

BROMAN
Group

AVAAMME

tänään 14.5. klo 8
**HYVIEN AUTOIEN
LIIKKEEN**
SUVANTOKATU 3:SSÄ



DATSUN

Vuosikertomus 2025

"Niin kuin näkyy,
kasvua on pikkasen tullut."

- kauppaneuvos Väinö H. Broman, Broman Groupin perustaja

Kansikuva: Aki Rask.
Tavarantoimittajapäivät
Helsingin Olympiastadionilla
27.5.2025.

Muut kuvat: Jami Ivanoff,
Teemu Kuusimurto ja
Bromanien kotialbumi.

Sisällys

Suomalainen menestystarina täytti 60 vuotta	5
Kasvu on meidän DNA:ssa	9
Tilikauden kohokohdat	12
Rakennamme tulevaisuutta yhdessä sidosryhmien kanssa	14
Broman Groupin vuosi	18
Broman Yhtiöiden vuosi	20
Hallituksen puheenjohtajan katsaus	22
Konsernin toimitusjohtajan katsaus	26
Motonet	30
Motonet Ruotsi	32
Varaosamaailma	34
Broman Logistics	36
Konsernin tilinpäätös	38
Hallitus	41



5

60-vuotiskevät oli täynnä tapahtumia. Juhllaisuudet aloitti lahjoitustilaisuus, joka pidettiin Joensuun Suvantokadulla – siellä, mistä Broman Groupin tarina 1960-luvulla alkoi.

**Vuosikertomus on katsaus
tilikauteen 2024–2025 ja
samalla tiivistelmä Broman
Groupin 60-vuotisesta
kasvun matkasta.**

Suvantokadun pienestä liikkeestä on kasvanut kansainvälinen perheyrittäjä, jonka juuret ja arvot näkyvät edelleen jokaisessa päätöksessä.



Suomalainen menestystarina täytti 60 vuotta

Kun kauppaneuvos **Vainö H. Broman** perusti vuonna 1965 Joensuuhun autoja ja varaosia myyvän liikkeen, sen osoite oli Suvantokatu 3.

Toukokuussa 2025 samassa Suvantokadun kiinteistössä tuoksui vastakeitetty kahvi. Juhlaviikko alkoi lämpimillä kohtaamisilla, kun olimme kutsuneet paikalle kaikki syntymäpäivälahjoitusten saajat. Heidän kiitospuheensa valottivat jokaisen toimijan merkityksellistä työtä.

Jaoimme miljoona euroa useille yhteiskunnallisille toimijoille, joiden kautta voimme vaikuttaa laajasti. Huomioituksi tulivat niin luonnonsuojelu, maanpuolustus, nuoret kuin koulutus ja karjalainen kulttuuri.

Juhlapäivän merkitykselliset hetket

Samalla viikolla juhlimme Joensuussa suvun, henkilöstön ja sidosryhmien kesken. Juhlavan illan aloitti presidentti **Sauli Niinistön** juhlapuhe, jossa hän korosti ahkeran työn ja riskinoton merkitystä ja muistutti, millainen rooli yrityksillä on työllistämisen ja maamme taloudelle.

Juhlassa huomioimme Keskuskauppakamarin ansiomerkein yli 25 vuotta talossa työskennelleet. Heistä peräti neljän ura on kestänyt yli 40 vuotta. Moni kuvaili, että pitkän viihtymisen



salaisuus on kasvu, joka on pitänyt työtehtävät vaihtelevina ja kehittyvinä. Huomioitujen henkilöt on lueteltu sivulla 25.

Kauppaneuvos **Harri Broman** sai juhlassa yllätykseksensä elinkeinoelämän ansioristin. ”Bromanin huikea ura perheyrittäjyksen jatkajana ja yrityksen kasvattajana ja kansainvälistäjänä sekä hänen työnsä elinkeinoelämän edellytysten puolestapuhujana ovat vertaansa vailla”, kuuluivat perustelut.

Kasvu ja yhteistyö esillä tavarantoimittajapäivässä

Osana kevään juhlakautta järjestimme tavarantoimittajapäivän, jossa kiitimme kumppaneitamme ja juhlistimme yhdessä heidän kanssaan 60-vuotista taivaltamme. Päivän aikana esittelimme konsernin strategiaa ja kasvusuunnitelmia sekä keskustelimme siitä, miten voimme kehittää yhteistyötä entistä sujuvammaksi ja vaikuttavammaksi. Yhteinen suunta koettiin tärkeäksi – päiville osallistui 300 vierasta eri puolilta maailmaa.

Henkilöstön yhteinen merkkipaalu

Jokainen Broman Groupin yksikkö järjesti vielä omat juhlatilaisuutensa. Niiden ohjelmassa oli kakkukahvit ja Broman Groupin tarinasta kertova lyhytelokuva. Elokuvan tiivistelmä on katsottavissa oheisen QR-koodin kautta.

Samalla, kun juhlimme menneitä, katse on tiukasti tässä hetkessä ja tulevassa. Suvantokadun pienestä liikkeestä on kasvanut kansainvälinen perheyryitys, jonka juuret ja arvot näkyvät edelleen jokaisessa päätöksessä. Tämä kaikki ei olisi mahdollisia ilman meidän kaikkien tekemistä – sinun, minun, meidän. Kiitos, että olet osa tätä tarinaa.



"Meillä on takana 60 vuotta hienoa historiaa ja toivottavasti edessä saman verran."

- Outi Broman,
perheyrytyksen kolmas sukupolvi

"Ilman henkilöstöä tätä tarinaa ei olisi."

- Eero Broman,
hallituksen varapuheenjohtaja

Vuoden 2025 juhlavideon pääset katsomaan kokonaisuudessaan täältä:



Bromanien kolme sukupolvea kokoontuivat 60-vuotisjuhlassa.

"Ahkera yrittäminen on aina ollut Broman Groupin menestyksen tärkein syy. Ennakkoluuloton ja rohkea toiminta sekä harkittujen riskien ottaminen on johtanut kasvuun. On hienoa nähdä, että asenne on periytynyt kolmanteenkin sukupolveen", Väinö H. Broman sanoo.



Kasvu on meidän DNA:ssa

1960-luvun alussa **Väinö H. Bromanin isä Eric** lähetti poikansa Japaniin neuvottelemaan Datsun-autojen tuonnista Suomeen. Vuonna 1962 maahan saapui yli 700 Datsun Bluebirdiä.

"Isäni poismenon jälkeen Datsun-erän rahoitus oli vaakalau-dalla ja lopulta myin osuuteni yhtiöstä. Rahaa tuli sen verran, että Helsingissä ei ollut varaa yrittää ja valitsin Joensuun. Rakensin tänne uuden autotalon ja täällä ollaan edelleen", kuvailee perustaja **Väinö H. Broman** alkua.

Ensimmäiset vuodet olivat vaihtelevia ja päivät pitkiä, mutta periksiantamattomuus palkittiin: Pielisensuun Auto Oy menestyi autokaupassa ja siirtyi vähitellen varaosamyyntiin avaten vuosittain uusia liikkeitä. Yrityksen viesti asiakkaille oli tuolloin "autoilijat eduksenne".

1980-luvulla yritys liittyi kansainväliseen AD-organisaatioon, mikä toi suorat yhteydet valmistajiin ja mahdollisti kasvun. Nykyään Broman Group omistaa AD FIN Oy:n kokonaan.

