



BROMAN  
Group

VUOSIKERTOMUS

2023



# Sisällys

---

	Broman Group lyhyesti	4
	Broman Yhtiöt lyhyesti	6
	Hallituksen puheenjohtajan katsaus	8
	Konsernin toimitusjohtajan katsaus	10
	Motonet	12
	Varaosamaailma	13
	Finntest	14
	Osto	15
	Motonet Ruotsi	16
KONSERNIN TILINPÄÄTÖS 2022 - 2023	Tunnusluvut	18
	Tuloslaskelma	19
	Tase	20
	Hallitus	22

BROMAN  
Group

# 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, ja se laajentaa voimakkaasti Ruotsissa ja toimii myös Virossa. Konserniin

kuuluvat Motonet, Varaosamaailma, Finntest ja Broman Logistics, joissa työskentelee 2000 ammattilaista. Vuonna 2023 konsernin liikevaihto oli 466 miljoonaa euroa. Broman Groupille on tärkeää edistää suomalaista hyvinvointia: tuki kohdistuu lasten ja nuorten avustustyöhön, urheiluun, kulttuuriin, maanpuolustustyöhön ja sotaveteraaneille.

LIKEVAIHTO

466M€

OMAVARAISUUSASTE

71%

## Broman Group Oy

Motonet Oy

Motonet AB  
(Ruotsi)

Varaosamaailma Oy

Broman Logistics Oy

Finntest Oy

Osäühing Motonet Estonia  
(Viro)

AD Fin Oy  
omistusosuus 65 %

Broman US  
LLC (USA)


Broman Asia Ltd  
(Hongkong)


# 80


TOIMIPISTETTÄ


# 1780


TYÖNTEKIJÄÄ


 Motonet Suomi 40 toimipistettä, Motonet Viro 1 toimipiste ja Motonet Ruotsi 1 toimipiste

 AD VaraosaMaailma  
37 toimipistettä

 Finntest

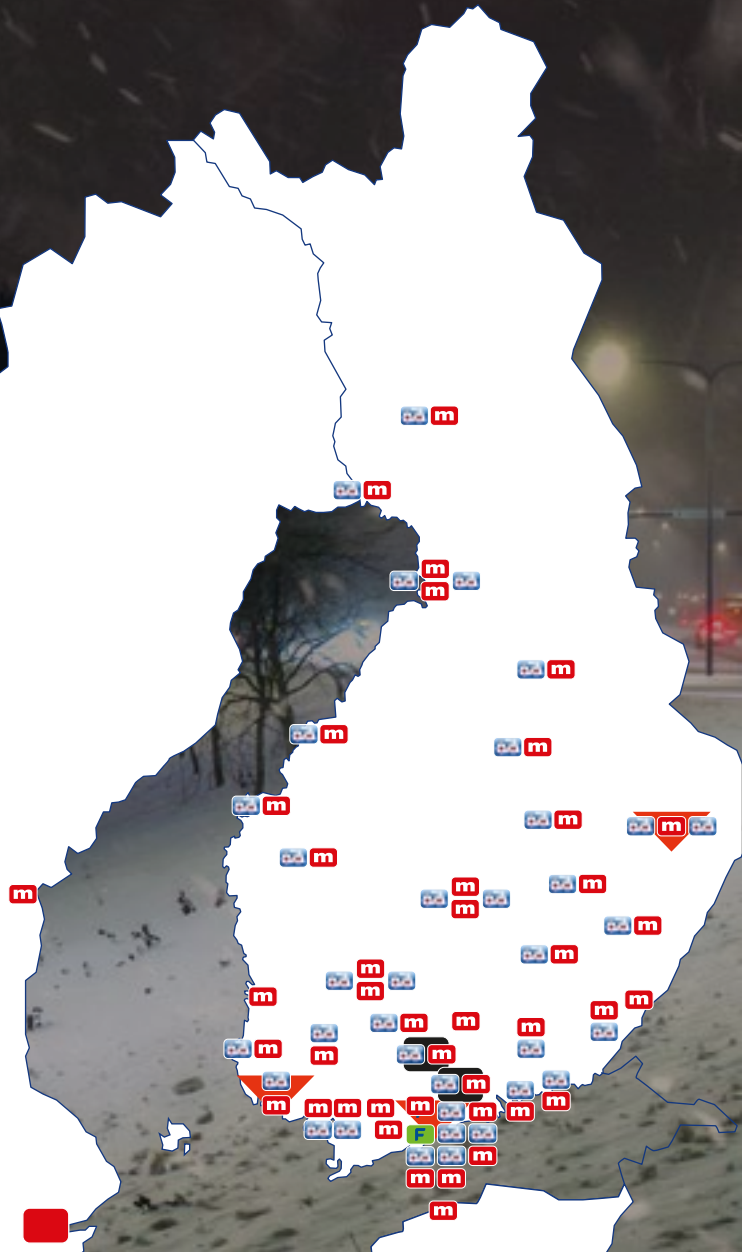
 Broman Logistics -logistiikkakeskukset,  
Hyvinkää ja Kerava

 Broman Groupin hallinto, Joensuu,  
Turku ja Vantaa

 Motonet AB:n hallinto, Tukholma

Broman  
**ASIA**

Broman  
**US**



# Broman Yhtiöt lyhyesti

YHTEENLASKETTU PINTA-ALA

KIINTEISTÖJEN

yli **24** ha

KIINTEISTÖJEN

LUKUMÄÄRÄ

**35**

TASEEN LOPPUSUMMA

**211** M€

OMAVARAISUUSASTE

**58**%



Motonet Kirkkonummi on rakenteilla ja valmistuu keväällä 2024.

# Keravan logistiikka-keskuksen laajennus valmistui

Keravan logistiikkakeskuksen laajennus on Broman Yhtiöiden historian suurin hanke. Suuria olivat myös energiankulutuksessa saavuttamamme säästöt.

Broman Logistics Oy:n logistiikkakeskuksen 25 000 neliömetrin laajennus valmistui tilikauden lopussa ja tuplasi tilat. Automaatiojärjestelmän asennus on alkanut ja se otetaan käyttöön keväällä 2024. Kokonaisinvestoinniksi muodostuu 50 miljoonaa euroa.

