

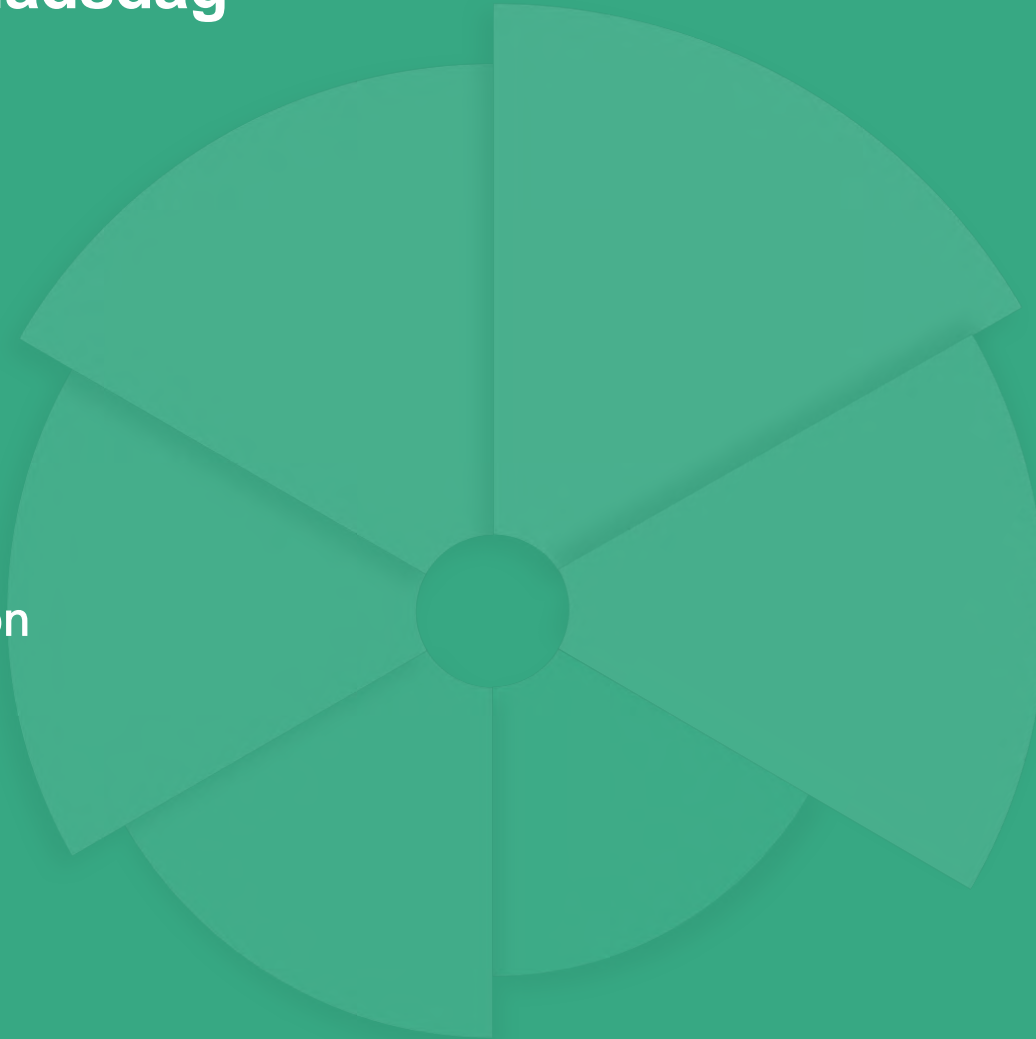


Kapitalmarknadsdag

Mekonomen Group

Innehåll Kapitalmarknadsdag

- Inledning
- Digitalisering
- Effektivisering Centrallager
- Paus kl 10.00
- Internationell strategi
- Leverantörskonsolidering
- Affärsutveckling & Innovation
- Finansiell utveckling



Koncernledning



Magnus Johansson
VD och Koncernchef



Marcus Larsson
Vice VD



Morten Birkeland
VD Sørensen og
Balchen



Örjan Grandin
Varufödesdirektör



Per Hedblom
CFO



David Larsson
COO



Pehr Oscarson
VD MECA Scandinavia

Marknadstrender

Skillnaden mellan märkesbundna och märkesobundna har suddats ut

Konsolidering Europa – uppnå lönsamhet genom synergier

Efterfrågan på högre grad av teknisk kompetens och avancerad utrustning

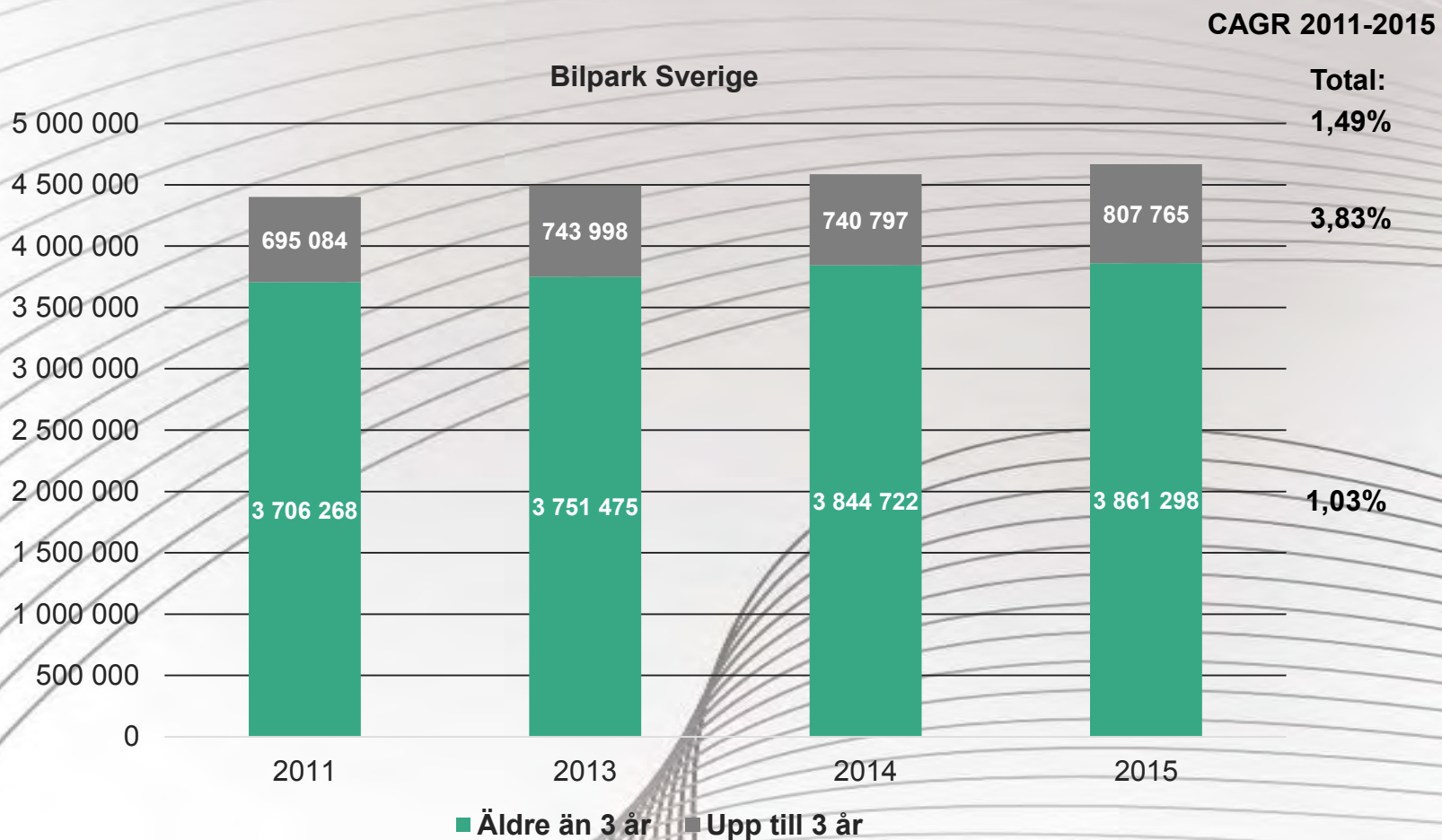
- 1-2 % långsiktig tillväxt
- Fler bilar
- Bilpooler
- El- /Hybrid
- E-handel

