

Verkkokauppa.com – kaikkien intohimojen osoite

Sijoittajamessut 16.11.2022

Panu Porkka, CEO | Verkkokauppa.com Oyj



Verkkokauppa.com

Verkkokaupan pioneeri

- ✓ Vastuullisuus on keskeinen osa Verkkokauppa.comin toimintaa
- ✓ Strategian kulmakivet

Taloudellinen suoriutuminen

Markkinanäkymät

- ✓ Lyhyen aikavälin painopisteet
- ✓ Keskeiset takeawayt



Verkkokauppa.com - Suomen suurin verkkokaupan toimija

Vuonna 2021

**Henkilöstöä:
yli 800**

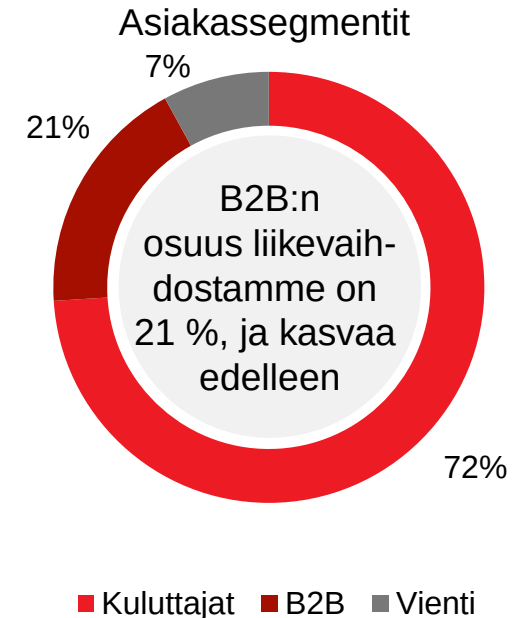
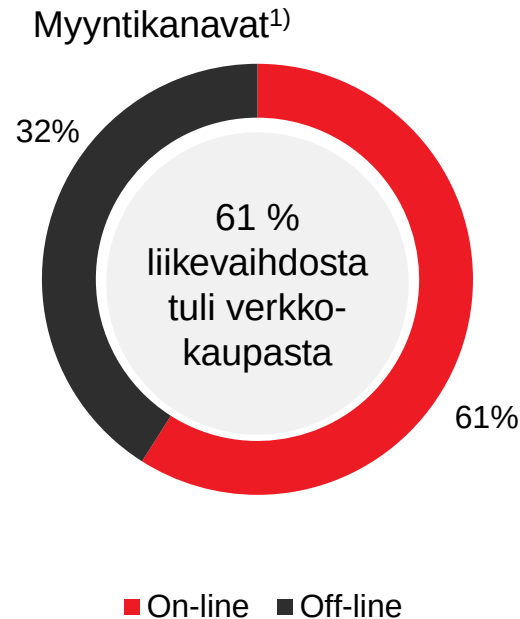
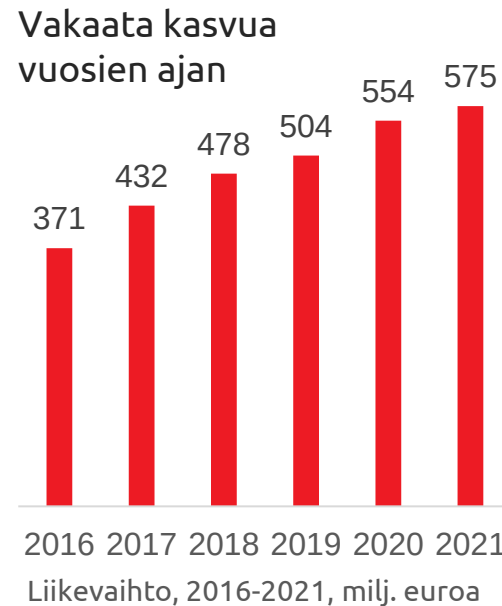
**Valikoima:
noin 90 000 tuotetta**

**80 miljoonaa vierailua
verkkokaupassamme**

**Suomen vastuullisin
verkkokauppa***



Asiakkaat valitsivat Verkkokauppa.comin toistamiseen vuonna 2022 Suomen 10 innovatiivisimman yrityksen joukkoon



*Sustainable Brand Index on Euroopan suurin riippumaton vastuullisuuden bränditutkimus. Tutkimus tehtiin 11/20 – 02/21.