## Uusia rakennuskohteita

Rakennutimme tilikaudella Broman Group -konsernille yhden uuden tavaratalon. Kuopion tavaratalo valmistui huhtikuussa ja avautui toukokuussa. Broman Yhtiöillä on nyt yhteensä 23 tavaratalokiinteistöä vuokrattuna Broman Group -konsernille.

Kesällä 2023 aloitimme tavaratalon rakentamisen Kirkkonummelle erittäin hyvälle liikepaikalle taajamaan Helsinki-Hanko-tien varteen. Tampereella kaupunki aloitti kaavoitusprosessin Linnainmaan kaupunginosassa omistamillemme tonteille,

jonne rakennetaan Motonet ja korjaamo-katsastuskiinteistö. Tavoitteena on aloittaa rakennustyöt kesällä 2024.

Syksyllä 2023 aloitimme liikekiinteistön rakentamisen Espoon Hannuksenpellon Motonet-tavaratalon viereen. Tiloihin sijoittuu Power-elektroniikkamyymälä sekä padelkeskus. Kaksikerroksiset, kooltaan 6300 neliömetrin suuruiset tilat valmistuvat loppuvuodesta 2024.

## Energiätehokkuutta yli tavoitteiden

Käynnistimme syksyllä 2022 energiansäästöohjelman, jolla tavoitelimme noin 20 prosentin kokonaisenergian säästöä omistamissamme kiinteistöissä. Sähkönkulutus ja lämmönkulutus laskivat yli tavoitteen: saavutimme sähkönkulutuksessa 30 prosentin säästön ja lämmönkulutuksessa 20 prosentin ulkolämpötilakorjatun säästön. Tavoitteena on muuttaa ohjelma osaksi normaalia toimintaa.

## Broman Yhtiöt Oy

KOY Helsingin Tulppatie 2

KOY Helsingin Putkitie 3

KOY Joensuun Teollisuus-Kansa

KOY Keravan Alikeravantie 77

KOY Kouvolan Tommolankatu 18

# Kuluttajien luottamus pohjalukemissa

Hintojen nousu on pakottanut kuluttajat harkitsemaan ostoksiaan. Autoilutuotteissa myynti kehittyi kuitenkin positiivisesti.

Kuluneena vuonna kuluttajien luottamus omaan ja maamme talouteen laski reilusti pitkän ajan keskiarvon alapuolelle. Ruoan ja monen muun kulutushyödykkeen hinnannousu yhdessä korkojen nousun kanssa on vaikuttanut käyttötavara-kaupan kehitykseen negatiivisesti. Asiakkaat ovat harkinneet entistä tarkemmin todellisia tarpeitaan ja usein päätyneet pienentämään kertaostosta. Tämä näkyy selkeästi myös meidän kuittidatastamme.

Suurin tuotekategoriamme, autoilu, kehittyi kuitenkin tilikauden aikana hyvin. Autoiluun liittyvien tuotteiden kysyntä on nousussa, koska pandemian aikana moni viivästytti ajoneuvonsa korjauksia ja huoltoja. Nyt nämä työt on tehtävä.

## Toimintojen tehostaminen jatkuu

Konsernin liikevaihto säilyi nyt jo kolmatta vuotta peräkkäin samalla tasolla. Tulos vastaavasti heikkeni viime tilikaudesta.

Tehostimme monia toimintojamme. Ostotoimintamme on organisoitu uudelleen ja tuloksia näkyi jo päättyneellä tilikaudella. Muun muassa vaihto-omaisuutemme määrä laski merkittävästi. Jatkamme tehostamistyötämme ja uskomme, että ketteryys luo tehokkuutta. Näin voimme parhaiten turvata kilpailukykyämme myös tulevaisuudessa.

## Kansainvälistyminen lisää kasvuvauhtiamme

Kuluneen tilikauden viimeisenä päivänä 30.9. avasimme ensimmäisen Ruotsin Motonet-tavaratalomme Sundsvalliin. Avajais-

päivä ja ensimmäiset myyntiviikot osoittivat, että konseptimme on myös länsinaapurimme kuluttajille mieleinen. Jatkamme laajentumista Ruotsissa uusille paikkakunnille. Myös Virossa haluamme edelleen laajentaa toimintaamme.

## ”Liike ei pysähdy koskaan”

Päivitetyn strategiamme keskiössä on asiakas. Haluamme pysyä liikkeessä ja kehittyä. Visiomme on tarjota järkeviä ratkaisuja ja ylivertainen asiakaskokemus kaikille liikkuville, aktiivisille ja tee-se-itse-henkisille asiakkaille. Arvomme – asiakaslähtöisyys, yrittäjäyys, kannattavuus, uudistuminen ja vastuullisuus – ohjaavat päivittäistä tekemistämme. Menestymme ylittämällä asiakkaidemme odotukset. Innostus ja oppimishalu kasvattavat ammatitaitoamme.

## Kiitokset

Haluamme kasvaa kannattavasti ja vastuullisesti. Kuluneen vuoden aikana maksoimme erilaisia tavoite- ja tulospalkkiota sekä muita bonuksia yhteensä lähes kaksi miljoonaa euroa. Iso kiitos koko henkilöstöllemme upeasta työstä yhtiön ja asiakkaiden eteen!



Autoiluun liittyvien tuotteiden kysyntä on nousussa, koska pandemian aikana moni viivästytti ajoneuvonsa korjauksia ja huoltoja.



Lyhyesti summattuna  
investoinnit tulevaan  
kasvuun ovat tilikauden  
aikana olleet merkittäviä.



# Katse kohti kasvua päivitetyllä strategialla

Haastavassa markkinatilanteessa olemme keskittyneet laadukkaaseen jokapäiväiseen tekemiseen ja tehneet isoja investointeja. Tällä luodaan pohjaa tulevaisuuden kannattavalle kasvulle.