Perhe päättää yksimielisesti

Vuonna 1995 tehtiin sukupolvenvaihdos, ja yritys jatkoi kasvua poikien **Harrin** ja **Eeron** johdolla. He olivat tulleet yritykseen jo nuorina hyllyttämään ja tutustumaan työntekoon.

"Poikia kiinnosti isän työ. Heille kävi selväksi, että istumalla ei menesty, vaan tekemällä. Olen minä kuoppiakin nähnyt ja

sillä kokemuksella olen nuorempia neuvonut. Pojilla taas oli tuoreita ajatuksia, joita kuuntelin mielelläni."

Isä kuljetti poikia mukanaan kaikkialla. Näin syntyi kolmen ryhmä, joka päätti asioista aina yksimielisesti, 3-0.

"Istumalla ei menesty, työtä tekemällä kyllä."

**- Väinö H. Broman,
Broman Groupin perustaja**

Matkalla miljardiin

2000-luvun alussa Motonet nähtiin strategisena mahdollisuutena. Kaupat syntyivät monien vaiheiden jälkeen vuonna 2007 ja Eero siirtyi Turkuun rakentamaan henkilöstön luottamusta. Pian kasvua alettiin hakea myös Suomen ulkopuolelta, ensin Virossa vuonna 2016 ja vuodesta 2023 lähtien Ruotsista. Logistiikka laitettiin kansainvälistymisen vaatimalle tasolle ostamalla vuonna 2018 Keskolta logistiikkakeskus, josta on uudistettu yksi Euroopan moderneimmista.

Joensuun Suvantokadun 200 neliötä ovat nyt 280 000 neliötä. Työntekijöitä on yli 2000. Pitkän tähtäimen tavoitteena on yli miljardin myynti – ja toinen 60-vuotinen lisää.

Ylpeydellä osana yhteiskuntaa

Bromanit ovat tukeneet suomalaisten hyvinvointia lahjoituksin 1970-luvulta saakka. Kohteina ovat muun muassa lasten ja nuorten avustustyö, koulutus, urheilu, kulttuuri, maanpuolustustyö sekä sotaveteraanit, pääosin yrityksen synnyinseuduilla Pohjois-Karjalassa.

”En ole itse kuluttanut, vaan antanut yhteiskunnalle takaisin. Pojat ovat ottaneet lahjoittamisen omakseen ja tänä päivänä lapsenlapsetkin tuovat ehdotuksia. Ne ovat hyviä kohteita”, sanoo Väinö H. Broman.

Kolmas polvi lisää: ”Se on juurtunut meihinkin. Ollaan ylpeitä yritystoiminnasta mutta myös ylpeitä siitä, että menestyvän yritystoiminnan kautta voimme tukea meille tärkeitä asioita”, kiteyttää **Outi Broman**.

"Minä en ole itse kuluttanut, vaan antanut takaisin yhteiskunnalle."

**- Väinö H. Broman,
Broman Groupin perustaja**



Tilikauden kohokohdat



Juhlimme 60-vuotista matkaa

Juhlistimme Broman Groupin 60-vuotispäivää ja sen yhteydessä pitkiä uria. Peräti neljä henkilöä on työskennellyt meillä yli 40 vuotta. Kiitos sitoutumisestanne!



Lahjoitimme 1 000 000 euroa

Teimme juhluvuoden kunniaksi yhteensä miljoonan euron lahjoitukset eri kohteisiin. Lahjoitusperinne on jatkunut 1970-luvulta saakka.



Vahvistimme yritysmyyntiä

Avasimme viisi uutta Varaosamaailman toimipistettä ja omistamme nyt 100 prosenttia AD FIN Oy:stä.



Uudistimme autokannan muuttuessa

Päätimme rakentaa kaikkien Suomen Motonet-tavaratalojen yhteyteen suurteholatausasemat lähivuosina. Ensimmäiset asemat ovat jo käytössä.



Kutsuimme tavarantoimittajat Olympiastadionille

Saimme vieraaksemme 300 tavarantoimittajaa, joille esittelimme strategiamme, historiamme ja kauniin suomalaisen kevätillan Olympiastadionilla.



Avasimme 50. Motonet-tavaratalon

Syyskuussa 2025 avasimme Motonetin Gävlessä. Samalla Motonet-ketju saavutti hienon 50 tavaratalon rajapyykin.



Keskitimme logistiikan Keravalle

Keskitimme toimintamme Keravalle yhteen Euroopan modernimmista logistiikkakeskuksista. Se luo tehokkuutta ja lisää valmiuksia kasvuun.



Mahdollistimme kesätyöntekijöille onnistuneen kesän

Menestyimme kesätyöpaikkojen vertailussa. Yhtenä onnistumisen avaimena olivat uudet työkummit, jotka auttoivat nuoria pääsemään kiinni työyhteisöön ja työelämään laajemminkin.

Rakennamme tulevaisuutta yhdessä sidosryhmien kanssa

Broman Group lanseerasi Supplier Standardin

Olemme ottaneet merkittäviä askelia kohti läpinäkyvämpää ja vastuullisempaa toimitusketjua lanseeraamalla Broman Groupin Supplier Standardin. Standardi toimii yhteisenä pelikirjana kaikille tavarantoimittajillemme ja se pohjautuu muun muassa kansainvälisiin ihmisoikeus- ja ympäristöperiaatteisiin sekä EU:n vastuullisuusvaatimuksiin.

Standardin tavoitteena on varmistaa, että jokainen yhteistyökumppanimme täyttää asettamamme vähimmäisvaatimukset ja sitoutuu jatkuvaan parantamiseen. Yhteisiin raameihin sitoutuminen on edellytys yhteistyölle.

Yhdessä tavarantoimittajiemme kanssa teemme systemaattista ja tavoitteellista työtä, jotta tuotteet ja palvelut syntyvät vastuullisesti, ihmisiä ja ympäristöä kunnioittaen. Standardi ohjaa meitä tässä työssä.



Yrityskulttuurimme sai sanoituksen

Keväällä 2025 Broman Groupissa käynnistettiin Navigaattori-kulttuurihanke, joka selvitti, mikä meitä yhdistää ja vie eteenpäin. Navigaattori sanoittaa Broman Groupin yrityskulttuuria ja kuvaa tapamme toimia, jotka mahdollistavat strategian toteutumisen ja kansainvälisen kasvun. Kulttuurin kuvauksen pohjana oli tutkimus, johon osallistui satoja konsernin työntekijöitä kaikilta markkinoiltamme.

Tutkimus toi näkyväksi sen, mikä kulttuurissamme toimii ja mihin suuntaan haluamme kehittyä. Kulttuurimme syntyy rohkeudesta uudistua, yhteistyöstä ja välittämisestä sekä vahvasta ammattitaidosta. Se näkyy työssä viihtymisenä ja tuntuu hyvänä palveluna.

Navigaattori toimii kompassina, joka auttaa suunnistamaan muutoksessa ja yhdistää meidät yli konserniyritysten, toimipaikkojen ja maiden rajojen. Kulttuurin tutkiminen osoitti, että suunta on oikea ja meillä on kulttuuri, josta voimme olla ylpeitä. Se on rakentunut 60 vuoden aikana vahvoista arvoistamme.

Tutkimuksessa tunnistetut kulttuurimme kulmakivet:

- **Rohkea:** uskallamme uudistua, tarttua mahdollisuuksiin ja etsiä uusia ratkaisuja.
- **Yhdessä tekevä:** onnistumme tiiminä, tuemme toisiamme ja rakennamme yhteistä suuntaa.
- **Välittävä:** pidämme huolta toisistamme, asiakkaistamme ja ympäröivästä yhteisöstä.
- **Asiantunteva:** jaamme osaamista, opimme jatkuvasti ja teemme työmme tinkimättömällä ammattitaidolla.