Genomsnittsåldern i den europeiska bilparken ökar

Bilen – en smartphone på fyra hjul, Telematics, Digitala tjänster

Brist på kompetens – mekaniker

Potential för ökning av bilpark äldre än tre år i Sverige kommande år

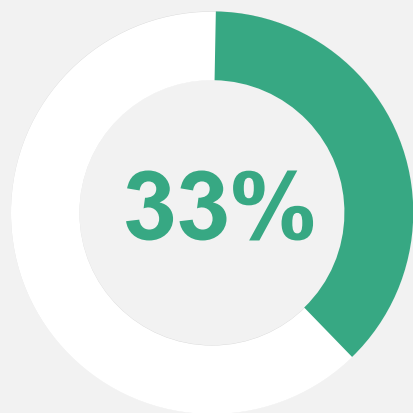


Stark
nybilsförsäljning de
senaste åren ger
potential för ökning
av antal bilar äldre än
tre år när dessa bilar
blir äldre

En sådan ökning av
bilparken > 3 år
förutsätter att
utskrotning av bilar
ej ökar från
nuvarande nivåer

Översikt koncernbolagen

MECA



Antal verkstäder

817 

Antal butiker

85 

Mekonomen



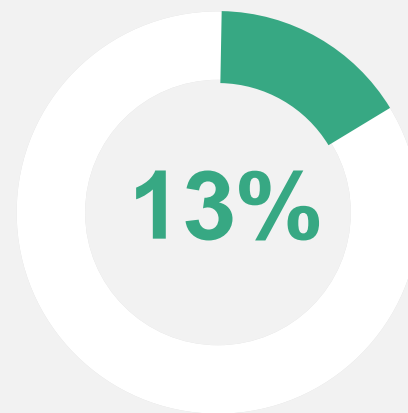
Antal verkstäder

1025 

Antal butiker

187 

Sørensen og balchen



Antal verkstäder

246 

Antal butiker

70 

Vision



**Vi är bilistens första val och verkar
för ett enklare och mer prisvärt
billiv**

Strategiskt fokus

**Vi leder utvecklingen i
branschen**

**Vi har branschens bästa
varuflöde och för vår
affär optimal infrastruktur**

**Vi har branschens bästa
inköpsvillkor**

**Vi har differentierade
koncept för att möta våra
B2C & B2B-kunders olika
behov**

**Verkstaden som
tillväxtfokus - vi är den
bästa verkstadspartern**

**Vi utgår från kunden i allt
vi gör**

Fokusområden



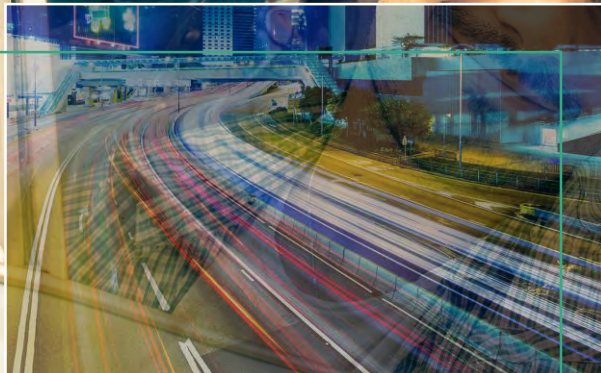
Digitalisering