Konsernin liikevaihto oli 466 miljoonaa euroa eli edellisen tilikauden tasolla. Kuluttajakysyntä jatkui maltillisena ostovoiman heikkenemisen myötä. Tilikauden aikana keskityimme uudelleen-organisoitumiseen, suunnitelmallisuuteen ja vaihto-omaisuuden hallintaan. Yleinen kulujen nousu ja lisäksi vaihto-omaisuuden arvostuskirjaukset rasittavat tulosta merkittävästi. Tilikauden tulos verojen jälkeen oli 20,1 miljoonaa euroa. Henkilöstöä konsernissa oli keskimäärin 1780.

## Arjen yksityiskohtien hiominen

Kysynnän muutokset ja sesonkisuus eivät ole liiketoiminnassamme uusia asioita. Olemme keskittyneet oman tekemisen laatuun ja tehokkuuteen muun muassa valikoiman ja vaihto-omaisuuden hallinnassa, operatiivisissa rutiineissa, datan laadukkuudessa, automaation lisäämisessä ja täsmällisessä raportoinnissa. ”Retail is detail” eli nämä yksityiskohdat ovat tärkeitä, kun haluamme parantaa asiakaskokemusta ja rakentaa kannattavaa kasvua.

Strategian mukaisesti olemme vahvistaneet vahvuuksiamme, mikä on näkynyt erityisesti lisäpanostuksina autoilun ja varaosien markkinointiin. Onnistumiset tässä kategoriassa, niin B2C- kuin B2B-myyntissä eivät siis ole sattumaa.

## Investoinnit tulevaan kasvuun

Ruotsiin laajentuminen alkoi ensimmäisen tavaratalon ja verkkokaupan voimin. Lanseerauksen valmistelu työllisti kaikkia organisaation osa-alueita vuoden aikana. Tämä on yksi suurimmista investoinneista logistiikkainvestointien ohella, mitä olemme tulevaan kasvuun tehneet.

Digitaalisen kaupan edellytykset ovat parantuneet, kun uusi verkkokauppa ja kassajärjestelmä etenivät loppukesän aikana käyttööntöövaiheeseen. Keravalle valmistunut logistiikka-keskus huippumoderneilla automaattoratkaisuilla luo perustaa logistiikan skaalautuvuudelle ja toimitusketjun tehokkuuden lisäämiselle.

## Päivitetyllä strategialla takaisin kasvu-uralle

Konsernin yhtiöissä asiakasuskollisuus on edelleen vahvistunut – se on vahvaa sekä Motonet-kuluttajakaupassa että Varaosa-maailman ja Finntestin yritysmyyntissä.

Päivitetystä strategiasta korostamme asiakaslähtöisyyttä ja asiakaskokemuksen tärkeyttä vieläkin vahvemmin. Menestymme ylittämällä asiakkaan odotukset. Se vaatii päivittäistä onnistumista monella osa-alueella. Huomioimme tämän päätöksenteossa, projekteissa ja järjestelmäkehityksessä. Myös vastuullisuuden roolia strategiassa on nostettu.

## Innostus ja oppimishalu muutoksen mahdollistajina

Henkilöstötutkimuksemme tulokset kertovat, että tyytyväisyys ja innostus ovat erinomaisella tasolla. Esihenkilötyötä on tuettu ja onnistumiset siinä näkyvät monissa tunnusluvussa, joista tärkeimpiä ovat oman työn merkityksellisyys sekä luotto työka- vereihin, omaan esihenkilöön ja reiluun työnantajaan. Myynti on fiilislaji ja hymy myy.

Kiitos henkilöstölle kuluneesta tilikaudesta. Meillä on huippuporukka ja katson innolla tulevaan. Kohti kasvua kotimaassa ja kansainvälisesti!

# Reagoinnista kohti suunnitelmallisuutta ja kasvua

Meitä ympäröivä maailma on edelleen vaatinut nopeaa reagointia, mutta olemme löytäneet aikaa myös pitkäjänteiselle suunnitelmallisuudelle. Monet toimet pohjustavat tulevaa kasvua.



**Olemme kehittäneet kaupallisia toimintojamme asiakaslähtöisyyksellä ja rakentaneet koko arvoketjun huomioivaa yhteistä kaupallista suunnittelua.**

Motonet Oy:n liikevaihto palasi kuluneella tilikaudella kasvun tielle niin Suomessa kuin Virossa. Suomen liikevaihdoksi muodostui 430,8 miljoonaa euroa (+1,2 %). Liikevoittoprosentti oli 7,4. Motonet työllisti keskimäärin 1469 henkilöä (+1,5 %). Virossa liikevaihto kasvoi 3,8 prosenttia ollen 9,3 miljoonaa euroa.

Kuluttajien luottamus talouteen laski ja se muutti ostokäyttäytymistä. Kaksijakoinen tilikausi alkoi haastavasti, mihin reagoimme sopeuttamalla kuluja, suurimpana onnistumisena energiankulutuksen vähentäminen kolmanneksella. Talvikausi vaihtui myönteiseen kevät- ja kesäsesonkiin, ja myynti ja kannattavuus paranivat.

## Vähittäiskaupan peruspilarit kunnossa

Olemme kehittäneet kaupallisia toimintojamme asiakaslähtöisyyksellä ja rakentaneet koko arvoketjun huomioivaa yhteistä kaupallista suunnittelua. Seuraavaksi poimimme työn hedelmiä.

Kasvun mahdollisuudet on varmistettu myös järjestelmien tasolla. Toiminnanohjaus-, kassa- ja työvuorosuunnittelujärjestelmien sekä verkkokaupan uudistaminen luovat pohjan tulevaisuudelle. Kun nämä vähittäiskaupan peruspilarit ovat kunnossa, voimme keskittyä johtamaan muutosta ja integroimaan järjestelmät tapaamme toimia.

## Uusi verkkokauppa, uudet mahdollisuudet

Tilikauden jälkipuolella avasimme uuden verkkokaupan Suomessa ja Ruotsissa. Viron vuoro on vuoden 2024 aikana. Verkkokauppa mahdollistaa monia uusia ominaisuuksia. Siirtymävaihe on vaatinut kahden alustan samanaikaista ylläpitoa.

## Myymäläverkostossa ja palveluissa päivityksiä

Kaikki Motonet-tavaratalot on päivitetty uuteen myymäläkonseptiin, jossa keskitymme asiakkaan ostokokemuksen parantamiseen, kuten esillepanoihin, myymäläkiertoon, kalusteisiin ja valaistukseen.

