

Wetterin pääomamarkkinapäivä

27.11.2025

WETTERI



Ohjelma

- 9.00** **Alkusanat ja johtoryhmän esittely**
- 9.05** **Autokauppa pohjoisesta –
koko Suomessa**
Pietu Parikka, toimitusjohtaja
- 10.00** **Vaihtoautoista liikevaihdon kasvua**
Mika Pokka, liiketoimintajohtaja
- Tauko 10 min
- 10.40** **Digitalisaatio muuttaa autoalaa**
Joakim Nyman, tietohallintojohtaja
- 11.00** **Tuloskäännne ja kannattava kasvu
strategiakauden keskiössä**
Maria Halttunen, talousjohtaja
- 11.30** **Q&A ja yhteenveto**
- 12.00** **Tilaisuuden päätös**

Muistutus

Tämä esitys on tarkoitettu ainoastaan tiedoksi, eikä se sisällä sijoitusneuvontaa tai -suosituksia. Esitys voi sisältää tulevaisuuteen suuntautuvia lausumia, jotka perustuvat yhtiön tämänhetkisiin näkemyksiin ja oletuksiin. Näihin liittyy riskejä ja epävarmuustekijöitä, eikä yhtiö takaa niiden toteutumista. Tulevat tulokset voivat poiketa olennaisesti esitetyistä arvioista.

Esityksessä käytetyt taloudelliset tiedot voivat sisältää tilintarkastamattomia lukuja tai pro forma -tietoja. Viralliset ja tarkistettut tiedot löytyvät yhtiön julkaisemista taloudellisista raporteista. Kaikki tulevaisuuteen suuntautuvat lausumat perustuvat johdon käytettävissä olevaan tietoon ja edustavat johdon tämänhetkisiä näkemyksiä. Wetteri Oyj ei sitoudu päivittämään näitä lausumia.

Mikään tässä esityksessä ei muodosta sijoitusneuvontaa, eikä tämä materiaali ole tarjous arvopapereiden myymiseksi tai ostamiseksi tai kehoitus ryhtyä sijoitustoimintaan.

Wetterin uudistettu johtoryhmä



Pietu Parikka
toimitusjohtaja



Maria Halttunen
talousjohtaja



Juha Kontio
liiketoimintajohtaja



Joakim Nyman
tietohallintojohtaja



Ari Roivainen
liiketoimintajohtaja



Mika Pokka
liiketoimintajohtaja



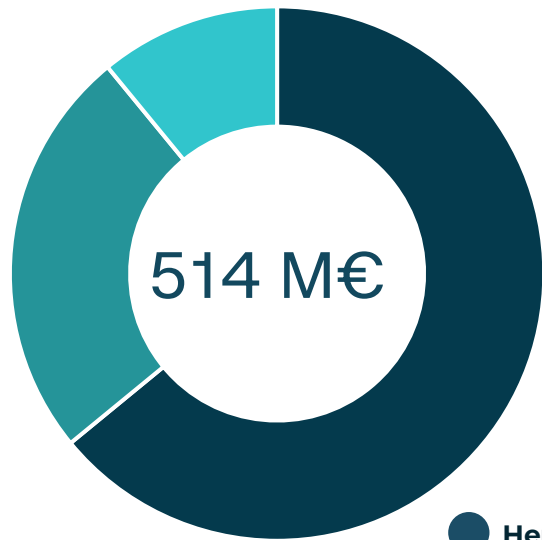
Heidi Väkevää
viestintä- ja markkinointijohtaja

Autokauppa pohjoisesta – koko Suomessa

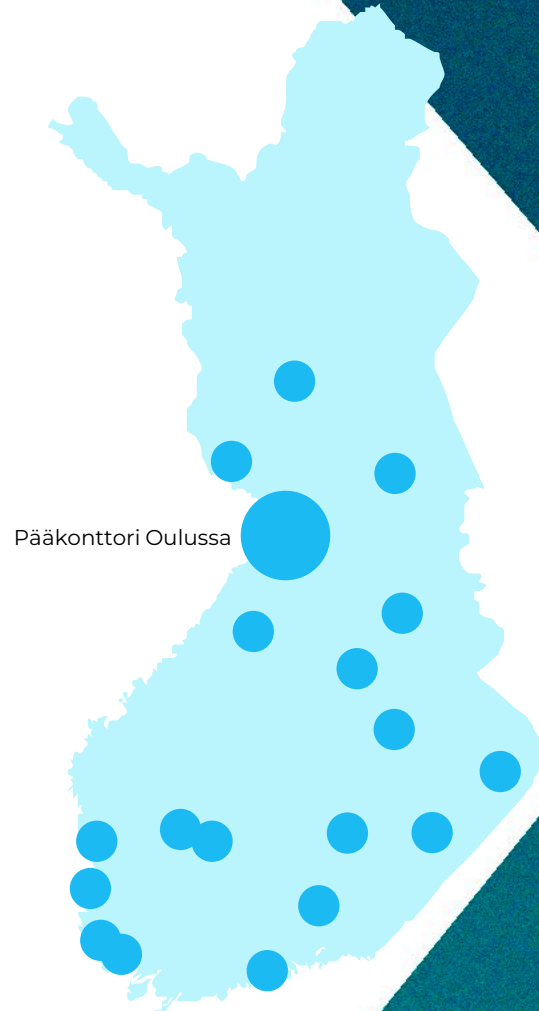
Pietu Parikka
Toimitusjohtaja

Wetteri lyhyesti

- Yli 60-vuotias suomalainen autoliike
- Pääkonttori ja juuret Oulussa
- Listattu pörssiyritys vuodesta 2022



- Henkilöautot
- Huoltopalvelut
- Raskas kalusto



Avainlukuja

Liikevaihto 2024

514 M€

Q1-3 2025: 331 M€

Oikaistu liikevoitto 2024

5 M€

Q1-3 2025: -2,7 M€

Noin 800

autoalan ammattilaista

3 472

Uusien autojen
laskutus 2024

Q1-3 2025: 3 137

9 082

myytyä vaihtoautoa
2024

Q1-3 2025: 6 474

349 404

huoltotuntia 2024

Q1-3 2025: 260 053

19

paikkakuntaa

Valtakunnallinen täyden palvelun autotalo

Henkilöautot



Toimintaa
17 paikkakunnalla

22

merkin edustus
uusissa autoissa

Kattava
vaihtoautojen
valikoima jokaisessa
toimipisteessä

Liikevaihto 2024

327 M€

Henkilöstön määrä

150

Huoltopalvelut



Toimintaa
15 paikkakunnalla

36

Merkin valtuutettu
huoltokorjaamo

- Monimerkkihuolto
- Vauriokorjaus
- Varaosat
- Raskas kalusto
lisämi

Liikevaihto 2024

97 M€

Henkilöstön määrä

590

Raskas kalusto



Toimintaa
4 paikkakunnalla

- Liiketoiminta koostuu Suvanto Trucks Oy:stä ja Lahden Rekkapaja Oy:stä.
- Liiketoiminta jakautuu käytettyjen kuorma-autojen kauppaan ja huolto- ja korjauspalveluihin.

Liikevaihto 2024

18 M€

Henkilöstön määrä

25

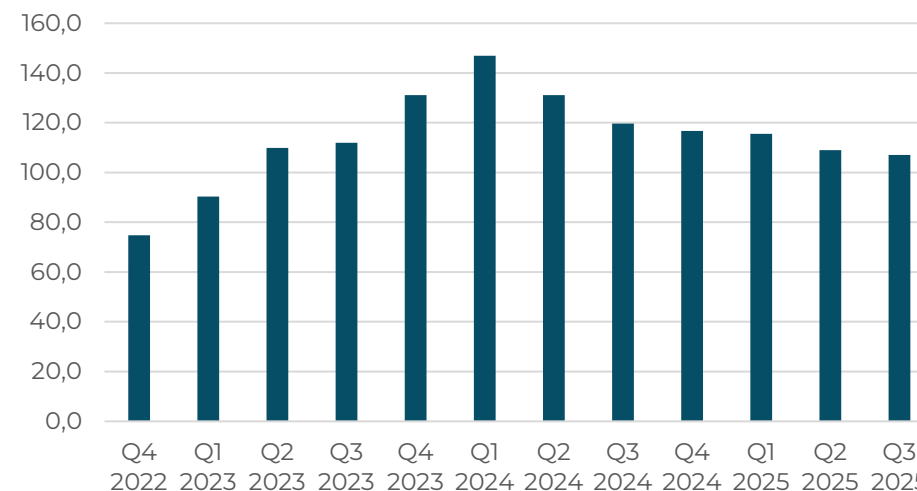
Edellinen strategiakausi perustui vahvaan kasvuun

WETTERI

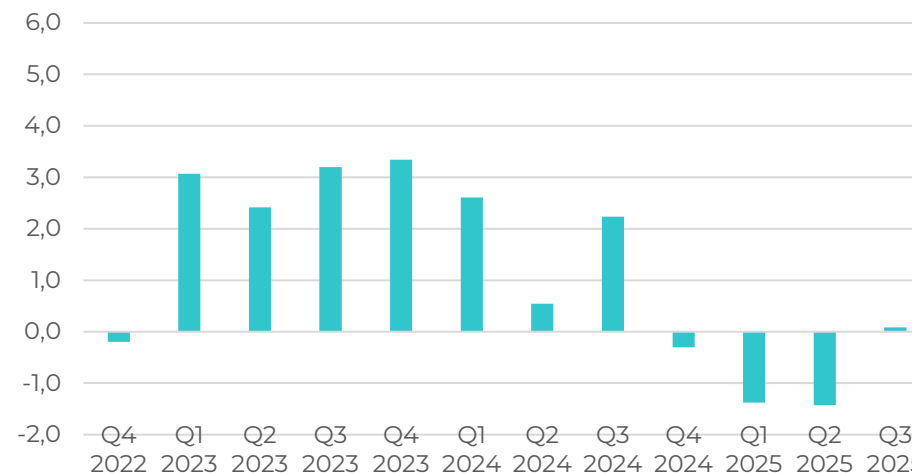
Markkina haastoi Wetterin kasvutavoitteita

- Vahvasti uusiin autoihin keskittyvä liiketoimintamalli
- Voimakkaat, alan konsolidaatioon perustuvat kasvutavoitteet
- Muun muassa pandemia ja Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan muuttivat toimintaympäristöä merkittävästi
- Strategian lopputuloksena Wetteri kasvoi merkittävästi ja laajensi toimipisteiden ja merkkiedustusten määrää.

Liikevaihto 2022-2025, M€



Oikaistu liikevoitto 2022-2025, M€

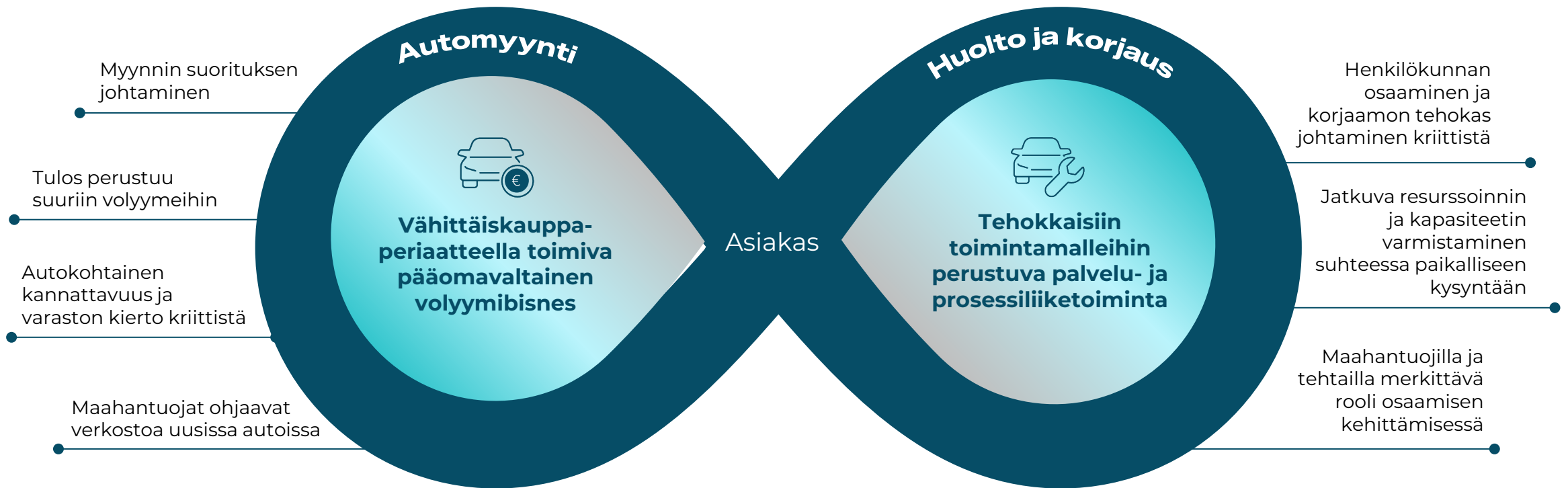


WETTERI

Autokaupan toimintalogiikka

WETTERI

Autokaupan kokonaisuus koostuu kahdesta toisistaan poikkeavasta liiketoiminnasta



Miltä Suomen automarkkina näyttää?

