18,2 %
Oman pääoman tuotto (ROE), %				4,3 %	8,7 %	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %				3,9 %	6,6 %	
Omavaraisuusaste, %				48,0 %	51,9 %	

KAMUX ON MYYNYT LÄHES 600 000 KÄYTETTYÄ AUTOA

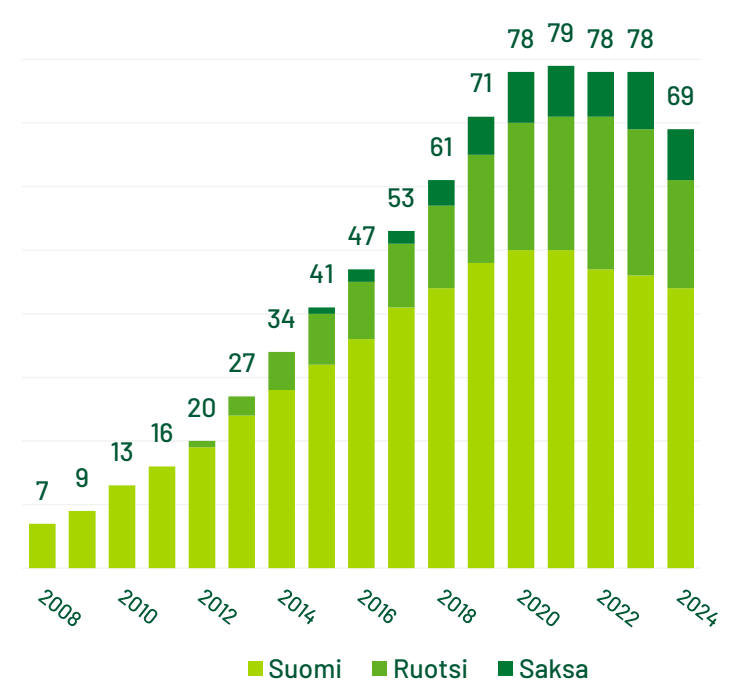
Liikevaihto (M€)



Myydyt autot (tuhatta kappaletta)

