



Ohjelma

klo 13.00 Tervetuloa ja lounas ravintolassa

klo 13:45 **Pehr Oscarson, CEO, MEKO**
What MEKO has learned as Northern Europe's EV repair leader.

klo 14:30 **Sanna Reunanen, toimitusjohtaja, MEKO Finland Oy**
Jälkimarkkinoiden muutos Suomessa – mitä tapahtuu korjaamoissa ja jälkimarkkinoilla

klo 14:45 Siirtyminen ProMeister Akatemialle (yhteiskuljetus)

klo 15:00 ProMeister Akatemia – tulevaisuuden korjaamo
– käytännön sähköautohuolto -demo
– keskustelu ProMeister -kouluttajien kanssa

Klo 15:45 Yhteiskuljetus takaisin hotellille

klo 16:00 Tilaisuus päättyy



THE AUTOMOTIVE AFTERMARKET TODAY

Pehr Oscarson
President and CEO, MEKO



This is MEKO

- **Our vision** is to enable mobility – today, tomorrow and in the future.
- **Our aim** is to be the best and most complete partner for all who drive, repair and maintain cars.

A stable business model with a steady demand

- Our industry is driven by a steady demand.
- Timeless need for transportation – as for service and repair.
- We handle all vehicles – electric cars also need repair.



MEKO leads the independent auto aftermarket in Northern Europe

1. Most trusted brands



AutoMester
MECA
CarPeople
Mekonomen

- **15 700** workshop served
- **4500** affiliated workshops

2. Solid business model



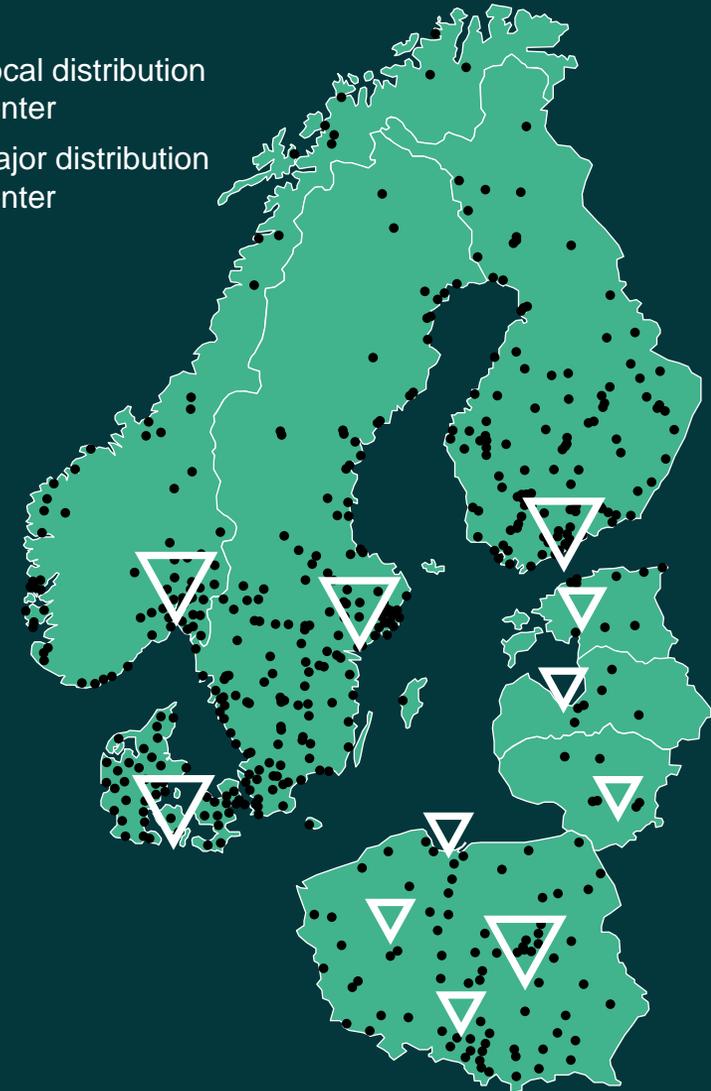
- **1.86 bn USD** net sales 2024 (+8%)
- **92.6 m EBIT** (+13 %)
- **Strong cash flow** (+ 10%)

3. Outstanding availability



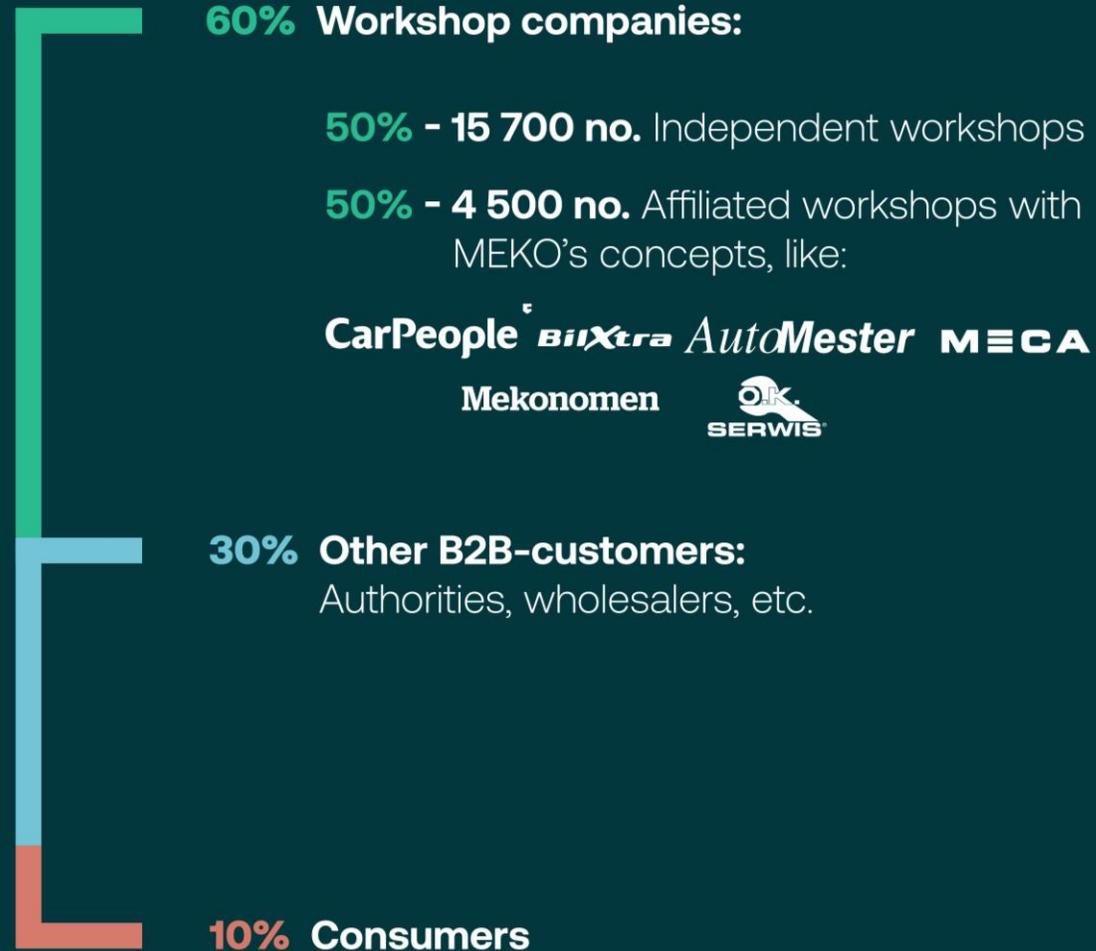
- **50 000** spare parts shipped every hour
- **700+** distribution centers
- **1000+** own delivery cars