Automarkkina on ollut pitkään murroksessa

- Autoalan konsolidaatio jatkuu
- Agenttimallien yleistyminen muuttaa jälleenmyyjien roolia markkinassa: auton omistaa asiakkaalle luovutukseen saakka maahantuojat, ei autoliike
- Maahantuojat tarvitsevat edelleen ammattitaitoisia kumppaneita jälleenmyyjäverkostoonsa.

Digitalisaatio muuttaa ostamisen tapoja

90 %

auton hankintaa harkitsevista aloittaa ostomatkansa digitaalisesti

13,6 v

Autojen keski-ikä Suomessa

Ostokäyttäytyminen muuttuu, kuluttajaluottamus pitkään alhaisella tasolla

Autot sähköistyvät, mikä muuttaa myös kuluttajakysyntää

56 %

Suomessa ensirekisteröidyistä autoista ladattavia 09/2025

Lähde: Autoalan tiedotuskeskus

Uusien henkilöautojen markkina jäänyt ennusteista, sähköistyminen kasvaa

Uusien henkilöautojen markkina 2024

72 000 kpl

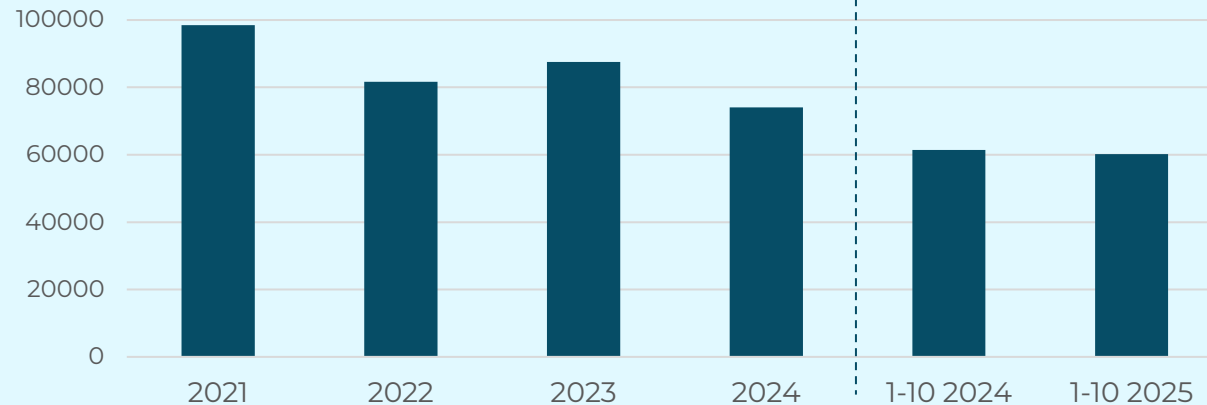
Uusien henkilöautojen markkinan ennuste 2026

80 000 kpl

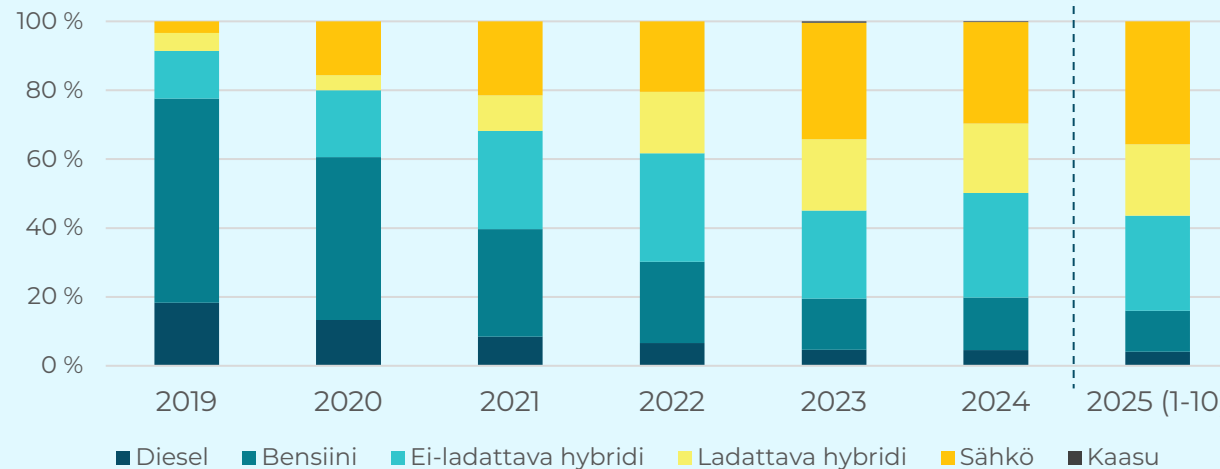
Vuosittainen markkinan kasvupotentiaali

5–8 %

Ensirekisteröidyt henkilöautot, kpl



Ensirekisteröityjen henkilöautojen käyttövoimajakauma, %



Lähde: Autoalan tiedotuskeskus

WETTERI

Uusien pakettiautojen markkina on henkilöautoja vakaampi

Uusien pakettiautojen markkina 2024

10 500 kpl

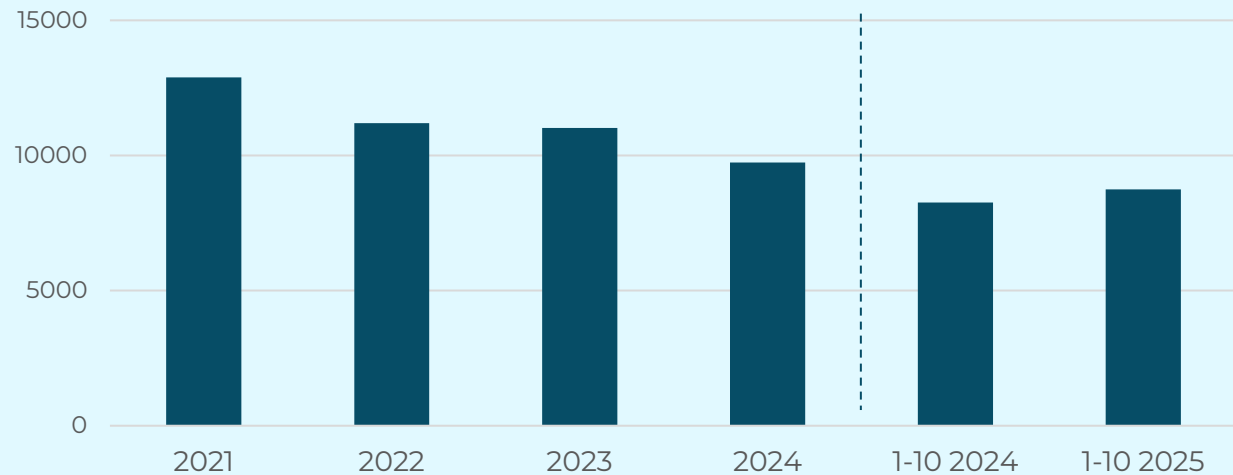
Uusien pakettiautojen markkinan ennuste 2026

11 500 kpl

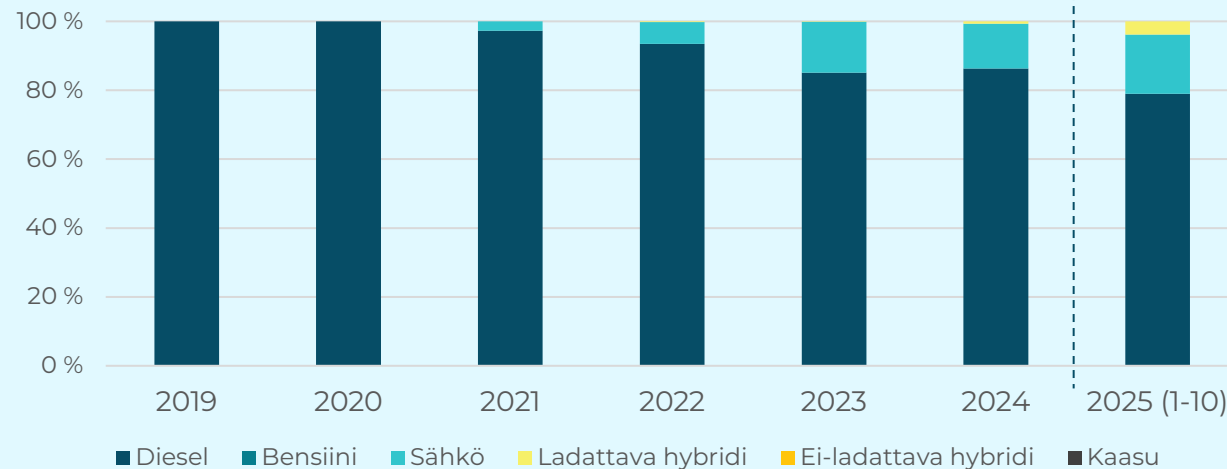
Vuosittainen markkinan kasvupotentiaali

5–8 %

Ensirekisteröidyt pakettiautot, kpl



Uusien pakettiautojen käyttövoimajakauma, %



Lähde: Autoalan tiedotuskeskus

WETTERI

Suomessa on merkittävä vaihtoautomarkkina

Vaihtoautomarkkina 2024
(liikkeiden myymät)

350 000 kpl

Käytettynä maahantuodut
2024

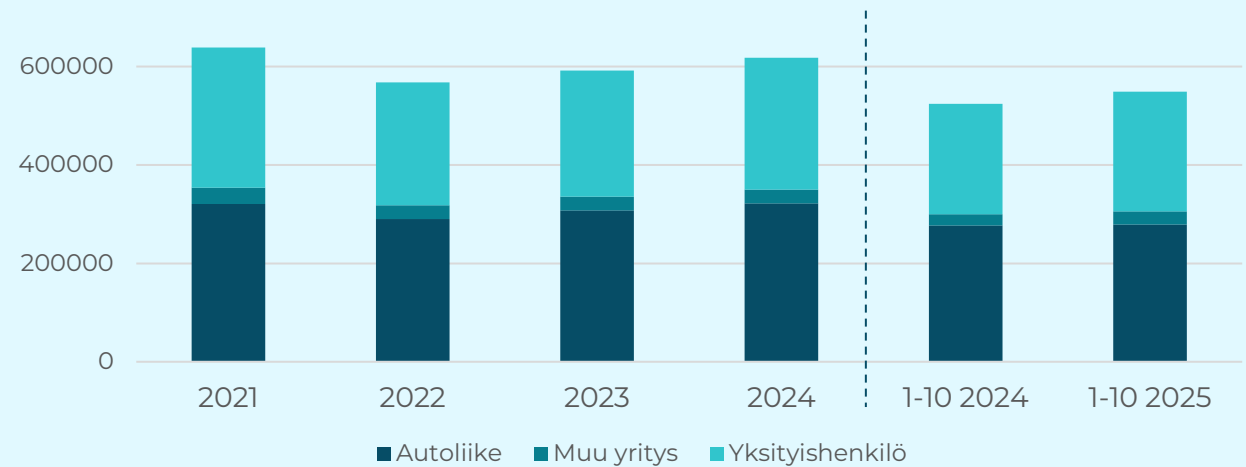
50 000 kpl

- Vaihtoautomarkkina on uusien autojen markkinaa stabiilimpi
- Markkina on elänyt viime vuosien aikana ja kilpailijakenttä on muuttunut
- Tuontiautojen markkina korostuu
- Puhtaasti vaihtoautoihin keskittyneet toimijat ovat yleistyneet
- Sähköautojen tuonti muuttaa hinnoitteludynamiikkaa
- Vähän käytetty auto voi olla vaihtoehto uudelle autolle.

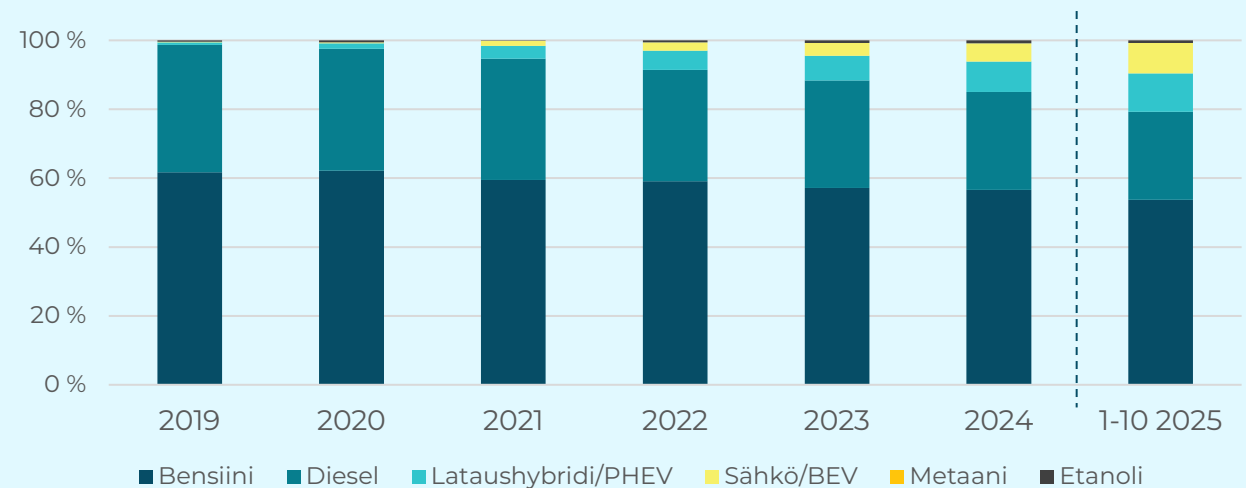
Vaihtoautojen
markkinan
kasvuennuste
2026