10 000

aurinkopaneelia, jotka tuottavat sähköä
vuodessa yli 2,7 GWh

1300 MWh

vertailukelpoinen energiansäästöemme vuodessa

Ensimmäinen
päästölaskentamme valmistui.
Se ohjaa tulevia tavoitteitamme ja
toimenpiteitämme.

Toimimme vastuullisesti,
jotta asiakkaamme menestyvät,
työntekijämme voivat hyvin ja
ympäristö sekä yhteiskunta tulevat
huomioituiksi. Kun pidämme huolta
kokonaisuudesta, liike ei pysähdy
koskaan.

6

Motonet-tavaratalojen määrä kasvoi
tilikaudella kuudella, mikä sivuaa yhden
tilikauden avajaisennätystä.

Arvomme:
Asiakslähtöisyys
Vastuullisuus
Yrittäjyys
Uudistuminen
Kannattavuus

430

kesätyöntekijästä 16 %
alle 18-vuotiaita

4,15/5

tyytyväisyys esihenkilötyöhön

15 %

vähemmän mielenterveyteen
liittyviä sairauspoissaoloja

98 %

kesätyöntekijöistä kiitti
esihenkilön ja tiimin tuesta

Broman Groupin vuosi

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. 60-vuotias perheyrittäjä on alansa johtava toimija Suomessa. Se laajentaa voimakkaasti Ruotsissa ja toimii myös Virossa. Konserniin kuuluvat Motonet, Varaosamaailma ja Broman

Logistics, joissa työskentelee yhteensä yli 2 000 ammattilaista. Vuonna 2025 konsernin liikevaihto oli 516 miljoonaa euroa. Broman Groupille on tärkeää edistää suomalaista hyvinvointia: tuki kohdistuu lasten ja nuorten avustustyöhön, urheiluun, kulttuuriin, luonnonsuojeluun, maanpuolustustyöhön ja sotaveteraaneille.

Motonet-tavaratalo: Suomi 42, Viro 1, Ruotsi 7

AD VaraosaMaailma: 43 toimipistettä

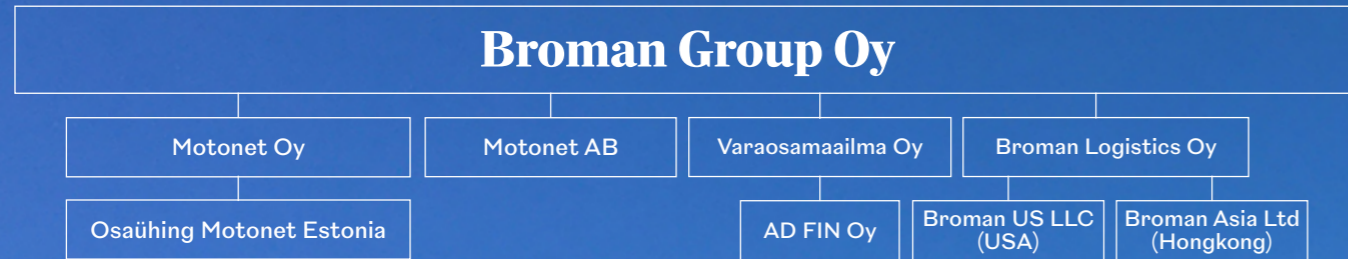
Broman Logistics: Kerava, Hyvinkää

Broman Group hallinto: Joensuu, Turku, Vantaa

Motonet AB hallinto: Tukholma

Broman Groupin ostokonttorit:

Hongkong ja New York



516 M€

Liikevaihto

68 %

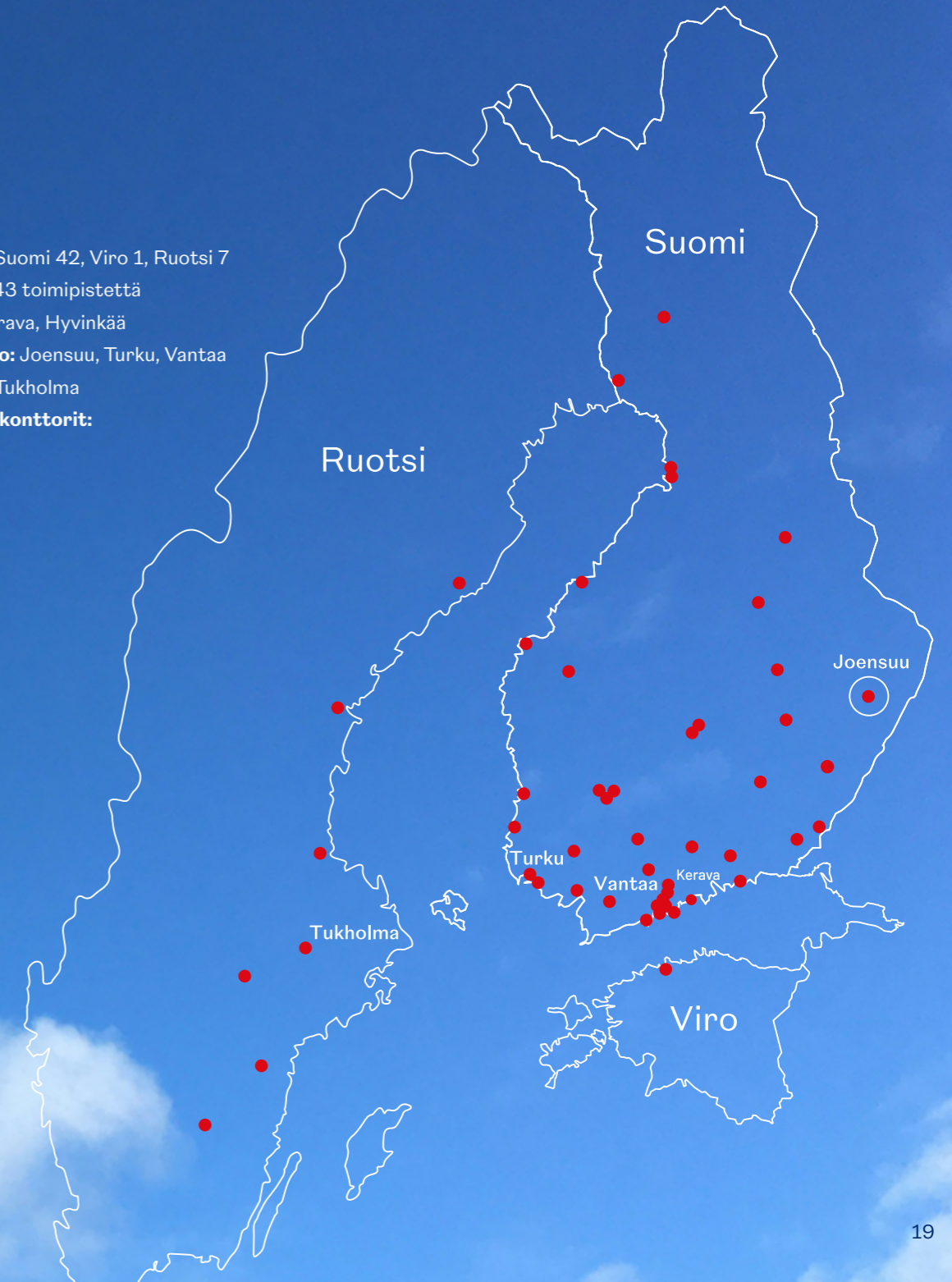
Omavaraisuusaste

1 828

Henkilöstö keskimäärin

93

Toimipisteet



Broman Yhtiöiden vuosi

Kiinteistöjen jatkuva kehittäminen ja huolellinen ylläpito ovat Broman Yhtiöiden liiketoiminnan ytimessä. Pääosa kiinteistöistä on Broman Groupin käytössä.