- Local distribution center
- ▽ Major distribution center

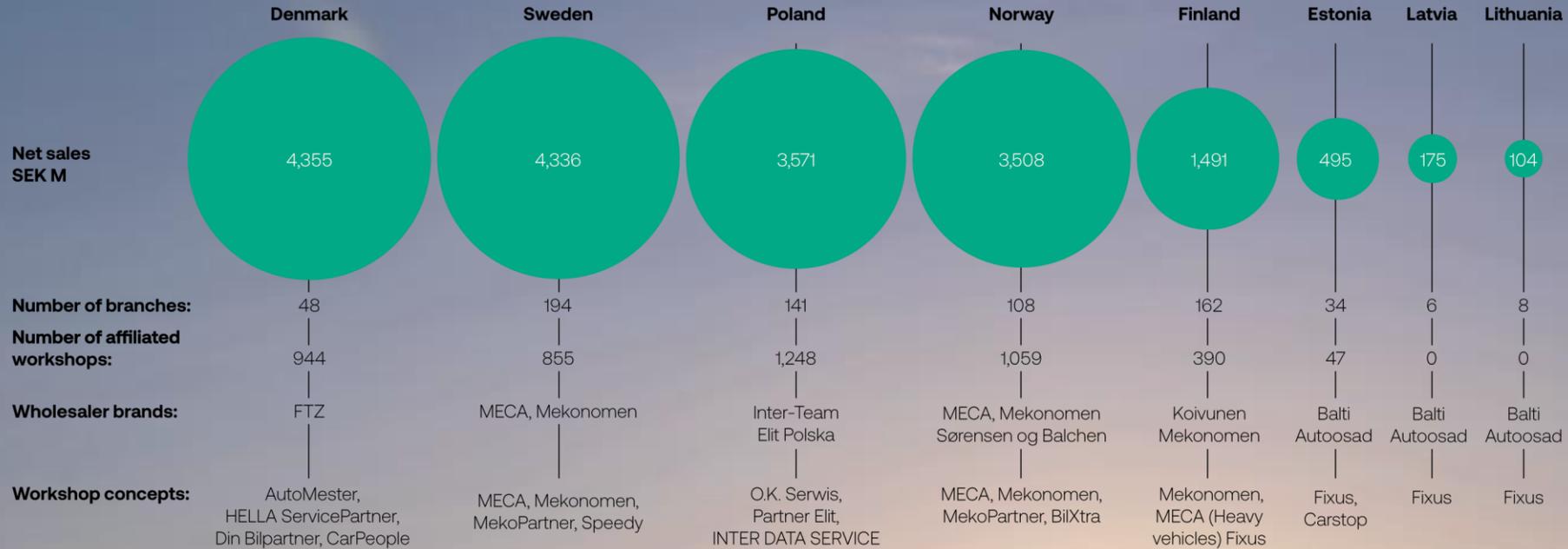


Our main revenue comes from business-to-business

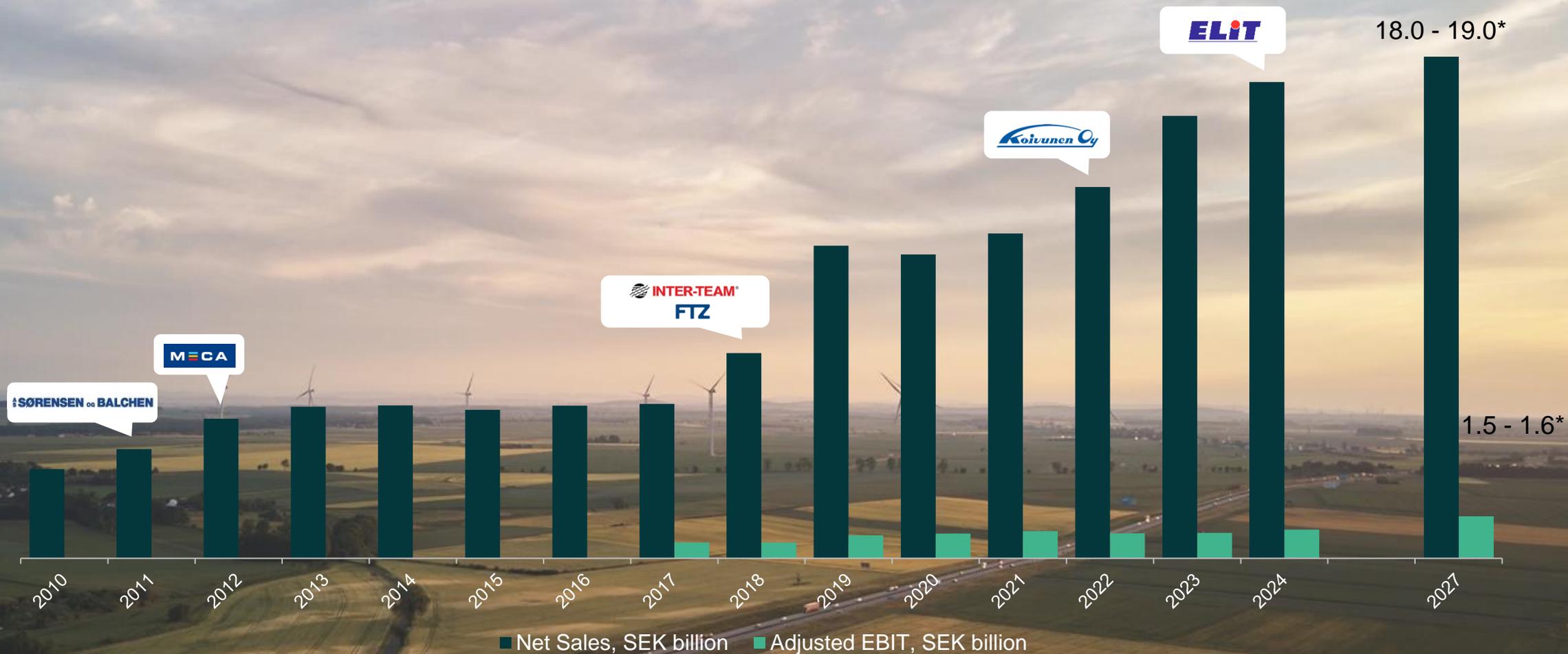
MEKO



Geographically diversified operations

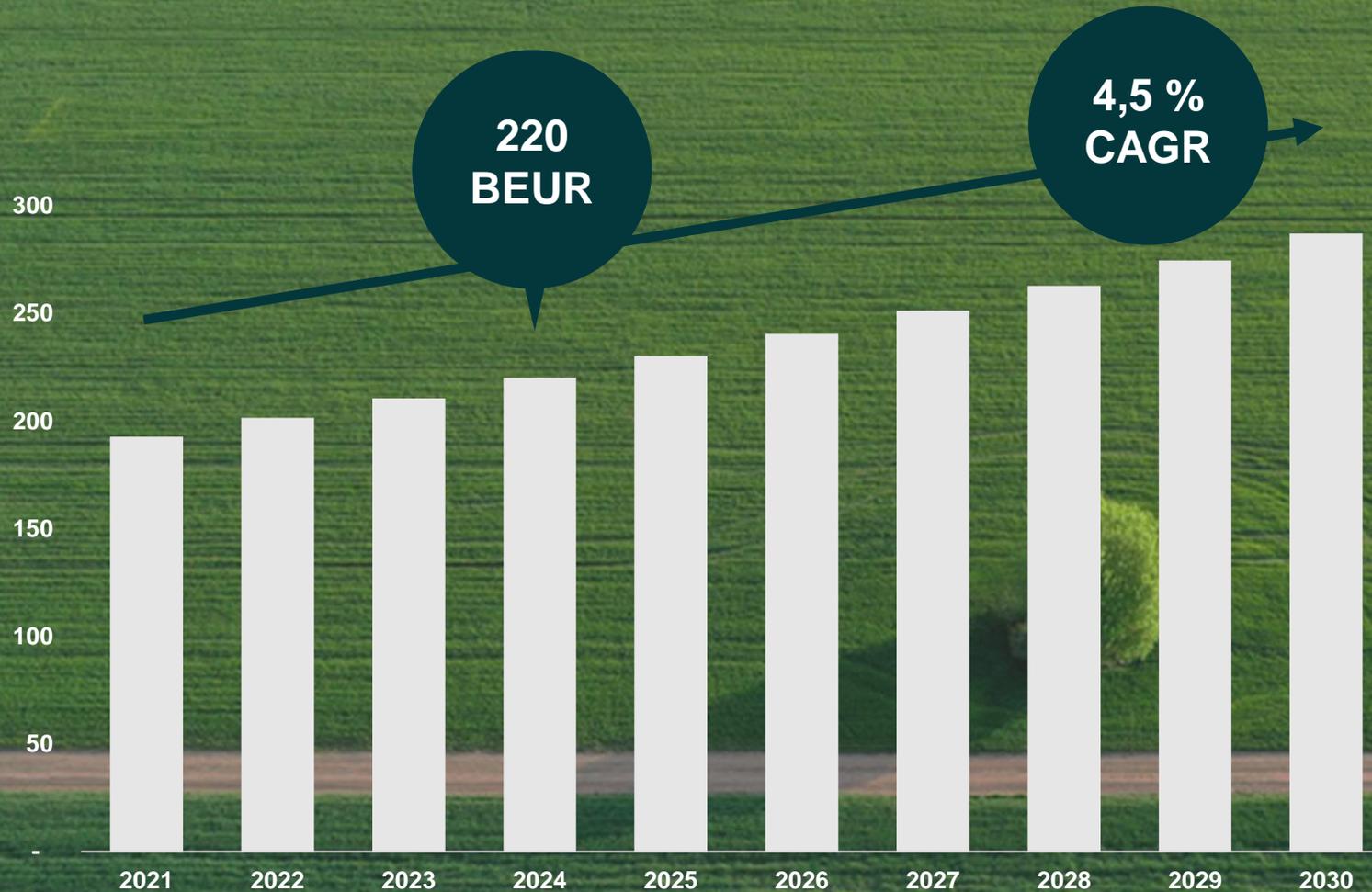


Growing by carefully selected acquisitions



*Company Forecast at Capital Markets Update, May 2024

The aftermarket in Europe is large and growing



*Total market size valued as average of three market data sources (Presedence Research, Market Data Forecast, Graphical Research).

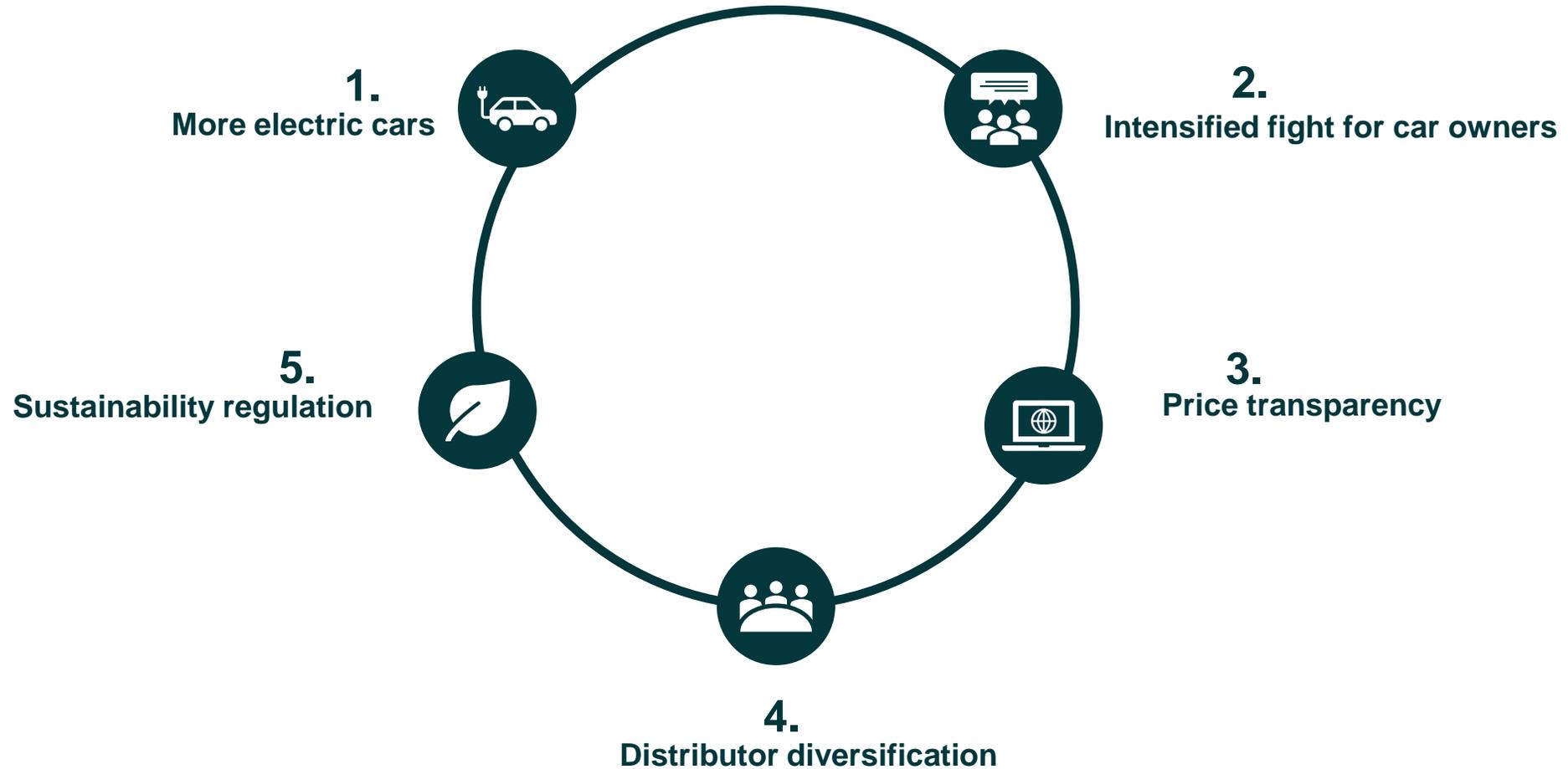
First in identifying new mobility trends

- The Mobility Barometer is a unique report in the Nordics
- Explores mobility habits and trends among the public
- The most extensive study of its kind - over 4000 respondents
- Insights into opinions on sustainability, electrification and new behaviour



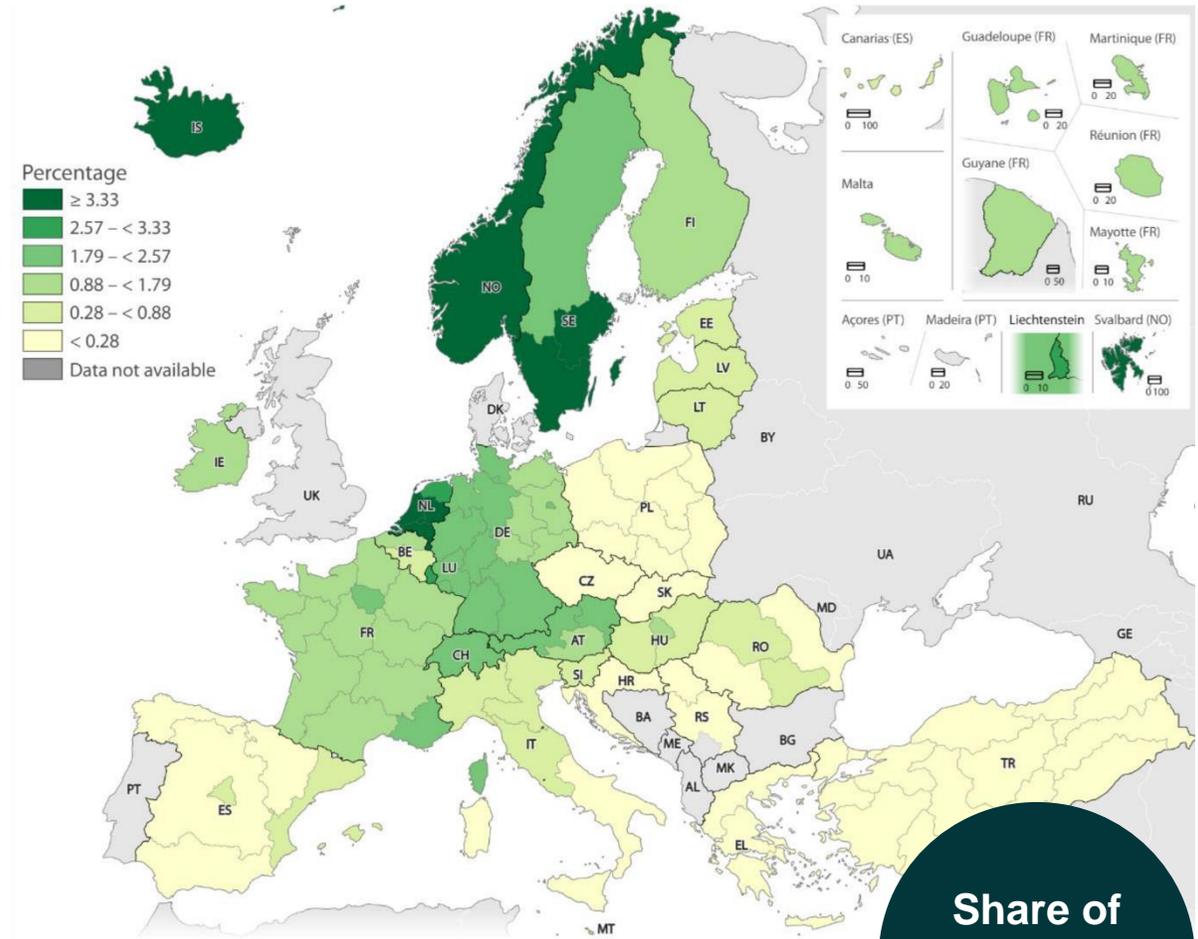
New edition of the Mobility Barometer in September!

