

BROMAN
Group

2024

Vuosikertomus

Sisällys

Broman Group lyhyesti	4
Broman Yhtiöt lyhyesti	6
Hallituksen puheenjohtajan katsaus	8
Konsernin toimitusjohtajan katsaus	10
Broman Logistics	12
Motonet	13
Varaosamaailma	14
Finntest	15
Motonet Ruotsi	16
Konsernin tilinpäätös 2023–2024	
Tunnusluvut	18
Tuloslaskelma	19
Tase	20
Hallitus	22

Broman Group lyhyesti

Liike ei pysähdy koskaan. Broman Group on kasvava suomalainen konserni, joka muodostuu autoiluun ja varaosiin erikoistuneista yrityksistä. Lisäksi se myy työkaluja, veneily- ja kalastustarvikkeita sekä kodin ja vapaa-ajan tuotteita. Perheyrittäjä on alansa johtava toimija Suomessa. Se laajentaa voimakkaasti Ruotsissa ja toimii myös Virossa.

Konserniin kuuluvat Motonet, Varaosamaailma, Finntest ja Broman Logistics, joissa työskentelee 2 000 ammattilaista. Vuonna 2024 konsernin liikevaihto oli 483 miljoonaa euroa. Broman Groupille on tärkeää edistää suomalaista hyvinvointia: tuki kohdistuu lasten ja nuorten avustustyöhön, urheiluun, kulttuuriin, maanpuolustustyöhön ja sotaveteraaneille.

LIKEVAIHTO

483 M€

OMAVARAISUUSASTE

75%



TOIMIPISTEITÄ

83

TYÖNTEKIJÖITÄ

1 809

● **Motonet-tavaratalo:** Suomi 41, Viro 1, Ruotsi 2

● **AD VaraosaMaailma:** 38 toimipistettä

Broman Logistics: Hyvinkää ja Kerava

Broman Group hallinto: Joensuu, Turku ja Vantaa

Motonet AB hallinto: Tukholma

Finntest: Vantaa



Broman Yhtiöt lyhyesti

Broman Yhtiöt tukee Broman Groupin yhtiöitä kiinteistöjen aktiivisella kehittämisellä ja suunnitelmallisella ylläpidolla.

Logistiikkatoiminnot kehittyvät

Broman Logisticsin Keravan logistiikkakeskuksen laajennus valmistui alkuvuodesta 2024. Se kasvatti keskuksen kapasiteettia, tuplasi neliöt ja toi käyttöön uutta automatiikkaa. Investointien arvo on 70 miljoonaa euroa.

Pääsimme myös aloittamaan Keravalla patruunavaraston rakentamisen. Hyvinkään logistiikkakeskus on vapautumassa Broman Groupilta toiminnan keskityessä Keravalle.

Motonet Kirkkonummen jälkeen Tampereelle

Broman Yhtiöt tarkastelee kiinteistökantaansa pitkäjänteisesti koko Suomessa.

Kirkkonummelle valmistui keväällä tilat Motonet-tavaratalolle, ja seuraava tavaratalon rakennushanke sijoittuu Tampereen Linnainmaalle. Kaava sai lainvoiman

kesällä 2024 ja rakennustyöt alkoivat syksyllä.

Lisäksi Espooseen valmistui kokonaisuus, joka koostuu Powerin liikekiinteistöstä ja padel-hallista.

Ylläpitosuunnitelmat pidentävät elinkaarta

Tilikauden keskeinen kehityskohde oli pitkän ajan ylläpitosuunnitelmien valmistelu. Sillä varmistetaan, että kiinteistöjen elinkaari on mahdollisimman pitkä ja käyttö on kustannus- ja energiatehokasta sekä käyttäjille miellyttävää.

Muutamissa kiinteistöissä otettiin käyttöön ilmalämpöpumpuilla toimiva järjestelmä, jota käytetään talvikaudella lämmöntuotantoon ja kesällä jäähdytykseen. Jäähdytystä tehdään lisäksi aurinkopaneelien tuotamalla energialla. Suunnitelmat näiden investointien laajentamisesta tarkentuvat ensimmäisten kokemusten perusteella.





KIINTEISTÖJÄ

33

KIINTEISTÖJEN YHTEENLASKETTU PINTA-ALA

24ha

OMAVARAISUUSASTE

62%

TASEEN LOPPUSUMMA

209M€

Talouden pohjakosketus jäämässä taakse – uudistettu strategia käyttöön

Tarjoamme järkeviä ratkaisuja ja ylivertaisen asiakaskokemuksen kaikille liikkuville, aktiivisille ja tee-se-itse-henkisille asiakkaille.