Viime vuosien tapaan energiansäästö oli kuluneenkin vuoden keskeinen teema. Vertailukelpoinen energiansäästöimme oli lähes 1300 MWh, joka vastaa kahden keskikokoisen Motonet-tavaratalon vuosikulutusta.

Jatkoimme päättyneellä tilikaudella lämpöpumppujärjestelmien asennuksia kiinteistöissämme aiempien hyvien tulosten perusteella. Nämä investoinnit parantavat tavaratalokiinteistöjen sisäolosuhteita kesäisin ja vähentävät lämmitysenergian kulutusta jopa 50 prosenttia.

Kiinteistöjen pitkän tähtäimen korjaukset ja perusparannukset etenevät pitkäjänteisen suunnitelman mukaisesti. Tänä vuonna investoimme korjauksiin ja perusparannuksiin noin miljoona euroa.

Rakentaminen jatkuu

Tilikauden aikana valmistui Tampereen Linnainmaan kiinteistö. Se sisältää Motonet-tavaratalon, autokorjaamon ja rengashotellin sekä katsastusaseman.

204,6 M€

Taseen loppusumma

63,9 %

Omavaraisuusaste

25 ha

Kiinteistöjen pinta-ala

35

Kiinteistöt

Keravan logistiikkakeskukseen valmistui 500-neliöinen patruunavarasto, jonka Broman Logistics otti käyttöön kesällä. Keravalla käynnistyi myös logistiikkakeskuksen vastaanoton laajennushanke, joka on laajuudeltaan 2 300 neliometriä.

Broman Yhtiöillä on käynnissä kaavoitushankkeet Vaasassa ja Seinäjoella. Ne tähtäävät tilojen rakentamiseen Motonet-tavaratalojen ja muiden toimijoiden käyttöön. Porvoossa tehtiin tonttihankinta uutta tavarataloa varten. Uudet tavaratalot korvaavat tulevaisuudessa nykyiset. Lisäksi Jyväskylän Seppälässä valmistellaan Motonet-kiinteistön laajennusta.

1.10.2025 alkaneen tilikauden alussa myimme Kiinteistö Oy Keravan Alikeravantie 77:n koko osakekannan Broman Group Oy:lle.



Broman Group -konsernin 60-vuotisjuhlavuosi täynnä tapahtumia

Yhtiömme perustamisesta tuli 14.5.2025 kuluneeksi 60 vuotta. Erityisen hienoa on se, että yrityksen perustaja, kauppaneuvos **Väinö H. Broman**, sai olla mukana juhlinnassa. Alkuun pienessä 200 neliön puutalossa Joensuun Suvantokadulla sijainneesta yrityksestä on vuosikymmenten aikana kasvanut merkittävä toimija vähittäiskaupassa.

Motonet kolmella markkinalla

Kuluneen tilikauden aikana kohtasimme asiakkaita kolmella eri markkinalla: Suomessa, Ruotsissa ja Virossa. Ruotsiin avasimme tilikaudella peräti viisi uutta tavarataloa: Linköpingiin, Jönköpingiin, Västeråsiin, Uumajaan ja Gävleen. Lisäksi Suomeen avattiin yksi uusi tavaratalo Tampereelle Linnainmaalle. Ruotsin voimakkaan laajentumisen myötä henkilöstömme määrä ulkomailla on ylittänyt jo 250 henkilön rajan. Lisäksi konsernilla on ostokonttorit Hongkongissa ja New Yorkissa.

Vähittäiskaupan kehitys eri toimintamaissamme oli edelleen väisua, etenkin Suomessa ja Virossa. Kuluttajien luottamus omaan talouteensa ja yleinen geopoliittinen tilanne ovat pitäneet säästämisasteen korkealla. Lisääntyneet käytettävissä olevat tulot eivät ole vielä realisoituneet kulutukseen.

Yritysmyyntissä kasvua ja yritysjärjestelyjä

Yritysmyyntimme on sen sijaan kasvanut hienosti kaksinumeroisin kasvuluvuin. Olemme voittaneet selkeästi markkinaosuutta vahvimmalla osa-alueellamme, autojen varaosa- ja tarvikekaupassa.

Tilikauden aikana saatoimme päätökseen kaksi eri yritysjärjestelyä. AD FIN Oy liitettiin Varaosamaailma Oy:n tytäryhtiöksi ja sen toiminnot yhdistettiin saman johtamisjärjestelmän alle. Finntest Oy puolestaan fuusioitiin osaksi Varaosamaailma Oy:n toimintoja. Nämä molemmat muutokset ovat tuoneet selkeyttä yritysmyyntiimme. Uusi toimintamallimme tarjoaa entistä kilpailukyisemmän kokonaisuuden asiakkaillemme sisältäen nyt myös AD-korjaamotoiminnan ja kone- ja laitekaupan.

"Pikkupoikana luin Suvantokadun takahuoneessa Datsunin varaosakirjoja. Ne ovat ensimmäiset muistoni tästä yritystoiminnasta."

**- kauppaneuvos Harri Broman,
Broman Groupin hallituksen
puheenjohtaja**



Harri Broman, Broman Groupin hallituksen puheenjohtaja



Yksi Väinö H. Bromanin maahantuomista Euroopan ensimmäisistä Datsuneista on Broman Groupin toimistolla Vantaalla.

Työkykyä hyvällä johtamisella

Kuluneena vuonna satsasimme merkittävästi työkykyjohtamiseen. Saavutimme myös hienoja tuloksia: kokonaissairauspoissaolot laskivat 12 prosenttia ja mielenterveysyistä johtuvat poissaolot peräti 15 prosenttia. On tärkeää tarjota tukea jo varhain, ja kävimmekin yli 800 varhaisen tuen keskustelua.

Otimme käyttöön esihenkilötyön tueksi itse kehittämämme johtamisen korttipakan, joka näkyy arjessa eri kanavissa ja kohtaamisissa. Kokonaisuus sisältää konkreettista tukea jokapäiväiseen esihenkilötyöhön aina johtamisen perustasta johtamiseen arjessa ja itsensä kehittämiseen.

Arvostusta pitkille urille ja yhteiskunnan toimijoille

Juhlavuoden aikana jatkoimme edelleen vastuullisuustyötämme. 60-vuotisjuhlassamme toukokuussa julkistimme yhdessä sisaryhtiöidemme kanssa yhteensä miljoonan euron lahjoitukset. Tällä kertaa saajina oli aiempia vuosia laajempi kirjo tärkeää työtä tekeviä tahoja. Juhlissa myös palkittiin konsernimme pitkäaikaisia työntekijöitä. Viereisellä sivulla on lahjoitusten saajat ja pitkistä urista huomioidut henkilöt.

Suuri kiitos koko henkilöstöllemme aivan mahtavasta työstä juhlavuotenumme. Kiitän myös asiakkaitamme ja muita sidosryhmiämme. Tästä on hyvä jatkaa.