Kundfokus B2C & B2B

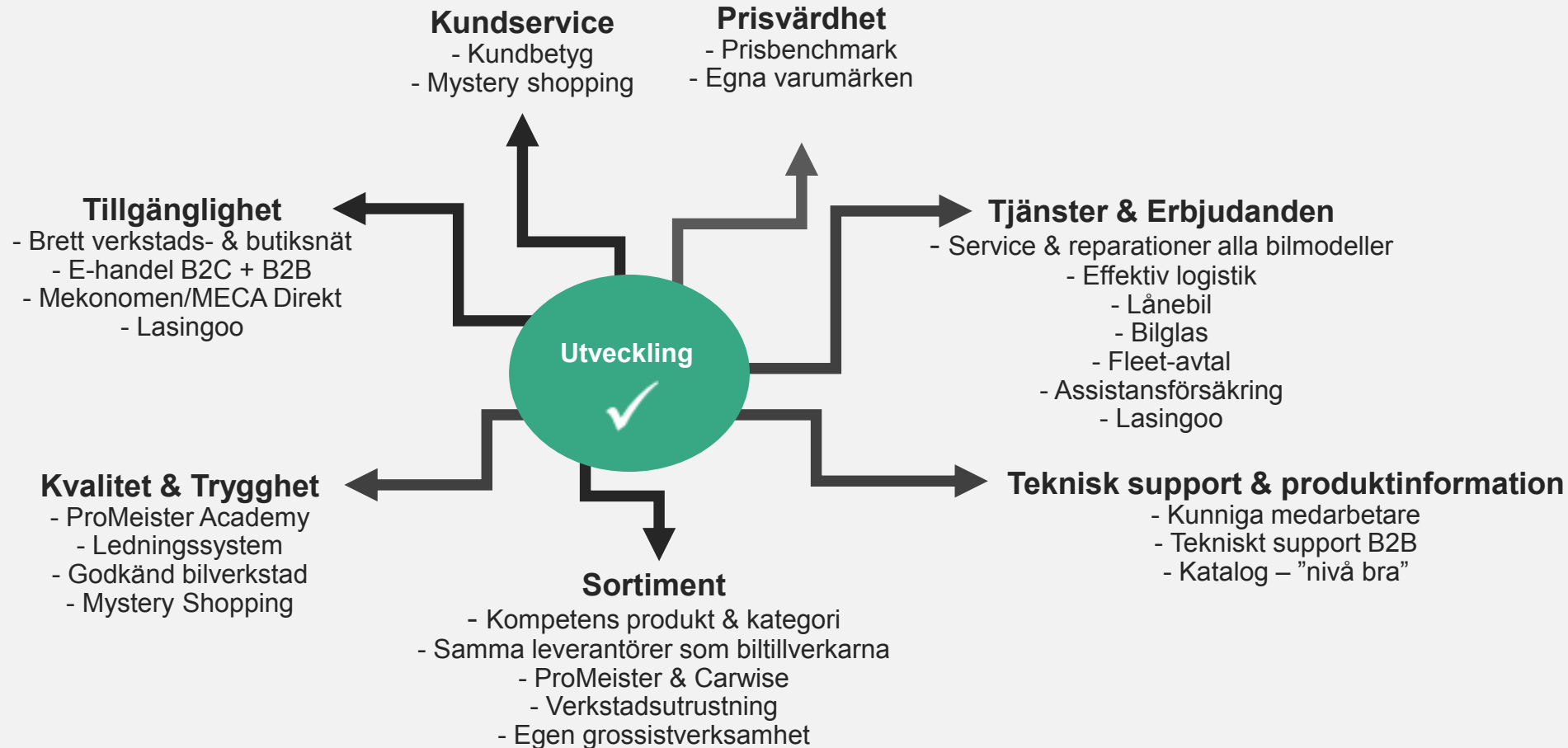


Lageroptimering / Automatisering

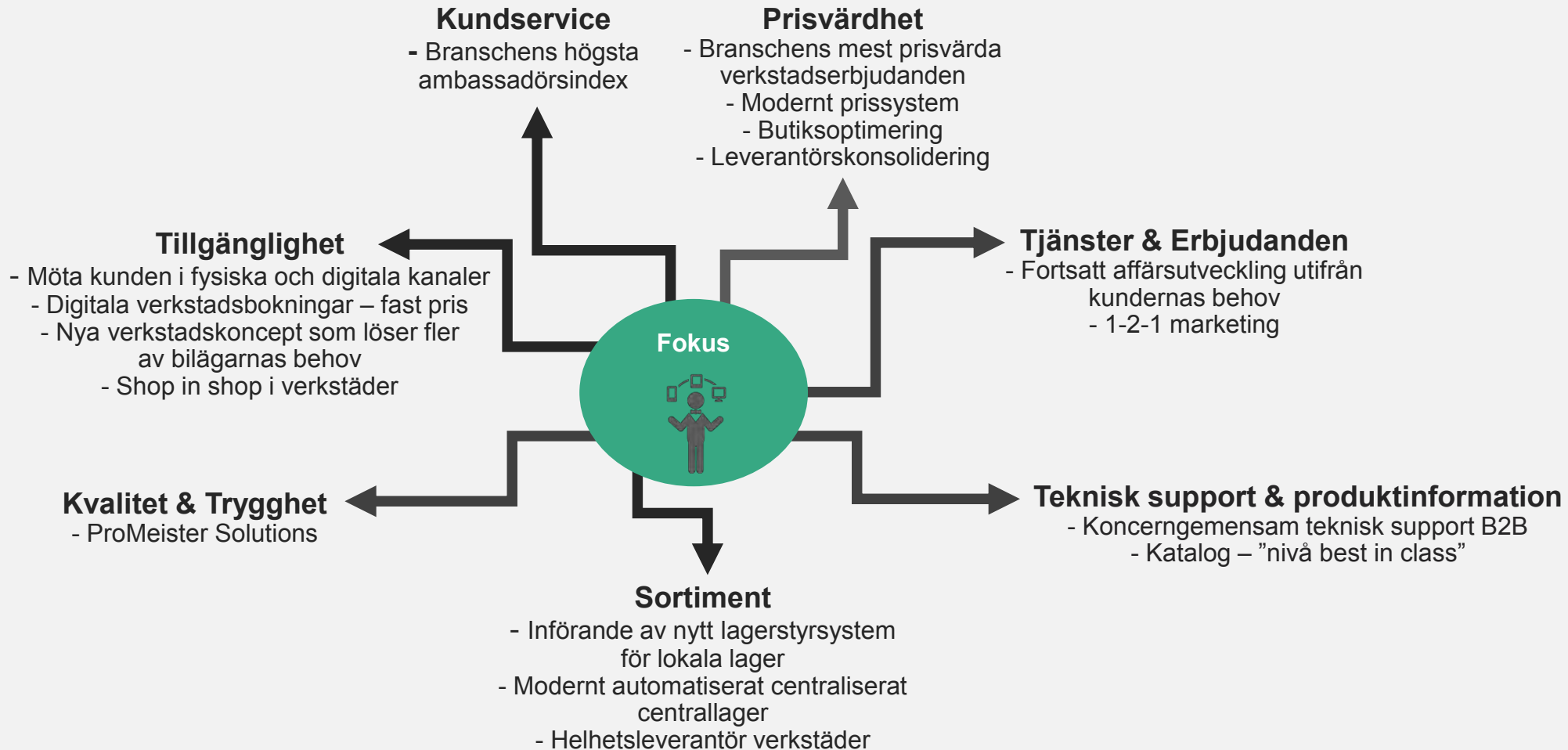


Affärsutveckling & Innovation

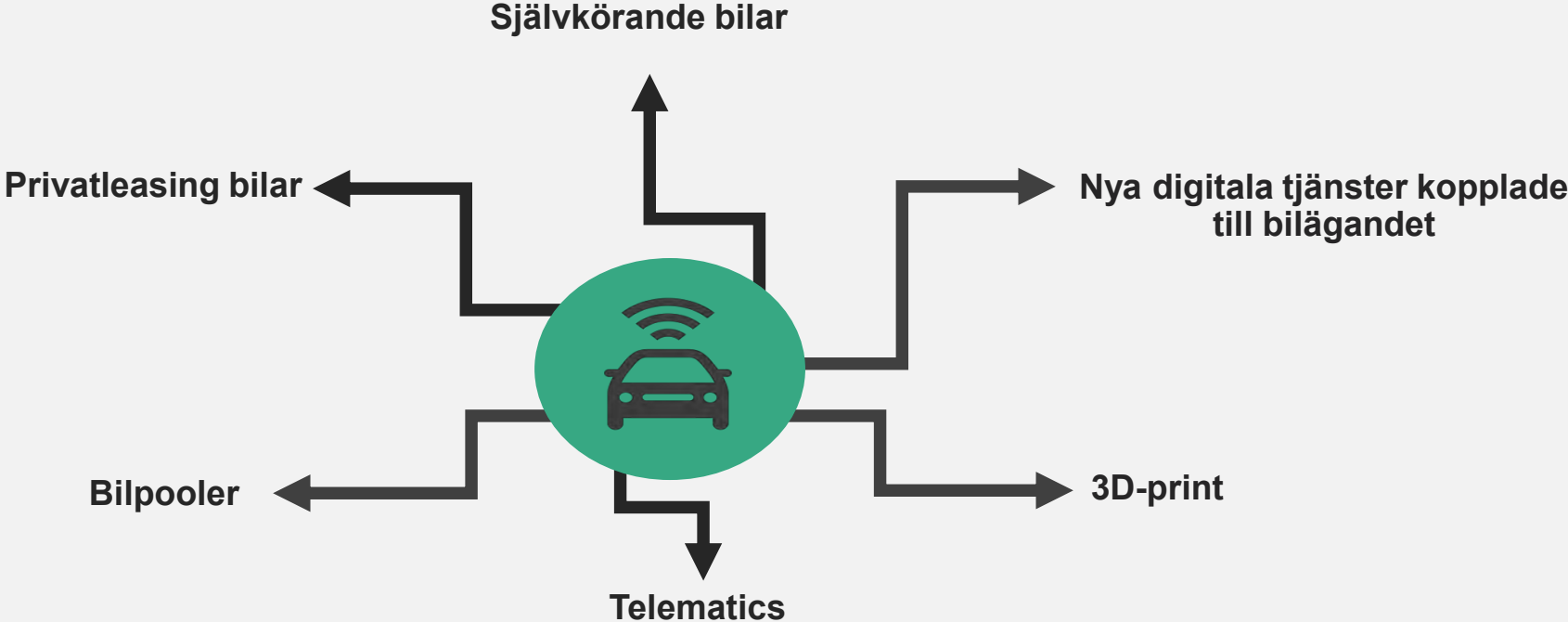
Bolagets utveckling & tillväxt



Bolagets ytterligare initiativ för att driva utveckling och tillväxt



Bolaget - påverkan





Digitalisering

Mekonomen Group

Målbild



Automatisering
centrallager

Digitala
transaktioner

Halvera antal manuella
moment från inköpsled till
leverans slutkund

Digitalisering

En betydande del
av dagens B2B-
ordrar är digitala

PIM

Moderniserat
produktinformati
ons-flöde -
"Best in class"

Digitala tjänster

Bokning online till
fast pris
1-2-1 marketing

M.e-com

Gränssnitt e-
handel mot kund
B2C & B2B – ny
standard i
branschen för
orderhantering
och bokning
online

Affärs- utveckling & Innovation

Kundvärde

Automatisering
centrallager

Effektivt varuflöde



Effektivisering centrallager

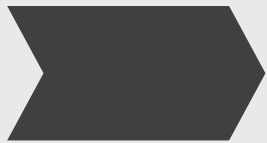
Centrallager - vision

The background of the slide is composed of numerous thin, curved lines that create a sense of depth and movement, resembling a stylized landscape or a network of paths. The lines are light gray and curve from the bottom left towards the top right, creating a dynamic, flowing effect.