Several drivers for change – EV transition one of them



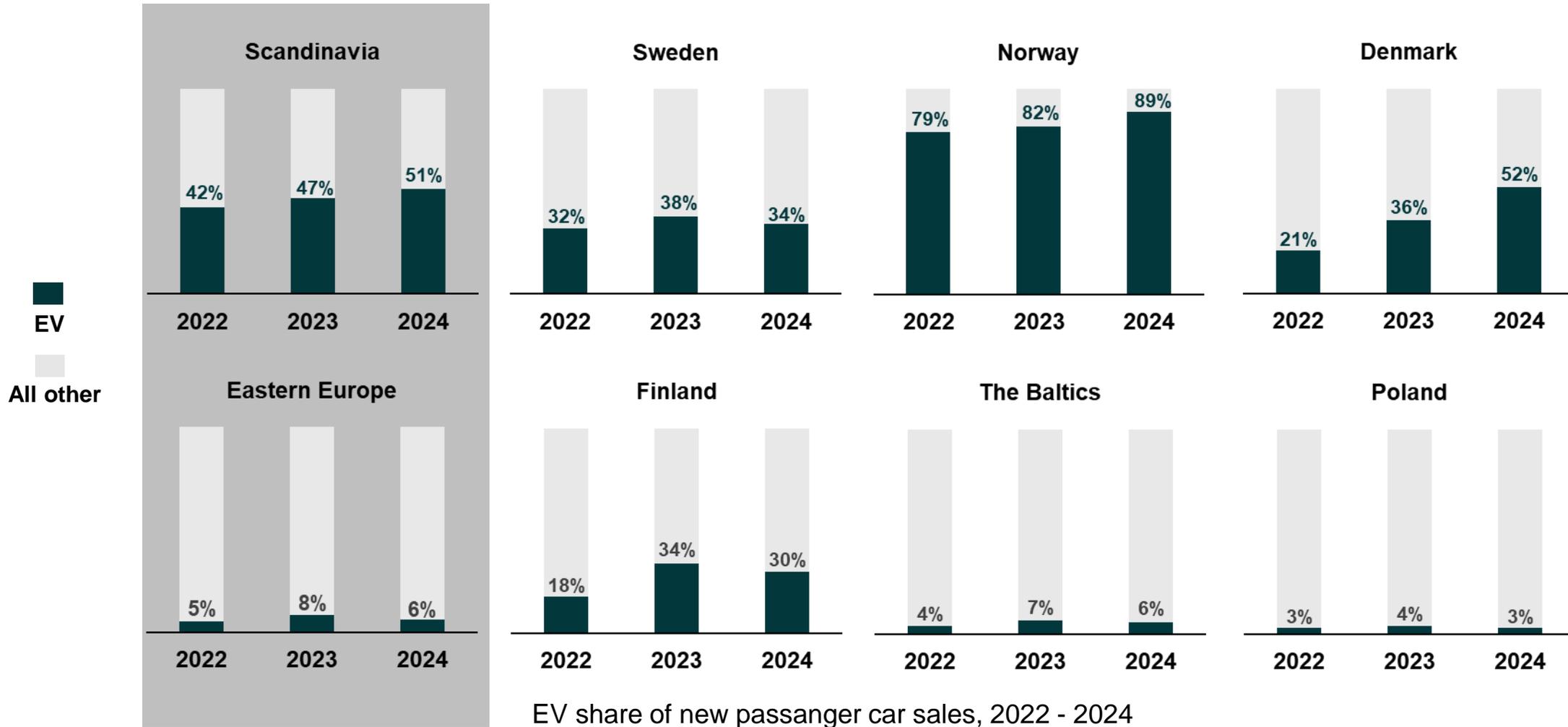
1. The electric car transition: Still early days in Europe

- All countries have low EV shares
- Very early in the transition:
 - Spain, Poland, Italy
- In the lead:
 - Norway, Sweden and the Netherlands
- Lack of data in several countries



Passenger cars. Latest public figures from Eurostat (2022)

Nordics: Highest EV share of new sales in Norway

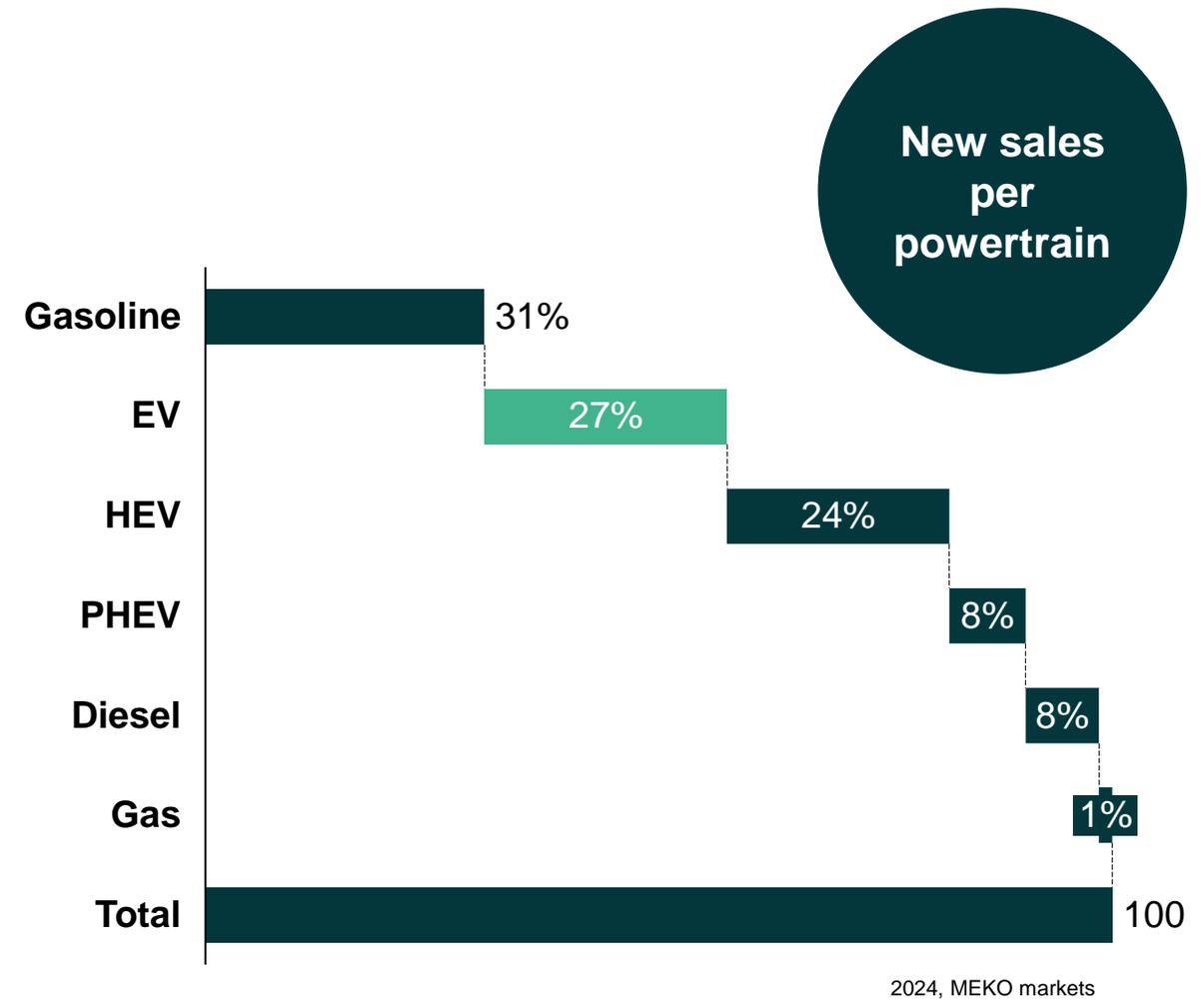


EV share of new passenger car sales, 2022 - 2024

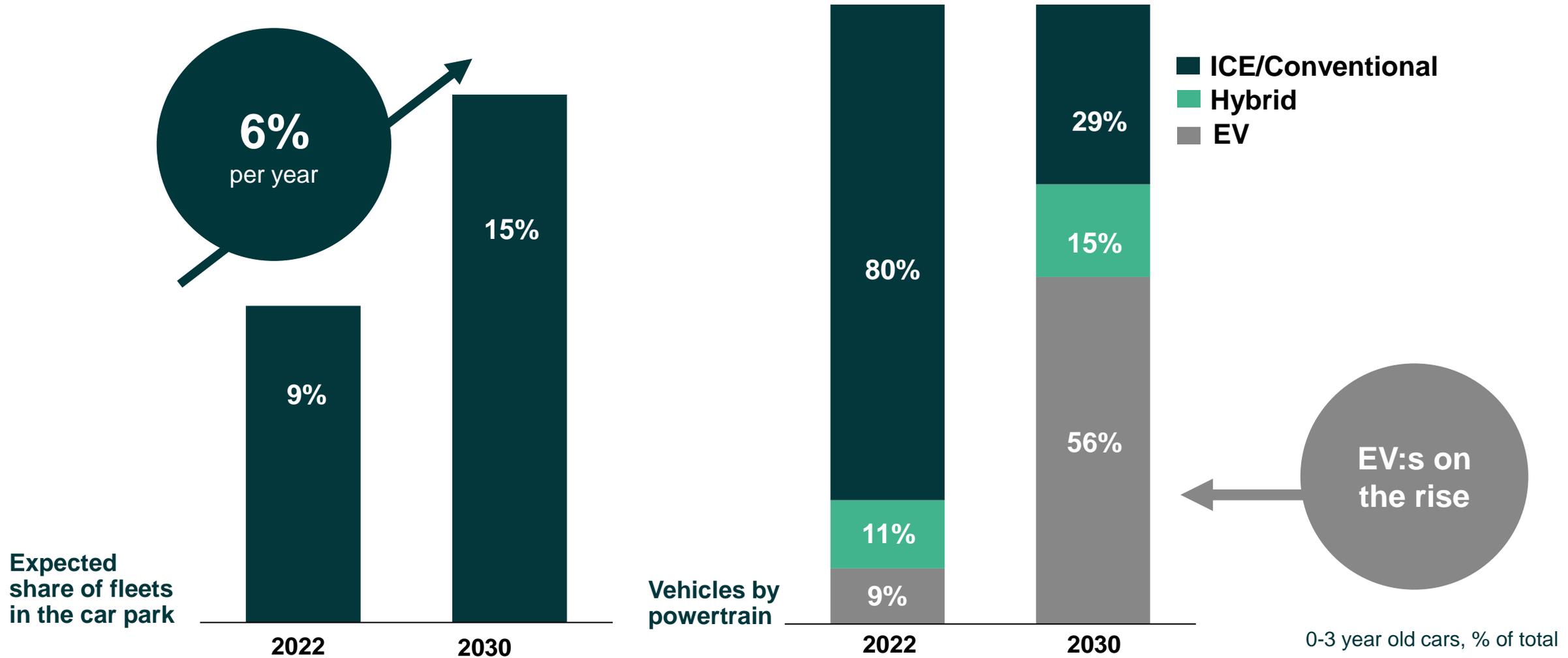
■ Drivers for change: Intensified fight for car owners