3-5 %

Vaihtoautojen kappalemyynti koko markkinassa, kpl



Autoliikkeiden myymien vaihtoautojen käyttövoimajakauma



Lähde: Autoalan tiedotuskeskus

WETTERI

Suomalaisten autoilu on palannut pandemiaa edeltävälle tasolle

Tieliikenneverkon pituus
454 000 km

Huoltomarkkinan koko
3,5 mrd €

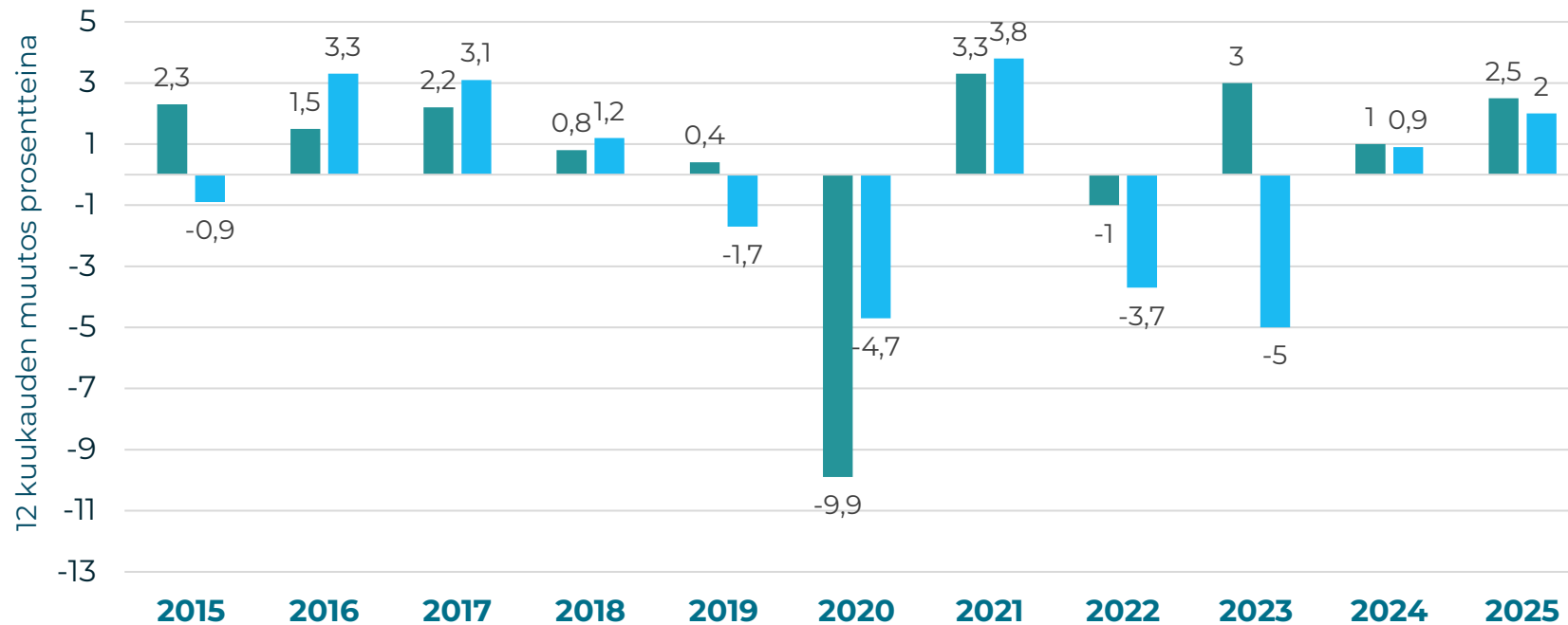
Autokannan keski-ikä
13,6 vuotta

Liikennemäärät ovat vuoden 2025 aikana kasvaneet sekä kevyiden että raskaiden ajoneuvojen osalta:

suomalaiset autoilevat edelleen.

Liikennemäärien kehitys päätieverkoilla, %

● Kevyet ajoneuvot ● Raskaat ajoneuvot



Lähteet: Finntraffic liikenteen kehitys, Traficom, Ympäristöministeriö, Ibisworld

Digitalisaatio muuttaa ostamisen tapoja autoalalla

Koronapandemian aikana ennustettiin autokaupan siirtyvän kokonaan verkkoon, mikä olisi vähentänyt merkittävästi kivijalka-autoliikkeen määrää.

Pandemiasta huolimatta asiakkaan näkökulmasta kaikkein kriittisin autonhankintaan vaikuttava tekijä on edelleen **koeajo**.

Digitalisaation kehittyessä autoliikkeen onnistuminen markkinassa perustuu yhä vahvemmin:



Nopeuteen

Yhteydenottoihin on vastattava entistä nopeammin ja laadukkaammin



Monikanavaiseseen palveluun

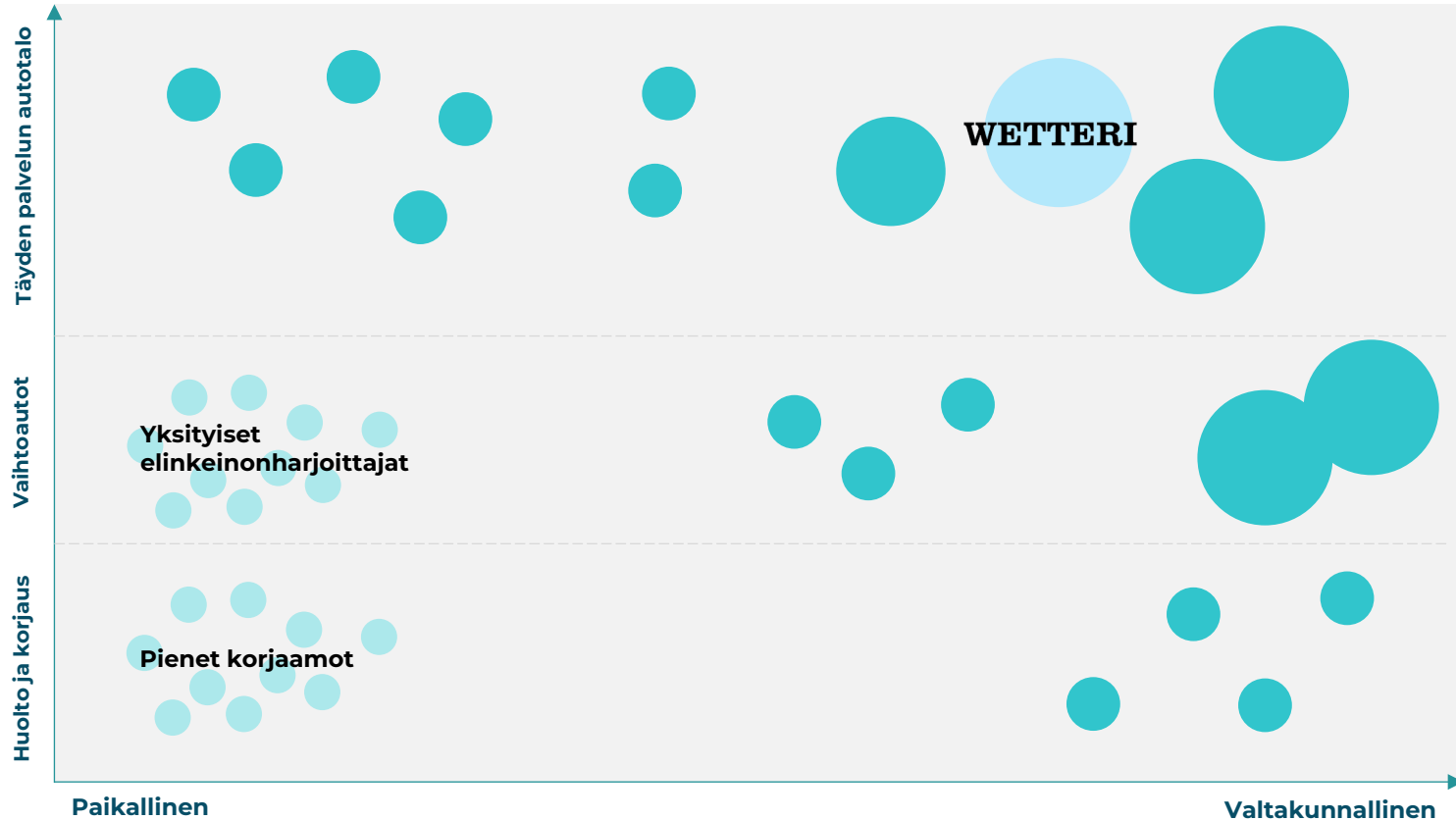
Mahdollisuudet asioida eri kanavissa, modernit ja helpot tavat yhteydenottoon ja varauksiin



Näkyvyyteen verkossa

Verkkosivuilla valikoima houkuttelevasti esillä: renkaidenpotkiminen tapahtuu digitaalisesti

Valtakunnallinen verkosto, laaja merkkiedustus ja kokonaispalvelumalli ovat Wetterin vahvuuksia

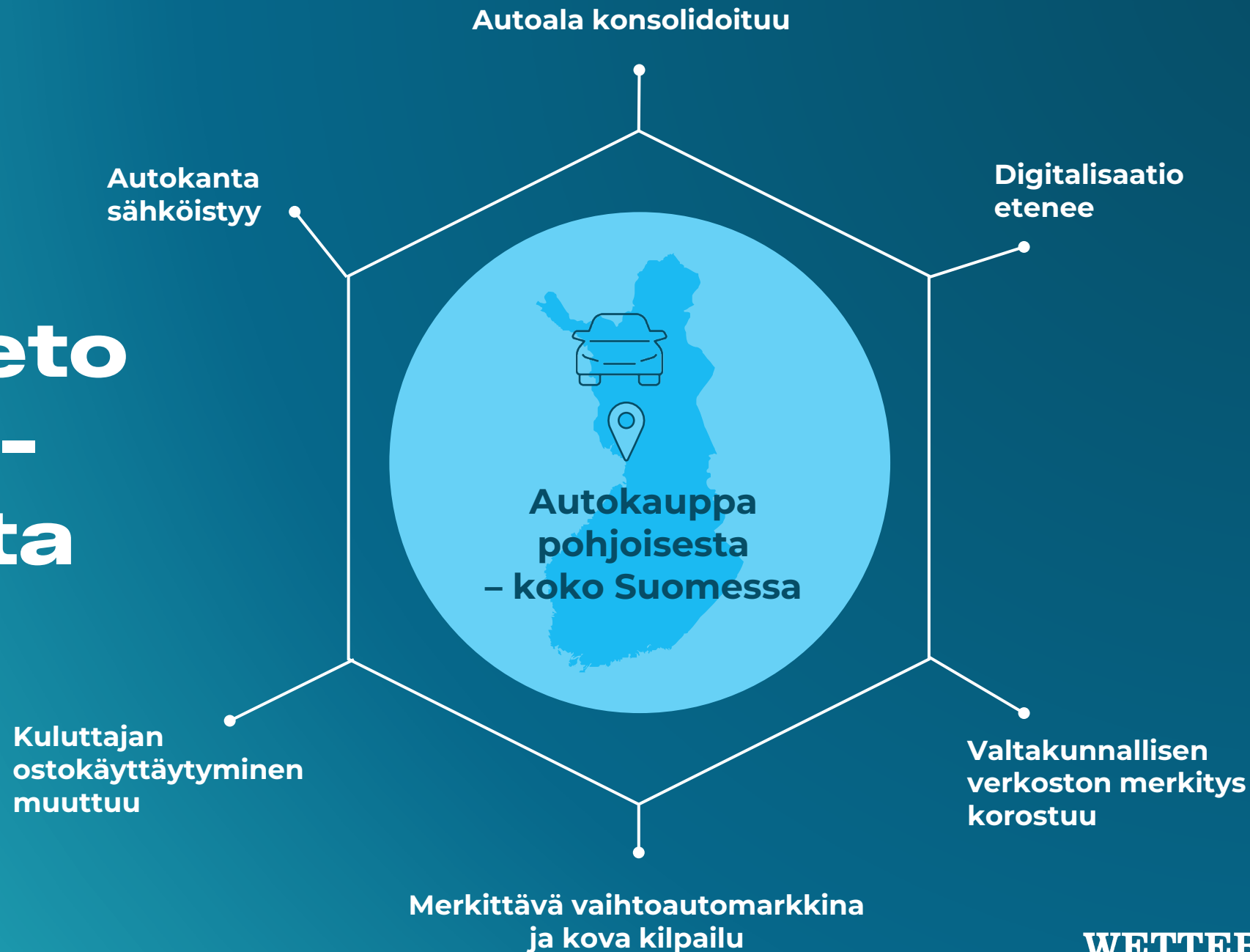


Kilpailukentässä on toimijoita, jotka ovat keskittyneet yhteen liiketoiminta-alueeseen sekä toimijoita, jotka toimivat Wetterin tapaan täyden palvelun palvelumallilla.