**Branschens mest effektiva affärsflöden
med optimal infrastruktur för vår affär**

Centrallager - nuläge

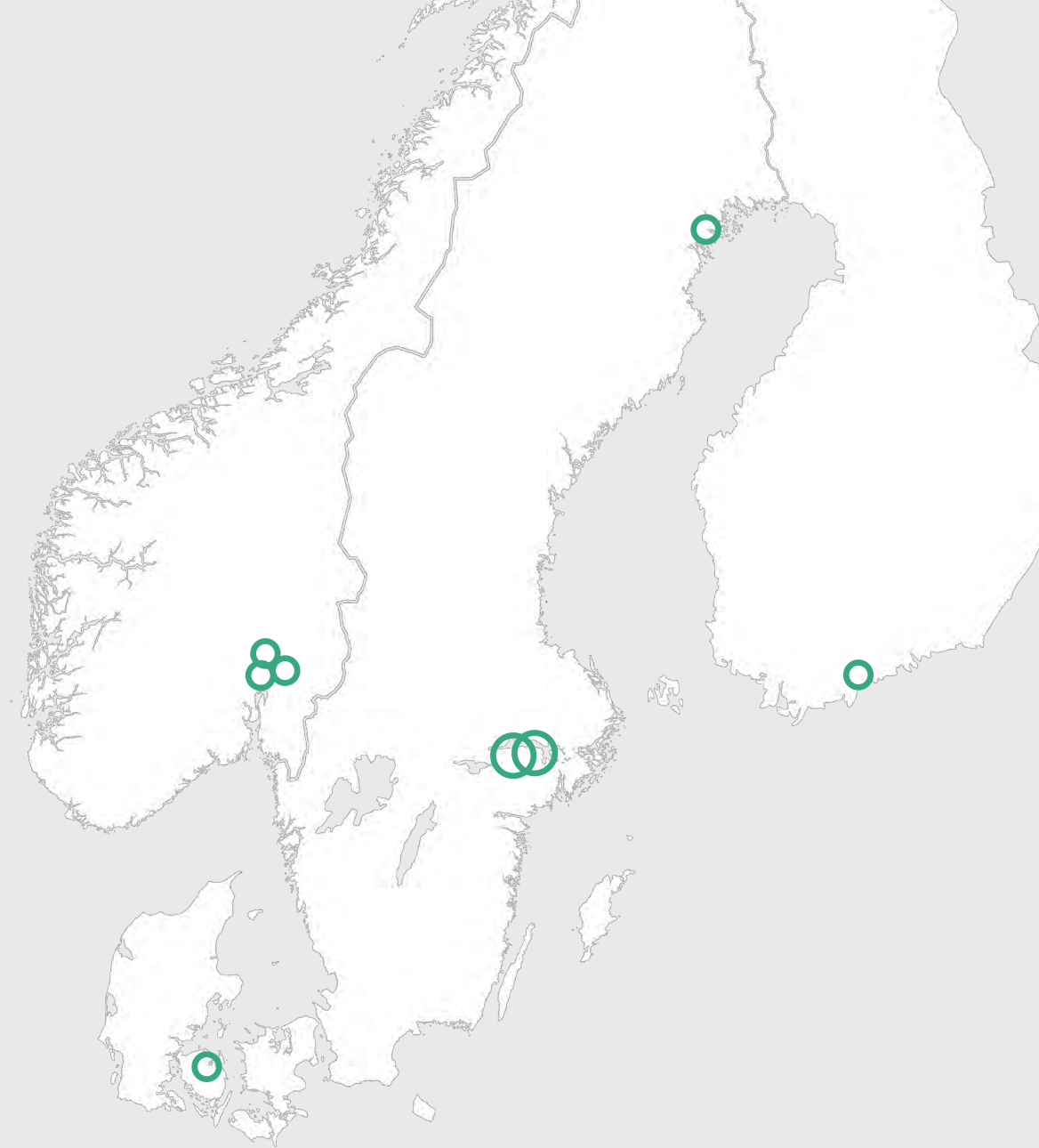
Logistikstruktur utöver butiker



Centrallager i Eskilstuna, Strängnäs och Oslo. Regionlager i Gjøvik, Oslo, Odense, Luleå och Helsingfors



Äldre automation i delar av flödet i Strängnäs och Eskilstuna



Centrallager - effektivisering



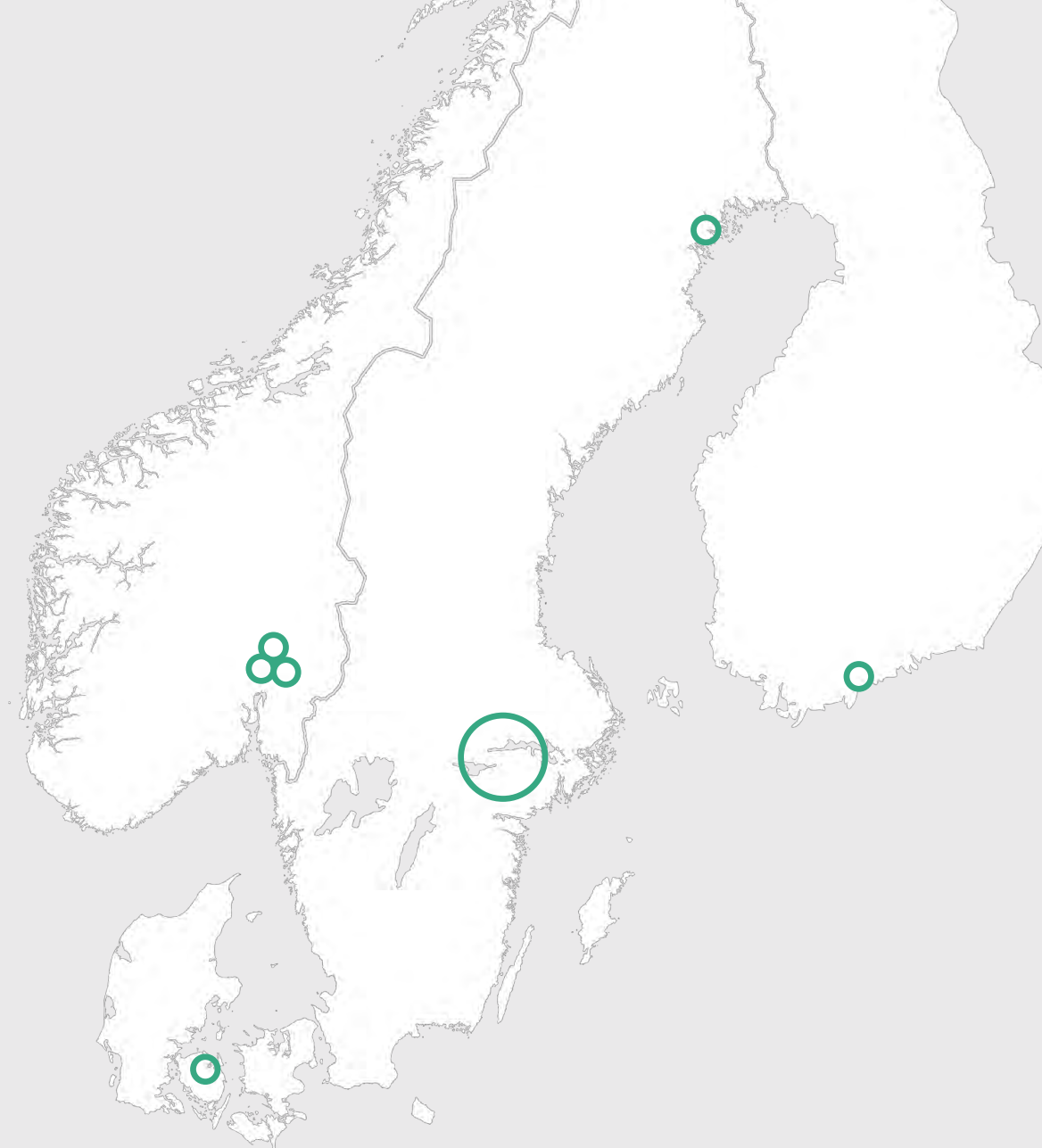
Effektivisering genom centralisering av centrallager i Sverige, en styrning i koncernen (Sørensen og Balchen omfattas ej)