Gasoline still most popular – but EV:s number two

- Every third new car is a gasoline car
- EV:s almost as popular
- Relatively small share of hybrids
- Small share of diesel - and gas cars



2. Fight for car owners – increasing fleet share



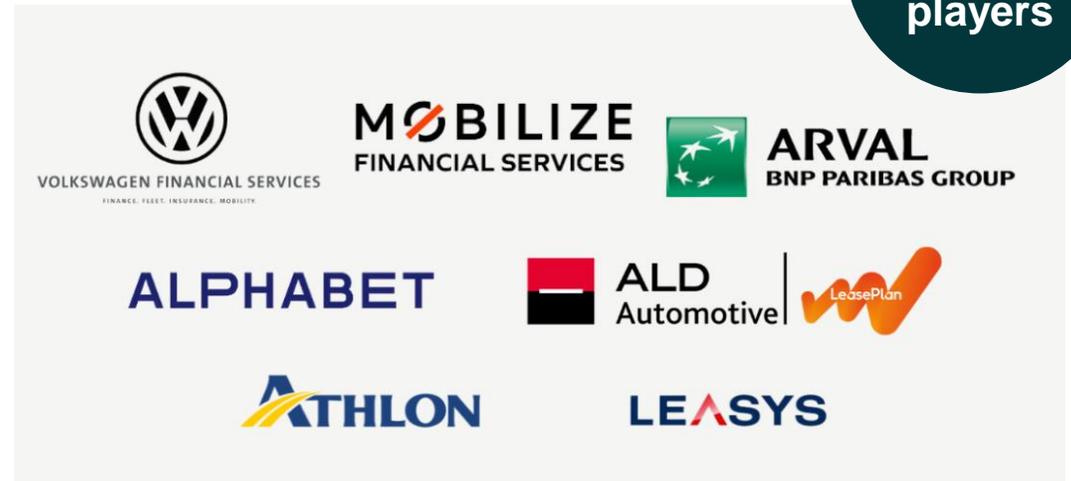
■ Drivers for change: Intensified fight for car owners

The leasing market will drive new business

- A few large leasing-players in Europe today
- Top seven leasing companies account for **30 percent** of all new sales
- Top seven expected to account for over **70 percent** of all new car sales 2030
- The development is expected to provide high volume business for the aftermarket

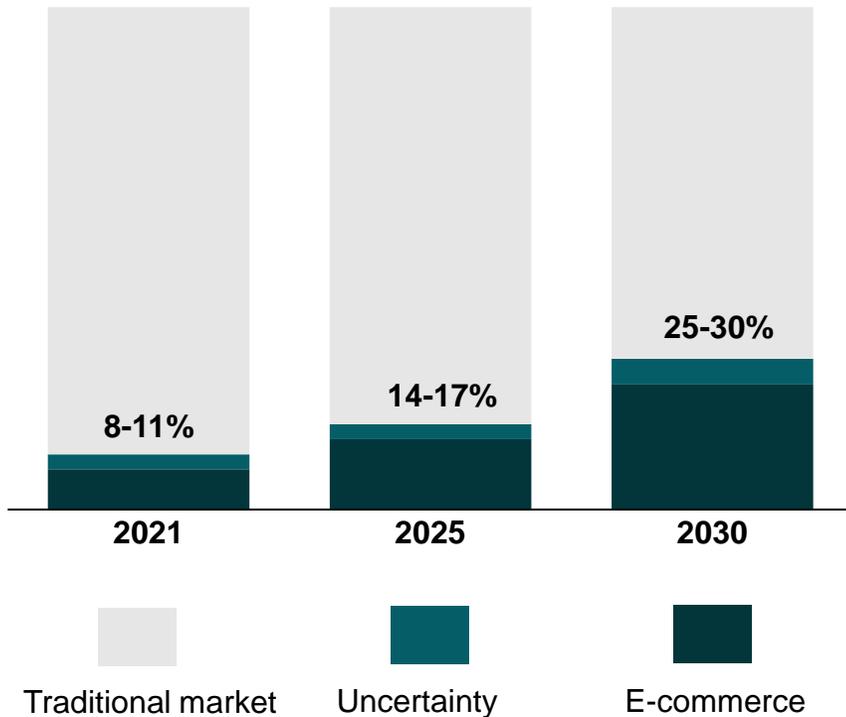


7
largest
players



3. Sales are moving online – with new price strategies

Share of e-commerce, European aftermarket



Business model example



Spare part: Competitive price



Shipping: + 6,95 EUR < 120 EUR, 0 EUR above



Remote locations: + 7,95 EUR domestic remote, + 6,47 - 30 EUR international



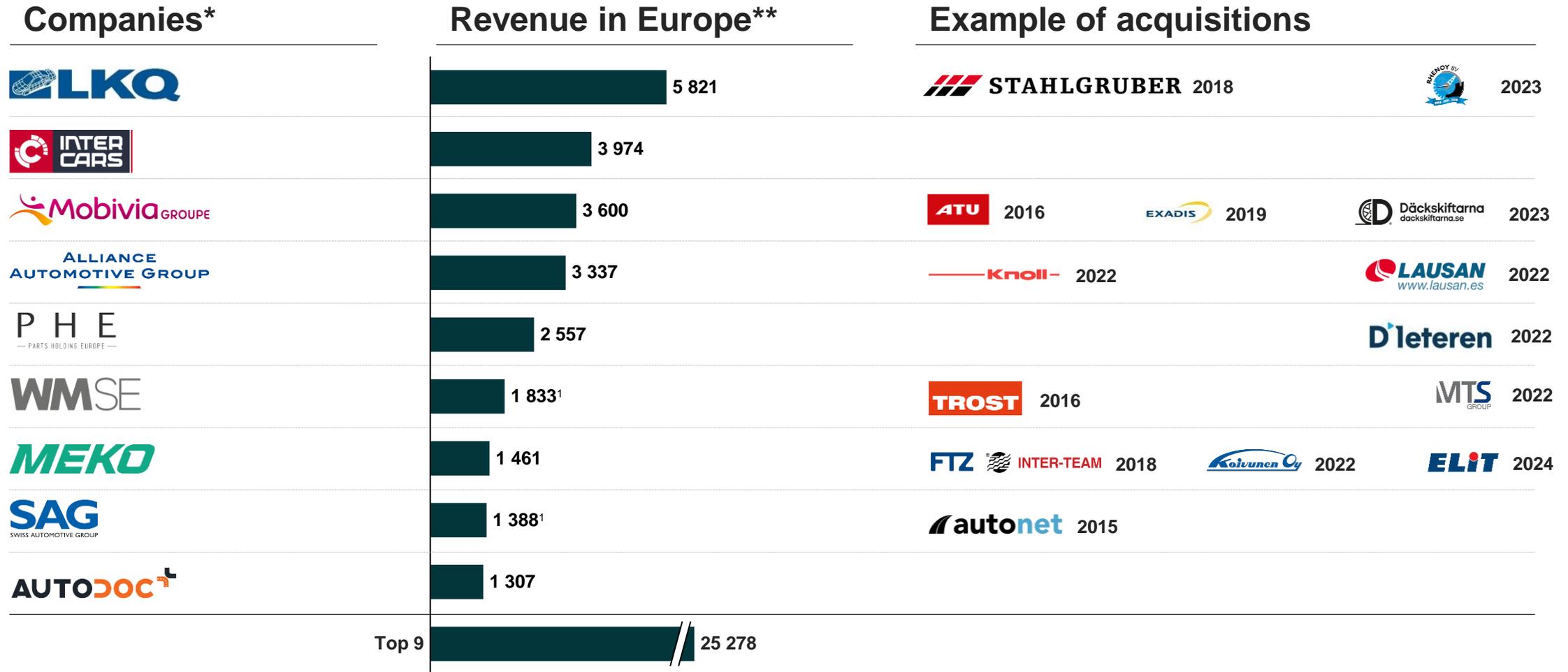
Bulky items: + 25 - 100 EUR depending on category



Return rights: 0 EUR 14 days, + 2,99 EUR 200 days

Total: Up to + 56,5 EUR per order

4. Distributor diversification – and expansion to new areas



*More than 1 billion euro in revenues, 2023

**Million euro, 2023

■ Drivers for change: Sustainability regulations

5. New sustainability expectations and regulations

Examples:

- EU taxonomy
- End-of-life vehicle Directive
- Green claims Directive
- Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)
- EU's Green Deal
- EU ban on combustion engines
- Etc.



MEKO's strategy to utilize the drivers of change

**We enable mobility
today, tomorrow and in the future**



Better
operations



Better
workshops



Better
mobility



Sustainable
growth

■ Better operations, example

Building a stronger MEKO

- Cost reduction and efficiency
 - Streamlining operations and optimizing network
- Supplier optimization
 - Stronger partnerships with preferred suppliers
 - Higher share of exclusive brands products
- New business system
 - Increased efficiency and wider assortment
 - Revenue synergies



High-tech logistic solutions

- Upgrading to high-tech warehouses in Oslo, Odense, and Helsinki
- Technology testing ongoing – full operations expected across all sites in the autumn
- Will elevate our logistics capabilities to a new level – unlocking new growth opportunities



Capital
Markets Day
September
10

■ Better workshops, example

Supporting workshops improve profitability

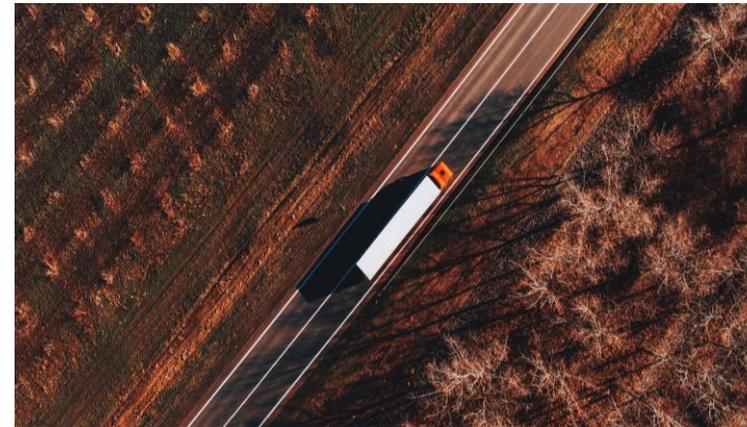
- Developing automated order bookings of spare parts for workshop customers
- Best-in-class concepts to attract more customers to workshops
- Enabling convenient customer journeys through leading digital booking system
- Etc.



■ Sustainable growth, example

Expanding in commercial vehicles and tires

- Strategic partnership with Goodyear, one of the world's leading tire companies
- Targeting a more than 30 percent increase in tire sales by the end of 2026
- Creating new division for Commercial vehicles – a segment with large potential
- Aiming at a market leading position

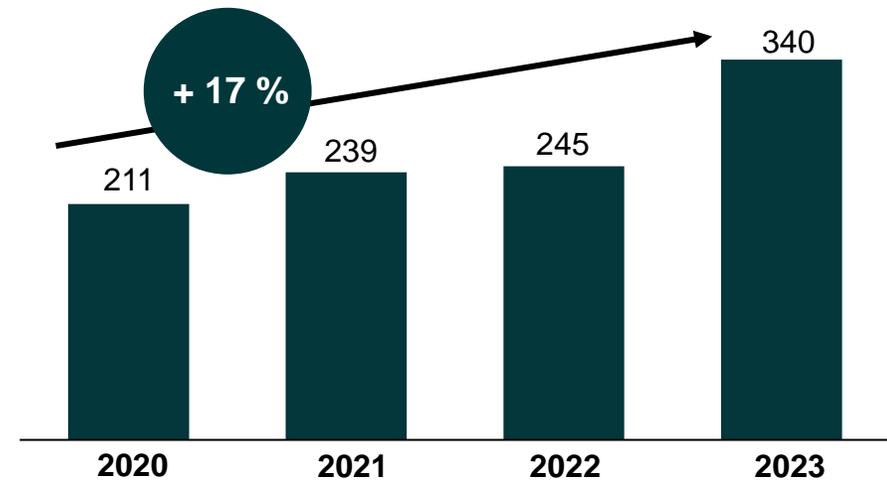


Currently
750 000
tires sold
per year

■ Better mobility, example

Expanding fleet business

- Strong growth in fleet customers – significant market potential
- MEKO an ultimate partner:
 - Large geographical network
 - One point of contact
 - One administration
 - Full service and repair
 - All brands – no restrictions



Revenue from fleet sales, SEK millions

MEKO an ultimate partner for electric car manufacturers

- Our network and competence attractive for new EV brands entering Europe
- Strategic partnerships with:
 - ZEEKR
 - Cadillac
 - Voyah



A scenic road winding through a forest at sunrise or sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow and long shadows. A car is visible in the distance on the road. The text is overlaid on the image.