Wetterin erottautumistekijät kilpailussa markkinassa:

- Laaja merkkivalikoima
- Automyynnin ja huollon synergiat
- Houkutteleva, asiakasymmärrykseen perustuva vaihtoautovalikoima
- Valtakunnallinen verkosto
- Asiakaskokemus ja siitä syntyvä asiakasuskollisuus
- Valmius ja tahto konsolidoida markkinaa

Yhteenveto markkina- tilanteesta



Wetterin päivitetty strategia:
OHITTAMATON

WETTERI

Lyhyen aikavälin tärkein tavoite on tulostäänteen saavuttamisessa



Uudet strategiset tavoitteet ohjaavat toimintaamme

Kannattava kasvu

Liikevaihdon vuosittainen orgaaninen kasvu

yli 10 %

Liikevoitto

3 %

liikevaihdosta

Omavaraisuusaste
vähintään

25 %

Vaihtoautomyyntin
**kaksin-
kertaistaminen**
vuoden 2025 tasosta

Alan huippuosaajat

Henkilöstön
suositte luaste
eNPS

50

Tapaturmataajuus
TRIF alle

20

Erinomainen asiakaskokemus

Asiakkaiden
suositte luaste
NPS

50

Tavoitteet tarkoitus saavuttaa strategiakauden loppuun mennessä.

Tavoitteita edistetään neljän painopisteen kautta



Kannattava kasvu merkkiliiketoiminnassa



Vaihtoautomyyntien kaksinkertaistaminen



Alan huippuosaajat



Erinomainen asiakaskokemus

Tavoitteita edistetään neljän painopisteen kautta



Kannattava kasvu merkkiliiketoiminnassa



Vaihtoautomyyntin kaksinkertaistaminen



Alan huippuosajat



Erinomainen asiakaskokemus

Wetterillä on laaja merkkiedustus ja hyvä markkinapeitto

Uusien autojen merkkiedustus 17 paikkakunnalla.





Kannattavaa kasvua merkkiliiketoiminnasta

Tavoite:

Yli 15 %

markkinaosuus volyymiltaan kannattavissa ja Wetterin tavoitteita tukevissa merkkiedustuksissa.

Kriteerit, joilla Wetteri arvioi edustuksiaan merkkikohtaisesti:

Paikkakunnan ja ympäröivän alueen markkinapotentiaali

Sähköautostrategia ja malliston houkuttelevuus

Kannattavuus ja sopivuus Wetterin kokonaisportfolioon

Merkin osuus valtakunnan markkinasta

Potentiaali myynnin ja huollon yhdistämiseen samassa toimipisteessä

Yhteistyö maahantuojan kanssa

Viimeaikaiset investoinnit merkkiedustuksiin luovat pohjaa merkkiliiketoiminnan kannattavalle kasvulle



Kia-, Mitsubishi- ja Mazda
-edustukset Lahteen



Mercedes-Benz -edustus Lahteen



Skoda-edustus Joensuuhun



BYD-jälleenmyynti Joensuussa, Oulussa
ja Rovaniemellä



BMW-merkkihuolto Mikkeliin



Polestar Kuopioon

Huoltoliiketoiminta on Wetterin kannattavuuden kivijalka

Palvelukonseptien kehittäminen (digitaaliset varausjärjestelmät, huollon palvelupolut, joustavat maksuvaihtoehdot)	Vauriokorjaukseen panostaminen
Merkkihuollon valtakunnallisen peiton kasvattaminen	Sähköautojen huoltopalvelut
	Yli 5-vuotiaiden autojen huoltopalvelut

Henkilöstömäärä
590

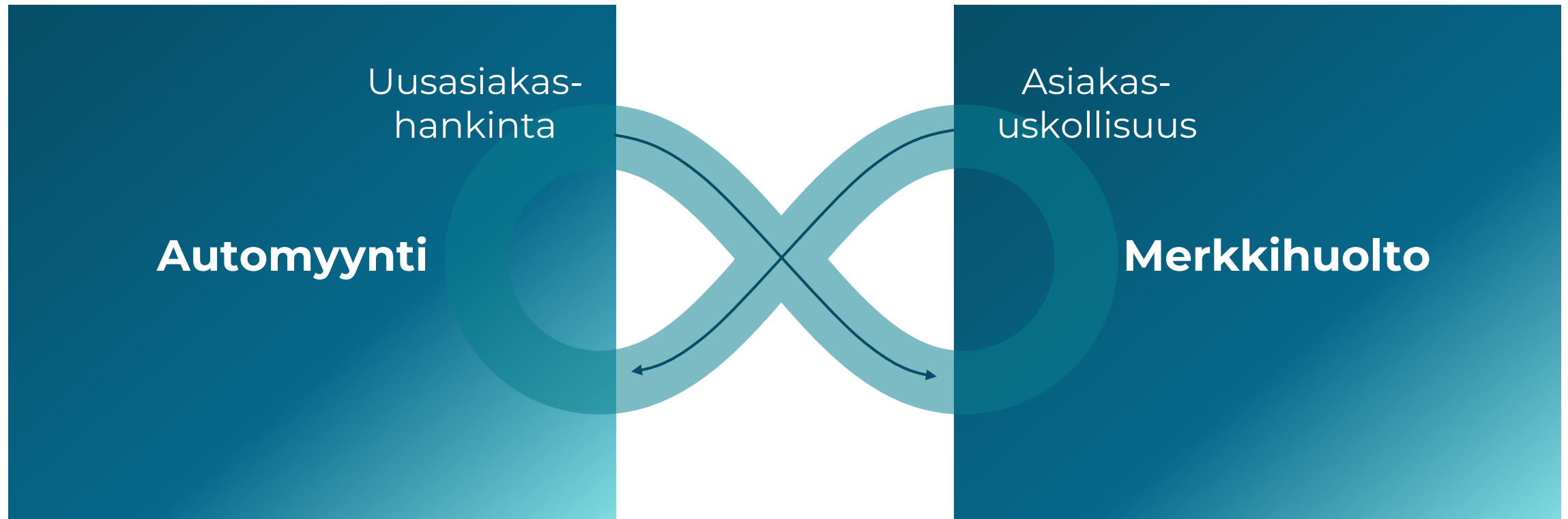
Merkkihuollon edustukset
36

Vauriokorjaamojen määrä
12

Onnistuminen huoltopalveluissa perustuu jatkuvaan korjaamojen käyttöasteen optimointiin



Uusien autojen liiketoiminnassa myynti ja huolto täydentävät toisiaan



Tavoitteita edistetään neljän painopisteen kautta



Kannattava kasvu merkkiliiketoiminnassa



Vaihtoautomyyntiin kaksinkertaistaminen



Alan huippuosajat



Erinomainen asiakaskokemus

Tavoitteena panostaa vaihtoautokauppaan merkittävästi

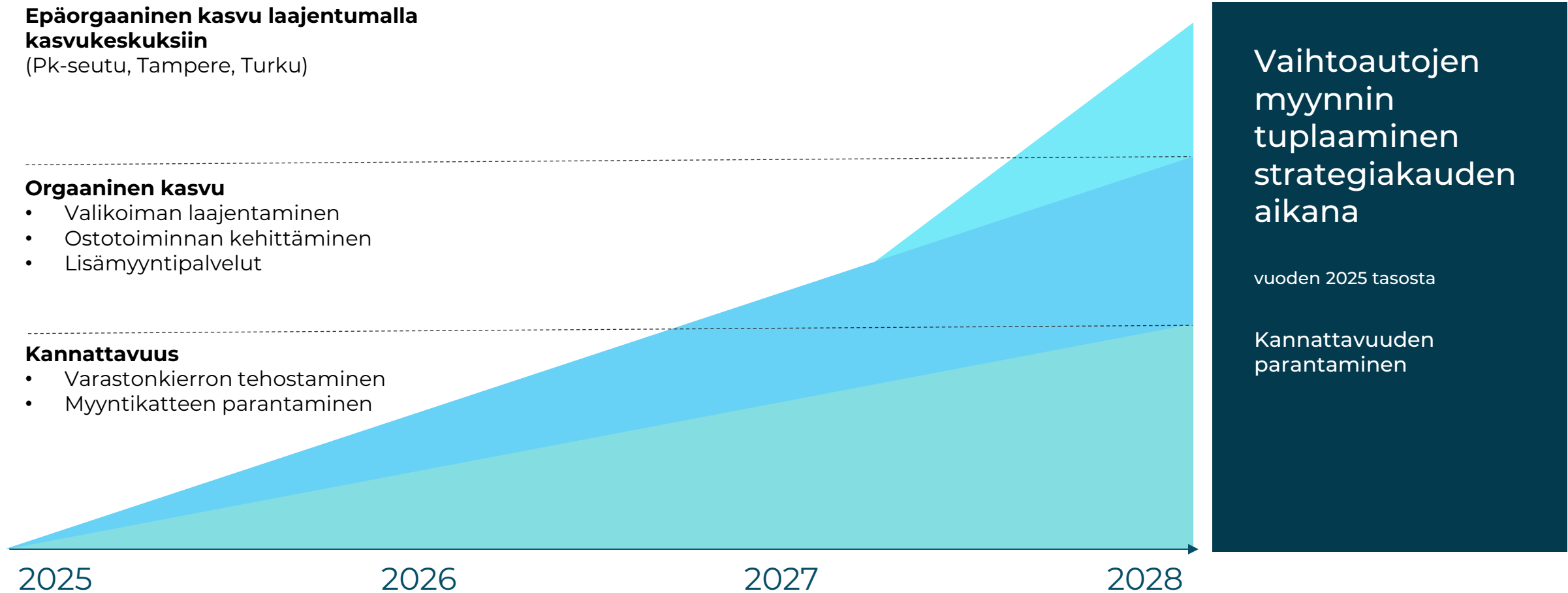
Epäorgaaninen kasvu laajentamalla kasvukeskuksiin
(Pk-seutu, Tampere, Turku)

Orgaaninen kasvu

- Valikoiman laajentaminen
- Ostotoiminnan kehittäminen
- Lisämyyntipalvelut

Kannattavuus

- Varastonkierron tehostaminen
- Myyntikatteen parantaminen



Vaihtoautojen myynnin tuplaaminen strategiakauden aikana

vuoden 2025 tasosta

Kannattavuuden parantaminen

Tavoitteita edistetään neljän painopisteen kautta



Kannattava kasvu merkkiliiketoiminnassa



Vaihtoautomyyntien kaksinkertaistaminen



Alan huipputasaajat



Erinomainen asiakaskokemus

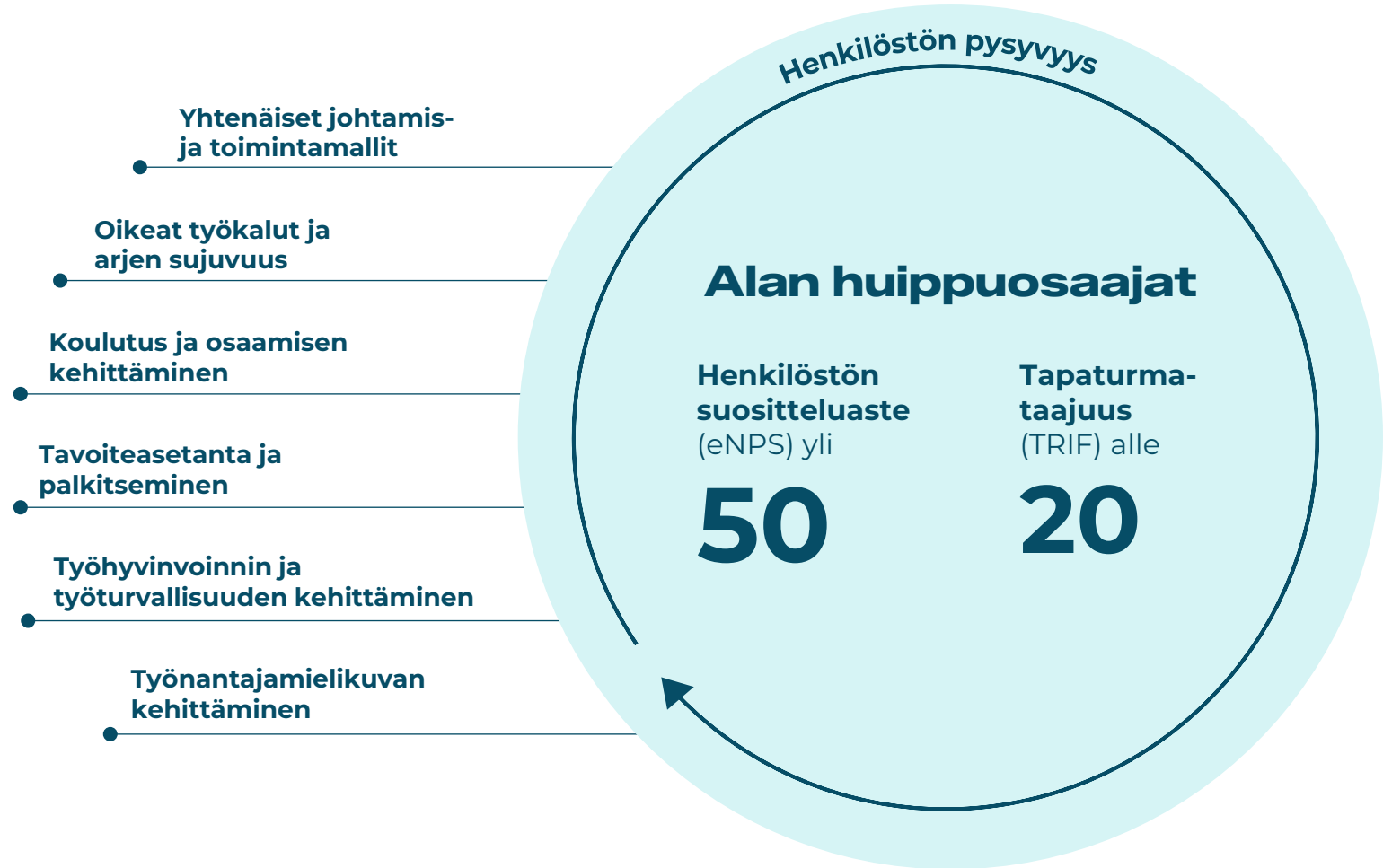
Henkilöstökokemukseen panostaminen on tuloskäänteeseen keskeinen mahdollistaja

Tavoittemme on rakentaa kannattava, skaalautuva ja kasvua tukeva organisaatio, jossa osaaminen ja työyhteisön toimivuus ovat keskiössä.