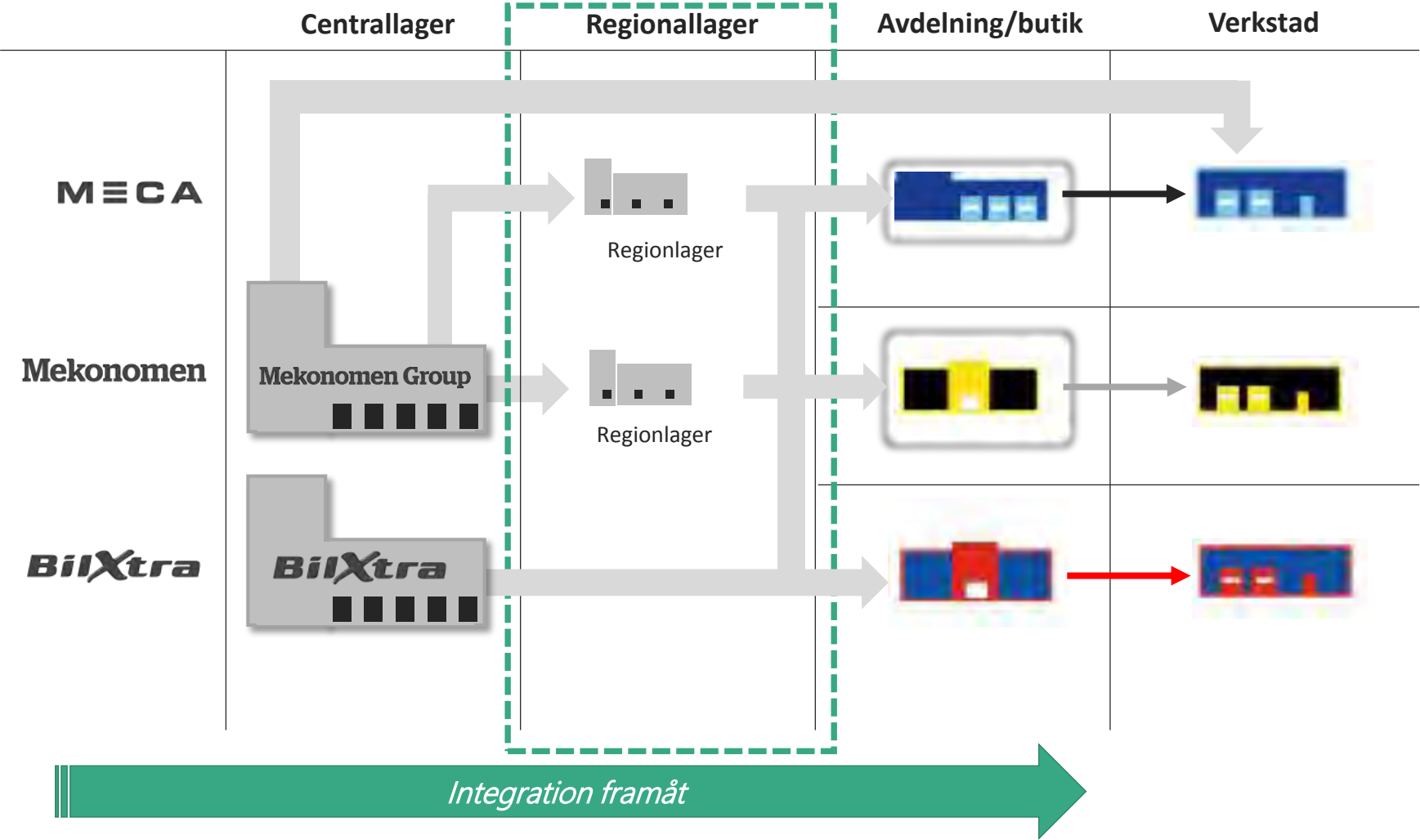
Utbyggnad av automatiserat centrallager i anslutning till befintligt centrallager i Strängnäs



Beräknad investering 250 MSEK under perioden 2016 – 2018 med full EBIT-effekt från besparingar på 50 MSEK från 2020 och reducerad kapitalbindning med 80 MSEK från och med 2020



Framtida varuförsörjning – effektivisering regionlager



Centrallager – fördelar utöver besparingar

Lägre kapitalbindning till följd av centraliseringen möjliggörs av automationen

Skapar förutsättningar för förändrade kundkrav

Rustade för framtida tillväxt

Positiva effekter i försäljningsled

- Ökad tillgänglighet
- Lägre andel returer och kundorderpack

Modell som stödjer e-handel B2C

Ökad konkurrenskraft

- Ledande varuflödesmodell i branschen på befintliga marknader i Norden
- Styrka i förhållande till konsolideringen i Europa

Centrallager



Letter of intent tecknat med automatiseringsleverantör



Nästa steg

- Detaljera tekniklösning och tidplan
- Förhandla och teckna slutkontrakt med automatiseringsleverantör
- Fackliga förhandlingar med berörda parter
- Skapa bygglovshandlingar och kontraktera utbyggnad





International strategi

Internationell strategi



Fortsatt ambition att delta i den europeiska konsolideringen av vår bransch



Förutsättningar

- Förvärv till rätt pris, betydande inköpssynergier ska uppnås
- Fokus Europa
- (Antal länder ej prioriterat)

Internationell strategi - ProMeister



Eget premium reservdelssortiment med över 5000 artiklar



Omsättningsutveckling 0-500 MSEK sedan 2013. Utgör idag 13 % av koncernens totala reservdelsförsäljning - långsiktig målbild 30 %



5 års garanti - omfattande kvalitetsarbete



Internationell strategi - ProMeister

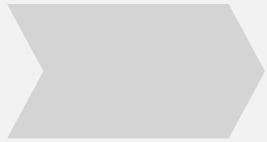
Export av ProMeister reservdelar till nya marknader med fokus specifika kunder snarare än länder