LEADING THE TRANSFORMATION

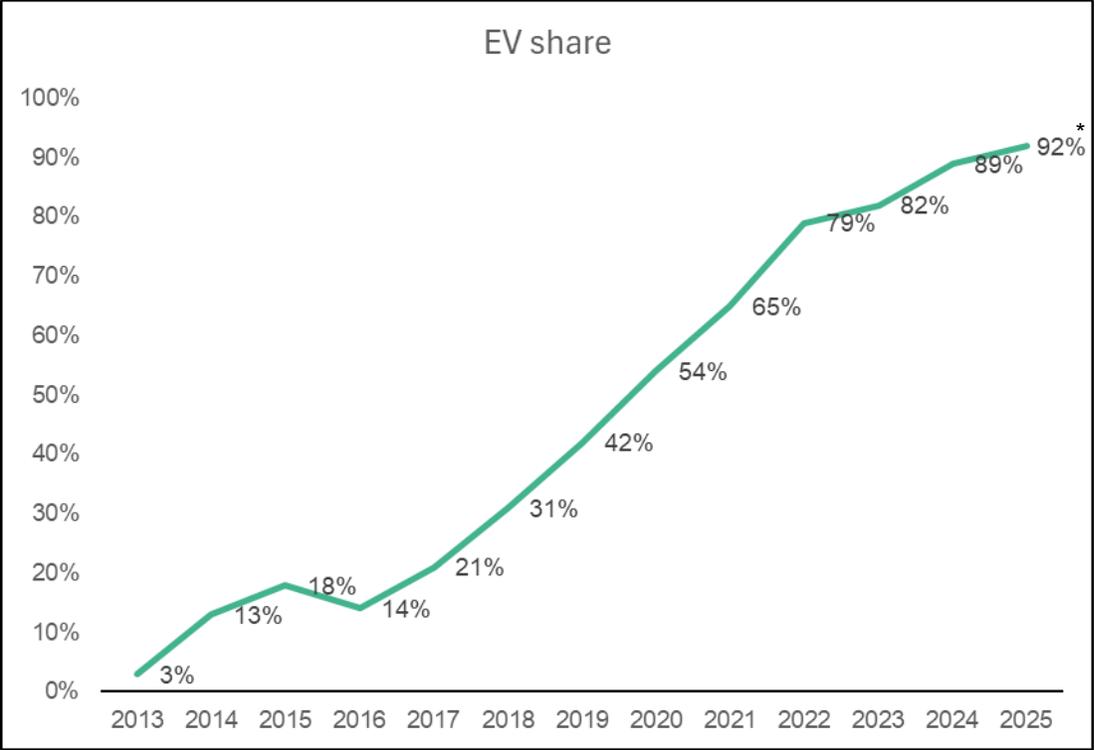
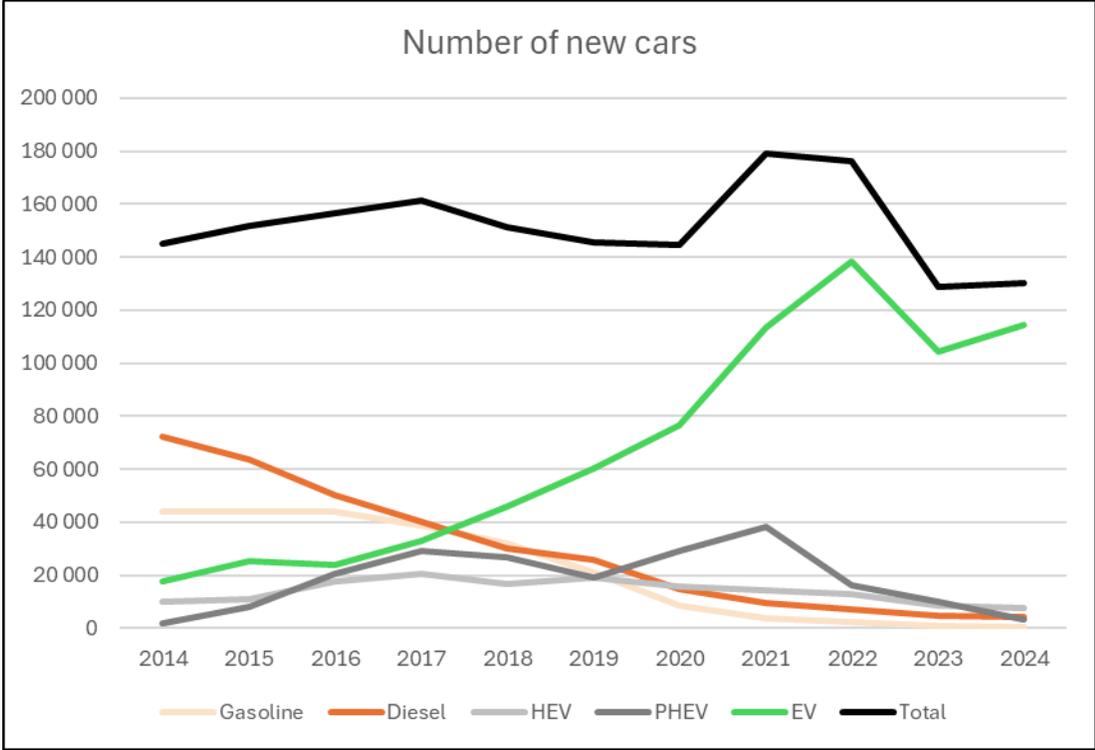
LESSONS FROM NORWAY



EVs in Norway and Norway with EVs

- Locally big – but globally small
- Immature – but maturing
- Building knowledge – but still many questions
- Testbench for agile car development - the quest for reparability

Fewer cars sold in recent years – but 89 percent of new cars in 2024 were electric



* 2025: January-April



How we meet the EV development

- Increasing range of EV spare parts
- Enhancing competence
- Adding product areas
- Ensuring digital customer journey
- The quest for repairability



Norway's best stock of spare parts for electric vehicles

Continuously increasing the number of spare parts



At the forefront of enhancing competence



Academy and call
center with high EV
competence

Added product areas

Tires



Total supplier of tires and rims
The market's widest selection

Paint (Norway)

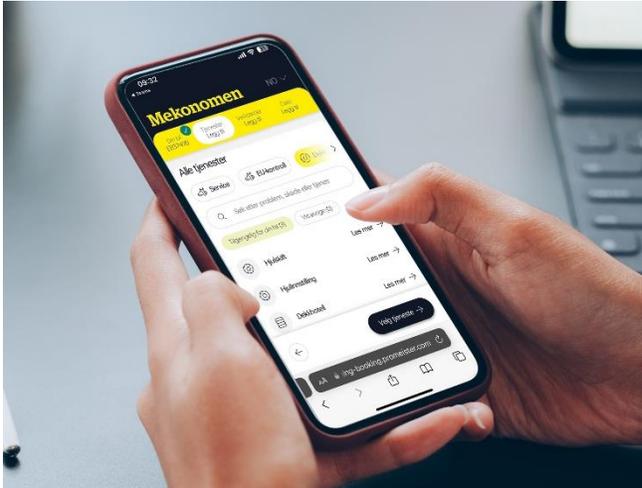


Total supplier to paint workshops
Nationwide training - with online store

Coolants



Improving the digital customer journey



Online bookings



Fleet



Parts catalogue

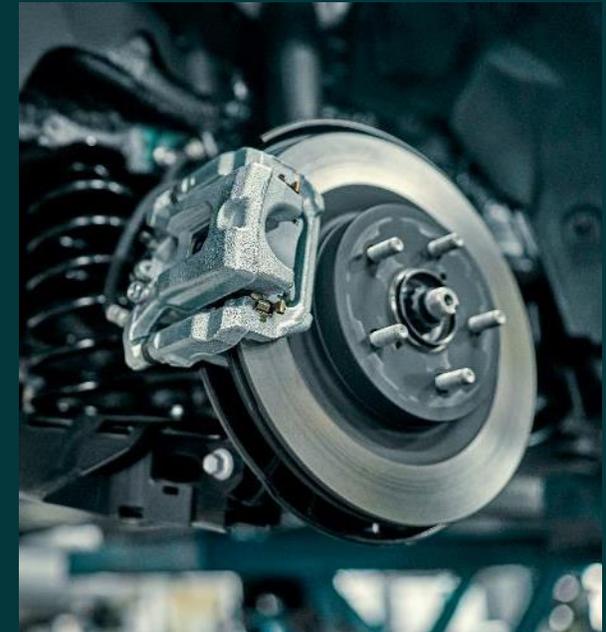
The quest for repairability



Politics – right to repair



Affordability



Access to spareparts

Transition to electric cars

- More than 1 of 4 cars in Norway are fully electric
- We and our customers are well prepared and serve EV owners every day
- Learnings from Norway gives us a great position in other markets
- Same revenue over the lifetime of the car



Summary

Significant size of the aftermarket in Europe

Several main drivers of change in the industry

Bump in the road for EVs– but the transition is on its way

The transition offers development needs and new business

Electrification offers good business opportunities

Q&A



A scenic landscape at sunset. A winding asphalt road curves through a lush green valley. To the left, a calm lake reflects the golden light of the setting sun. In the background, dark, forested mountains rise against a sky filled with soft, orange-hued clouds. The sun is positioned on the right side of the frame, partially obscured by a dense forest of tall evergreen trees, creating a bright glow and long shadows.

AUTOALAN JÄLKIMARKKINAT – Kuka korjaa autosi tulevaisuudessa ja miten?

**Sanna Reunanen
Toimitusjohtaja, MEKO Finland Oy**



MEKO Finland Oy

Suomessa historiaa lähes 100 vuoden ajalta, Koivunen Oy perustettu 1927 ja toiminut läpi Suomen ja Baltian.

Vuodesta 2022 alkaen olemme olleet osa MEKO konsernia ja tammikuusta alkaen uudella nimellä.