¹⁾ Poislukien Export-liiketoiminnan myynti.



Haluamme varmistaa, että tuotteemme ovat turvallisia, pitkäikäisiä ja vastuullisesti valmistettuja



ESG

Vastuullisuustutkimus

- Verkkokauppa.com toteutti elokuussa 2022 laajan elektroniikan ja verkkokauppojen vastuullisuutta koskevan asiakastutkimuksen, johon saimme yli 18 000 vastausta
- Kysyimme asiakkailtamme esim. heidän elektroniikan kulutustottumuksistaan ja minkälaisia vastuullisuustoimia he odottavat elektroniikan valmistajilta ja verkkokaupalta
- Vastauksista kävi ilmi mm. asiakkaiden valmius hankkia käytettyä elektroniikka sekä kierrättää sähkö- ja elektroniikkaromua
- Tutkimuksen tuloksia hyödynnetään Verkkokauppa.comin tarjoaman ja vastuullisuustyön kehittämiseen

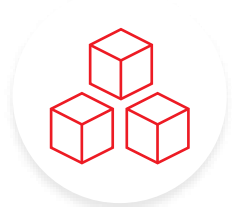
Huom: Miehet, kaupunkilaiset, yksinäiset kotitaloudet ja verkkokaupan vakiasiakkaat ovat ylliedustettuina suomalaisen väestöön verrattuna



Autamme asiakkaitamme toteuttamaan intohimojaan



Valikoima



Tarjoamme laajimman ja mielenkiintoisimman valikoiman tuotteita valituissa kategorioissa Suomessa. Tuomme halutuimmat tuotteet ensimmäisenä asiakkaidemme saataville.



Asiakaskokemus



Toteutamme saumattoman monikanavaisen asiakaskokemuksen, jonka takana on oma edistysellinen teknologia-alusta. Rakennamme asiakaspolut digitaalisen asiakkaan tarpeisiin, joihin kehitetään jatkuvasti uusia palveluja ja toiminnallisuuksia.



Nopeus & ketteryys



Toimitamme tilaukset asiakkaille nopeasti. Toimitusten polttoaineena toimii **erinomainen saatavuus ja vaivattomuus**. Tarjoamme tarkkaa ja ajantasaista tietoa tuotteidemme saatavuudesta kaikissa kanavissa ja toimipaikoissa.



Luottamus



Varmistamme lupauksiemme toteutumisen **läpinäkyvimmillä tuotetiedoilla** ja kilpailukykyisillä hinnoilla. Keskitymme ratkaisemaan asiakkaan tarpeen parhaalla mahdollisella tavalla. Tahdomme olla asiakkaan luottamuksen arvoinen.



Visionamme on pysyä verkkokaupan edelläkävijänä jatkuvan innovoinnin ja kehityksen avulla.

Tehtävänämmme on tarjota **paras mahdollinen asiakaskokemus** Pohjoismaissa valituissa kategorioissa



Jätkäsaarella maailmanluokan automatisoitu logistiikkakeskus



Nopeus &
ketteryys

Autostore täydessä vauhdissa

- Täysin automatisoitu pienartikkelivarasto, Autostore otettiin käyttöön alkuvuodesta. Täysin automatisoidussa varastossa liikkuu 36 robottia.
- Automatisoitu robottivarasto hyödyntää varastotilaa merkittävästi tehokkaammin ja mahdollistaa entistäkin nopeammat toimitukset ja paremman tuotteiden saatavuuden
- Autostoren tuotannon tehokkuus on osoittautunut erinomaiseksi, robottien noutonopeus on jopa 200 artikkelia tunnissa (4 x nopeampaa kuin manuaalinen keräily)
- Varaston kokonaiskapasiteetti on jopa 25 000 artikkelia