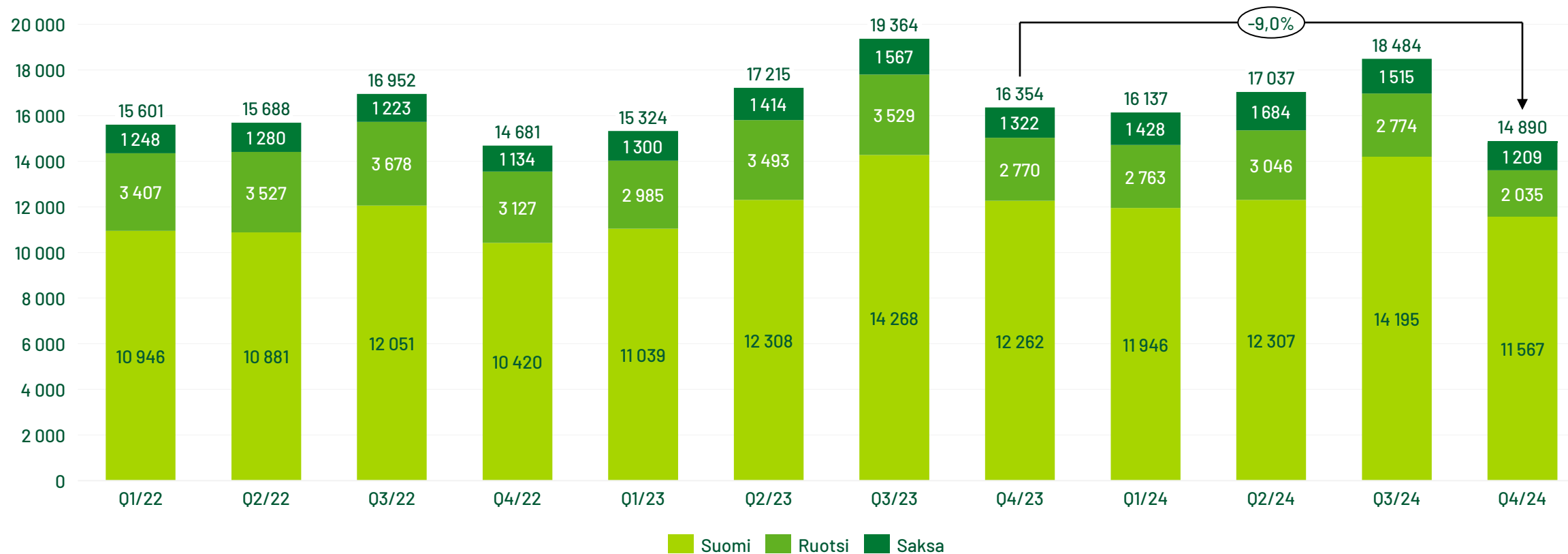


Myymälöitä vuoden lopussa



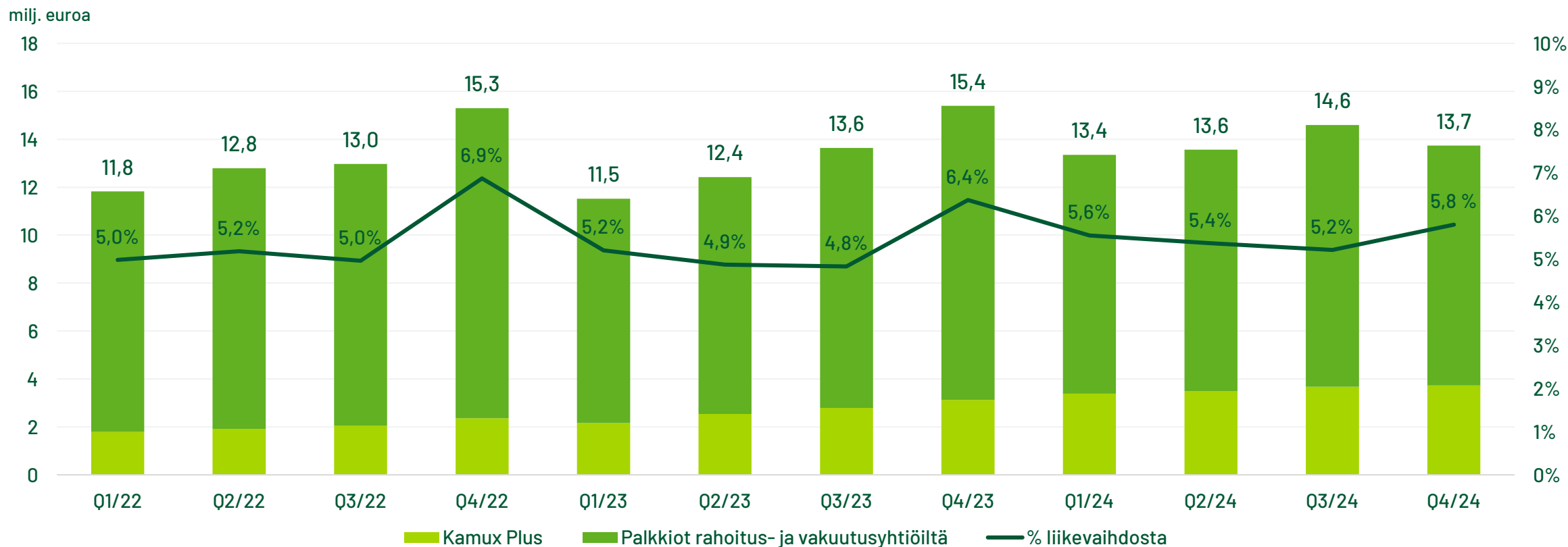
PULA HALVEMMISTA POLTTOMOOTTORIAUTOISTA JOHTI KAPPALE- MÄÄRÄISEN MYYNNIN LASKUUN KAIKISSA TOIMINTAMAISSA

Myydyt autot (kpl)