Liikevaihto 2024

137M €

Työntekijöitä

490

Omia tukkuliikkeitä

14

Omia korjaamoita

8

Ketjuliikkeitä

150

Ketjukorjaamoita

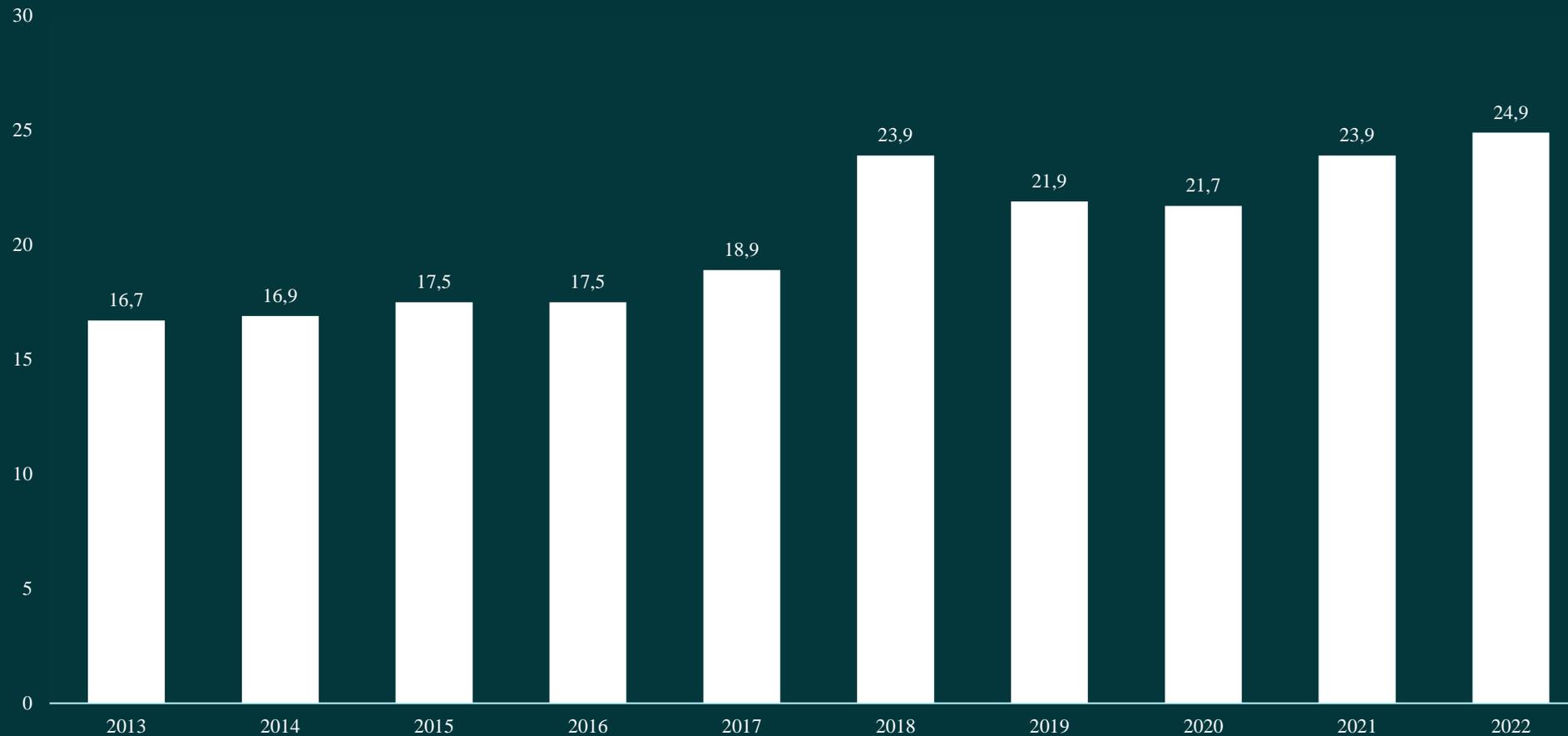
300

MEKO Suomessa

- Vahvat brändit Fixus, Mekonomen, MECA Truck ja ProMeister
- Keskusvarasto Helsingissä, aluevarastot Oulussa ja Kouvolassa
- ProMeister Akatemia Vantaalla
- Muutoksen aikakausi – panostus toimintojen automatisointiin ja digitalisointiin
- Kulmakivinä jo lähes 100 vuotta: valikoima, saatavuus ja konseptit

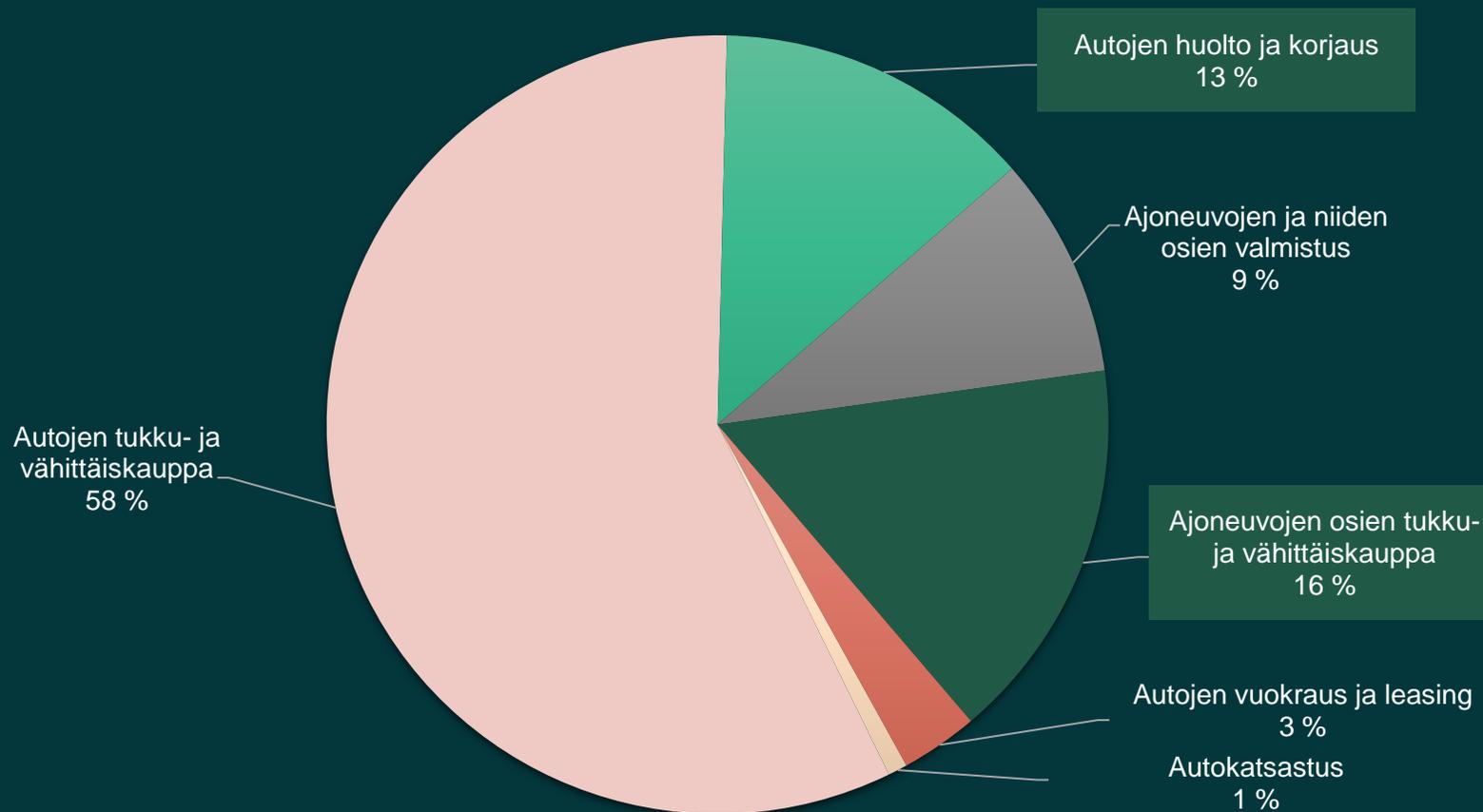


Autoklusteri Suomessa – liikevaihto (mrd eur/vuosi)



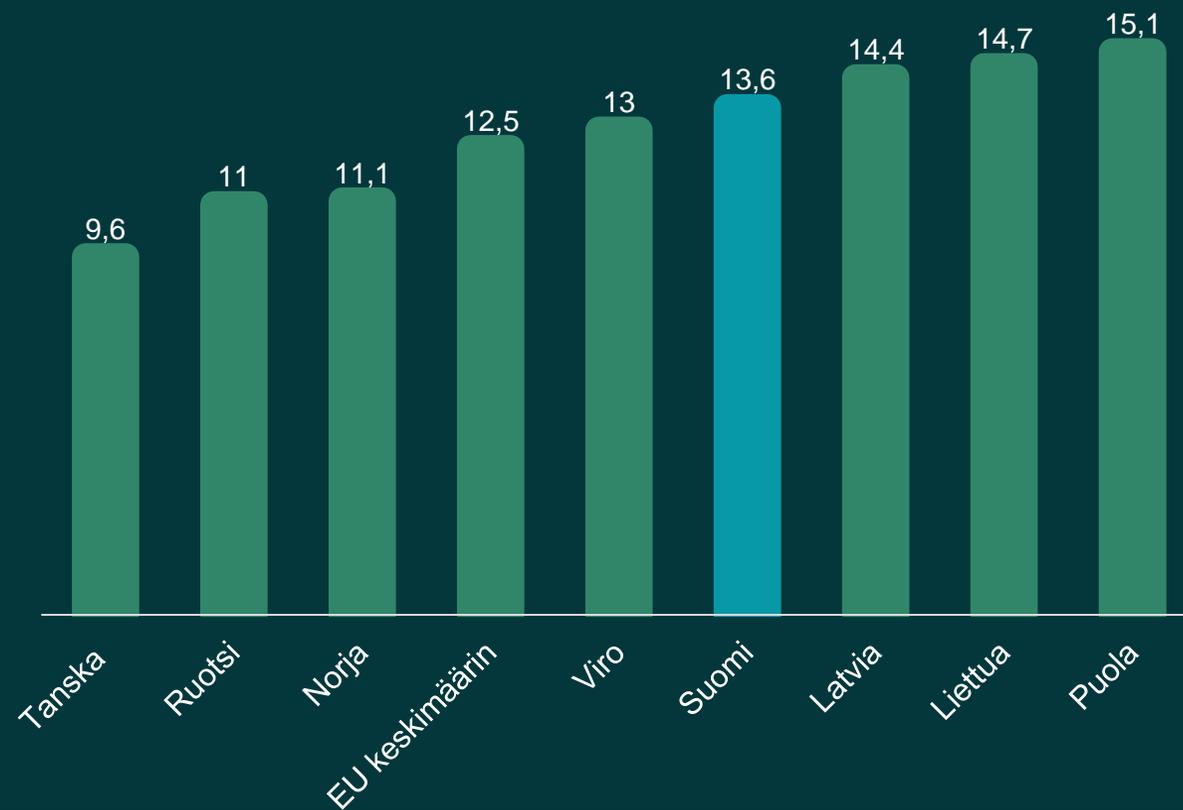
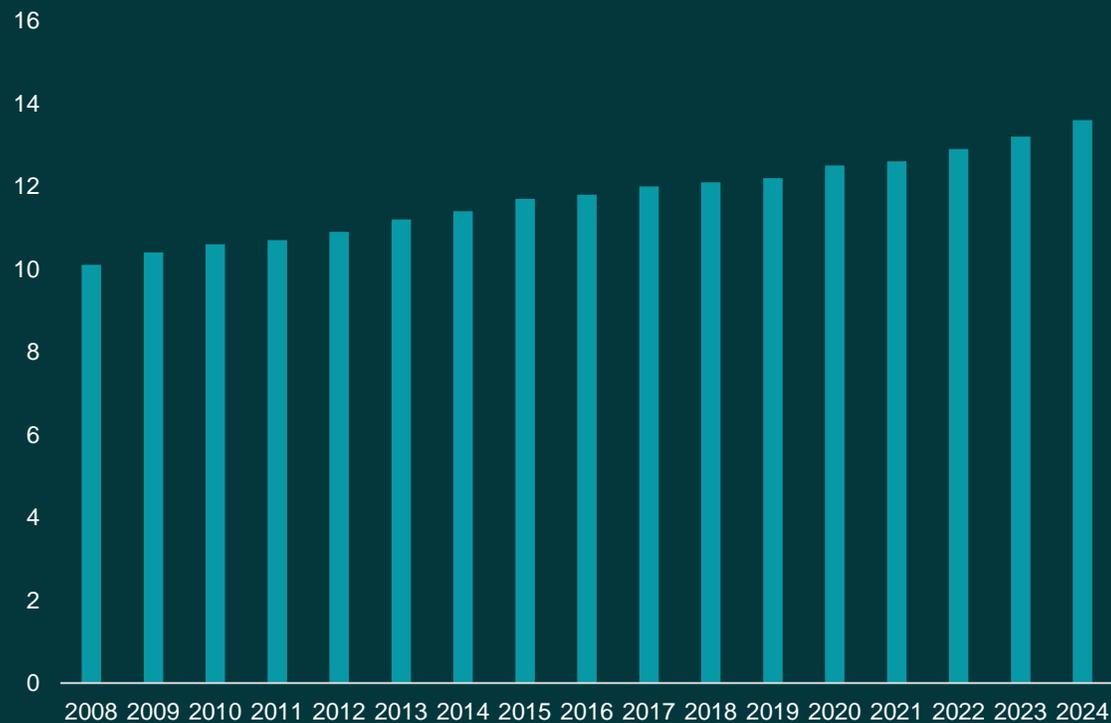
Lähde: Autoalan tilastokeskus, Tilastokeskus, yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto

Autoklusteri Suomessa – liikevaihto (mrd eur/vuosi)