Wetterillä työskentelee noin

800

autoalan ammattilaista



Tavoitteita edistetään neljän painopisteen kautta



Kannattava kasvu merkkiliiketoiminnassa



Vaihtoautomyyntin kaksinkertaistaminen



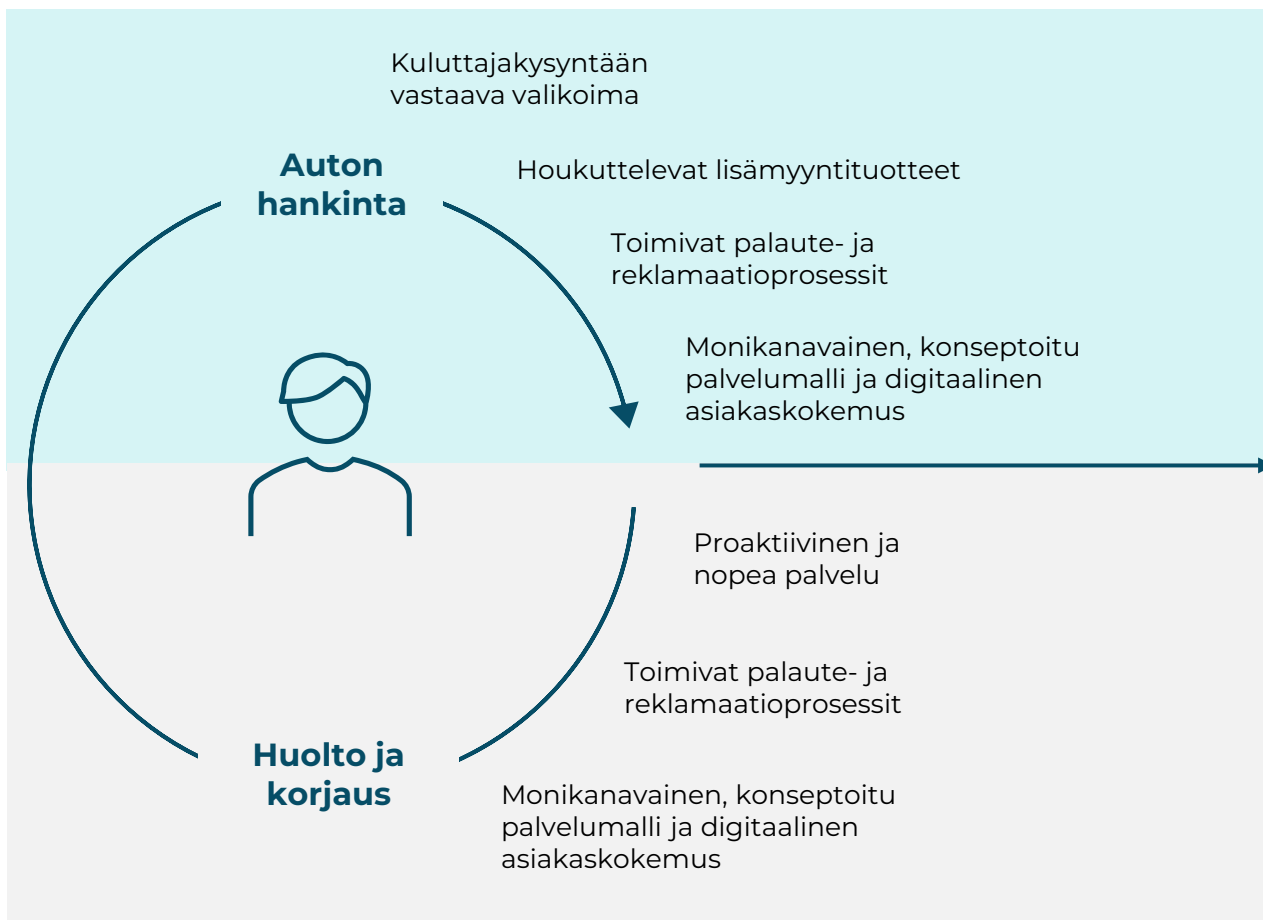
Alan huippuosajat



Erinomainen asiakaskokemus



Mahdollisimman mutkaton autoasioiden hoitoa asiakkaille



Tulevalla strategiakaudella tulemme panostamaan asiakkaan kokonaisvaltaiseen kokemukseen muun muassa:

- Määrittelemällä palvelulupaukset
- Kehittämällä lisämyyntituotteita
- Panostamalla henkilöstön koulutukseen
- Yhdenmukaistamalla asiakkaan palvelupolkua toimipisteissä.

Asiakkaiden suositteluaste (NPS) yli

50

(Yhteensä automyyntin ja huollon asiakkaat)

Päivitetystä strategiassa tahtotilamme on olla

**Suomen suositteluin täyden
palvelun autotalo vuoteen
2028 mennessä**

WETTERI

Konsolidaatio ja agenttimallit

Muutokset ostokäyttäytymisessä

Sähköistyminen

Digitalisaatio

WETTERI

Autoliike pohjoisesta – koko Suomessa

Henkilöautot

Huoltopalvelut

Raskas kalusto

Vaihtoautojen myynnin
kaksinkertaistaminen

Kannattava kasvu
merkkiliiketoiminnasta

Alan huippuosaajat

Erinomainen asiakaskokemus

Suomen suositelluin täyden palvelun autotalo

vuoteen 2028 mennessä

Taloudelliset tavoitteet

Liikevaihdon
vuosittainen
organainen kasvu

yli 10 %

Oikaistu
liikevoitto

3 %

liikevaihdosta

Omavaraisuus-
aste vähintään

25 %

**Vaihtoautoliiketoiminnan myynnin
kaksinkertaistaminen**

Ei-taloudelliset tavoitteet

Asiakas-
tyytyväisyys
(NPS) yli

50

Henkilöstö-
tyytyväisyys
(eNPS) yli

50

Tapaturma-
taajuus
TRIF alle

20

WETTERI

Autokauppa pohjoisesta, koko Suomessa

Vaihtoautot kannattavan kasvun vauhdittajana

MIKA POKKA
liiketoimintajohtaja

Wetterin vaihtoautotoiminta 2025



17

toimipistettä

1 500

vaihtoauton valikoima

6 474

myytyä vaihtoautoa
Q3/2025 mennessä

22 000 €

myytyjen autojen keskihinta

22 %

ladattavia

4,5

Vaihtoautoauton ostajien
asiakastyytyväisyys
asteikolla 0-5

**Turvallista ja
huoletonta
autoilua:**

- merkkikohtaiset
tehtaan
takuutuotteet
- Wetteri Turva

Investoimme vaihtoauto-toimintaan strategiakaudella

Tavoitteena 2 000 kappaleen vaihtoautovarasto ja kasvukeskuksiin laajentuminen.

Prosessien ja varastonkierron tehostaminen

Nopea ja monikanavainen asiakaspalvelu

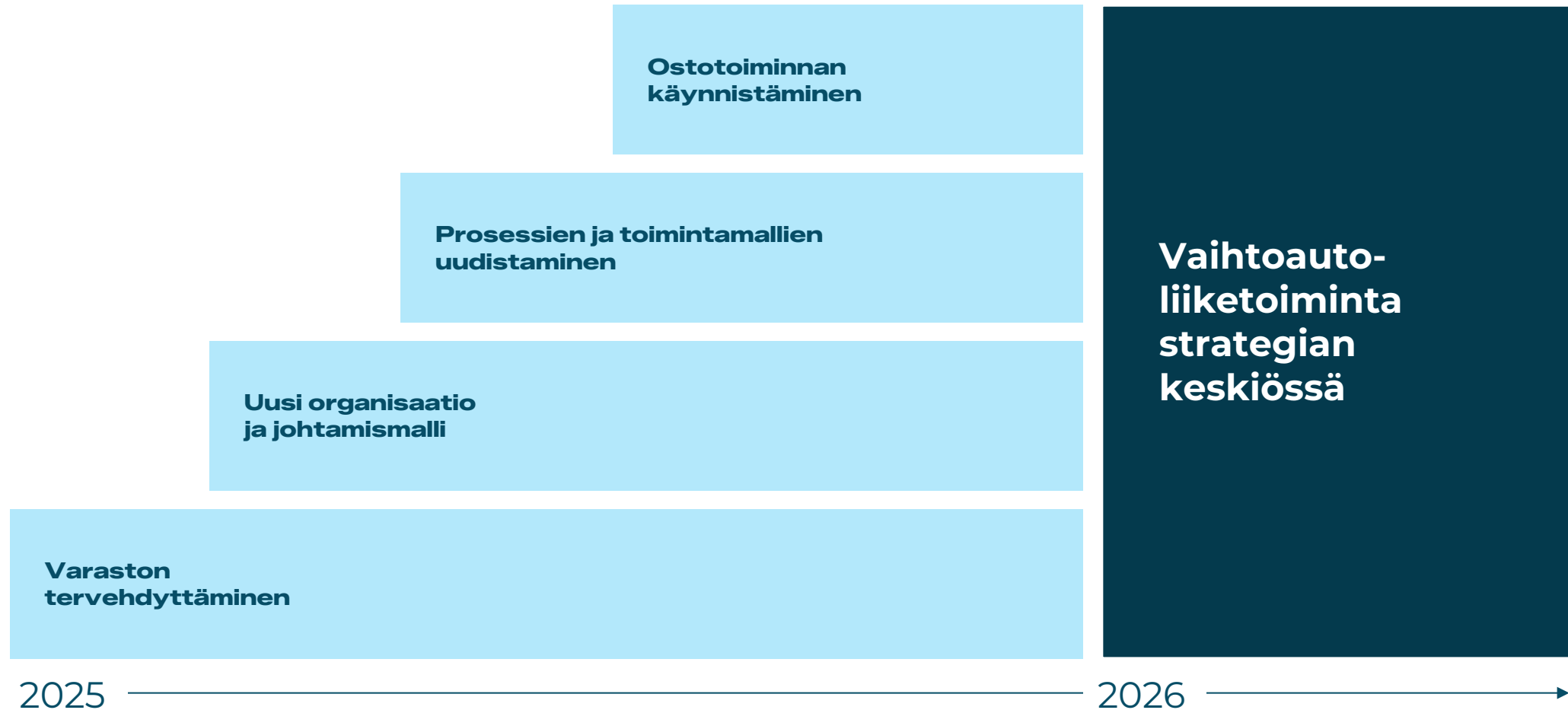
Ammattimainen ostotoiminta

Kysyntään vastaava valikoima

Vaihtopakettiautojen ja käytetyn raskaan kaluston myynnin kehittäminen

Tiedolla johtaminen ja selkeät tavoitteet

Vuoden 2025 aikana tehdyt toimenpiteet luovat vahvan pohjan vaihtoauto toiminnan kasvulle



Tehokas varastonkierto on pääomien hallinnan selkäranka

Tavoitteenamme on, että jokainen myyntiin tullut vaihtoauto on samana päivänä asiakkaiden ostettavissa.