Kuopion Motonet muutti keväällä uusiin upeisiin tiloihin ja kaupunkiin saatiin samalla Motonet-korjaamo. Se on osa valtakunnallista 36 korjaamon ketjua, jonka palvelukokonaisuutta täydentävät 29 rengashotellia.

Avaamme keväällä 2024 Motonet Kirkkonummen ja jatkamme uusien kauppapaikkojen ja palveluiden kartoittamista niin Suomessa kuin Virossa.

## Kiitokset

Jätän ensimmäisen kokonaisen tilikauteni taakse tyytyväisenä siihen, millaiseen vauhtiin olemme päässeet yhdessä. Kiitos työntekijöillemme ja kiitos asiakkaillemme kohtaamisista eri kanavissa!

# Takaisin vahvan kasvun tielle

Strategian määrätietoinen toteuttaminen on ohjannut toimintaamme ja johtanut näkyviin, positiivisiin tuloksiin.



Asiakslähtöisyys on meille kunnia-asia myös tulevaisuudessa.

Varaosamaailma Oy palasi vahvan kasvun tielle ja liikevaihto kasvoi 4,6 prosenttia ollen päättäneellä tilikaudella 48,6 miljoonaa euroa. Tilikauden liikevoitto oli 2,7 miljoonaa euroa, missä on kasvua edellisvuoteen 1,1 miljoonaa euroa. Toimialaan verrattuna keskimääräistä voimakkaamman kasvun mahdollistivat edellisen tilikauden aikana tehdyt strategian mukaiset toimenpiteet ja oman logistiikan mahdollistama aiempaa parempi saatavuus.

## Osaamisen ja verkoston kehittäminen jatkuu

Varaosamaailman yritysmyyntiverkosto kehittyi tilikauden aikana, kun Kuopion Volttikadun myymälä muutti uusin tiloihin yhdessä Motonetin kanssa. Verkosto jatkaa siis edelleen 37 toimipisteen voimin, mutta aiempaa ketjumaisemmin.

Kehitämme jatkuvasti henkilökuntamme osaamista varmistuen, että voimme vastata alati muuttuvan liiketoimintaympäristön haasteisiin. Olemme ylpeitä saavutuksistamme, mutta samalla

tiedostamme, että työtä on jatkettava myös tulevaisuudessa ollaksemme entistä tehokkaampia. Olemme sitoutuneet kannattavaan kasvuun sekä henkilökunnan osaamisen ja sähköisten palveluiden kehittämiseen.

## Kiitokset

Kiitokset onnistuneesta tilikaudesta koko Varaosamaailman ammattitaitoiselle henkilökunnalle. Positiivinen asenne, halu kehittyä ja tekemisen meininki ovat olleet vahvasti läsnä jokaisella tulospaikalla.

Kiitän myös kaikkia asiakkaitamme yhteistyöstä ja halustanne haastaa meitä olemaan entistä parempi yhteistyökumppani myös tulevaisuudessa. Asiakslähtöinen palvelukokonaisuus ja aktiivinen myyntityö ovat kehittyvän liiketoimintamme perusta jatkossakin.

Samalla kiitän kuluneista vuosista Varaosamaailman johdossa siirtyessäni vuoden 2024 alussa urallani uudelle polulle.

# Kone- ja laitekaupassa vaihteleva vuosi

Investointikaupan hidastuminen kone- ja laitekaupassa varjostivat tilikautta.

Finntest Oy:n tilikauden liikevaihto laski 8,8 prosenttia ollen 4,3 miljoonaa euroa.

Kulunutta vuotta värjivät edelleen hintojen ja toimitusaikojen heilahtelut. Odotukset tilikaudelle olivat varovaisen positiiviset, mutta liiketoimintaympäristöstä muodostui jälleen vaativa, kun Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan jatkui, energian

hinnat heilahtelivat ja korko- sekä investointimarkkinalla oli haasteita. Kone- ja laitekauppa hidastuivat tilikauden loppua kohti merkittävästi. Valmistajien toimituskyky tietyissä tuoteryhmissä ja erikoistuotteissa vaihteli voimakkaasti ja asetti haasteita toimitusvarmuuden ja varastotasojen kehittämislle.

## Toimitusvarmuuden merkitys korostuu kaupankäynnissä

Korjaamojen suunnitelmien pitkäjänteisyys väheni ja vastavasti herkkyys lykätä investointeja jatkoi kasvamistaan. Se haastoi meitä erityisesti toimitusvarmuuden ja -nopeuden kehittämisessä. Varastointitarve ja vaihto-omaisuus kasvoivat, koska varaosien ja laitteiden saatavuus vaihteli ja kysynnän ennustaminen oli vaikeaa.

Korvausinvestointien lykkääminen ja laitteiden elinkaaren venyttäminen asiakaskunnassa vaikeuttivat kaupan ennakointia ja siksi toimitusvarmuuden merkitys kaupankäynnissä korostui kuluneen tilikauden aikana.