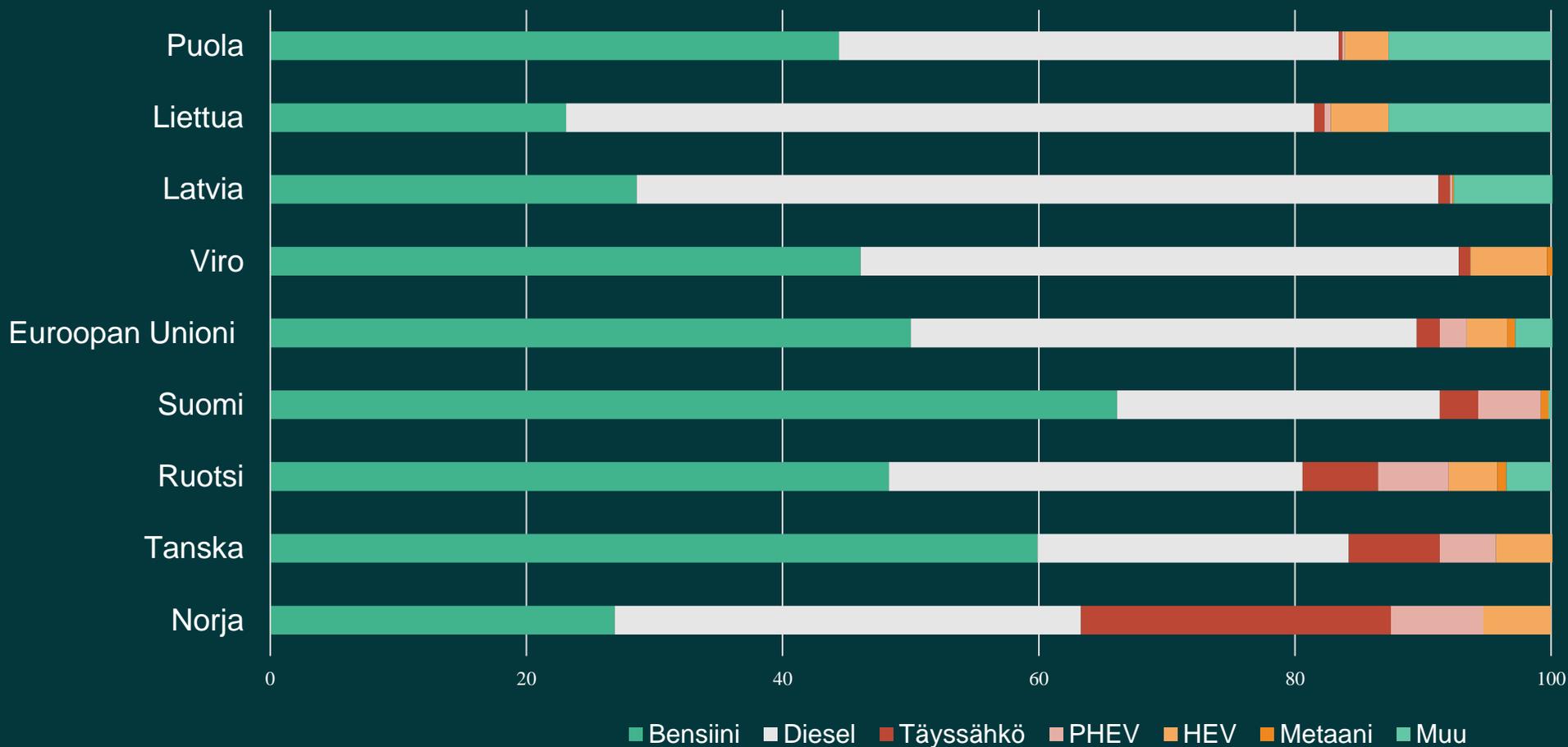
Lähde: Autoalan tilastokeskus, Tilastokeskus, yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto

Autojen keski-ikä on Suomessa jo 13,6 vuotta



Lähde: Autoalan tilastokeskus, Traficom /ACEA

Euroopan henkilöautokanta käyttövoimittain 2023



Lähde: Autoalan tilastokeskus, ACEA, Vehicles on European Roads 2025, tiedot vuodelta 2023

* Suomen luvuissa ei-ladattavat hybridit sisältyvät bensiini- ja dieselautoihin

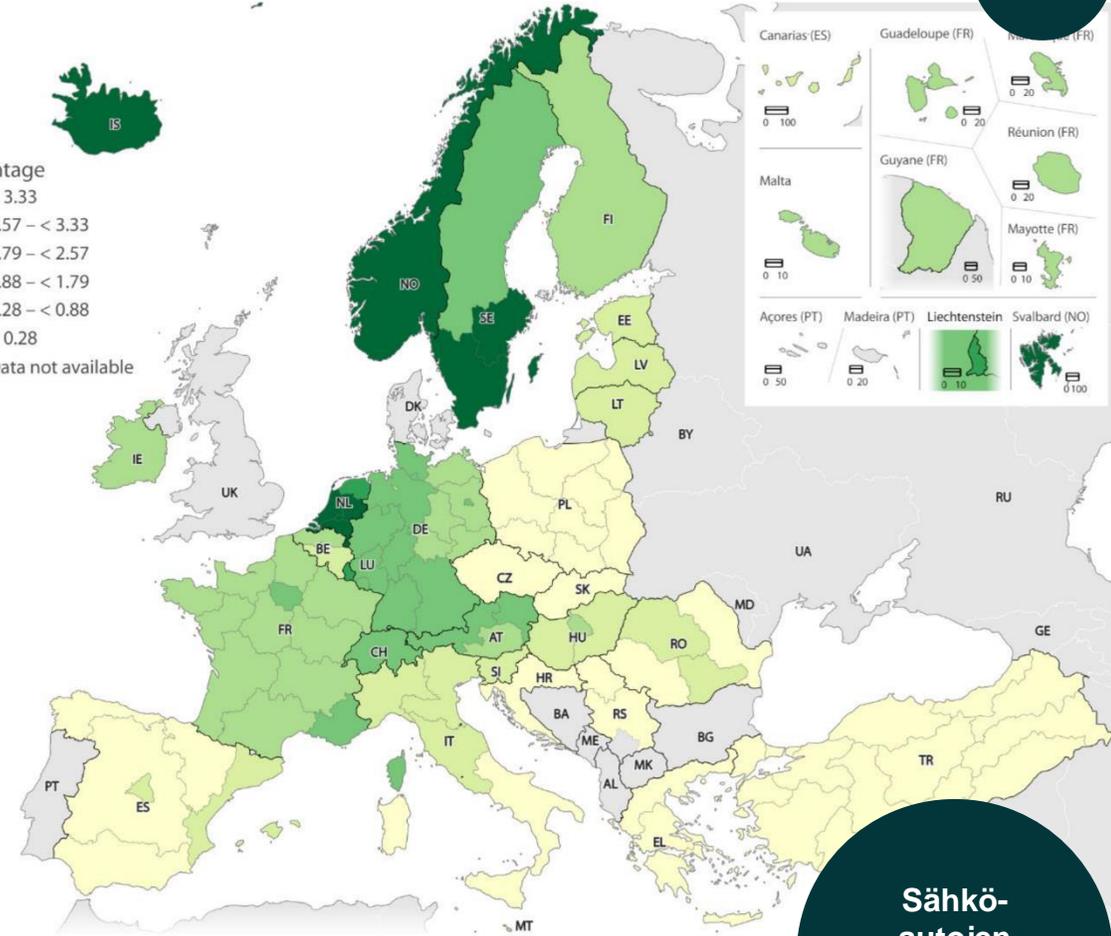
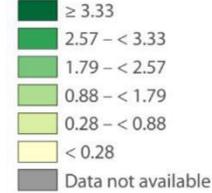
An aerial photograph of a white car driving on a narrow dirt road that winds through a vast, green, grassy field. The car is positioned in the lower third of the frame, moving away from the viewer. The text "Mitä tapahtuu tulevaisuudessa?" is overlaid in white on the right side of the image.

Mitä tapahtuu tulevaisuudessa?

Suomessa alaa muokkaavat erityisesti nämä asiat

- Autojen sähköistyminen, mutta samaan aikaan myös autokannan vanheneminen
- Jakelukanavien monipuolistuminen – digitalisaatio
- Ajoneuvojen omistajuus – fleet-asiakkaat ja leasing-yhtiöt
- Tuotteista palveluihin

Percentage

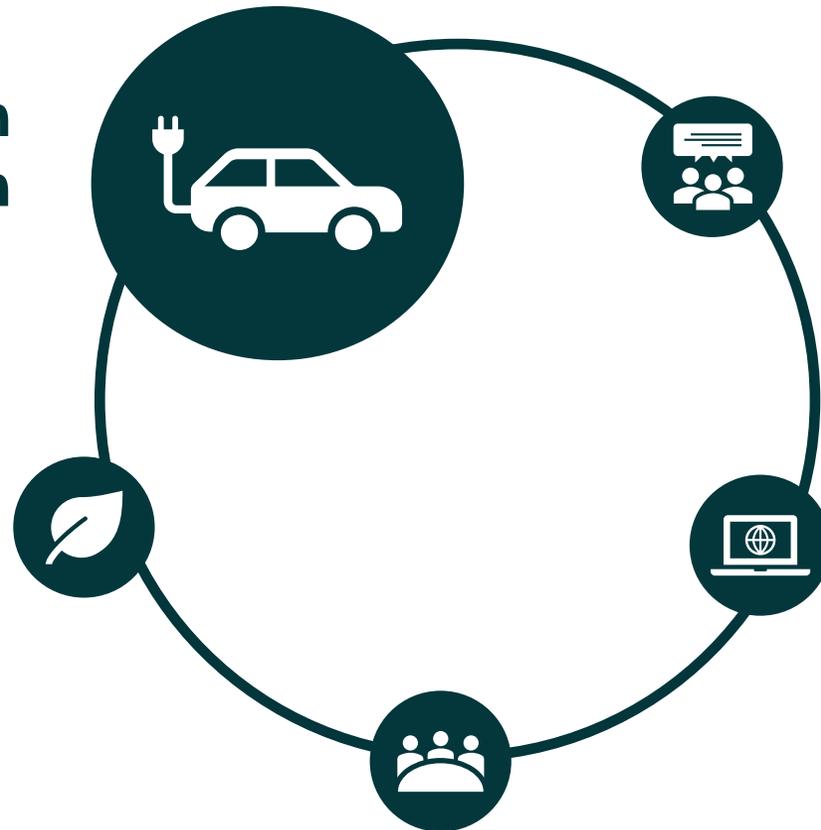


Henkilöautot. Luvut Eurostatilta (2022)

Sähköautojen osuus Euroopassa

MUUTOSAJURI – Sähköautot muuttavat olennaisesti tarpeita

Autokannan
sähköistyminen



Sähköistyminen luo uutta liiketoimintaa ja nopeuttaa kehitystä



Toiminta

Uudet kumppanuudet

- Perinteiset toimittajat eivät aktiivisia EV-sektorilla
- Uudet kumppanuudet vauhdittavat jälkimarkkinoita

Uudet toimittajat

- Perinteisten toimijoiden ulkopuoliset yritykset tulevat markkinoille

Tuotevalikoiman kasvu

- Kierrätys
- Enemmän autonvalmistajia
- Tuotevalikoiman kasvu



Korjaamot

Koulutus

- Mahdollistaa korkeajänniteajoneuvojen turvallisen käsittelyn

Tarjonta

- Osaaminen ja akkutakuut
- Tarve räätälöidyille sähköajoneuvotarjouksille
- Palveluiden kehittäminen