Leverantörs- konsolidering

Leverantörskonsolidering



160 leverantörer står idag för cirka 75 % av koncernens sortiment



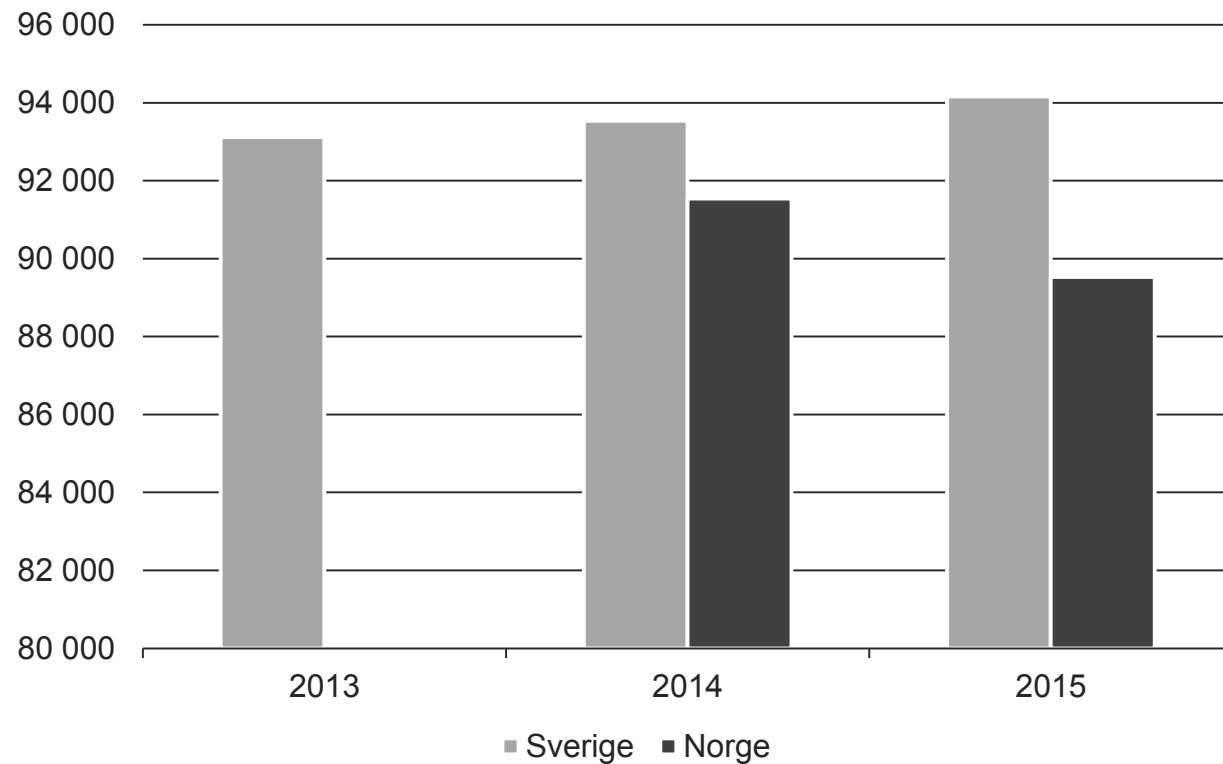


Affärsutveckling & Innovation

Tunga fordon – marknad



Antal tunga fordon (lastbilar och bussar över 3,5 ton) i trafik
Sverige och Norge



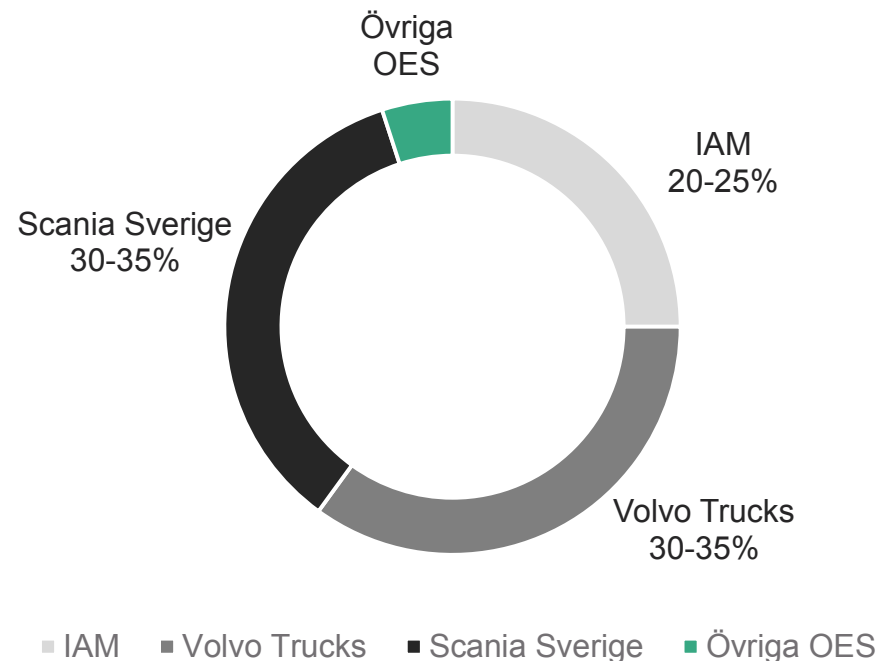
Källa: SCB, OFV

Tunga fordon – fördelning av svenska eftermarknaden

Svenska eftermarknaden för reservdelar till tunga fordon beräknas uppgå till 5.5-6.5 miljarder SEK per år (Slutkundspriser exkl. moms och arbetskostnader)



Fördelning av svenska eftermarknaden för tunga fordon per kanal



Källa: Mekonomenanalys

Tunga fordon – Nobina

Första avtal affärsområdet tunga fordon - MECA ingår försäljningssamarbete med Nobina. Leverans av batterier till Nobinas fordonsflotta och depåer i Norden (Sverige, Norge, Danmark och Finland). Successiv uppstart under våren 2016

Fordonsflotta bussar i Norden

- Cirka 3500

- Korta ledtider med snabba och säkra leveranser viktigt för kundsegmentet

- MECA:s logistik, affärsmodell och geografiska spridning är en styrka

- MECA Norge har sedan tidigare verksamhet inom tunga fordon i oljebranschen

Elbilar



Antal elbilar Sverige:

- 4765 (31 dec 2015)
- 2172 (31 dec 2014)

Totalt antal personbilar:

- 4 669 063 (31 dec 2015)

- El- /laddhybrider vanligare i Sverige än rena elbilar (antal 52 513 per 31 december 2015)

Antal elbilar Norge:

- 50 000 + (2015)
- 38 652 (31 dec 2014)

Totalt antal personbilar:

- 2 591 300 (31 dec 2015)

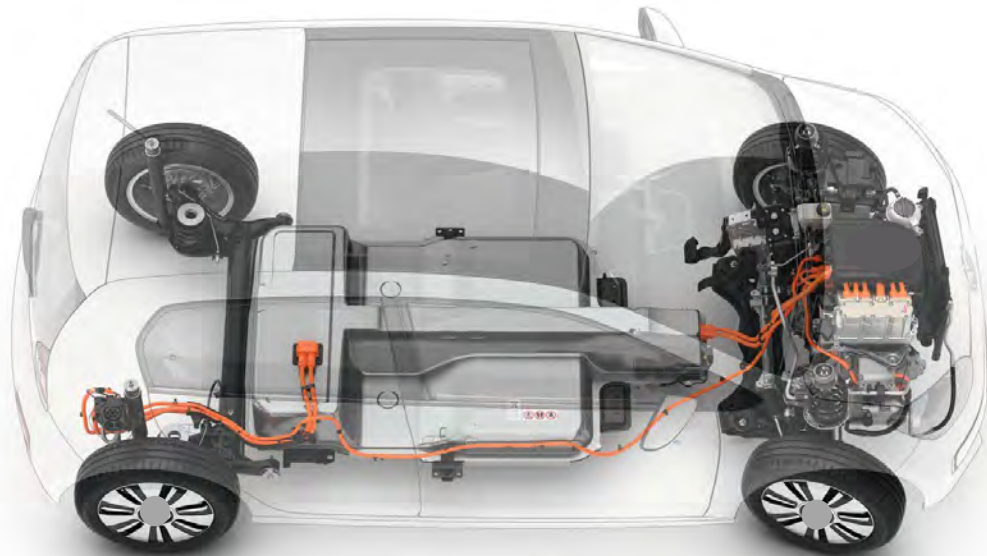
- Norska marknaden utvecklas snabbast i världen på elbilar
- Norge har infört omfattande statliga subventioneringar: inköpsskatt, momsrabatter, vägtrafikavgifter, parkering och tillgång till bussfil vilket påverkat den höga utvecklingstakten

Källa: SCB, SSB

Elbilar



Något färre komponenter i en elbil jämfört med en bil med förbränningsmotor – affären medför på sikt viss uppdatering av sortimentet med nya typer av artiklar och servicebehov.