Juhlavuoden lahjoitukset (euroa)

Itä-Suomen yliopisto, kauppatieteet	150 000	Olympiarahasto	50 000
Liikesivistysrahasto, Broman Groupin rahasto	150 000	Pidä Saaristo Siistinä ry, Saimaa	50 000
Valamo-säätiö, Riitta Broman rahasto	100 000	Joensuun Järvipelastajat	25 000
Karjalaisen Kulttuurin Edistämissäätiö, Riitta ja Väinö H. Bromanin rahasto	100 000	Hope ry	25 000
Aggregaattilahjoitus Ukrainaan	65 000	HelsinkiMissio	25 000
Mannerheimin Lastensuojeluliiton Järvi-Suomen piiri ry	50 000	Maanpuolustuskorkeakoulun tukisäätiön miekkarahasto	25 000
Joensuun Katajan Yleisurheilun Tukisäätiö, Broman rahasto	50 000	Muut maanpuolustukseen liittyvät kohteet, yli 20 eri kohdetta	137 000

Pitkästä urasta huomionosoituksen saaneet työntekijämme

Yli 40 vuotta

Sallinen Pekka	Jyväskylä
Laukkanen Irja	Joensuu
Simonen Seija	Joensuu
Lantta Kari	Lahti

Yli 35 vuotta

Harjula Jouni	Savonlinna
Ovaskainen Raimo	Kajaani
Oksanen Markku	Kuopio
Ollikainen Jouni	Kajaani
Ilves Juha-Petri	Lappeenranta

Yli 30 vuotta

Halmeenmäki Juhani	Turku
Järvi Jyrki	Turku
Viippola Pekka	Kuopio

Yli 25 vuotta

Konttinen Marko	Helsinki
Kokkonen Osmo	Lappeenranta
Harinen Pentti	Joensuu
Kinnunen Mertsu	Mikkeli
Virtanen Petri	Pori

Johansson Olavi	Turku
Peura Mirja	Joensuu
Mäntynen Timo	Turku
Sonkki Tero	Turku

Vesikukka Juha	Jyväskylä
Tanskanen Sirpa	Joensuu
Jokela Marko	Vantaa
Roos Janne	Lohja

Yhdessä

Tämä tilikausi kiinnitti meidät vahvasti historian ja tulevaisuuden aikajanelle. Juhlistimme yhdessä hienon suomalaisen perheyriyksen 60-vuotista tarinaa.

Broman Groupin tarina on **Väinö H. Bromanin** aloittama tarina, mutta sen luomisessa on ollut mukana monia. Se on syntynyt yhdessä tehden, ihmisten kesken ja osana yhteiskuntaa. Omistajavetoinen ja yrittäjähenkinen kulttuuri tuo meille tarvittavaa notkeutta toimia nopeasti muuttuvassa maailmassa. Menestyminen vaatii myös hyviä kumppaneita, selkeää strategista suuntaa ja perheyriykselle ominaista, yli ajan katsovaa pitkäjänteisyyttä.

Juhlavuonna vastuullinen tapamme toimia ja vahva halumme tehdä oikein on ollut valokeilassa. Juhlimme eri tavoin eri sidosryhmien kanssa.

Arkinen aherrus ja laadukas tekeminen ovat kuitenkin perusta kaikelle. Toimitusjohtajat kertovat siitä omilla katsauksissaan.

Rohkeita päätöksiä vaisulla markkinalla

Menneenä vuonna orastava kasvu ei alkanutkaan, kuluttaminen oli edelleen vaisua eikä edes sää tukenut sesonkiloonteista tekemistämme. Ylsimme kuitenkin hyvään suoritukseen ja teimme rohkeasti investointeja. Autoilun tuoteryhmissä saavutimme merkittävää, kaksinumeroista kasvua, ja vankistimme markkinajohtajan asemaamme varaosissa ja autoilutuotteissa.

Talouden piristymisen voi jo tulevalle kaudella auttaa, mutta emme luota sattumaan. Luomme kasvun itse kirkkaan strategiamme pohjalta. Vahvistamme kilpailuetujamme ja varmistamme, että olemme askeleen edellä.

Tartumme Ruotsin markkinan potentiaaliin ja Suomessa suunnittelemme muutamilla paikkakunnilla Motonet-

toiminnan siirtämistä lähivuosina asiakaskohtauksia paremmin tukeviin, uusiin tiloihin. Yritysmyyntin puolella olemme yhdistäneet kaikki palvelumme Varaosamaailman alle yhdeksi selkeäksi kokonaisuudeksi – varaosista koneisiin ja laitteisiin sekä AD-korjaamoketjuun. Se parantaa palvelukykyämme ja asiakaskokemusta entisestään.

Kuluttajakäyttäytyminen muuttuu. Siksi tutkimme jatkuvasti uusia mahdollisuuksia ja olemme valmiina testaamaan ja kokeilemaan uutta, jotta löydämme maaperää myös tulevaisuuden kasvulle.

Kasvamme yhdessä tavarantoimittajiemme kanssa

Kasvu ja laajentuminen ovat vahvasti agendallamme. Tulevaisuuden kasvu tehdään pohjoismaisessa markkinassa ja yhdessä tavarantoimittajien kanssa. Menestys avainkategorioissamme vahvistaa kokonaisuutta ja kasvattaa myyntiä yli kategoriarajojen.

Kasvu konkretisoituu järkevänä hinnoitteluna ja sujuvana asiakaskokemuksena, jonka perustana on tuotteiden hyvä saavuus, täsmälliset tuotetiedot ja harkittu valikoima sopivalla määrällä inspiroivia uutuuksia.

Suomalaisen perheyriyksen vahvoilta juurilta ponnistaa nyt aidosti pohjoismainen kuluttaja- ja yritysmyyntin kokonaisuus. Liiketoiminnan kärkenä on autoileva ja autoa huoltava asiakas. Monessa markkinassa toimiminen luo väistämättä myös uusia yllättäviä tilanteita, mutta nekin ratkomme yhdessä.



Jo 60 vuotta ihmisten ja hyvän johtamisen kautta

Ihmisten kasvu tukee yrityksen kasvua ja sitoutunut henkilöstö rakentaa menestystä. Kaikilla työntekijöillämme on oikeus hyvään johtamiseen ja esihenkilötyöhön.

Moni asia vahvistaa, että olemme oikealla tiellä. Luottamus& Maine -mittauksessa tuloksemme kehittyivät jälleen, ja henkilöstötutkimuksen tuloksissa muun muassa innostus ja esihenkilötyö yltävät hienoihin arvosanoihin. Haluamme parantaa jo nykyisellään erinomaista tiimihenkeämme edelleen. Fiilis, tunne ja asenne ratkaisevat.

Sadat kesätyöntekijämme kokivat olonsa tervetulleiksi, ja sijoituimme kesätyöpaikkojen vertailussa Suomessa kolmen parhaan joukkoon yli 200 henkilöä työllistävien yritysten sarjassa. Tämä on yhteinen onnistuminen: jokainen meistä auttaa kesätyöntekijöitä löytämään paikkansa tiimissä ja työelämässä.

Sujuvan alun tueksi lanseerasimme myös työkummit, jotka toimivat kesätyöntekijöiden ensimmäisinä tukijoina ja työ-kavereina tarjoten sosiaalista perehdytystä ja psykologista turvallisuutta.

Opimme asiakkailta

Asiakkaaseen tutustuminen on elinehto ja loputon innoituksen lähde. Teimme Motonetissa laajan asiakastutkimuksen. Yritysmyyntissä puolestaan vahvistimme osaamistamme asiakaskohtaamisissa ja terävöitimme markkinointia.