Yhteinen tavoitteemme on nostaa asiakas entistäkin paremmin toimintamme keskiöön ja olla asiakkaan ykkösvalinta. Haluamme myös olla aidosti kansainvälinen niin myynti- kuin ostotoiminnoissamme sekä kasvaa markkinoita nopeammin ja samalla kannattavasti.

B2B-liiketoimintamme kehitty

Yritysmyyntimme elää muutoksen aikaa. Päättyneen tilikauden aikana hankimme omistukseemme AD FIN Oy:n koko osakekannan (ennen 65 %). Tämä vahvistaa merkittävästi kilpailukykyämme autojen varaosa- ja korjausmarkkinoilla. Samalla kasvatamme rooliamme kansainvälisen AD-ketjun jäsenenä.

Finntest Oy:n sulauttaminen osaksi Varaosamaailma Oy:n liiketoimintaa aloitettiin tilikauden vaihteessa, ja saatetaan loppuun vuoden 2025 ensimmäisen neljänneksen kuluessa.

Nyt muodostuva uusi B2B-myyntin kokonaisuus tarjoaa ylivertaisen tuote- ja palvelukokonaisuuden markkinoille. Kokonaisuutta täydentää Motonet Pro, joka tuo toiminnoillaan Motonetin valikoiman pk-yritysten saataville.

Kansainvälistymme myynti- ja ostotoiminnoissa

Kansainvälisytemme vankistuu. Tilikauden aikana avasimme yhden uuden tavaratalon Ruotsiin Örebrohön ja yhden Suomeen Kirkkonummelle. Vuoden 2025 aikana kiihdytämme laajentumisvauhtiamme Ruotsin markkinoilla. Avaamme myymälät Linköpingiin, Jönköpingiin, Västeråsiin, Uumajaan ja Gävleen. Myös Suomessa avataan yksi tavaratalo: Tampereen alueen kolmas talo Linnainmaalle.

Olemme kehittäneet etenkin Broman Asia Ltd:n toimintaa Hongkongissa, mikä tarjoaa paljon uusia

kilpailukykyisiä mahdollisuuksia. Lisäksi kiinnitämme huomiota toimitusketjumme vastuullisuuteen.

Johdamme menestystä

Henkilöstömme on tärkein voimavaramme. Syksyllä 2024 toteutetun henkilöstötutkimuksen yleisarvosana nousi neljään asteikon yltäessä viiteen. Tämä on hieno saavutus.

Uskomme, että parempi johtaminen lisää motivaatiota, innostusta, vastuunkantoa ja yhteistyötä. Hyvä fiilis näkyy asiakkaille, vahvistaa meitä ja luo tuloksia.

Olemme sanoittaneet selkeästi ne peruspilarit, joihin me uskomme hyvässä johtamisessa. Nämä peruspilarit asettavat tavoitetason, johon pyrimme, kun johdamme itseämme ja muita. Johtamisessa olemme mukana arjessa, toimimme roolimalleina ja rakennamme siltoja. Kannamme vastuuta tiukoissa paikoissa.

Laadukas esihenkilötyö ja henkilöstö ovat meille tärkeitä. Koulutamme esihenkilöitä ja teemme suunnitelmallista työtä rekrytoinnissa sekä hyvinvoinnin, terveyden, turvallisuuden ja tasapuolisuuden tukemisessa.

Kiitokset

Kiitokset henkilöstölle hienosta työstä kuluneella tilikaudella. Tästä on hyvä jatkaa.

Lopuksi haluan muistaa perheyrytyksemme vahvaa taustahahmoa, yrityksen perustaja Väinö H. Bromanin vaimoa ja äitiäni **Riitta Bromania**, joka nukkui pois kesällä. Hän on omalla tuellaan ollut tärkeä osa yrityksemme tarinaa, jonka alkamisesta tulee vuonna 2025 kuluneeksi 60 vuotta.

Harri Broman

Konsernin hallituksen puheenjohtaja



Uskomme, että parempi johtaminen lisää motivaatiota, innostusta, vastuunkantoa ja yhteistyötä. Hyvä fiilis näkyy asiakkaille, vahvistaa meitä ja luo tuloksia.



Broman Group arvot

Vastuullisuus

Yrittäjyys

Asiakaslähtöisyys

Uudistuminen

Kannattavuus



Vaikka johtaminen on meillä jo nyt hyvällä tasolla, haluamme pitää hyvästä tasosta kiinni ja kehittyä edelleen.