KAMUX PLUSSAN KEHITYS VAKAATA, VOLYYMIKEHITYS PAINOI TUOTTOJA RAHOITUS- JA VAKUUTUSYHTIÖILTÄ

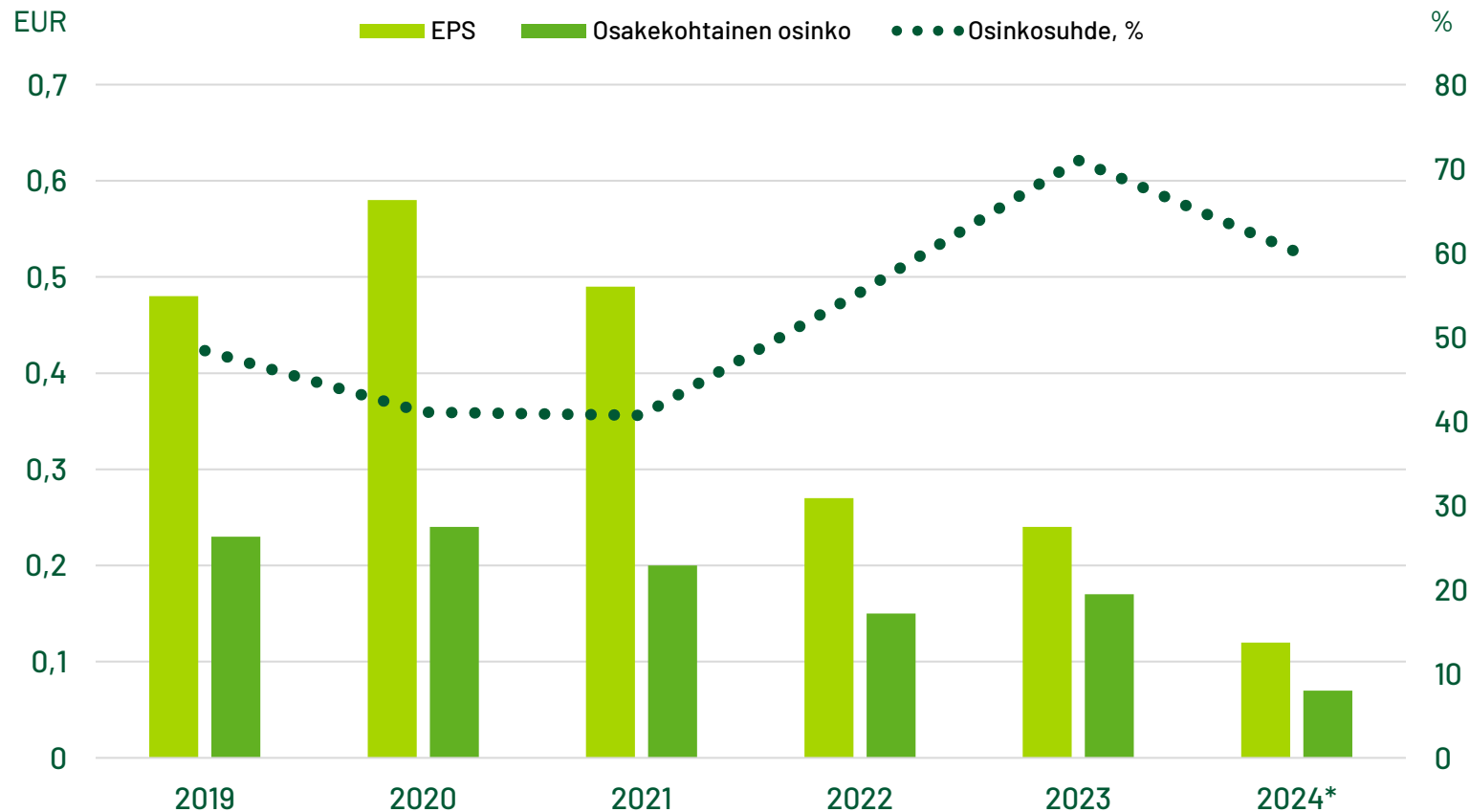
Liikevaihto integroiduista palveluista



PITKÄN AIKAVÄLIN TAVOITTEET VUODEN 2024 LOPUSSA

	PITKÄN AIKAVÄLIN TAVOITE	FY 2021	FY 2022	FY 2023	LTM ⁽¹⁾
TALOUDELLISET					
Myydyt autot, kpl	100 000 / vuosi	68 429	62 922	68 257	66 548
Liikevaihto, MEUR	1 500 / vuosi	937	969	1 002	1 010
Oikaistu liikevoitto, %	4 %	3,3 %	1,8 %	1,8 %	1,1 %
EI-TALOUDELLISET					
NPS ⁽²⁾	60			50	Q4/24 55
eNPS ⁽³⁾	40	27	16	33	7

OSINKOPOLITIikka SÄILYY ENNALLAAN



OSINKOPOLITIikka

Yhtiön tavoitteena on jakaa osinkona vähintään 25 % tilikauden voitosta

Hallitus ehdottaa, että **vuodelta 2024** jaetaan osinkoa enintään **0,07 euroa per osake**