Pakkausautomaatiojärjestelmä robottivaraston jatkoksi

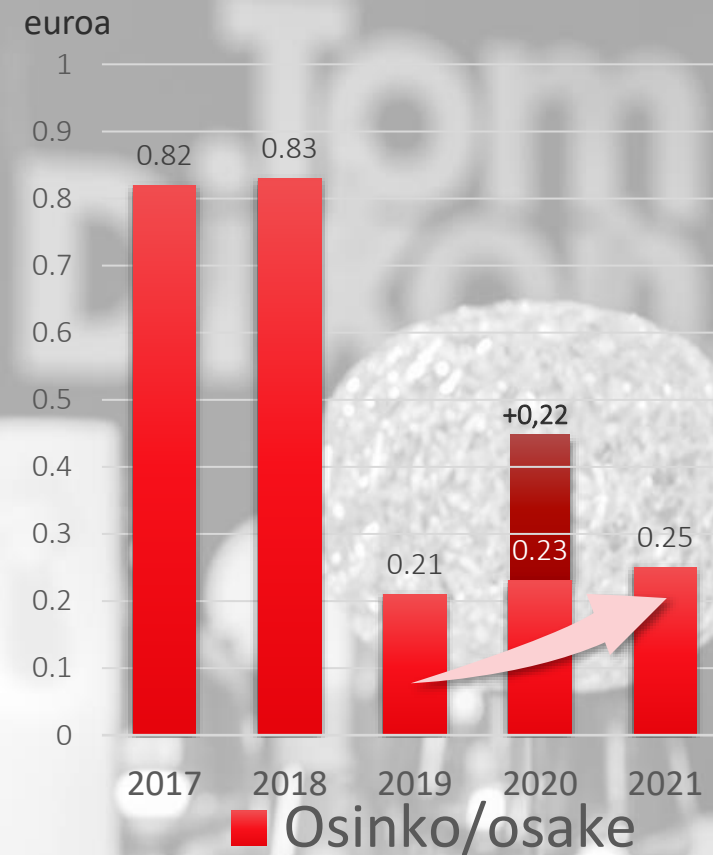
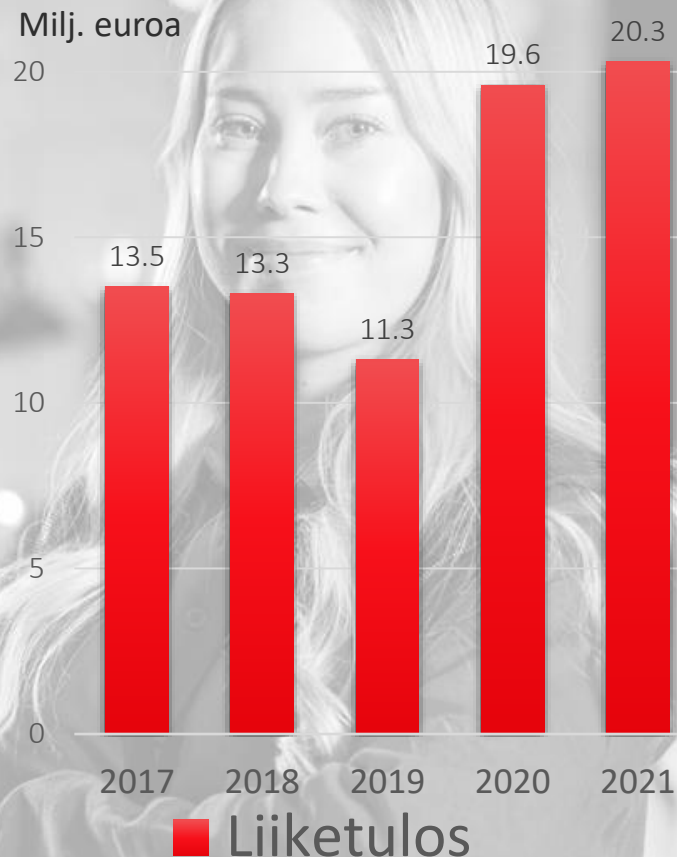
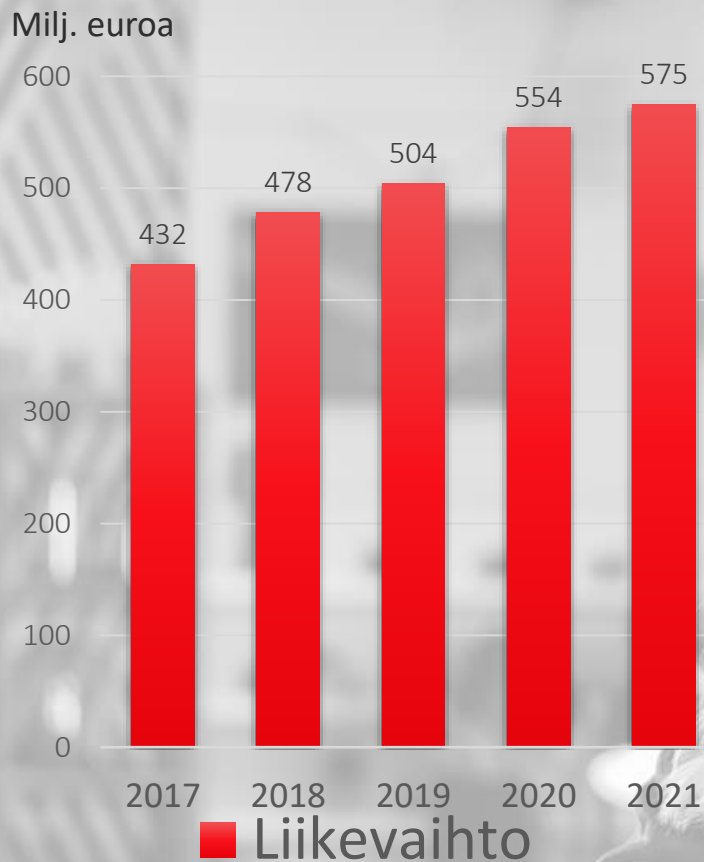
- Pakkausautomaatti otettiin käyttöön syyskuussa
- Automatisoitu pakkausprosessi on 5-7 kertaa tehokkaampaa kuin manuaalinen tilausten paketointi
- Automaattinen keräily- ja pakkausprosessi mahdollistaa strategisen tavoitteen paremmasta saatavuudesta ja nopeamman tilausten toteuttamisen