Onnistuimme autoilussa

Autoilu on strategiamme ytimessä ja olemme tehneet sen eteen paljon töitä. Onnistuimme autoilussa kautta linjan.

Broman Group -konsernin liikevaihto kasvoi 3,7 % ja se oli 483,3 (466,0) miljoonaa euroa. Liikevoitto kasvoi 31,1 % ollen 32,6 miljoonaa euroa. Työllistimme tilikauden aikana keskimäärin 1 809 (1 780) henkilöä.

Markkina oli meille kuluttajakaupassa päättyneellä tilikaudella haastava. Strategisesti tärkeiden autoilutuotteiden kysyntä säilyi kuitenkin hyvänä ja kannatteli myyntejä.

Yritysmyyynnissä suoriuduimme tasaisen vahvasti. Onnistuminen oli ennen kaikkea systemaattisen työn tulosta, mutta menestystä siivitti myös tuima pakkastalvi.

Operatiivisesti tavoitteina oli parantaa tehokkuutta ja saatavuutta sekä optimoida varastoa. Saavutimme monella saralla merkittäviä tulosparannuksia, mutta osin tavoitteista jäätiin.

Kasvun maaperää tuleville vuosille

Loimme tilikaudella jälleen uusia mahdollisuuksia, joille voimme rakentaa tulevien vuosien menestystä. Kaikkien kolmen toimintamaamme uudet verkkokaupat tarjoavat runsaasti jatkokehityspotentiaalia digitaalisessa kaupassa. Suomen ja Viron uudistuneet kaupat otettiin käyttöön päättyneellä tilikaudella. Ruotsin verkkokauppa käynnistyi jo edellisen tilikauden lopulla.

Tulevien vuosien kasvua alustettiin erityisesti Ruotsissa, jossa Sundsvallin Motonet-tavaratalo täytti vuoden ja Örebron tavaratalo avattiin keväällä. Tähtäin on vahvassa kasvussa ja sitä tukevat vuoden 2025 viisi uutta avausta sekä asiakkailta saamamme erittäin positiivinen vastaanotto.

Myös yritysmyyynnissä olemme uuden kynnyksellä, mistä kerromme lisää seuraavilla sivuilla.

Asiakaslähtöisyys ja johtaminen kietoutuvat ihmisiin

Asiakas nousi päättyneellä tilikaudella uudella tavalla huomiomme keskipisteeksi. Kehitimme Motonetin kanta-asiakasohjelmaa, paransimme digitaalista ostopolkua ja jatkamme vahvaa painotusta asiakaspalveluun, joka on asiakaskokemuksen oleellisin ainesosa. Asiakaslähtöisyys on tärkein arvoistamme.

Nostimme myös johtamisen ja laadukkaan esihenkilötyön valokeilaan. Vaikka johtaminen on meillä jo nyt hyvällä tasolla, haluamme pitää hyvästä tasosta kiinni ja kehittyä edelleen. Hyvä johtaminen on väline, jolla mahdollistamme strategian toteutumisen arjessa.

Olemme saaneet tuloksia aikaan esimerkiksi perehdytyksen laadussa, mistä yhtenä osoituksena on nousumme kärkikymmenikköön Vastuullinen kesäduuni -kilpailussa. Työhyvinvointi kehittyy myös oikeaan suuntaan ja henkilöstön tyytyväisyys nousi henkilöstötutkimuksen mukaan erinomaiselle tasolle.

Kiitokset

Kiitos koko henkilöstöllemme sujuvasta ja suunnitelmallisesta yhteistyöstä. Kiitos myös asiakkaillemme ja kumppaneillemme!

Toni Stigzelius

Toimitusjohtaja, Broman Group



Moderni logistiikka varmistaa arjen sujuvuuden

Logistiikan tehokkuus ja sujuvat toimitukset
luovat onnistumisen mahdollisuuksia muille
konsernin yhtiöille. Olemme kehittäneet
toimintojamme eikä kehitys jää tähän.

Broman Logistics Oy:n liikevaihto kasvoi 5,1 % ja se oli 202,0 (192,1) miljoonaa euroa. Työllistimme tilikauden aikana 122 (114) henkilöä.

Broman Logisticsilla on takana hyvä tilikausi, joka on itselleni ensimmäinen koko konsernissa. Asiat ovat menneet eteenpäin ja ihmiset ovat sitoutuneet yhteisiin tavoitteisiin.

Toiminnot keskittyvät Keravalle

Ilmoitimme tilikauden loppupuolella, että keskitämme Broman Logisticsin toiminnan yhden logistiikkakeskuksen alle. Kaikki toiminnot Hyvinkään logistiikkakeskuksesta siirretään Keravan moderniin ja pitkälle automatisoituun keskukseseen. Muutoksen valmistelu on käynnissä ja se tapahtuu vaiheittain usean kuukauden aikana.