Vahvistamme tulevana vuosina brändejämme ja asiakkuuksemme hyödyntämällä asiakastietoja ja -tutkimusta systemaattisesti kaikissa markkinoissa ja valituissa kohderyhmissä. Tämä näkyy jo nyt asiakkaita puhuttelevana viestintänä, mutta vahvistuu jatkuvasti. Kaikki tämä kirkastaa asiakaslähtöisyyttämme ja tuo asiakasnäkökulman entistä vahvemmin kuuluviin esimerkiksi valikoimaa ja markkinointiviestintää luodessamme, niin kuluttaja- kuin yritysmyyntissä.

Yhdessä toiset 60 vuotta

Missiomme "Liike ei pysähdy koskaan" on tärkeämpi kuin koskaan. Meidän on pysyttävä liikkeessä voidaksemme toteuttaa visiotamme olla asiakkaan ykkösvalinta.

Kiitos kaikille, jotka olette mukana kanssamme toteuttamassa visiotamme, valloittamassa Pohjoismaita ja elämässä todeksi seuraavia 60 vuotta.

Broman Group 2024–2025 (2023–2024)

Liikevaihto / M€ **515,6**
483,3

Liikevoitto / M€ **32,5**
32,6

Henkilöstö keskimäärin **1 828**
1 809



"On helppoa tuntea ylpeyttä työntantajastamme. Voimme ylpeydellä kertoa, missä olemme töissä ja mitä me teemme. Se on hieno tunne", sanoi Toni Stigzelius puheessaan 60-vuotisjuhlassa.





Marko Röytiö
Motonetin toimitusjohtaja



Vaikea markkina ei jarruta kehitystä

Onnistuimme kasvattamaan myyntiä ja parantamaan tulosta keskittymällä asioihin, joihin voimme vaikuttaa: asiakaslähtöisyyteen, operatiiviseen tehokkuuteen sekä ketjumaiseen ja kaupalliseen toimintatapaan.

Markkina ei odotuksista huolimatta kasvanut, ja ostokset tehtiin edelleen harkiten ja todelliseen tarpeeseen. Kappalemääräinen myynti kuitenkin kääntyi kasvuun, ja asiakasvirta on säilynyt hyvänä. Uskomme kasvun vauhdittuvan vuonna 2026.

Relevantti juuri oikeille asiakkaille

Motonet tunnetaan autoilun asiantuntijana. Vahvistimme edelleen asemaamme autoilevan ihmisen ykkösvaihtoehtona. Se näkyy niin varaosien, voiteluaineiden kuin muiden autoilun tarvikkeiden myynnissä. Vaikka autokanta vanhenee, myös sähköautoilun merkitys kasvaa.

Markkinointiamme on uudistettu rohkeasti. Tunnistamalla erilaisia asiakastyyppejä pystymme nyt vastaamaan heidän tarpeisiinsa entistä täsmällisemmin. Harrastuneisuus, aktiivi-

suus ja itse tekeminen yhdistävät Motonetin asiakkaita. Datan hyödyntäminen on avannut uusia mahdollisuuksia myös kanta-asiakasihjelmassamme.

Olemme kuunnelleet asiakkaitamme myös yritysmyyntin puolella. Motonet PRO:n laskutus ja asiakasetuudet uudistuvat pian, mikä tekee asiointista sujuvampaa ja entistä asiakaslähtöisempää.

Autoilijan palvelut sähköistyvät

Palvelumme kehittyvät ja seuraavat autoilun murrosta. Uudistamme sähköautojen latauspisteitä suurteholatureilla, mikä tekee lataamisesta nopeaa ja vaivatonta. Edellisellä tilikaudella lanseerattu autonavainpalvelu laajentui uusille paikkakunnille.

Motonet-korjaamojen kehitystyö painottui markkinoinnin ja mainonnan uudistamiseen sekä henkilöstön kehittämiseen autokannan muuttuessa. Näin pystymme jatkossakin tarjoamaan parasta osaamista kaikille autoille polttomoottorista sähköön.



Kasvun odotuksia

Tampereelle keväällä avattu seudun kolmas Motonet otettiin ilolla vastaan. Lähivuosina tavoittelemme muutamilla paikkakunnilla lisää myymäläneliöitä ja laajempaa valikoimaa muuttamalla uusiin, paremmin palveleviin tiloihin.

Virossa taloustilanne on edelleen haastava muun muassa kiristyneen verotuksen vuoksi. Uskomme, että kun käänne tulee, se on nopea. Tästä syystä jatkamme aktiivisesti toisen kauppapaikan kartoittamista.

Myös uudistuneen verkkokaupan kehitystyö jatkuu. Uusi alusta tarjoaa meille erinomaiset mahdollisuudet parantaa asiakaskokemusta ja kasvattaa myyntiä tulevina vuosina.

Yhdessä eteenpäin

Henkilöstömme on osoittanut hienoa tasapainoilua monien muutosten keskellä. Saimme paljon aikaan, vaikka markkina ei ollut tukenamme. Kiitos koko henkilöstöllemme ja asiakkaillemme – teidän ansioitanne Motonetin tarina jatkuu vahvana myös tulevaisuudessa.

Motonet Suomi 2024–2025 (2023–2024)

Liikevaihto / M€ **452,5**
437,0

Henkilöstö keskimäärin **1 177**
1 272

Motonet Virossa 2024–2025 (2023–2024)

Liikevaihto / M€ **7,8**
8,4

Henkilöstö keskimäärin **29**
32



Johan Ljung
Motonet Ruotsin toimitusjohtaja



Ei enää pieni peluri Ruotsissa

Vuosi 2025 oli monella tapaa Motonetin läpimurtovuosi Ruotsissa. Sundsvallin avaus vuonna 2023 ja Örebron avaus vuonna 2024 saivat jatkoa, kun avasimme peräti viisi uutta myymälää: Linköping, Jönköping, Västerås, Uumaja ja Gävle. Seitsemän tavarataloa eri puolilla Ruotsia tarkoittaa, että emme ole enää pieni toimija.

Laajentuminen nostaa meidät kartalle sekä fyysisesti että henkisesti. Se vahvistaa brändin tunnettuutta ja luo synergiaa markkinoinnissa ja logistiikassa. Laaja myymäläverkosto vauhdittaa myös verkkokaupan kasvua valtakunnallisesti, ja verkkokauppa-alustamme kehittyy nopeasti.

Vahva kehitys näkyy myös asiakaskunnassamme: meillä on nyt 150 000 kanta-asiakasta, ja määrä kasvaa tasaisesti. Olemme hioneet valikoimaa ruotsalaisille asiakkaille. Kehitämme myös aktiivisesti B2B-myyntiä ja korjaamo-palveluja.

Taloudellisesti vuosi vastasi odotuksia. Uudet avaukset vaativat merkittäviä investointeja. Ne ovat kuitenkin strate-

gisia satsauksia, jotka mahdollistavat menestyksen pitkällä aikavälillä – eivät lyhyen tähtäimen voittoja.

Operatiivista tehokkuutta rakentamassa

Viiden tavaratalon avaaminen yhdellä tilikaudella oli yhtä aikaa kunnianhimoista ja aggressiivista. Tekemistä ohjasivat tiukat aikataulut. Aiemmin avatut myymälät olivat ratkaisevassa roolissa onnistumisessa, sillä ne tukivat uusia avauksia samalla kun ne vielä vakiinnuttivat omaa toimintaansa. Tällainen sitoutuminen yhteistyöhön on iso osa Motonetin kulttuuria.