Exempel på elbilskomponenter inom befintligt sortiment:

- Bromsar, Hjulupphängning, Styrväxel (servo blir elektisk), Stötdämpare (utveckling mot styrning via el-luftpump), Drivaxlar, Hjul/däck, Kaross, Exteriöra detaljer, El komponenter (kontakter, sensorer mm), Kylsystem (el-drivna)

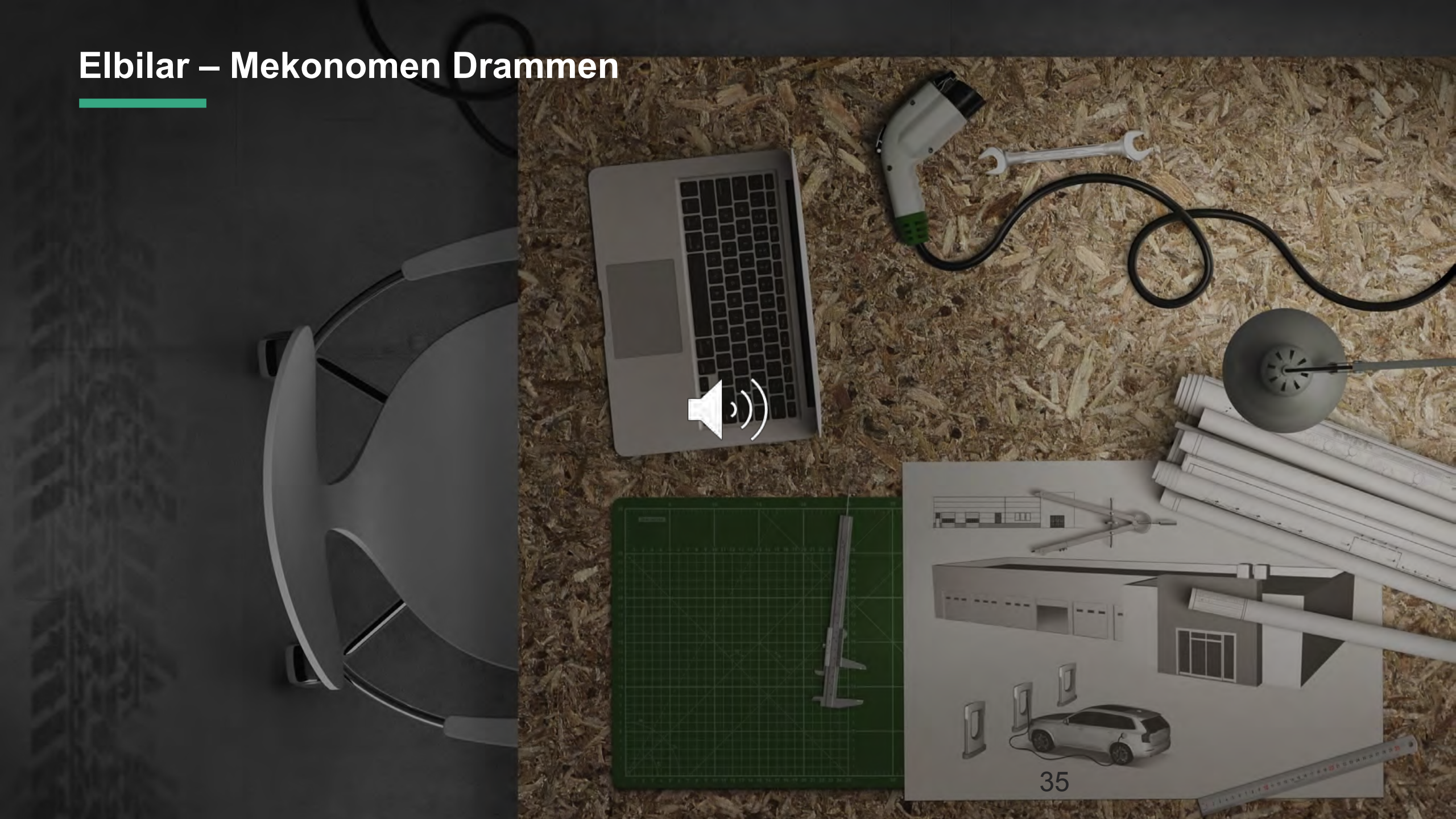
Exempel på komponenter och service som inte finns kvar vid 100% elbil-konvertering:

- Bränslesystem, Väckellåda, Kardan, Motor delar, Turbo, Startmotor, Koppling
- Enklare översyn och byte av kupéfilter istället för byte av tändstift, kamrem, olja vid servicemomentet

Nya komponenter

- Batteri, batteripaket, mer avancerade elektriska komponenter

Elbilar – Mekonomen Drammen

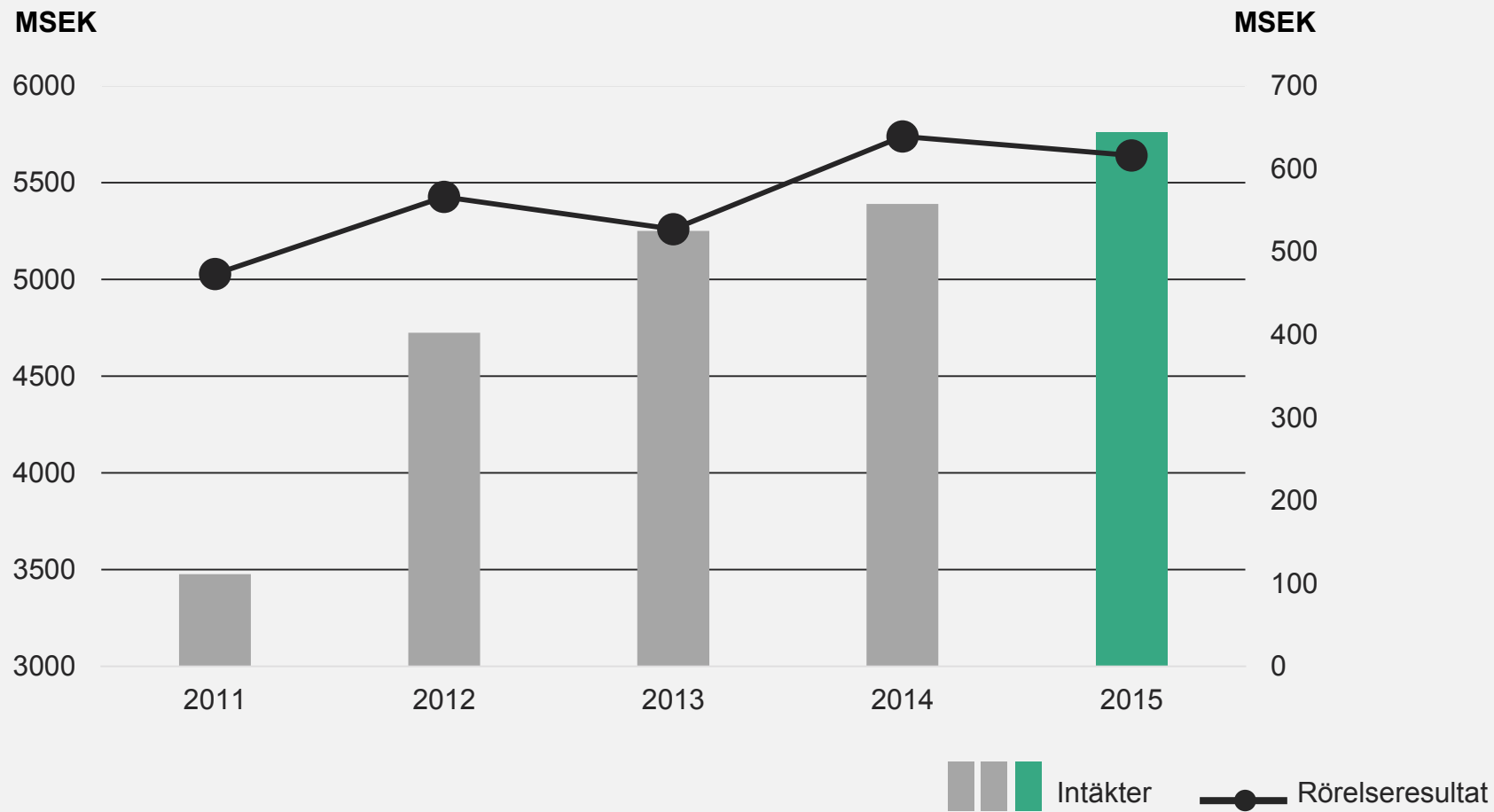




Finansiell utveckling

Finansiell översikt

Intäkter och rörelseresultat



Finansiella mål

Övergripande mål

Att utvecklas med god lönsamhet och därmed skapa värdetillväxt för aktieägarna

Tillväxtmål

Att årligen uppnå en omsättningsökning om minst 5 procent, som en kombination av organisk och förvärvad tillväxt