Ratkaisu siirtyä yhteen keskukseseen on tulevaisuuden ja tehokkuuden kannalta perusteltu. Meillä tulee olla valmiudet tehokkaaseen toimintaan konsernin kasvaessa ja kansainvälistyessä. Pelkästään vuonna 2025 avataan kuusi uutta Motonet-tavarataloa. Se on yli 10 prosentin lisäys tavaratalojen määrään.

Olemme laajentaneet Keravan tiloja ja lisänneet automaation määrää systemaattisesti jo usean vuoden ajan, aina siitä asti, kun hankimme keskuksen vuonna 2018. Keskukseseen on investoitu noin 70 miljoonaa euroa ja alkuvuodesta 2024 valmistui sen viimeisin laajennus.

Poikkeukset ovat uusi normaali

Päätyneelläkin tilikaudella emme välttyneet ulkopuolisen maailman asettamilta yllätyksiltä. Laivaliikenteen haasteet Suezin kanavassa hidastivat tuotteiden

saamista perille. Olimme tehneet tilaukset hyvissä ajoin ja teimme paljon töitä uudessa tilanteessa, joten viivästykset eivät juuri näkyneet asiakkaille asti.

Logistiikkaa lähellä olevassa ostotoiminnossamme on luotu ja uudistettu rakenteita, mikä osaltaan tukee onnistumisia logistiikassa ja asiakasrajapinnassa. Kun perusasiat ovat kunnossa, poikkeamiin on helpompi reagoida. Uudistumista on nähty niin järjestelmissä, valikoimanhallinnassa kuin yleisemminkin suunnitelmallisuuden lisääntymisessä. Tuomme pienen tauon jälkeen valikoimaan enemmän uutuuksia ja erityisesti haluamme kehittää omia tuotemerkkejämme.

Toimitusketjun vastuullisuus valokeilassa

Syvensimme kuluneen tilikauden aikana ymmärrystä toimitusketjun vastuullisuudesta ja jatkamme työtä sen parissa. Edellytämme, että tavarantoimittajamme täyttävät asettamamme, yleisesti hyväksytyt vastuullisuuden kriteerit. Uudet mittarit tukevat vastuullisuuden seurantaa.

Kiitokset

Haluan kiittää henkilöstöämme hienosta sitoutumisesta sekä kyvystä ja halusta uudistua. Olemme oikealla tiellä. Kiitos myös tavarantoimittajillemme, joista useimpien kanssa yhteistyö on jatkunut jo vuosia. Lopuksi kiitos asiakkaillemme, kun inspiroitte meitä tekemään puolestanne hyviä valikoimapäätöksiä.

Timo Hansio

Toimitusjohtaja, Broman Logistics Oy

Keskittyminen omiin vahvuuksiin toi puolustusvoiton

Ostovoima säilyi vaisuna, mutta onnistuimme kasvattamaan myyntiä omien vahvuksiemme – autoilun ja liikkumisen – ansiosta.



Motonet Oy:n liikevaihto kasvoi 1,4 % ja se oli 437,0 (430,8) miljoonaa euroa. Liikevoitto oli 31,6 miljoonaa euroa. Motonet Osäuhing Virossa jäi 8,4 (9,3) miljoonan euron liikevaihtoon. Tilikauden aikana työllistimme keskimäärin 1 446 (1 469) henkilöä.

Markkina ei tukenut myyntiä ja kuluttajien rahat olivat edelleen tiukassa. Omilla vahvuusalueillamme eli autoilussa ja muussa liikkumisessa myynti kehittyi hyvin. Kuvaan tilikautta puolustusvoitoksi.

Kanta-asiakasohjelmaa uudistamaan

Jatkoimme suunnitelmallisuuden ja tehokkuuden lisäämistä, jotta olemme talouden piristyessä iskukykyisiä. Esimerkiksi verkkokaupamme toimii nyt kaikissa toimintamaissa uudella alustalla.

Tunnumme asiakkaamme entistä paremmin ja terävoitamme kanta-asiakasohjelmaamme. Vuonna 2024 keskityimme kanta-asiakkaaksi liittymisen ja tunnistautumisen sujuvoittamiseen. Seuraavaksi uudistamme palkitsemista ja tuomme palvelumme mukaan ohjelmaan.