Seuraavaksi keskitymme operatiivisen tehokkuuden parantamiseen seitsemässä tavaratalossamme ja verkkokaupassa. Olemme kasvaneet muutamasta henkilöstä 250 työntekijään vain kahdessa vuodessa. Olen valtavan ylpeä siitä, että olemme säilyttäneet kovassa kasvuvauhdissa kulttuurimme ja toimeen tarttuvan asenteemme. Se erottaa meidät aidosti kilpailijoista.



Matka jatkuu

Ruotsin talous vakautuu hitaasti mutta varmasti, vaikka kuluttajat ovat edelleen varovaisia. Meillä on paljon mahdollisuuksia, kun uudet myymälät kypsyvät ja verkkokauppa saavuttaa täyden potentiaalinsa. Jatkamme laajentumista hallitusti mutta kunnianhimoisesti. Seuraava avauksemme on Växjössä, ja lisää kohteita on tulossa.

Olemme ylpeitä saavutuksistamme mutta samaan aikaan nöyriä edessä olevan työn edessä. Haluan kiittää kaikkia, jotka ovat olleet osa tätä matkaa, ja odotan innolla, mitä on edessämme.

Motonet Ruotsi 2024–2025 (2023–2024)

Liikevaihto / MSEK	279,0 110,4
Henkilöstö keskimäärin	115 50



Arto Palsio
Varaosamaailman toimitusjohtaja



Yhtenä yritysmyyntinä

Vuosi on ollut vahvan kasvun ja integraation aikaa. AD FIN Oy siirtyi kokonaan osaksi liiketoimintaamme ja Finntest Oy:n toiminnot sulautettiin Varaosamaailmaan, mikä vahvisti synergioita. Kun vielä yhteistyö Motonet PRO:n kanssa tiivistyy entisestään, palvelemme jatkossa yhtenä vahvana B2B-tiiminä.

Kasvoimme markkinoita nopeammin. Autokannan ikääntymisen ja sähköistyminen muuttavat palvelutarpeita, ja kilpailu kiristyy. Korjaamoiden investoinnit ovat olleet pitkään vähäisiä, mutta olemme pärjänneet tässä markkinassa hyvin. Uskomme pitkäjänteiseen tekemiseen.

AD-brändin ja vahvan verkoston mahdollisuudet

Vuosi alkoi neljän Motonet-korjaamomyynnin muutoksella Varaosamaailmoiksi Lahdessa, Imatralla, Lohjalla ja Porissa. Keväällä avasimme uuden toimipisteen Tampereella.

Nyt palvelemme 43 myyntitiimin ja paikallisvaraston voimin, taustalla tehokas logistiikka. Myyntihenkilöstölle käynnistettiin laaja koulutusohjelma, jolla vahvistamme entisestään osaamis-

tamme. Olemme kehittäneet systemaattisesti myös korjaamolaiteosaamista. Lisäksi loimme uutena palveluna teknisen tuen yksikön.

AD-brändin täysi omistus mahdollistaa ketjun aktiivisen kehittämisen sekä AD-korjaamoille tarjottavien ja heidän menestystään tukevien palveluiden parantamisen. Satsaamme valtakunnalliseen ja paikalliseen markkinointiin sekä laajaan koulutustarjontaan asentajille, työnjohtolle ja yrittäjille.

Korjaamoiden tukena monin keinoin

Autokorjaamo.fi-ohjelmiston kehitys jatkuu kohti markkinoiden parasta käyttöliittymää. Myös digitaalisten tilausten osuus kasvaa ja siinä laadukas data on avain luotettavaan asiointiin.

Vuonna 2026 keskitymme Ruotsin markkinaan, johon pysymme tarjoamaan Suomesta hyvää tukea olemassa olevilla ratkaisuilla.

Kiitos asiakkaille luottamuksesta toimia kanssamme. Hyvä dialogi mahdollistaa toiminnan kehittämisen. Kiitos myös henkilöstöllemme. Olen ylpeä kyvystänne kohdata muutoksia.



Varaosamaailma 2024–2025 (2023–2024)

Liikevaihto / M€ **63,1**
55,3

Henkilöstö keskimäärin **214**
186



Petri Nietula
Broman Groupin logistiikkajohtaja



Kuusi avausta ja kansainvälistä arkea

Broman Logisticsin tilikausi oli muutosten ja kasvun värittämä. Yksistään kuuden uuden tavaratalon avaaminen vaati logistiikalta paljon. Haastekerrointa kasvatti se, että niistä viisi toteutettiin meille uudella Ruotsin markkinalla. Kansainvälisyys on tullut osaksi logistiikan koko ketjua.

Kasvua ja uutta logistiikka-automaatiota

Uudet avaukset kasvattivat Motonet-tavaratalojen määrää yli kymmenellä prosentilla. Se nostaa logistiikan volyymeja sekä keräilyssä että vastaanotossa. Myös verkkokaupamme volyymit kasvoivat merkittävästi. Suuri osa kasvusta tuli Ruotsista. Tilikauden lopulla Vironkin verkkokauppa siirtyi hoidettavaksemme. Lisäksi yritysmyyntiin logistiikka on keskitetty ja sen piiriin kuuluvat nyt myös korjaamolaitteet.

Oma patruunavarasto on satsaus, joka mahdollistaa patruunoiden maahantuonnin ja näkyy asiakkaille parantuneena myymäläsaatavuutena erottaen meitä kilpailijoista.

Kasvaneet volyymit ohjasivat laajentamaan vastaanoton tiloja. Yli 2 300 neliömetrin laajennuksen arvioidaan valmistuvan alkuvuodesta 2026.

Keskitimme Keravalle

Vuoden alussa keskitimme toiminnan yhteen logistiikkakeskukseen Keravalla. Hyvinkään logistiikkakeskuksesta muutettiin muutaman kuukauden aikana onnistuneesti tuhansia nimikkeitä. Hyvinkäältä vapautunut logistiikkakeskus odottaa tällä hetkellä seuraavaa toimijaa.

Kesällä kärsimme jonkin verran saatavuusongelmista, koska käytimme uutta logistiikka-automaatiota suurilla volyymeilla ensimmäistä kertaa. Olemme hioneet ja optimoineet tilaamista ja tavaravirtoja loppukesästä. Saatavuuden varmistaminen on keskeisin tavoitteemme.



Vakaampi vuosi 2026

Vuodelle 2026 ei ole suunnitteilla yhtä paljon muutoksia kuin päättynyt tilikausi piti sisällään.

Toimintaympäristössä Punaisenmeren tilanne jatkuu globaalina haasteena, josta on jo tullut uusi normaali. Valmistaudumme myös kiristyviin vastuullisuuden raportointi- ja viranomaisvaatimuksiin.

Kiitos henkilöstöllemme, tavarantoimittajillemme ja muille kumppaneille vuodesta, joka on ollut valtava ponnistus ja sopeutumista uuteen. Olen ylpeä siitä, että operatiivinen toiminta on sujunut kaikkien muutosten keskellä.