## Huoltojen, korjausten ja varaosien kysyntä jatkoi kasvua

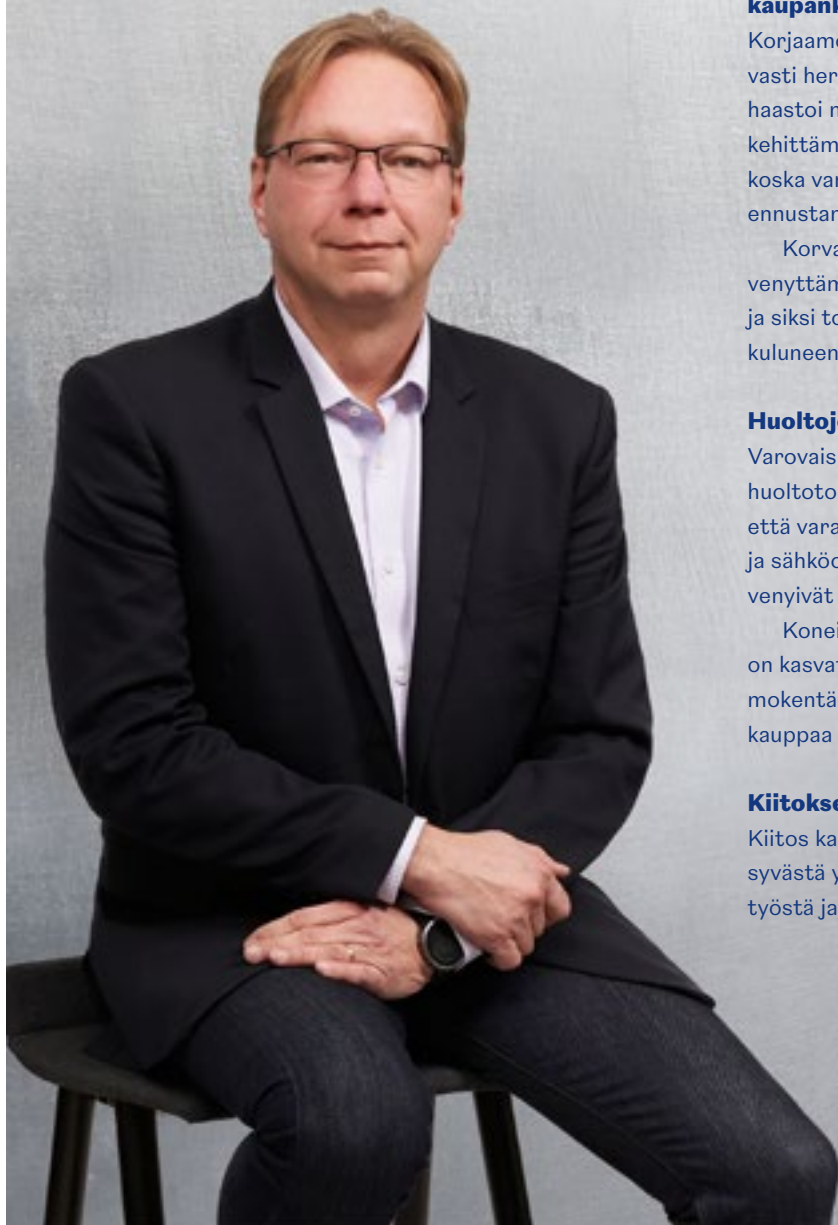
Varovaisuus korvaus- ja uusinvestoinneissa lisäsi edelleen huoltotoimintojen kysyntää ja kasvatti sekä huolto-, korjaus- että varaosamyyntiä. Varaosasaatavuus, varsinkin puolijohde- ja sähköosissa, vaihteli suuresti. Lisäksi korjaus- ja toimitusajat venyivät välillä kuukausien mittaisiksi.

Koneiden ja laitteiden elinkaaren venyttäminen korjaamalla on kasvattanut jo aiemminkin kertynyttä korjausvelkaa korjaamokentässä. Korjausvelan lyhentäminen lisää uusien laitteiden kauppaa tulevina vuosina.

## Kiitokset

Kiitos kaikille asiakkaillemme kuluneesta tilikaudesta ja kiitos syvästä yhteistyöstä. Kiitos myös koko henkilöstölle kovasta työstä ja suurella sydämellä tehdystä asiakaspalvelusta.

**Korjausvelan lyhentäminen lisää uusien laitteiden kauppaa tulevina vuosina.**



# Menestystä ydinliiketoiminnassa

Broman Group on sitoutunut, jopa enemmän kuin koskaan ennen, täyttämään asiakkaidensa tarpeet ja ylittämään heidän odotuksensa.

Kuluttajien mieltymykset ja prioriteetit ovat muuttuneet viime vuosina merkittävästi: pandemian aikaiset vapaa-aikaan ja remontointiin liittyvät suuret tuotehankinnat ovat vaihtuneet nykyisessä vaikeammassa makrotaloudellisessa tilanteessa tarveperusteiseen kunnossapitoon, korjaukseen ja edullisempiin tuotteisiin.

Tuotevalikoimamme ydin, eli kaikkiin ajoneuvoihin liittyviin tarpeisiin ja unelmiin vastaaminen, on suoriutunut erityisen hyvin. Olemme markkinajohtaja, jolla on vahvat toimittajasuhteet ja ylivoimainen valikoima. Uskomme tämän trendin jatkuvan.

Tee se itse -tuotteisiin ja vapaa-aikaan liittyvään valikoimaan on kuluneen vuoden aikana kohdistunut jonkin verran haasteita. Olemme parantaneet resursointia ja puuttuneet tilanteeseen järjestelmällisesti. Uskomme tilanteen kääntyvän pian.

## Kohti tulevaa kasvua

Jatkamme lähivuosina pitkäaikaisen kannattavan kasvun rakentamista kaikissa liiketoiminnoissa. Kasvun perustana ovat ainutlaatuinen tuotevalikoimamme, yrittäjähenkisyys, paremmat ostot ja vahvempi suunnittelu.

Vahvistamme kaupallista suoriutumistamme ottamalla käyttöön uusia toimintatapoja ja tarkentamalla sisäistä yhteistyötä. Olemme myös panostaneet entistäkin enemmän siihen, että tuotteet ovat asiakkaalle oikeassa myymälässä oikeaan aikaan.