Avainpalvelu laajensi autoilun palveluita

Uusin palvelumme on avainpalvelu, jolla autoilija voi teettää avaimen autoonsa. Palvelu otettiin käyttöön keväällä kymmenellä paikkakunnalla, ja aiomme laajentaa sitä.

Vuokrattavat peräkärryt eli Motokärryt ovat liikkuneet teillä jo pitkään. Oli aika uudistaa ne hankkimalla 150 uutta peräkärryä.

Muissa palveluissamme tehtiin pieniä parannuksia. Esimerkiksi maksamisen tavat laajenivat Motopesu-palvelussa.

Uutena toimipisteenä Kirkkonummi

Avasimme keväällä Kirkkonummelle täyden palvelun Motonet-tavaratalon ja rengashotellin. Kyseessä on 41. talomme Suomessa.

Myös korjaamoverkostomme laajentui Kirkkonummelle. Meillä on nyt yhteensä 37 pääosin yrittäjävetoista korjaamoa palvelemissa autohuolloissa.

Loppukesästä aloitimme Tampereen alueen kolmannen Motonetin valmistelut Linnainmaalla. Avajaisia vietetään kesällä 2025.

Virossa luovitaan vaikeassa markkinatilanteessa

Virossa on tehty veronkorotuksia ja ne jatkuvat. Ostovoima on kärsinyt laajasti, mikä näkyy keskiostoksen pienenemisenä. Olemme sopeutuneet tilanteeseen ja saimme Virossakin aikaan puolustusvoiton.

Keskityimme oman toiminnan kehittämiseen, mistä esi-merkkinä avasimme tilikauden lopulla Viron verkkokaupan uudella alustalla ja teimme uudistuksia järjestelmätasolla.

Kiitokset

Kiitos tilikauden onnistumisista kuuluu henkilöstöllemme, joka on vastannut siitä, että asiakaskokemus kehittyy oikeaan suuntaan. Kiitos myös asiakkaillemme, erityisesti luottamuksesta ydinosamiseemme autoilussa. Ostovoima alkaa vähitellen näyttää piristymisen merkkejä ainakin Suomessa, joten katson tulevaisuuteen varovaisen positiivisesti.

Marko Röytiö

Toimitusjohtaja, Motonet Oy

Pitkäjänteistä työtä suotuisassa markkinassa



Varaosien hyvä saatavuus ja kattavat paikalliset varastot ovat vahvuutemme.



Ammattimainen asiakkuuksien hoito ja tehostunut logistiikka vauhdittivat menestymistämme. Positiivinen markkinaympäristö tuki kasvua.

Varaosamaailma Oy jatkoi vahvassa kasvussa. Liikevaihto oli 55,3 (48,6) miljoonaa euroa, missä on kasvua 13,8 %. Tilikauden liikevoitoksi muodostui 5,6 (2,7) miljoonaa euroa. Kehitimme omaa toimintaamme, mutta myös markkinaympäristö tuki kasvua: pitkä ja kylmä talvi vahvisti talven myyntejä, ja autokannan keski-ikä nousu ylläpiti varaosien kysyntää.

Oma logistiikka parantaa varaosien saatavuutta

Varaosien hyvä saatavuus ja kattavat paikalliset varastot ovat vahvuutemme. Erityisesti tilikauden loppua kohden uuden automaation käyttö vakiintui Keravan logistiikkakeskuksessamme, mikä tarkoitti yhä väheneviä toimituspuutteita ja -viiveitä. Myös pikati-lausten käsittely nopeutui. Tämä on näkynyt asiakkaille luotettavina ja oikea-aikaisina toimituksina ja hyvänä asiakaspalveluna.

Toimipisteverkostomme kasvoi yhdellä, kun avasimme keväällä yritysmyyntipisteen Kirkkonummella.

Selkärankana ammattimainen tekeminen

Aloitin Varaosamaailman toimitusjohtajana kesällä, kesken tilikauden. Jo alussa ilahduin siitä, kuinka ammattimaista toimintamme on niin asiakaskohtamisissa kuin tukitoiminnoissa. Henkilöstön vaihtuvuus on pysynyt alhaisena, mikä tuo jatkuvuutta tiimien ja toiminnan kehittämiseen.

Yli 20 vuoden yritysmyyntini kokemuksellani uskon systemaattiseen myyntityöhön sekä pitkäjänteiseen asiakassuhteiden kehittämiseen. Siksi jatkamme tutulla asiakaslähtöisellä linjalla emmekä tavoittele pikavoittoja. Jotta voimme olla asiakkaan liiketoiminnan tukena, tarvitaan myös välitöntä vuorovaikutusta ja kykyä reagoida.