Broman Logistics 2024–2025 (2023–2024)

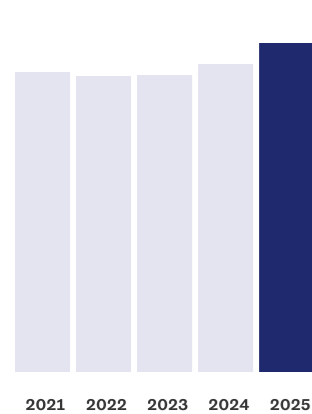
Liikevaihto / M€	223,0 202,0
Henkilöstö keskimäärin	127 122

Konsernin tilinpäätös

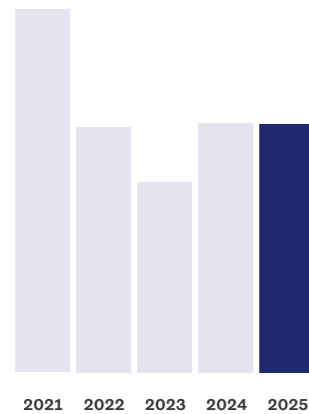
Tunnusluvut

BROMAN GROUP LUKUINA	2021	2022	2023	2024	2025
Liikevaihto / M€	470,3	465,1	466,0	483,3	515,6
Liikevoitto / M€	47,5	32,1	24,9	32,6	32,5
Omavaraisuusaste / %	69	69	71	75	68
Henkilöstö keskimäärin	1 791	1 810	1 780	1 809	1 828

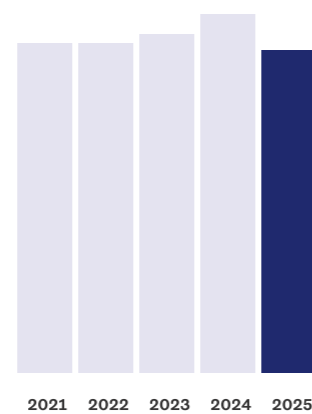
Liikevaihto



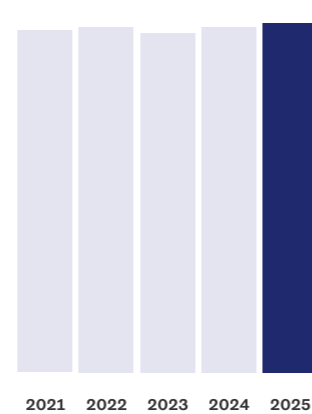
Liikevoitto



Omavaraisuusaste



Henkilöstömäärä



Broman Group

KONSERNITULOSLASKELMA	1.10.2024–30.9.2025	1.10.2023–30.9.2024
Liikevaihto	515 581 258,95	483 336 314,31
Liiketoiminnan muut tuotot	3 860 272,27	3 262 872,68
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	-333 556 204,84	-280 572 999,69
Varastojen muutokset	39 556 964,70	3 716 440,48
Ulkopuoliset palvelut	-650 998,94	-828 473,99
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-294 650 239,08	-277 685 033,20
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-70 553 237,39	-66 522 964,18
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	-11 665 123,04	-11 387 478,89
Muut henkilösivukulut	-3 521 438,90	-2 741 144,26
Henkilösivukulut yhteensä	-15 186 561,94	-14 128 623,15
Henkilöstökulut yhteensä	-85 739 799,32	-80 651 587,33
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-3 866 656,04	-2 728 026,61
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-3 866 656,04	-2 728 026,61
Liiketoiminnan muut kulut	-102 701 689,54	-93 026 772,87
Osuus osakkuusyritysten voitosta	0,00	99 399,29
Liikevoitto	32 483 147,24	32 607 166,26
Rahoitustuotot ja -kulut		
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	882,00	11 956,68
Muut korko- ja rahoitustuotot	1 958 274,54	2 601 043,15
Arvonalentumiset vaihtuvien vastaavien arvopapereista	56 894,43	26 718,47
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-1 343 652,32	-1 066 209,36
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	672 398,65	1 573 508,94
Voitto ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	33 155 545,89	34 180 675,20
Tuloverot	-7 585 114,34	-6 864 220,07
Laskennalliset verot	465 902,81	236 389,89
Tilikauden voitto	26 036 334,35	27 552 845,02



KONSERNITASE	30.9.2025	30.9.2024
Vastaavaa		
Pysyvät vastaavat		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	56 400,00	71 300,00
Konserniliiketoiminta	429 545,78	572 728,23
Muut aineettomat hyödykkeet	3 857 474,27	2 484 808,12
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	4 343 420,05	3 128 836,35
Aineelliset hyödykkeet		
Rakennukset ja rakennelmat	357 336,69	230 145,36
Koneet ja kalusto	7 511 989,18	4 760 939,35
Muut aineelliset hyödykkeet	0,00	3 489,61
Ennakkomaksut ja keskenkäiset hankinnat	13 989,61	990,00
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	7 883 315,48	4 995 564,32
Sijoitukset		
Muut osakkeet ja osuudet	10 308,95	11 915,21
Muut saamiset	249 825,19	249 522,40
Sijoitukset yhteensä	260 134,14	261 437,61
Pysyvät vastaavat yhteensä	12 486 869,66	8 385 838,28
Vaihtuvat vastaavat		
Vaihto-omaisuus		
Valmiit tuotteet/tavarat	195 249 537,38	155 383 804,77
Ennakkomaksut	10 583 666,02	8 182 479,64
Vaihto-omaisuus yhteensä	205 833 203,40	163 566 284,41
Pitkäaikaiset saamiset		
Laskennalliset verosaamiset	2 603 769,00	2 060 767,38
Muut saamiset	1 346 350,75	950 667,93
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	3 950 119,75	3 011 435,31
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	6 843 381,06	6 219 184,62
Muut saamiset	240 079,55	109 663,87
Siirtosaamiset	13 590 933,97	12 135 042,72
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	20 674 394,58	18 463 891,21
Rahoitusarvopaperit		
Muut osakkeet ja osuudet	23 801 606,26	34 257 590,68
Rahoitusarvopaperit yhteensä	23 801 606,26	34 257 590,68
Rahat ja pankkisaamiset	48 585 906,16	35 967 231,16
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	302 845 230,16	255 266 432,77
Vastaavaa yhteensä	315 332 099,82	263 652 271,05

KONSERNITASE	30.9.2025	30.9.2024
Vastattavaa		
Oma pääoma		
Osakepääoma	360 000,00	360 000,00
Muuntoero	161 875,90	-56 921,30
Edellisten tilikausien voitto/tappio	186 476 658,50	170 864 704,14
Tilikauden voitto	26 036 334,35	27 552 845,02
Oma pääoma yhteensä	213 034 868,76	198 720 627,86
Pakolliset varaukset		
Verovaraukset	191 250,00	0,00
Pakolliset varaukset yhteensä	191 250,00	0,00
Vieras pääoma		
Pitkäaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	32 726 337,57	3 958 333,35
Saadut ennakot	36 152,00	46 152,00
Laskennalliset verovelat	306 374,15	230 245,34
Muut velat	26 323,81	147 148,00
Pitkäaikainen yhteensä	33 095 187,53	4 381 878,69
Lyhytaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	416 666,66	416 666,66
Saadut ennakot	1 006,45	1 006,45
Ostovelat	38 622 264,98	33 263 561,82
Muut velat	15 445 545,69	14 181 437,35
Siirtovelat	14 525 309,76	12 687 092,22
Lyhytaikainen yhteensä	69 010 793,54	60 549 764,50
Vieras pääoma yhteensä	102 105 981,06	64 931 643,19
Vastattavaa yhteensä	315 332 099,82	263 652 271,05



Hallitus



Väinö H. Broman
Perustaja, hallituksen jäsen



Harri Broman
Hallituksen puheenjohtaja



Eero Broman
Hallituksen varapuheenjohtaja



Peter Ahlström
Hallituksen jäsen



Heikki Norta
Hallituksen jäsen



Lauri Sipponen
Hallituksen jäsen



Jaana Viertola-Truini
Hallituksen jäsen



BROMAN
Group

Liike ei pysähdy koskaan.

Broman Group Oy
Tulliportinkatu 55, 80130 Joensuu
bromangroup.fi

LinkedIn: Broman Group Oy
#bromancrew