Finansiella mål

Att årligen uppnå en rörelsemarginal som överstiger 10 procent
Att soliditeten långsiktigt ej understiger 40 procent
Att nettoskuld/EBITDA långsiktigt ej överstiger 2,0

Tillväxtmål



Att årligen uppnå en omsättningsökning om minst 5 procent, som en kombination av organisk och förvärvad tillväxt

Marknadens långsiktiga
tillväxt 1-2 %

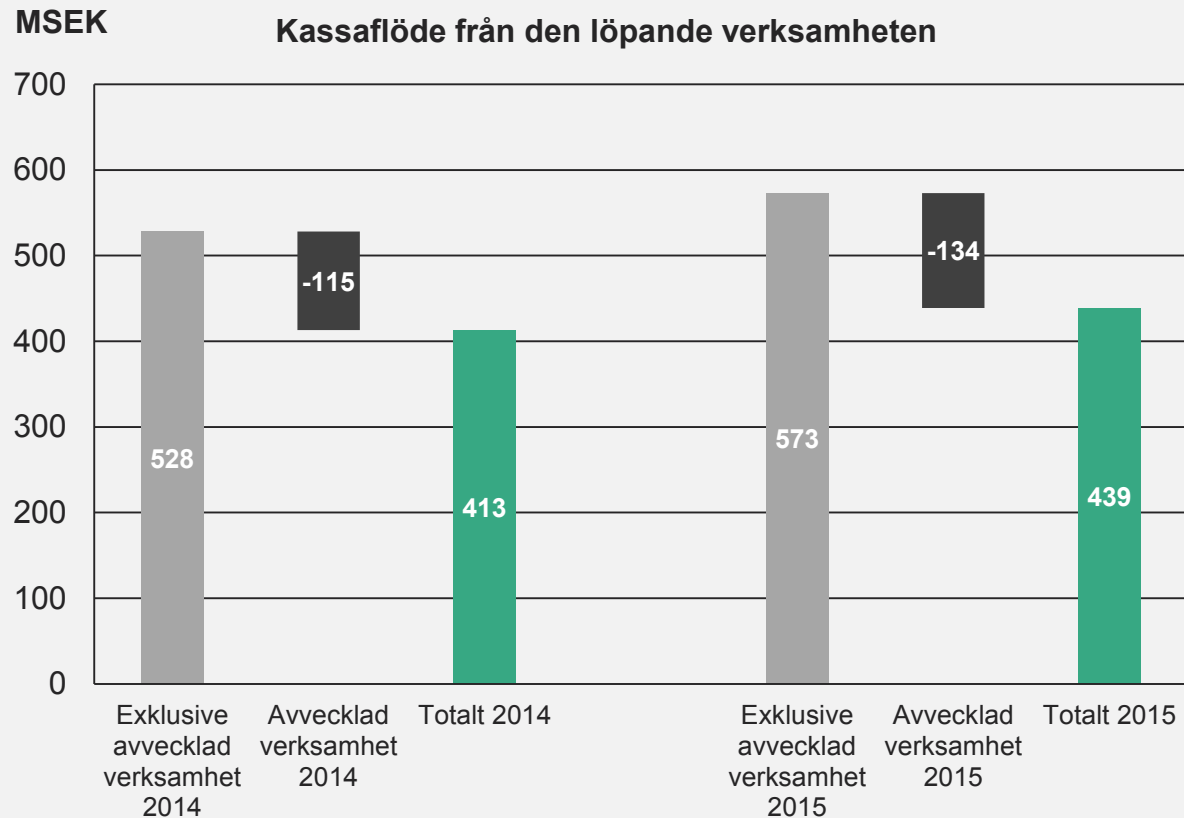
Tillväxt i försäljning till
anslutna verkstäder
(kvalitet, tillgänglighet,
katalog, nya koncept)

ProMeister Norden och
internationellt

Kompletteringsförvärv

Nya affärer

Kassaflöde



Negativ påverkan av avvecklad verksamhet i Danmark påverkade 2014 och 2015

Förstärkta lokala lager för att nå ökad tillgänglighet samt ProMeister som har haft negativ kassaflödespåverkan

Långsiktigt fokus på att förstärka kassaflödet, utöver engångseffekt av centrallager

Valutapåverkan



Andel varuinköp i Euro har ökat från 33 procent 2014 till 37 procent 2015



1% förstärkning

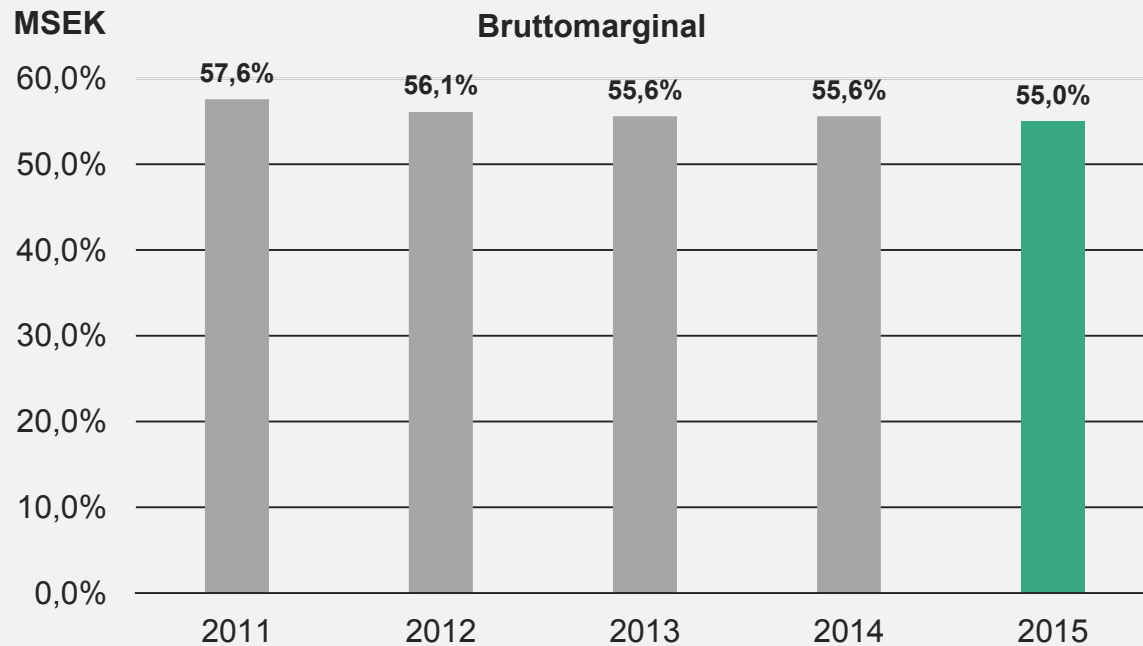
EBIT: + 8,5 MSEK



1% förstärkning

EBIT: - 9,0 MSEK

Bruttomarginal



Positiva faktorer

- Inköp "tredje vägen"
- Priskompensation
- Ökad försäljning i egenägda verkstäder

Negativa faktorer

- Kundmix
- Konkurrenstryck
- Tillfälliga valutaeffekter

Frågestund



**Vi är bilistens första val och verkar
för ett enklare och mer prisvärt
billiv**