Korjausvelka kasvaa

Finntest Oy:n liikevaihto oli 4,6 (4,3) miljoonaa euroa. Tilikausi oli lukujen valossa erittäin haastava. Tähän vaihtu ennen kaikkea markkinaympäristö, jossa käännettä parempaan on odotettu jo pidempään. Toimitusketjun haasteet puolestaan aiheuttivat Aasiasta tulevien tuotteiden viivästyksiä.

Taloudellinen epävarmuus jatkui edelleen ja se näkyi kalustoinvestointien vähäisessä määrässä. Autokannan vanheneminen ylläpitää huoltotarvetta mutta nyt tehdään vain välttämättömät.

Kysyntää edullisille tuotteille ja huolloille

Kysyntä painottui tilikaudella edullisempiin yleislaitteisiin laajempien korjaamolaitekokonaisuuksien sijaan. Investointien lykkääminen kasvattaa väistämättä painetta viedä nyt siirretyt investoinnit ennen pitkää maaliin. Toistaiseksi Finntestin pääpaino on ollut uusmyynnin sijaan huolto- ja korjaustoiminnassa, joiden avulla asiakkaiden nykyisten koneiden ja laitteiden elinkaarta on saatu pidennettyä. Diagnostiikassa kysyntä olikin ajoittain jopa tarjontaa suurempaa.

Finntest pääsi kuluvalle tilikaudella suunnittelemaan ja valmistelemaan ensimmäistä autokorjaamoa Suomen ulkopuolelle. Kyseessä oli sisaryritys Motonet AB:n korjaamo Ruotsin Örebrossa.

Oma myynti ja huolto tukijalkoina

Finntestin toiminta on tukeutunut kahdelle vahvalle tukijalalle: toinen vahvuuksista on oma myyntiorganisaatio ja toisena kilpailuetuna on oma huoltoverkosto. Näille kahdelle tukijalalle yhdessä on hyvä rakentaa kehittyvää liiketoimintaa ja suunnata kohti sulautumista Varaosamaailman kanssa. Sulautumisen yksityiskohdat tarkentuvat tilikauden mittaan.



AD Fin ja Finntest osaksi Varaosamaailmaa

AD FIN Oy:n koko osakekannan hankkiminen omistukseemme aiemman osaomistuksen (65 %) sijaan vahvistaa kilpailukykyämme. Samalla saavutamme vahvemman roolin kansainvälisen AD-ketjun jäsenenä.

Strategisena tavoitteenamme on jo pitkään ollut tiivistää Varaosamaailman ja sisaryhtiö Finntestin välistä yhteistyötä. Loppukesän laajalla laitekoulutuksella paransimme Varaosamaailman myyntihenkilöiden valmiuksia auttaa asiakasta myös korjaamon kone- ja laiteasioissa. Näin toimimalla pystymme hyödyntämään Varaosamaailman myyntikanavia myös Finntestin laitteiden tarjoamiseen ja parantamaan asiakaskokemusta.

Yritysmyyntien mahdollisuudet moninkertaistuvat, kun Finntest sulautuu Varaosamaailmaan vuoden 2025 aikana ja pääsemme hyödyntämään uutta asemaamme AD-ketjussa täydellä voimalla. Yhdessä tekeminen

konkretisoituu uudella tavalla, kun siirrymme toimimaan yhden yhtiön ja johdon alla.

Kiitokset

Haluan kiittää Varaosamaailman tiimiä ja koko taloa lämpimästä vastaanotosta ja mutkattomasti alkaneesta yhteistyöstä. Kiitos myös asiakkaillemme luottamuksesta ja yhteistyön kehittämisestä yhdessä.

Lisäksi kiitän Finntestin entistä toimitusjohtajaa **Risto Miettistä**. Hän on vuosien työllään edistänyt korjaamolaitteiden liiketoimintaa systemaattisesti. Tartumme ennakkoluulottomasti yritysmyyntiin uusiin mahdollisuuksiin yhtenäisellä ja ammattitaitoisella tiimillä ja entistä vahvemalla B2B-konseptilla.

Arto Palsio

Toimitusjohtaja, Varaosamaailma Oy

Pienestä kasvavaksi ketjuksi

Laajentumismatka on vielä aluillaan Ruotsissa, ja ensimmäiset opit ja kokemukset näyttävät meille suuntaa.



”

Ensimmäiseen kokonaiseen kaupankäyntivuoteen mahtui paljon onnistumisia.

Motonet AB:n liikevaihto oli noin 10 miljoonaa euroa. Yhtiö tuotti odotetusti liiketappiota, koska uudet avaukset ja suuret kiinteät kulut rasittivat tulosta käynnistysvaiheessa.