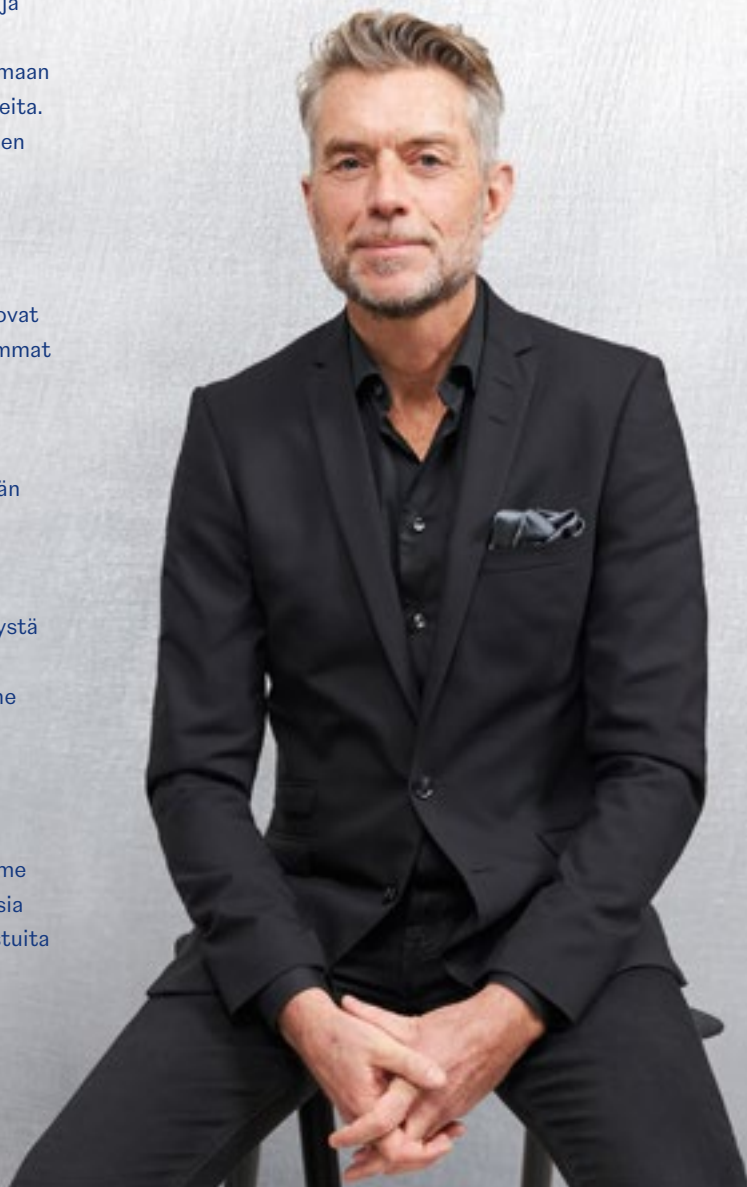
Liiketoimintamme ympäristö- ja yhteiskuntavastuuseen liittyvät tavoitteet tiukentuvat. Lisäämme myös tuotekehitystä tiiviissä yhteistyössä valmistuskumppanien kanssa, mikä tarkoittaa, että aiomme vahvistaa ensi vuonna läsnäoloamme Aasiassa.

## Ammattimaiset ja innostuneet työntekijät

Meillä on tavoitteet korkealla sekä liiketoiminnan että ihmisten kehittämisessä! Olen vakuuttunut, että saavutamme poikkeuksellisia tuloksia, kun tarjoamme lisää mahdollisuuksia luovaan yrittäjähenkisyyteen, tehokkaampia asiantuntijavastuita

sekä tiiviimpää työntekijöiden ja tehtävien välistä kohdennusta. Aiomme myös kirkastaa parhaita käytäntöjä inspiroivien ja aktiivisten esihenkilöiden johdolla.

Haluun tässä yhteydessä kannustaa kaikkia kollegoitani. Keskittykää vain asiakkaaseen, toimittajaan ja liiketoimintaan. Olkaa ylpeitä itsestänne! Olette erittäin tärkeä osa kasvavaa markkinajohtajaa!



**Tuotevalikoimamme ydin, eli kaikkiin ajoneuvoihin liittyvien tarpeiden ja unelmien täyttäminen, on suoriutunut poikkeuksellisen hyvin.**

# Ruotsissa on aluillaan upea matka

Ensimmäisen Motonet-myymän avaamiseen Sundsvallissa kului täsmälleen kaksi vuotta siitä, kun ilmoitimme Motonetin laajenemisesta Ruotsiin.

Kaikki tavoitteemme ylittyivät reilusti ensimmäisten kahden kuukauden aikana ja uskomme myös tulevien tavaratalojen menestymiseen.







Valtavan Ruotsi-projektin valmistelu alkoi jo vuosia sitten. Työtä on tehty sisäisesti yhtiömme kaikissa osissa, minkä lisäksi toimittajamme sekä kumppanimme ovat osallistuneet valmisteluihin.

Tiesimme Virosta saatujen tietojen ja kokemusten perusteella, että vahva Suomi-tausta ja perheyrittäjäkultma pitää saada sopivaan tasapainoon Ruotsin markkinoiden erityispiirteiden kanssa.

### **Valtava kiinnostus ilahduttaa**

Motonet on herättänyt alusta alkaen valtavasti kiinnostusta. Minut valittiin 250 hakijan joukosta ja aloitin työni loppukesällä 2022. Meillä on nyt kaikkiaan 50 työntekijää, joista 35 valikoitui Sundsvallin myymälään peräti 800 hakijan joukosta. Yhtiön työskentelytavan, kulttuurin ja strategian oppiminen ovat olleet keskeisiä asioita Ruotsin-tiimin perehdytyksessä.

### **Monikanavainen asiakaskokemus**

Strategiamme oli avata mahdollisimman nopeasti laadukas verkkokauppa, joka täydentää asiakkaan fyysistä kokemusta ja vahvistaa brändinrakennusta. Motonet.se julkaistiin ”pehmeästi” syyskuussa mainostamalla sitä vain paikallisesti, jotta asiakkaat saivat esimakua tulevasta. Talvikaudella 2023–2024 aiomme kasvattaa markkinointi- ja verkkokauppapanostusta markkinaosuuksien kasvattamiseksi sekä parantaa edelleen monikanavaista asiakaskokemusta.

Aloimme etsiä sopivia myymäläpaikkoja vuonna 2022. Sundsvall osoittautui nopeasti parhaaksi paikaksi Ruotsin

ensimmäiselle Motonet-tavaratalolle. Täysin remontoitu, erittäin näkyvä rakennus kattaa 5 500 neliometriä myymälätilaa, jossa on tarjolla peräti 65 000 erilaista tuotetta.

### **Onnistunut avajaispäivä**

Syyskuun lopussa oli aika avata ovet. Tiimi oli tehnyt viikkojen ajan kovasti töitä, ja heidän oli syytäkin olla ylpeitä ponnisteluistaan, sillä kaikki sujui mukavasti. Ensimmäiset asiakkaat jonottivat ulkona jo varhain lauantaiaamuna, ja jonossa oli satoja asiakkaita vielä useita tunteja myöhemmin. Arvioiden mukaan yli 80 prosenttia asiakkaista tuli paikalle, koska naapurimaasta tuleva uusi toimija kiinnosti heitä.