Asiakaskokemuksen kehittäminen vaihtoauto toiminnan ytimessä

Kysyntään vastaava valikoima ja lisämyyntituotteet



Jatkuvasti päivittyvä valikoima



Kuntotarkastetut tuotteet



Lisämyyntituotteet

Saatavuus ja houkutteleva esillepano

Laadukkaat kuvat ja kattavat autokohtaiset tiedot netissä

Videosittelyt

Tyylikäs ja valikoiman hyvin esille tuova myymäläesillepano

Monikanavainen ja nopea palvelu

Sähköposti

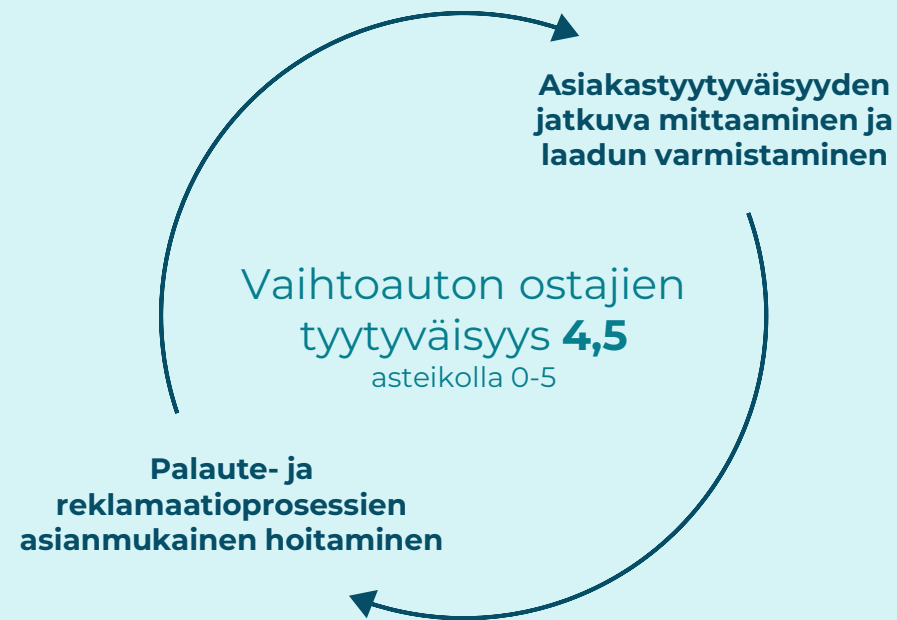
Lattialiikenne

Chat

Verkkosivulomakkeet

Puhelin

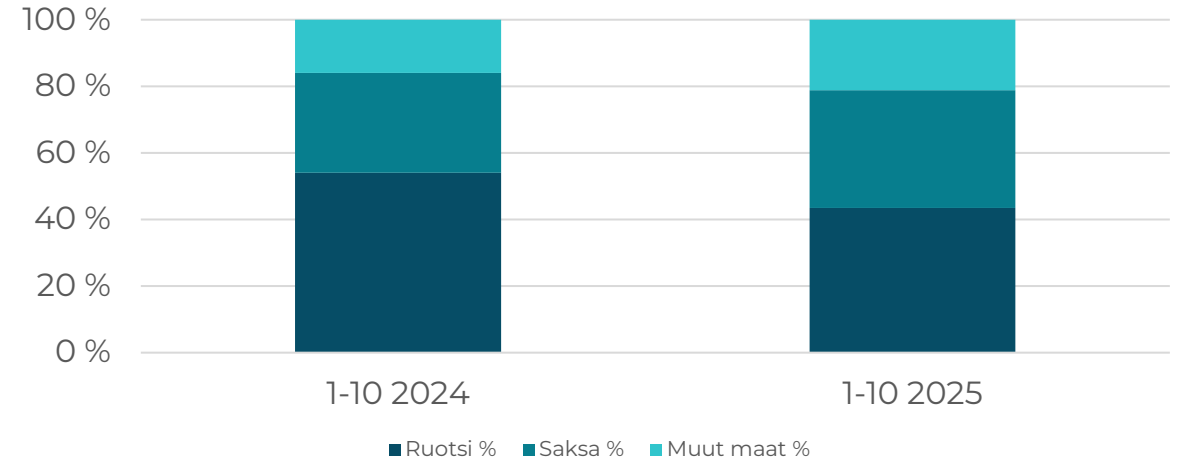
Whatsapp



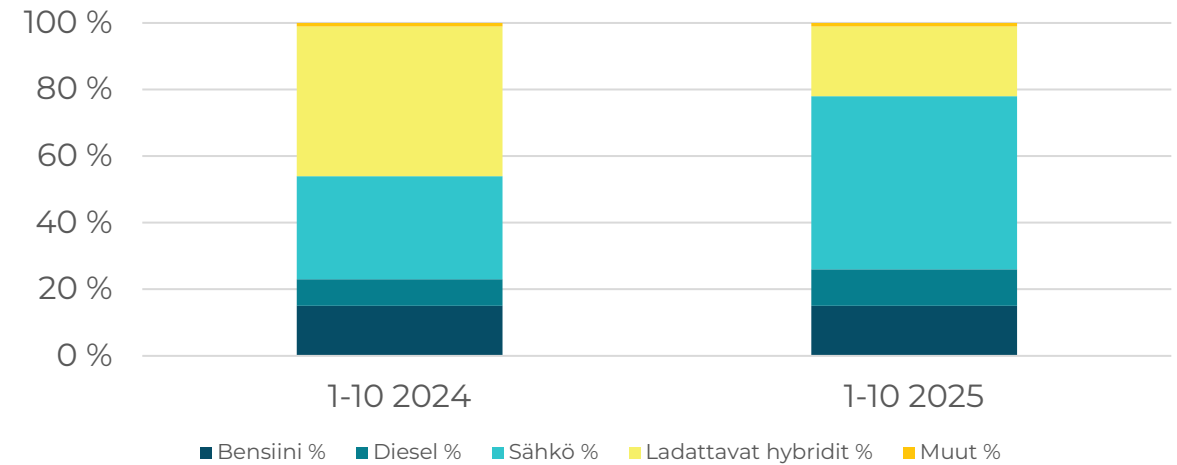
Tuontiautojen markkina edellyttää ammattimaista ostotoimintaa

- Vaihtoautojen tuonti lisää sähköautojen tarjontaa myös kotimaisissa liikkeissä.
- Hintakilpailu erityisesti täyssähkö-segmentissä kiristyy.
- Markkina edellyttää ammattimaista ostotoimintaa, johon Wetteri on kohdistanut investointeja vuoden 2025 aikana.

Käytettynä maahantuodut henkilöautot tuontimaittain, %



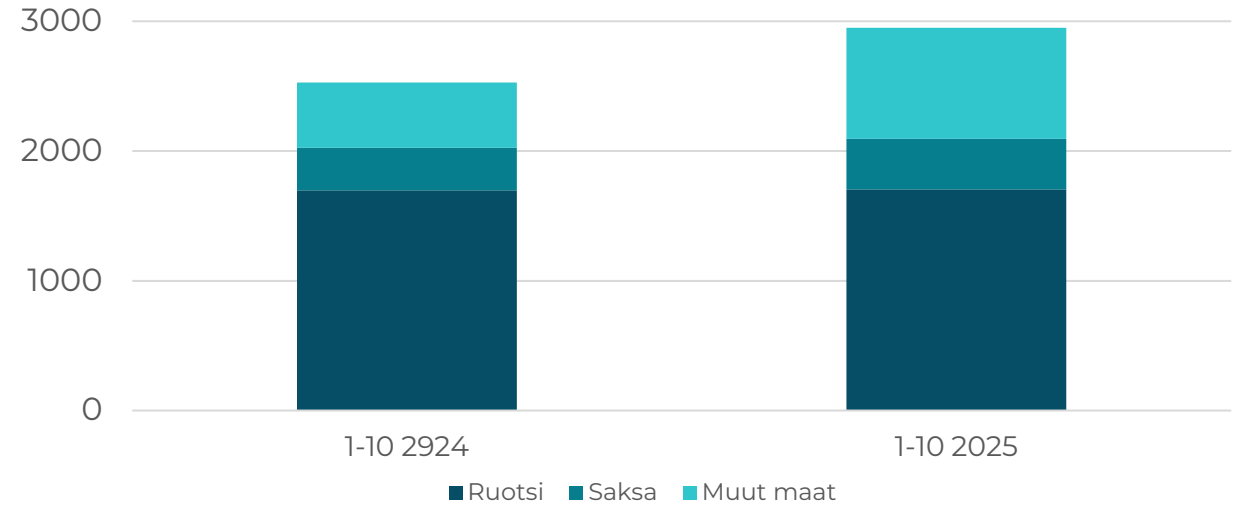
Käytettynä maahantuodut henkilöautot käyttövoiman mukaan %



Käytettyjen tavara- ja pakettiautojen sekä raskaan kaluston markkina tarjoaa mahdollisuuksia

- Kasvava markkina, jossa potentiaalia erityisesti pk-asiakkaissa
- Liikehdintä samankaltaista kuin henkilöautomarkkinassa: käytetty vaihtoehto kiinnostaa

Käytettynä maahantuodut pakettiautot tuontimaittain, kpl



Wetterin lähtökohdat:

- Potentiaalia erityisesti ammattimaisen ostotoiminnan kehittämisessä
- Pakettiautoihin keskittyneen myyntiorganisaation rakentaminen
- Kiinnostavien markkina-alueiden haarukointi
- Käytetyn raskaan kaluston myynnin kehittäminen (Suvanto Trucks).

Hyvän vaihtokaupan resepti



Volyymi ja
myyntikate



Nopeus



Laatu ja
asiakaskokemus



Lisäpalvelut

Yhteenveto

Tavoitteena
yli 2 000
kappaleen
vaihtoautovarasto

Kiinnostavat
laajentumis-
mahdollisuudet:
**Pk-seutu, Tampere
ja Turku**

**Asiakas-
kokemuksen
kehittäminen
toiminnan
keskiössä**

WETTERI

Autokauppa pohjoisesta, koko Suomessa

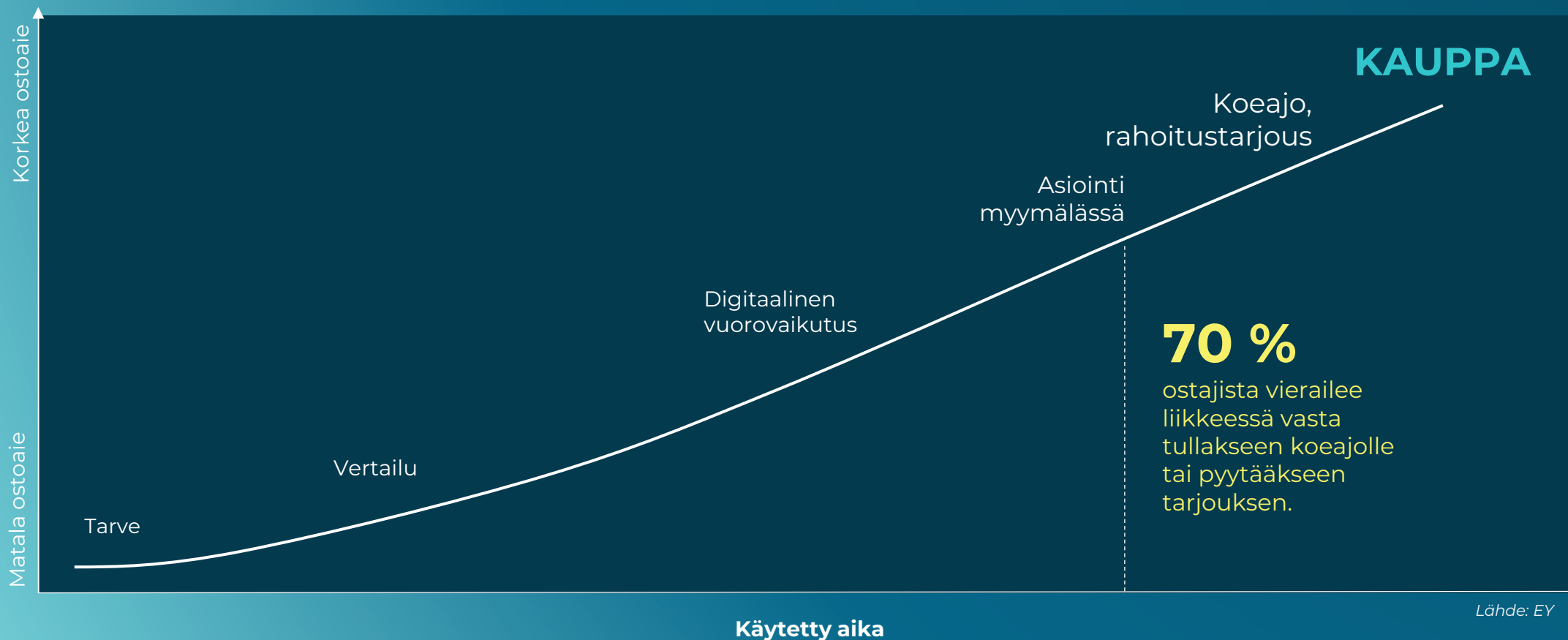
Digitalisaatio muuttaa autoalaa

JOAKIM NYMAN
Tietohallintojohtaja

Digitaalisesta renkaidenpotkimisesta tekoälypohjaisiin ratkaisuihin



90 prosenttia asiakkaan ostopolusta alkaa digitaalisista kanavista



Tulevaisuuden autoiluratkaisut yleistyvät vauhdilla

Auton hankinta

- AI-pohjaiset rahoitusvaihtoehdot
 - Omistamisesta palveluun
 - Digitaaliset asiakaspolut entistä tärkeämpiä
 - Akkuvaihtopalvelu (akku on lisäosa joka hankitaan erikseen)
 - Pay-as-you-drive -tuotteita
 - Asiakastarpeiden ennakointi
-

Ajokokemus

- Uudet ohjelmistopohjaiset alustat
 - Sensorit
 - Koneoppiminen
 - Ominaisuuksien aktivointi kuukausimaksulla
 - Ekosysteemin merkitys yhteistyössä teknologiayritysten kanssa
 - Ajoneuvot keskustelevat keskenään
 - Törmäysten ennakointiin ja kuljettajan valvontaan
-

Huolto ja vikadiagnostiikka

- Liitettävyyys: OTA-päivitykset, pilvipalvelut
- Data-analytiikka kuluttajien käyttäytymisestä
- Ohjelmistopäivitykset korjaavat vikoja
- Personoituja tarjouksia

Wetterin tavoitteena on olla mukana autoalan digitaalisuudessa

Digitaaliset asiakaskokemukset

- Online-konfiguraatiot ja tilausjärjestelmät
- Virtuaaliset showroomit
- Omnichannel-integraatio

Tuotemyynnistä jatkuvaan asiakassuhteeseen

- Keskitetty asiakasdata
- Personointi
- Analytiikka

Omistamisesta palveluun

- Auton vuokrauspalvelut
- Leasing tarpeiden mukaan
- Digitaaliset rahoitusratkaisut