Ensimmäiseen kokonaiseen kaupankäyntivuoteen mahtui paljon onnistumisia. Olemme saaneet syyskuussa 2023 avatun Sundsvallin tavaratalon toimimaan tehokkaasti ja asiakkaat ovat löytäneet meidät. Keväällä 2024 avasimme Örebrossa ja teimme avajaispäivänä kaikkien aikojen avajaismyynnit. Olemme onnistuneet luomaan hyviä asiakaskokemuksia ja meillä asioineet haluavat palata.

Varaosamyynti on vahvaa ja varaosien erinomainen saatavuus on yllättänyt asiakkaat. Iloitsemme myös yritysmyyntin onnistumisesta. Niin sopimusasiakkaiden määrä kuin myynti kehittyvät hyvin.

Luotamme konseptiimme

Olemme oppineet vuoden aikana paljon ja tunnistaneeet, missä asioissa meidän pitää vielä optimoida. Henkilöstömäärä kasvaa toisena varsinaisena toimintavuotenaamme yli 200 työntekijään. Mittakaavan kasvaessa kehitämme prosesseja edelleen. Kaikessa kulkee mukana kustannustehokkuus ja kulttuurin vahvistaminen sekä luotto konseptiimme.

Kehitämme valikoimatyötä ja toimituksia sekä vahvistamme brändiä. Useamman tavaratalon myötä tunnettuuden kasvattaminen on helpompaa ja kustannustehokkaampaa. Meidän pitää saada ruotsalaiset tuntemaan myös Suomessa suosittu Motomaatti ja muut palvelumme, ovathan ne keskeinen osa konseptiamme.

Kymmenen tavaratalon raja ylitettäneen 2026

Valmistelemme vuodelle 2025 peräti viiden tavaratalon avausta: **Linköping, Jönköping, Uumaja, Gävle ja Västerås.**

Vuoden 2025 avajaiset ajoittuvat molemmin puolin kesää ja ovat koko konsernille, ei vain Ruotsin tiimille, iso ponnistus. Etenemme tarkan suunnitelman mukaan, mutta myöhästymiset ja muut yllätykset ovat aina mahdollisia. Osa tulevista tavarataloista on etelämpänä kuin suunnittelimme. Laajentumisen pääpaino on kuitenkin edelleen Tukholman pohjoispuolella, jossa sesongit ja ilmasto vastaavat Suomea. Kauppapaikoista käytiin kuluneen tilikauden aikana lukuisia neuvotteluja ja suunnittelemme useita avauksia tuleville vuosille.

Saamme pian auki ensimmäisen korjaamon Örebrossa, jossa toimintaa ei päästy aloittamaan heti kesällä 2024 globaalien toimitushaasteiden takia.



Kiitokset

Kiitos koko Ruotsin tiimille, henkilöstölle muissa maissa sekä kumppaneillemme Ruotsissa ja muualla. Toivon, että tartumme nöyrästi ja päättäväisesti matkan varrella saatuihin oppeihin, mutta olemme myös ylpeitä onnistumisistamme.

Kiitos erityisesti asiakkaamme! Teitä on kantaasiakkaina jo yli 50 000 ja yritysasiakkaina noin tuhat.

On ollut ilahduttavaa huomata, että laajentumisemme on herättänyt mielenkiintoa Itämeren molemmin puolin.

Johan Ljung

Toimitusjohtaja, Motonet AB

Tunnusluvut

LIKEVAIHTO / M€



LIKEVOITTO / M€



OMAVARAISUUSASTE / %



HENKILÖSTÖMÄÄRÄ



Tuloslaskelma

	1.10.2023–30.9.2024	1.10.2022–30.9.2023
LIIKEVAIHTO	483 336 314,31	466 013 047,61
Liiketoiminnan muut tuotot	3 262 872,68	3 026 305,54
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	-280 572 999,69	-232 492 297,58
Varastojen muutos	3 716 440,48	-46 552 689,87
Ulkopuoliset palvelut	-828 473,99	-213 839,86
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-277 685 033,20	-279 258 827,31
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-66 522 964,18	-65 336 131,49
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	-11 387 478,89	-11 292 586,92
Muut henkilösivukulut	-2 741 144,26	-2 801 399,71
Henkilösivukulut	-14 128 623,15	-14 093 986,63
Henkilöstökulut yhteensä	-80 651 587,33	-79 430 118,12
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-2 728 026,61	-2 309 906,24
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-2 728 026,61	-2 309 906,24
Liiketoiminnan muut kulut	-93 026 772,87	-83 275 300,29
Osuus osakkuusyritysten voitosta	99 399,29	96 982,73
LIIKEVOITTO	32 607 166,26	24 862 183,92
Rahoitustuotot ja -kulut		
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	11 956,68	325,00
Muut korko- ja rahoitustuotot	2 601 043,15	607 453,35
Arvonalentumiset vaihtuvien vastaavien arvopapereissa	26 718,47	-15 086,85
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-1 066 209,36	-396 872,07
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	1 573 508,94	195 819,43
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	34 180 675,20	25 058 003,35
Tuloverot	-6 864 220,07	-4 886 854,46
Laskennalliset verot	236 389,89	-48 979,48
TILIKAUDEN VOITTO	27 552 845,02	20 122 169,41