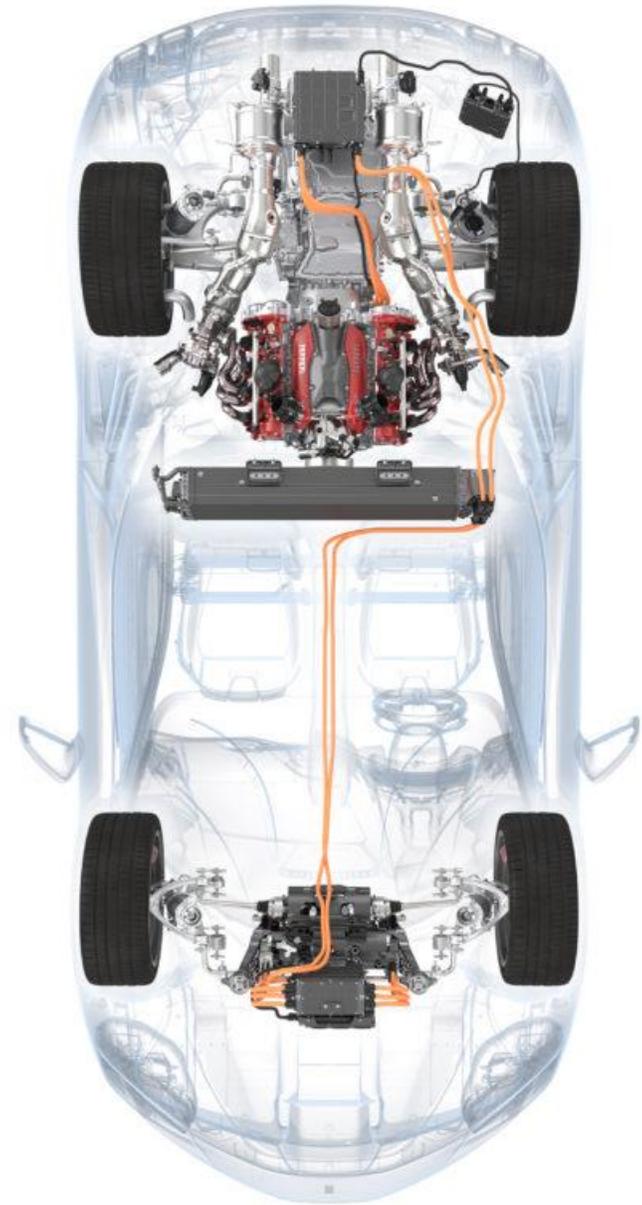
Laitteet

- Diagnostiikkalaitteet
- Useampia autonvalmistajia haastamassa diagnostiikkalaitteiden valmistajia

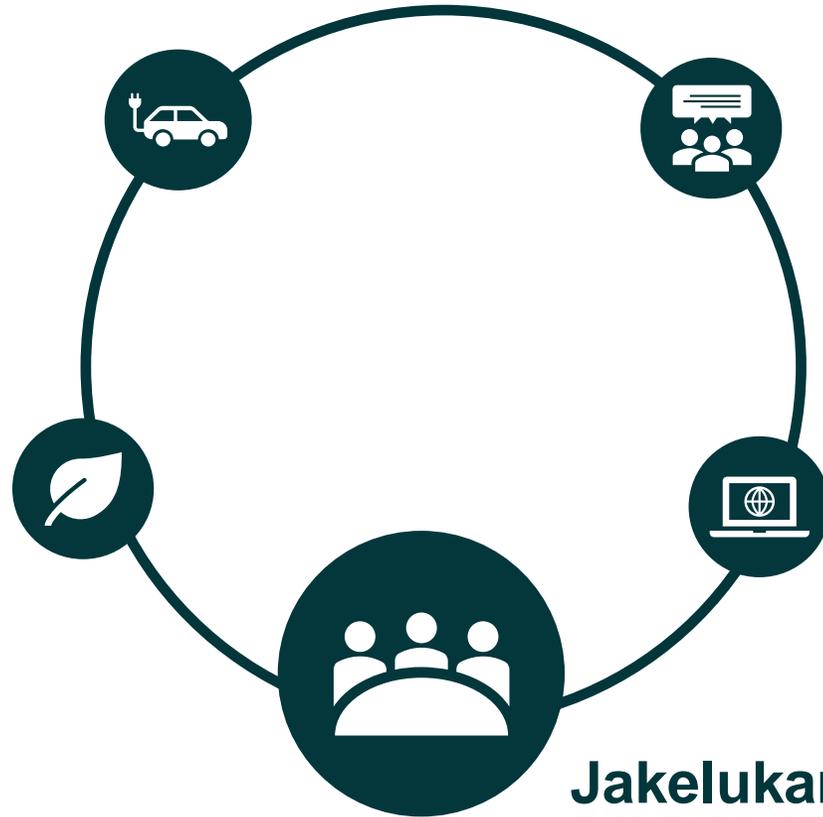
**Uutta
Liike-
toimintaa**

Sähköautot vaativat kehittyneempää huoltoa

- Vähemmän varaosia, mutta kehittyneempää teknologiaa
- Huolto ja korjaus ovat monimutkaisempia – ja kalliimpia
- Jarrut ja renkaat kuluvat enemmän
- Vähintään yhtä suuret huolto- ja korjauskustannukset kuin perinteisissä autoissa



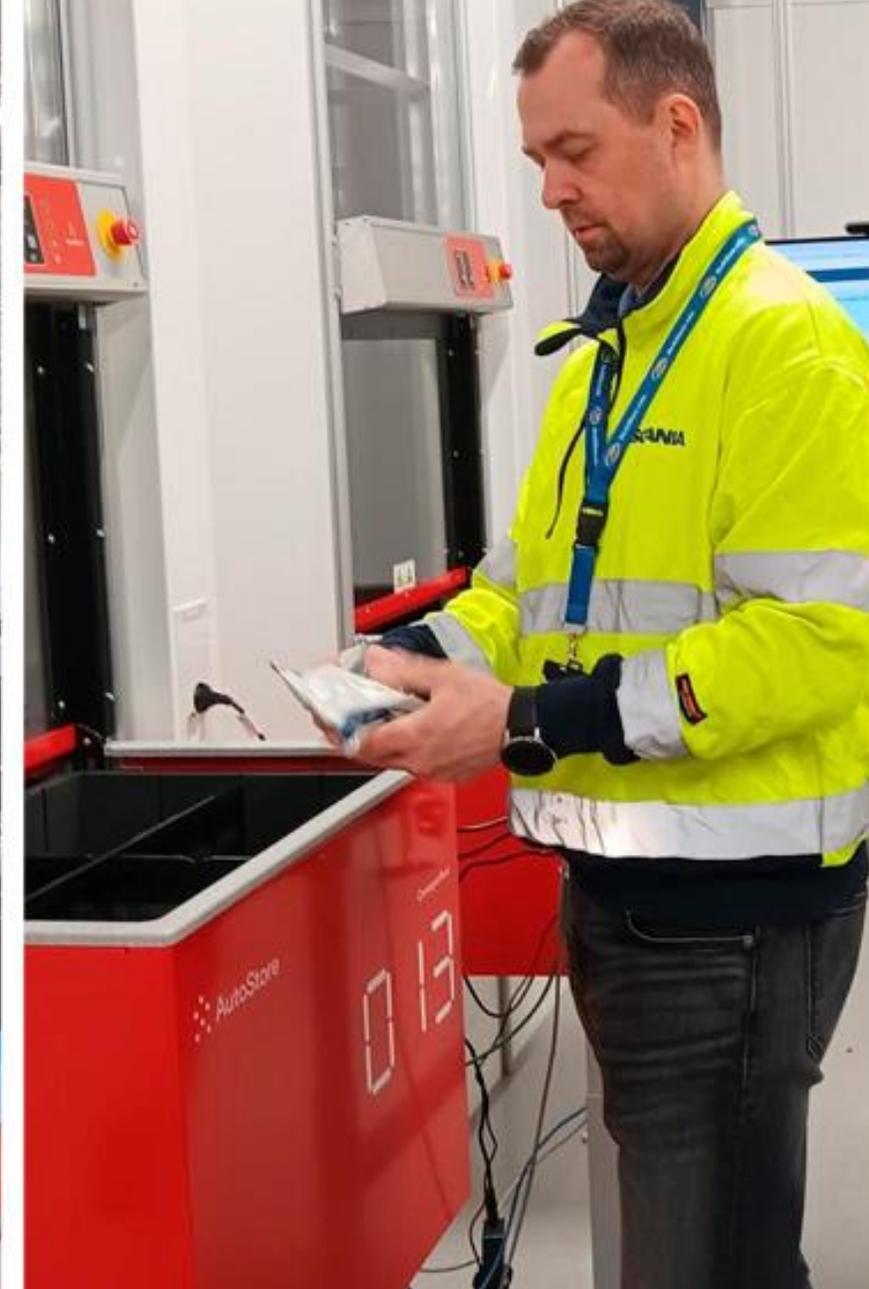
MUUTOSAJURI: Digitalisaation mahdollisuudet – jakelukanavat



Jakelukanavien
monipuolistuminen

Varaosien tilauksista jo yli 50 % tehdään digitaalisesti. Mutta esimerkiksi huoltojen varaukset kulkevat yhä pääosin perinteisiä reittejä – vain noin 15 % huolloista tulee digitaalisten kanavien kautta. Sähköautoilijat varaavat useammin digitaalisesti.

MEKO



MEKO

Palveluiden ja ketjukonseptien kehitys

MEKONOMEN RAHOITUS

Huollata autosi NYT, maksa erissä

LUE LISÄÄ

MEKONOMEN AUTOHUOLTO

AYVENS

mekoportali.fi/erp/

Search for phrase, vehicle or group

- Spare parts and Express service
- Tools / accessories / supplies
- Tire and rim shop
- Mekonomen Marketing Material Bank
- Promeister Academy

MEKO

- START
- REPAIR MANAGEMENT
- SPARE PARTS
- DOCUMENTS
- MESSAGES
- GARAGE MANAGEMENT
- MEKO AUTODATA
- MEKO HAYNES
- MEKO TOLERANCE

SUPPORT

2 ARTICLES
46,68 EUR

MEKO FINLAND OY
4101-000-82

GUIDES

- MEKO Finland Oy:n yhteystiedot
- Yrityksen lisäkäyttäjät MEKO portaaliin
- Korjaamotunnusten avaus niille myymälöille, joide...
- Alldata-esittelyvideoita
- Product basket transfer to Autofutur
- MEKO-portal käyttöohje
- Takuuohje korjaamolle luettelosta

MEKO INFO

- MEKO-portaalin kirjautumisosoite on muuttunut
- ProMeister-akatemia koulutukset marras-helmiku...
- Mekonomen-käyntikorttien ja painomateriaalie...
- Terveisiä Koivuselta vko 44
- Tiedote Koivunen Oy:n organisaatiomuutoksesta
- ProMeister-akatemia: Ajoneuvojen ilmastoitil...
- Tuotetiedustelut kätevästi luettelon kautta!

PRODUCT INFO

- Vapaa-ajan akut, Exide tarjous
- Schäffler-myyntikilpailu
- Toukokuun korjaamotarjoukset
- Toukokuun KorjaamoFixut
- Toukokuun korjaamotarjoukset
- Huhtikuun korjaamotarjoukset
- Promeister fluids OEM info page

Tulevaisuuden korjaamo

Sähköautoissa korjaamoliiketoiminta painottuu jarruihin, renkaisiin, alustan osiin, akun tarkastuksiin sekä ohjelmistopäivityksiin ja sähkövikoihin.

Suurjännitejärjestelmien korjaus vaatii erityiskoulutusta ja –laitteita.

Ennakoiva huolto ja diagnostiikka:
Autot lähettävät reaaliaikaista dataa valmistajille ja huoltoverkostolle, joka mahdollistaa ennakoivan huollon.



ProMeister Akatemia

Vuoden 2024 alusta ProMeister Akatemian kautta on koulutettu yli:

- 500 tason 1 -mekaanikkoa sähköajoneuvojen perustekniikkaan
- 130 tason 2 -mekaanikkoa ammattitutkintoon yhdessä Tampereen Aikuiskoulutuskeskus TAKK:n kanssa
- 100 tason 3 -mekaanikkoa

Yhteensä koulutuksia järjestetään vuosittain noin 1000 henkilötyöpäivän verran

Esim. hydrauliiikan perusteet, liikkuva kalusto ja päällirakenteet, SFS Sähkötyöturvallisuuskoulutus autoalalle, anturit ja mittaustekniikka 3., korkeajänniteakkujen korjaus ja jännitetyö, hybridi- ja sähköajoneuvon tekniikka ja turvallisuus



Yhteenveto

Autoalan murros muuttaa jälkimarkkinoita

Useita muutosajureita alalla: sähköistyminen etenkin

Omistajuus murroksessa – auton omistaja vastaa huolloista

Digitalisaatiossa paljon voitettavaa – asiakaskokemus keskiössä

Uutta liiketoimintaa – uusia mahdollisuuksia kasvaa

Markkinoiden skaala on iso

Q&A