Jälkimarkkinointi

- Digitaalinen huoltokirja
- IoT-integraatio
- Mobiilisovellukset

Tekoälyn mahdollisuuksien tutkiminen ja integrointi osaksi liiketoimintaa

WETTERI

Autokauppa pohjoisesta, koko Suomessa



Tuloskäännne ja kannattava kasvu strategiakauden keskiössä

MARIA HALTTUNEN
Talousjohtaja

Taloudelliset tavoitteet strategiakaudelle 2026–2028

Liikevaihdon
vuosittainen
orgaaninen kasvu

yli **10 %**

Oikaistu
liikevoitto

3 %

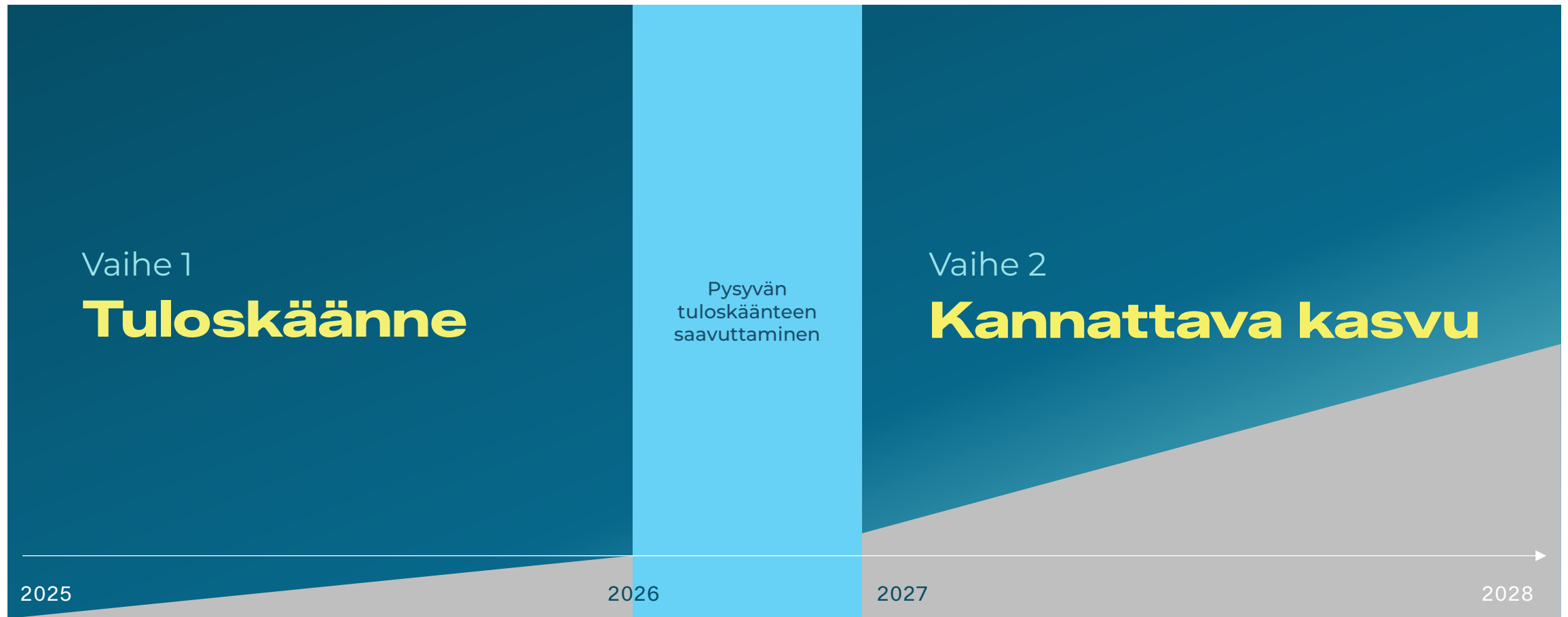
liikevaihdosta

Omavaraisuusaste
vähintään

25 %

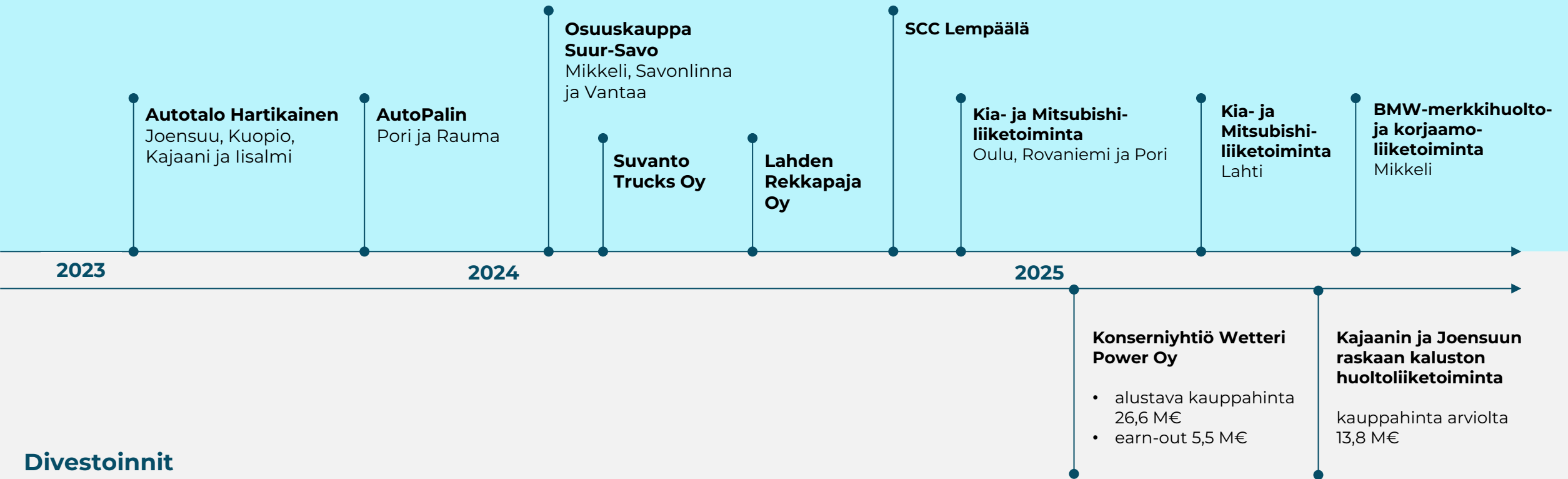
Vaihtoautomyyntien
**kaksin-
kertaistaminen**
vuoden 2025 tasosta

Lyhyen aikavälin tärkein tavoite on tulostäänteen saavuttamisessa



Aikaisemmat yrityskaupat päivitetyn strategian mahdollistajana

Hankinnat



Divestoinnit

Hankinnat sisältävät ainoastaan yritys- ja liiketoimintakaupat, ei merkkiedustusten muuta laajentumista paikkakunnille.

Strategia tähtää pysyvän tulospäänteen ja parempien taloudellisten edellytyksien saavuttamiseen

Tilikaudella 2025 käynnistetyn kannattavuusohjelman toimenpiteet on sisällytetty osaksi strategian tavoitteita ja painopistealueita.

Vaihtautojen volyymin kasvattaminen ja myyntikatteen parantaminen

Tavoite

15 M€

Huoltopalvelujen tehokkuuden parantaminen

Tavoite

8 M€

Varaston kierron nopeuttaminen

Tavoite

45 pv

Jatkuva kulurakenteen tarkastelu ja keventäminen

Omavaraisuusasteen kasvattaminen

Tavoite

25 %

Suhteellisen velkaantuneisuuden vähentäminen

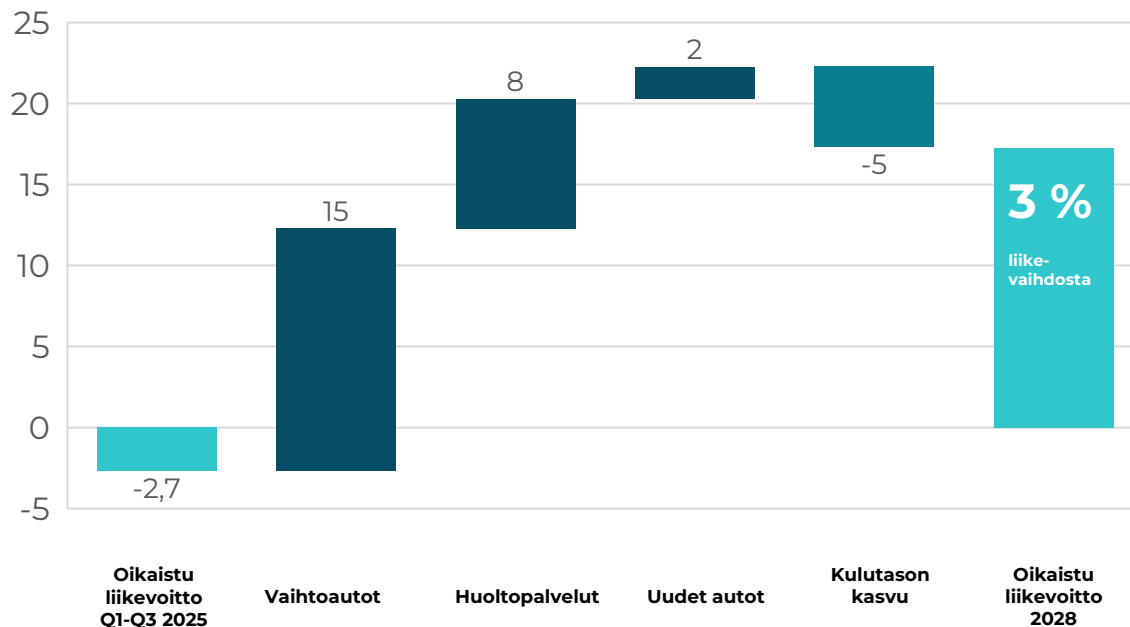
Korolliset velat vähentyneet vuoden 2025 aikana

35,5 M€

Luvut perustuvat Wetterin johdon arvioon yhtiön tulevasta kehityksestä eivätkä ne muodosta tulossennustetta tai ohjeistusta.

Strategiakauden tuloskehityksen keskiössä vaihtoautot ja huoltopalvelut

Strategiakauden oikaistu liike-tulos, M€



Wetteri Oyj:n johdon arvio

Vaihtoautoista kasvua, katetta ja kassavirtaa

- Vaihtoautojen hinnoittelu on joustavaa, mikä mahdollistaa nopean reagoinnin markkinatilanteeseen ja katteiden optimoinnin
- Varaston koostumusta voidaan säädellä suhteellisen nopeasti ja tällä vähentää varastoon sitoutunutta riskiä
- Vaihtoautomyyntien tuplaaminen ei vaadi varaston tuplaamista vaan nopeampaa varastonkiertoa
- Varastojen parempi kierto vapauttaa taseeseen sitoutuneita pääomia ja vähentää rahoituskuluja

Huoltopalveluista vakaata kannattavuutta

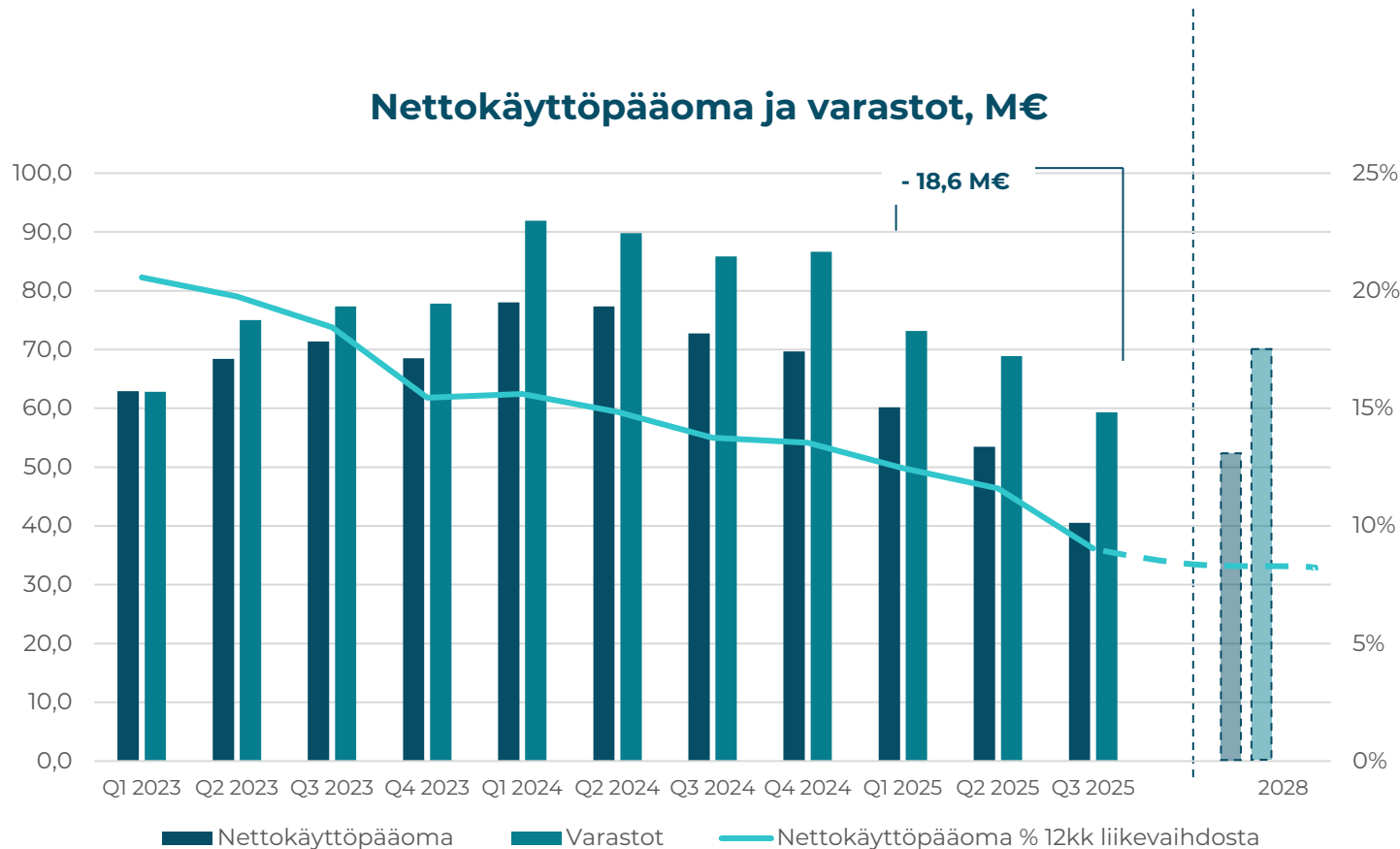
- Vakaimmin tuottava liiketoiminta, joka ei heilu yhtä voimakkaasti suhdanteiden mukana ja tuo korkeaa katetta
- Käyttöaste on suoraan johdettavissa tehokkuudesta työn resursoinnissa ja suunnittelussa
- Sisäisten prosessien tehokkuudessa onnistuminen näkyvä suoraan konsernin tuloksessa