Asiakasvirta jatkui seuraavatkin viikot. Kaikki tavoitteemme ovat ylittyneet reilusti ensimmäisten kahden kuukauden aikana, joten uskomme myös tulevien tavaratalojen menestymiseen! Toista myymälää rakennetaan paraikaa Örebron Mariebergiin, ja se on tarkoitus avata alkukesästä 2024. Örebron jälkeen ovat vuorossa Gävle ja toinen keski-Ruotsissa sijaitseva paikkakunta, jota ei ole vielä julkistettu.

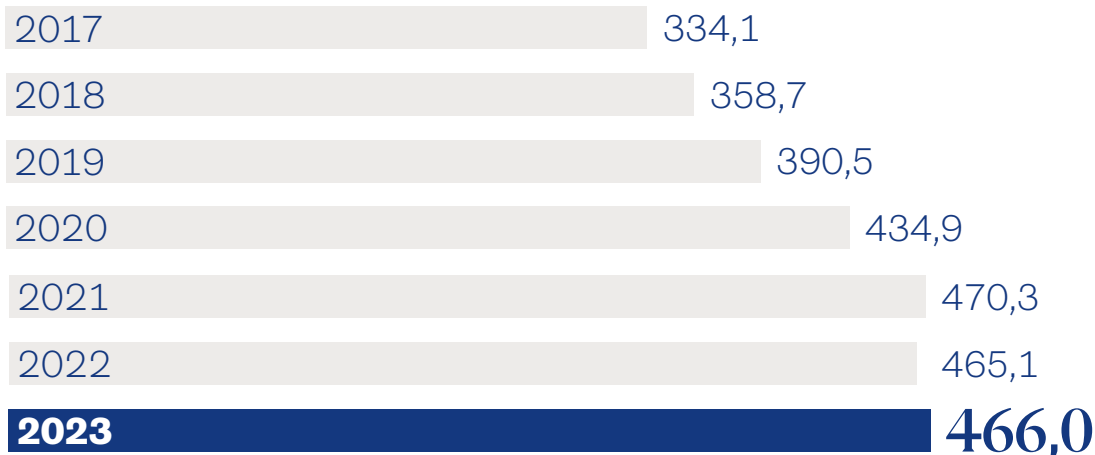
### **Kiitokset**

Haluan kiittää lämpimästi ensimmäisiä asiakkaitamme ja kaikkia, jotka ovat tehneet parhaansa onnistumisemme eteen. Kiitän toimittajia ja kumppaneita, työntekijöitä Suomessa ja erityisesti projektitiimiä. Ja vaikka olemme edelleen Broman Groupin pienin osa, kiitän tietenkin erityisesti uutta Ruotsin-tiimiämme!