TÄRKEIMMÄT TOIMENPITEET JA TAPAHTUMAT VUONNA 2024



1 Päivitetyn strategian lanseeraus ja implementointi – matka **kohti yhtä Kamuxia**

2 Painopisteen muutos **myynnistä ostoihin** markkina- ja kilpailutilanteen merkittävien muutosten vuoksi

3 Myymäläverkoston optimointi: Kannattamattomien myymälöiden sulkeminen ja **keskittyminen suurempiin yksiköihin** hyvillä sijainneilla, mm. lippulaivamyymälän avaaminen Lakalaivassa, Tampereella

4 **Project Core:** myymäläverkostoon ja henkilöstöön, sekä autoihin liittyvien kustannusten hallinta

5 Kamux-konseptin päivittäminen **asiakaskokemuksen parantamiseksi:** nopeus, yhdenmukaisuus, verkko ja myymälätilat

6 Kamux Dürenin ja Hamelnin myymälöiden Auto Motor und Sport-lehdeltä saamat tunnustukset



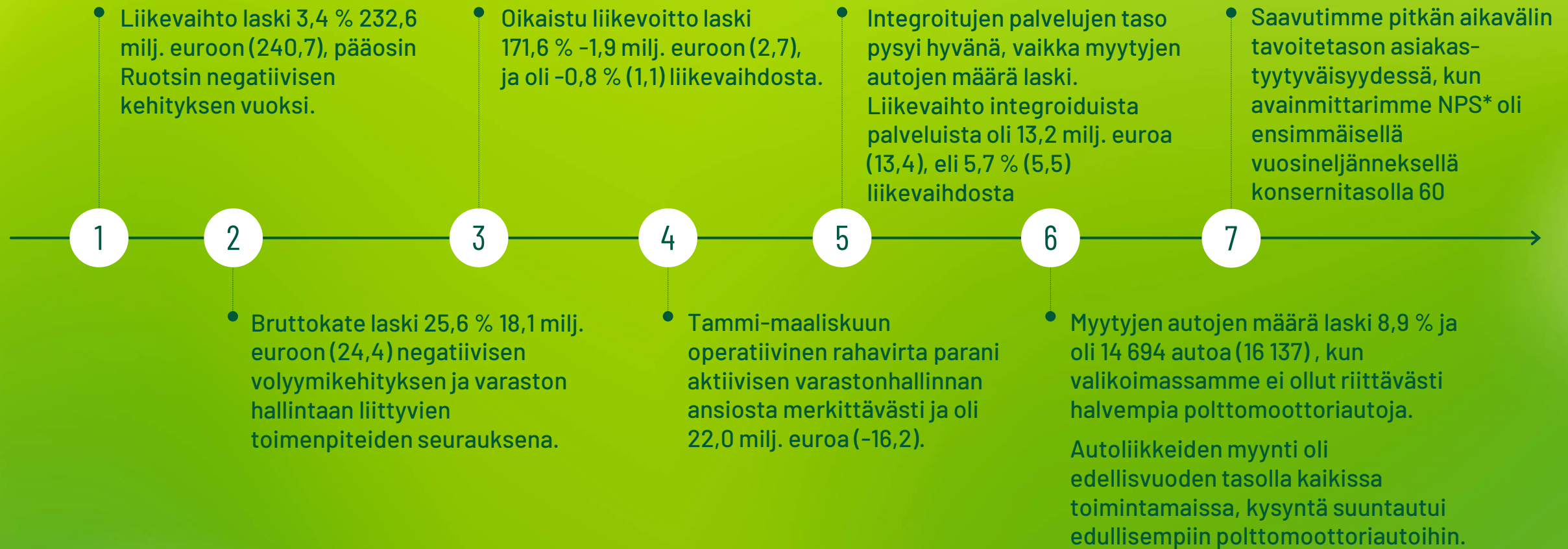
7 Uusia **ratkaisuja ostotoimintaan:** Secto, Webcars ja kumppanuudet