WETTERI

Wetteri saavuttaa taloudelliset tavoitteensa entistä paremmalla suorituksen johtamisella



Taseen sitomien pääomien tehokkaampi käyttö merkittävässä roolissa



Varastojen pienentäminen

- Jatkuvien liiketoimintojen varastot pienentyivät 18,6 M€ tammi-syyskuussa 2025
- Liikevaihto Q3/2025 107,1 M€, lähes alkuvuoden tasolla ja kasvoi edellisvuoteen verrattuna

Strateginen painotus vaihtoautojen kierron tehostamiseen

- Vaihtoautojen ostotoiminnan aloittaminen
- Hinnoittelumallin uudistaminen syksyllä 2025 → markkinahintainen varasto, nopeampi kierto

Tavoitteet

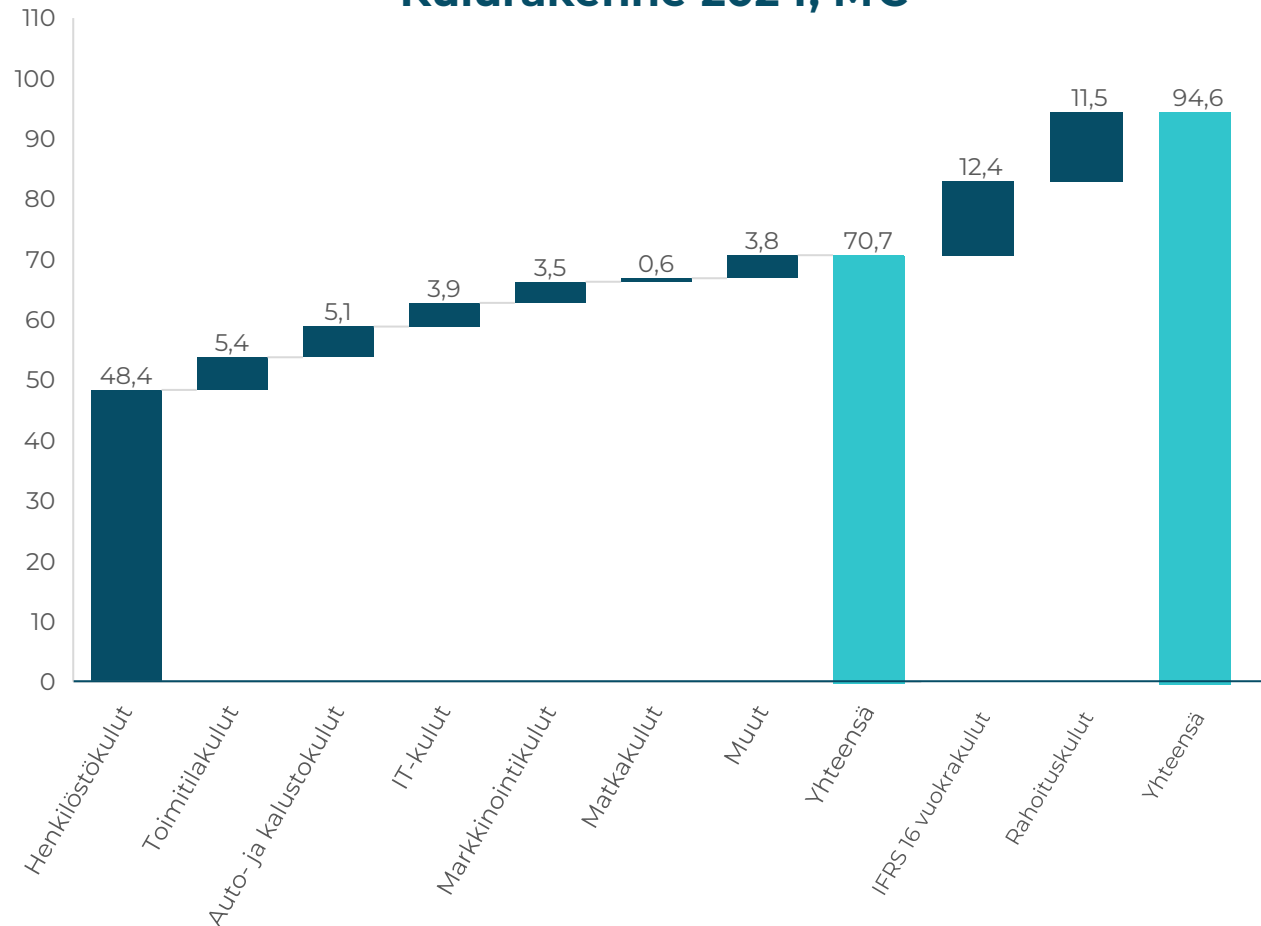
- Varastojen kiertoaika keskimäärin 45 päivää
- Nettokäyttöpääoma keskimäärin 10 % liikevaihdosta

Vaikutukset

- Kevyempi tase, parempi kassavirta ja kannattavuus
- Kasvava tai vähintään sama liikevaihto pienemmällä sitoutuneella pääomalla

Tavoitteena saavuttaa kevyempi ja joustavampi kulurakenne

Kulurakenne 2024, M€



Kulurakenteen keventämisen osalta merkittäviä toimenpiteitä jo vuoden 2025 aikana, strategiakaudella 2026-2028 nämä toimet jatkuvat

Henkilöstökulut

Henkilöstökulujen sopeuttaminen syksyllä 2025 läpiviedyissä muutosneuvotteluissa osana laajempaa organisaatiomallin muutosta, arvioidut vuotuiset kulusäästöt noin 4 M€ vuodesta 2026 alkaen

Rahoituskulut

Rahoituskulujen vähentäminen korollisten velkojen määrätietoisella pienentämisellä ja autovarastojen kiertoa nopeuttamalla

Muut kulut

Juokseva kiinteiden operatiivisten kulujen tarkastelu ja keventäminen

Omavaraisuusasteen vahvistaminen ja suhteellisen velkaantuneisuuden vähentäminen

Tavoite: omavaraisuusaste 25 %

- Maltillinen taso, koska toimiala on pääomavaltainen
- Velkarahoitus tuo joustavuutta, yhtiö edelleen kasvuvaiheessa

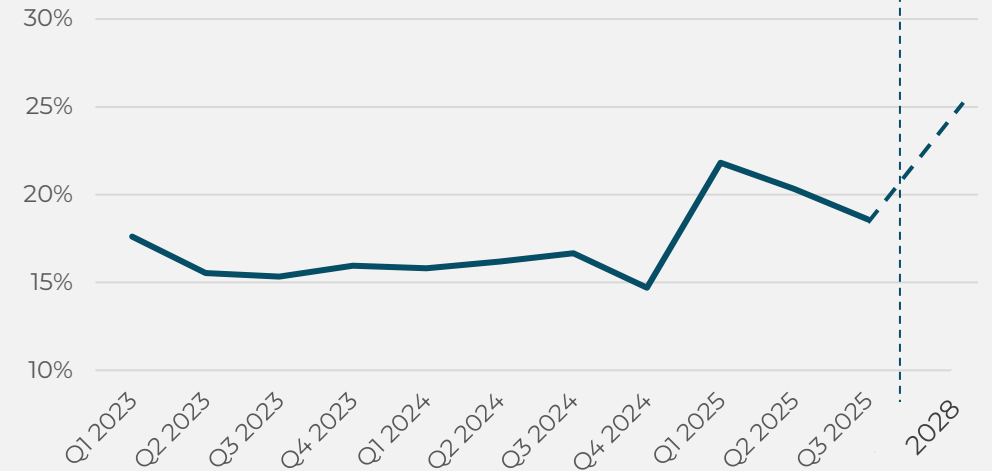
Velkaantuneisuuden vähentäminen

- Tammi–syyskuussa 2025 korolliset velat pienentyivät 35,5 M€
- Tavoitteena rahoituskulujen pysyvästi matalampi taso

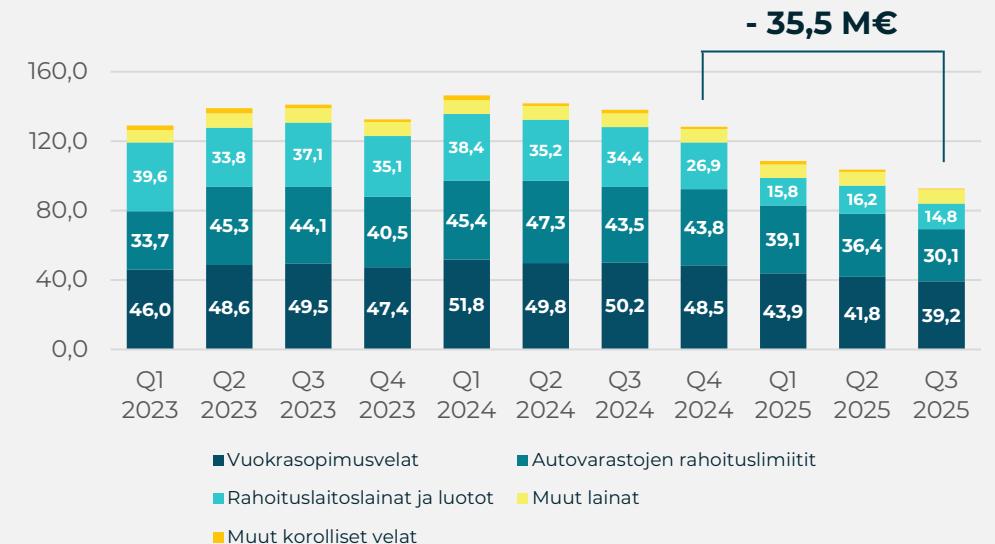
Autorahoituslimiittien optimointi

- Varaston kierron parantaminen → auto viettää vähemmän aikaa rahoituksessa
- Q3/2025 autorahoitusvelka 30,1 M€ (-13,7 M€ vs. 2024 lopussa)

Omavaraisuusaste, %



Korolliset velat, M€



Investoinnit mahdollistavat kannattavan kasvun

6 M€

vuodessa autovalikoiman kasvattamiseen ja liiketoiminnan kehitysinvestointeihin



Wetteri Oyj:n johdon arvio strategiakauden aikana tehtävistä investoinneista.

Tulosohjaus 2026

Liikevaihdon arvioidaan kasvavan edellisvuoteen verrattuna ja oikaistun liikevoiton arvioidaan kasvavan ja kääntyvän voitolliseksi.

- Wetteri perui tulosohjeistuksensa vuodelle 2025 toukokuussa markkinaepävarmuuden kasvettua ja kertoi tarkastelevansa uuden ohjeistuksen antamista strategiatyön valmistuttua.
- Wetteri julkaisi päivitetyn strategiansa 26.11.2025 ja antoi myös ohjeistuksen vuodelle 2026.
- Wetteri antoi tulosohjeistuksen, koska strategiatyö on saatettu päätökseen ja yhtiön johdolla on päivitettyyn strategiaan perustuva näkemys liiketoiminnan kehityksestä.
- Ohjeistuksen lähtökohtana on tuloskäänteen saavuttaminen vuoden 2026 aikana.

WETTERI

Autokauppa pohjoisesta, koko Suomessa

Wetteri on kehittynyt ja kasvanut historiansa aikana – nyt olemme jälleen uuden edessä



1960

Paikallinen pohjois-suomalainen toimija Oulussa

1993

Alueellinen laajentuminen Pohjois-Suomessa

2001

Monimerkki-strategia

2022

Konsolidaatiostrategia jatkuu
Haastava markkinatilanne

2025-2026

Tuloskäänte

2027

Kannattava kasvu

Uudessa strategiassa Wetterin olemassaolon tarkoitus ei muutu. Me myymme, huollamme ja korjaamme edelleen autoja.

Uusi strategia muuttaa liiketoiminnan painotuksia ja tekemisen tapaa mahdollistaen tulevaisuuden kannattavan kasvun muuttuvassa markkinassa. Me olemme valmiita muutokseen.

Kiitos!

WETTERI

Autokauppa pohjoisesta, koko Suomessa