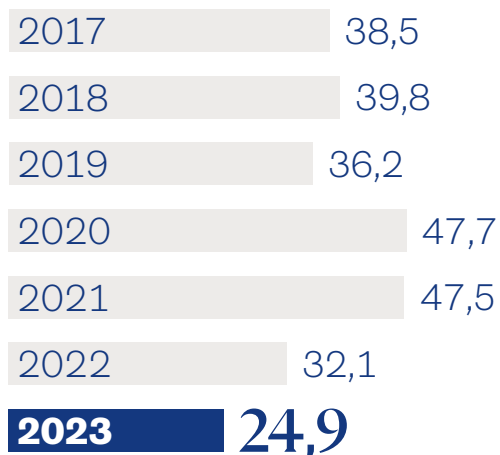
# TUNNUSLUVUT

## KONSERNIN

### LIKEVAIHTO / M€



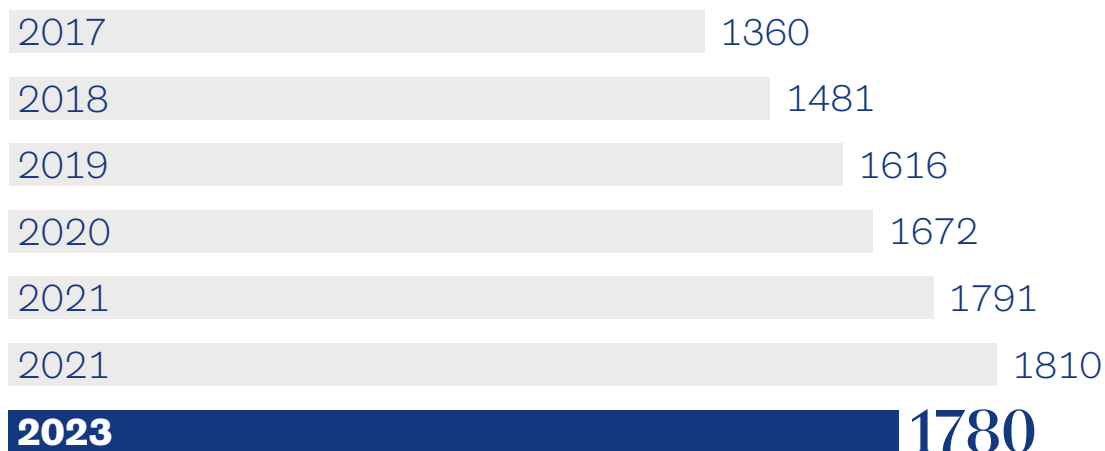
### LIKEVOITTO / M€



### OMAVARAISUUSASTE / %



### HENKILÖSTÖMÄÄRÄ



# KONSERNIN TULOS- LASKELMA

	<u>1.10.2022</u>	<u>1.10.2021</u>
	<u>30.9.2023</u>	<u>30.9.2022</u>
<b>LIIKEVAIHTO</b>	<b>466 013 047,61</b>	465 146 746,76
Liiketoiminnan muut tuotot	<b>3 026 305,54</b>	4 457 774,93
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	<b>-232 492 297,58</b>	-332 410 521,64
Varastojen muutos	<b>-46 552 689,87</b>	59 540 899,01
Ulkopuoliset palvelut	<b>-213 839,86</b>	-240 493,99
Materiaalit ja palvelut yhteensä	<b>-279 258 827,31</b>	-273 110 116,62
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	<b>-65 336 131,49</b>	-66 632 080,90
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	<b>-11 292 586,92</b>	-11 739 099,92
Muut henkilösivukulut	<b>-2 801 399,71</b>	-2 845 576,44
Henkilösivukulut	<b>-14 093 986,63</b>	-14 584 676,36
Henkilöstökulut yhteensä	<b>-79 430 118,12</b>	-81 216 757,26
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	<b>-2 309 906,24</b>	-2 349 936,42
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	<b>-2 309 906,24</b>	-2 349 936,42
Liiketoiminnan muut kulut	<b>-83 275 300,29</b>	-80 971 197,90
Osuus osakkuusyritysten voitosta	<b>96 982,73</b>	148 982,73
<b>LIIKEVOITTO</b>	<b>24 862 183,92</b>	32 105 496,22
Rahoitustuotot ja -kulut		
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	<b>325,00</b>	250,91
Muut korko- ja rahoitustuotot	<b>607 453,35</b>	556 033,60
Arvonalentumiset vaihtuvien vastaavien arvopapereissa	<b>-15 086,85</b>	-13 117,79
Korkokulut ja muut rahoituskulut	<b>-396 872,07</b>	-426 886,50
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	<b>195 819,43</b>	116 280,22
<b>VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA</b>	<b>25 058 003,35</b>	32 221 776,44
Tuloverot	<b>-4 886 854,46</b>	-7 323 275,38
Laskennalliset verot	<b>-48 979,48</b>	880 625,70
<b>TILIKAUDEN VOITTO</b>	<b>20 122 169,41</b>	25 779 126,76

# KONSERNIN TASE

	30.9.2023	30.9.2022
<b>VASTAAVAA</b>		
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT</b>		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	61 200,00	33 600,00
Konserniliikearvo	0,00	323 867,27
Muut aineettomat hyödykkeet	1 922 776,75	2 371 646,80
Ennakkomaksut	774 375,75	231 081,25
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	2 758 352,50	2 960 195,32
Aineelliset hyödykkeet		
Rakennukset ja rakennelmat	192 537,38	321 474,82
Koneet ja kalusto	3 547 605,27	3 651 223,49
Muut aineelliset hyödykkeet	6 979,22	10 468,83
Ennakkomaksut ja keskeneräiset hankinnat	3 300,00	0,00
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	3 750 421,87	3 983 167,14
Sijoitukset		
Osuudet osakkuusyhtiöissä	1 131 840,92	1 034 858,19
Muut osakkeet ja osuudet	10 308,95	20 210,72
Muut saamiset	241 334,06	236 334,06
Sijoitukset yhteensä	1 383 483,93	1 291 402,97
<b>PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ</b>	<b>7 892 258,30</b>	<b>8 234 765,43</b>
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT</b>		
Vaihto-omaisuus		
Valmiit tuotteet/tavarat	151 490 554,61	198 101 412,31
Ennakkomaksut	3 039 194,85	8 534 032,74
Vaihto-omaisuus yhteensä	154 529 749,46	206 635 445,05
Pitkäaikaiset saamiset		
Lainasaamiset	0,00	1 175 000,00
Laskennalliset verosaamiset	1 753 582,17	1 767 161,08
Muut saamiset	705 542,38	895 685,63
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	2 459 124,55	3 837 846,71
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	4 911 282,15	4 867 099,55
Lainasaamiset	0,00	300 000,00
Muut saamiset	97 834,89	117 400,34
Siirtosaamiset	15 271 912,12	11 507 514,19
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	20 281 029,16	16 792 014,08
Rahoitusarvopaperit		
Muut osakkeet ja osuudet	29 797 779,43	40 111,73
Rahoitusarvopaperit yhteensä	29 797 779,43	40 111,73
Rahat ja pankkisaamiset	35 790 920,09	4 300 941,01
<b>VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ</b>	<b>242 858 602,69</b>	<b>231 606 358,58</b>
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>250 750 860,99</b>	<b>239 841 124,00</b>

# KONSERNIN TASE

	30.9.2023	30.9.2022
<b>VASTATTAVAA</b>		
<b>OMA PÄÄOMA</b>		
Osakepääoma	<b>360 000,00</b>	360 000,00
Muuntoero	<b>-53 017,03</b>	28 826,17
Edellisten tilikausien voitto/tappio	<b>158 409 035,73</b>	138 738 547,22
Tilikauden voitto/tappio	<b>20 122 169,41</b>	25 779 126,76
<b>OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ</b>	<b>178 838 188,11</b>	164 906 500,15
<b>VIERAS PÄÄOMA</b>		
Pitkäaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	<b>4 375 000,01</b>	21 501 483,25
Saadut ennakot	<b>36 152,00</b>	26 152,00
Laskennalliset verovelat	<b>159 450,02</b>	124 049,45
Muut velat	<b>147 297,17</b>	609 825,20
Pitkäaikainen yhteensä	<b>4 717 899,20</b>	22 261 509,90
Lyhytaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	<b>7 416 666,66</b>	1 279 743,33
Ostovelat	<b>29 603 276,29</b>	30 482 563,84
Muut velat	<b>11 712 119,77</b>	10 539 520,80
Siirtovelat	<b>18 462 710,97</b>	10 371 285,99
Lyhytaikainen yhteensä	<b>67 194 773,69</b>	52 673 113,96
<b>VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ</b>	<b>71 912 672,88</b>	74 934 623,85
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>250 750 860,99</b>	239 841 124,00

# Hallitus

---

Peter Ahlström, Sanna Suvanto-Harsaae,  
Jaana Viertola-Truini, Harri Broman (puheenjohtaja),  
Eero Broman, Heikki Nortta ja Väinö H. Broman.





Broman Group Oy  
Postiosoite: PL 169, 80101 Joensuu  
Käyntiosoite: Tulliportinkatu 55, 80130 Joensuu  
Puh: 030 621 1000 • [www.bromangroup.fi](http://www.bromangroup.fi)