8 KMS-päivitykset: järjestelmän **kontrollien** ja sovittujen toimintatapojen vahvistaminen

Q1 2025: LIIKEVAIHTO LASKI JA OIKAISTU LIIKETULOS LASKI MERKITTÄVÄSTI



KIREÄ KILPAILU JA TIUKKA OSTOMARKKINA LEIMASIVAT VUODEN 2025 ENSIMMÄISTÄ NELJÄNNESTÄ KAIKISSA TOIMINTAMAISSA



AUTOVALIKOIMA EI VASTANNUT KYSYNTÄÄ – VOLYYMIT JA KATTEET LASKIVAT, TOIMENPITEET OVAT KUITENKIN ALKANEET VAIKUTTA

- Myyntimäärät laskivat ja katteet heikkenivät vuoden 2024 ensimmäiseen neljännekseen verrattuna kaikilla markkinoilla, kun autovalikoima ei vastannut kysyntää. Katteet kohenivat toteutettujen operatiivisten toimenpiteiden ansiosta vuosineljänneksen loppua kohden.
- Aktiiviset varastonhallintatoimet heikensivät bruttokatetta, joka oli 1 233 euroa, noin -18 % verrattuna vuoden 2024 ensimmäiseen neljännekseen
- Aktiivinen varastonhallinta autovalikoiman parantamiseksi johti erittäin vahvaan kassavirtaan vuoden 2025 ensimmäisellä neljänneksellä
- Oman pääoman tuotto (ROE) oli -0,6 %
- Omavaraisuusaste pysyi vakaana 44,8 %
- Laimentamaton osakekohtainen tulos -0,10 euroa

Aktiivinen varaston hallinta heikensi oikaistua liikevoittoa, mutta vahvisti kassavirtaa.

AVAINLUVUT

(MEUR)	1-3/2025	1-3/2024	Muutos, %	1-12/2024
Liikevaihto	232,6	240,7	-3,4 %	1 010,2
Bruttokate	18,1	24,4	-25,6 %	96,8
osuus liikevaihdosta, %	7,8 %	10,1 %		9,6 %
Liikevoitto (EBIT)	-2,6	2,3	-215,0 %	7,9
osuus liikevaihdosta, %	-1,1 %	1,0 %		0,8 %
Oikaistu liikevoitto	-1,9	2,7	-171,6 %	11,6
osuus liikevaihdosta, %	-0,8 %	1,1 %		1,1 %
Liikevaihto integroiduista palveluista	13,2	13,4	-1,1 %	55,2
osuus liikevaihdosta, %	5,7 %	5,5 %		5,5 %
Vaihto-omaisuuden kierto, päivää	53,1	52,4	1,4 %	55,4
Oman pääoman tuotto (ROE), %	-0,6 %	9,9 %		4,3 %
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	1,8 %	6,9 %		3,9 %
Omavaraisuusaste, %	44,8 %	49,5 %		48,0 %

PITKÄN AIKAVÄLIN TAVOITTEET Q1/2025 LOPUSSA

	PITKÄN AIKAVÄLIN TAVOITE	FY 2022	FY 2023	FY 2024	LTM ⁽¹⁾
TALOUDELLISET					
Myydyt autot, kpl	100 000 / vuosi	62 922	68 257	66 548	65 105
Liikevaihto, MEUR	1 500 / vuosi	969	1 002	1 010	1 002
Oikaistu liikevoitto, %	4 %	1,8 %	1,8 %	1,1 %	0,7 %
EI-TALOUDELLISET					
NPS ⁽²⁾	60		50	51	Q1/25 60
eNPS ⁽³⁾	40	16	33	7	—

A close-up photograph of a green mechanical component, likely a motor or part of a vehicle, with the words "DUAL MOTOR" visible in a stylized font. The background is blurred, showing more of the green structure.

NÄKYMÄT VUODELLE 2025

Kamux odottaa vuoden 2025
oikaistun liikevoiton paranevan
edelliseen vuoteen verrattuna.

2024-2026 STRATEGIAN TOTEUTUS



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 todentamalla tarkastuksilla



Saumaton asiakaskokemus kaikissa kanavissa



Innovatiiviset ja helpot liikkumisen palvelut

DRIVING CIRCULAR ECONOMY



GO GREENER



WORTH THE TRUST

BECOMING THE #1 MOST TRUSTED USED CAR DEALER

OPERATIIVINEN TEHOKKUUS

Toimintojen teollistaminen ja standardointi läpi arvoketjun



Globaalit ja paikalliset ostotiimit hyödyntävät konsernin voimaa



Keskitetympi tarkastus- ja kunnostusprosessi, keskitetty verkkokauppa & fiksut toimitusketjut



Keskitetysti dataa hyödyntävät hinnoittelu- ja ostoprosessit sekä työkalut



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

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

YKSI KAMUX – TUOTTAVUUDEN PARANTAMINEN

Dataohjautuva hinnoittelu

Dataohjautuva myynnin ja
varaston suunnittelu

Kontrollit, toimintatavat, ja
alennuskäytännöt

Varaston hallinta





KIITOS!