Tase

	30.9.2024	30.9.2023
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	71 300,00	61 200,00
Konserniliiketoivo	572 728,23	0,00
Muut aineettomat hyödykkeet	2 484 808,12	1 922 776,75
Ennakkomaksut	0,00	774 375,75
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	3 128 836,35	2 758 352,50
Aineelliset hyödykkeet		
Rakennukset ja rakennelmat	230 145,36	192 537,38
Koneet ja kalusto	4 760 939,35	3 547 605,27
Muut aineelliset hyödykkeet	3 489,61	6 979,22
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	990,00	3 300,00
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	4 995 564,32	3 750 421,87
Sijoitukset		
Osuudet osakkuusyhtiöissä	0,00	1 131 840,92
Muut osakkeet ja osuudet	11 915,21	10 308,95
Muut saamiset	249 522,40	241 334,06
Sijoitukset yhteensä	261 437,61	1 383 483,93
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	8 385 838,28	7 892 258,30
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
Valmiit tuotteet/tavarat	155 383 804,77	151 490 554,61
Ennakkomaksut	8 182 479,64	3 039 194,85
Vaihto-omaisuus yhteensä	163 566 284,41	154 529 749,46
Pitkäaikaiset saamiset		
Laskennalliset verosaamiset	2 060 767,38	1 753 582,17
Muut saamiset	950 667,93	705 542,38
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	3 011 435,31	2 459 124,55
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	6 219 184,62	4 911 282,15
Muut saamiset	109 663,87	97 834,89
Siirtosaamiset	12 135 042,72	15 271 912,12
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	18 463 891,21	20 281 029,16
Rahoitusarvopaperit		
Muut osakkeet ja osuudet	34 257 590,68	29 797 779,43
Rahoitusarvopaperit yhteensä	34 257 590,68	29 797 779,43
Rahat ja pankkisaamiset	35 967 231,16	35 790 920,09
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	255 266 432,77	242 858 602,69
VASTAAVAA YHTEENSÄ	263 652 271,05	250 750 860,99

	30.9.2024	30.9.2023
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA		
Osakepääoma	360 000,00	360 000,00
Muuntoero	-56 921,30	-53 017,03
Edellisten tilikausien voitto/tappio	170 864 704,14	158 409 035,73
Tilikauden voitto/tappio	27 552 845,02	20 122 169,41
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	198 720 627,86	178 838 188,11
VIERAS PÄÄOMA		
Pitkäaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	3 958 333,35	4 375 000,01
Saadut ennakot	46 152,00	36 152,00
Laskennalliset verovelat	230 245,34	159 450,02
Muut velat	147 148,00	147 297,17
Pitkäaikainen yhteensä	4 381 878,69	4 717 899,20
Lyhytaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	416 666,66	7 416 666,66
Saadut ennakot	1 006,45	0,00
Ostovelat	33 263 561,82	29 603 276,29
Muut velat	14 181 437,35	11 712 119,77
Siirtovelat	12 687 092,22	18 462 710,97
Lyhytaikainen yhteensä	60 549 764,50	67 194 773,69
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	64 931 643,19	71 912 672,88
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	263 652 271,05	250 750 860,99

Broman Group hallitus



Väinö H. Broman
Perustaja, hallituksen jäsen



Harri Broman
Hallituksen puheenjohtaja



Eero Broman
Hallituksen varapuheenjohtaja



Jaana Viertola-Truini
Hallituksen jäsen



Peter Ahlström
Hallituksen jäsen



Sanna Suvanto-Harsaae
Hallituksen jäsen



Heikki Norta
Hallituksen jäsen

Broman Group Oy

PL 169, 80101 Joensuu

Tulliportinkatu 55, 80130 Joensuu

Puh. 030 621 1000

bromangroup.fi