Taloudellinen suoriutuminen



Vakaata kasvua vuosien ajan, hyvä tuloskehitys ja kasvava osinko



Verkkokauppa.comin osinkopolitiikka
on maksaa omistajilleen
kasvavaa osinkoa vuosineljänneksittäin

1-9/2022: Poikkeustilanteiden värittämä vuosi ja haastava markkinaympäristö

-4 %

y-on-y

Liikevaihto
388,2 milj. euroa

-4%

y-on-y

Online-myynti

+10%

y-on-y

B2B-myynti

2,8

milj. euroa
(15,0)

**Vertailukelpoinen
liikevoitto (EBIT)**

6,7

milj. euroa

Investoinnit

Markkinanäkymät



Lähiajan markkinanäkymät

- Tulevaisuuden näkymiin kohdistuu epävarmuutta maailman geopoliittisiin selkkauksiin ja Ukrainan kriisiin sekä makrotalouteen liittyen
- Yhtiön kuluvan vuoden kasvunäkymiä pidetään haasteellisina
- Inflaation voimakas kiihtyminen ja korkojen nousu ovat heikentäneet kuluttajien ostovoimaa
- Arvioimme kuluttajakysynnän ja -liiketoiminnan jatkuvan haastavana loppuvuoden ajan
- Yhtiö uskoo, että se onnistuu hyödyntämään edukseen kuluttajien online-siirtymää ja kasvattamaan markkinaosuuttaan valitsemissaan tuotekategorioissa
- Yhtiö arvioi asiakkaiden siirtymisen asioimaan yhä enenevässä määrin verkkoon olevan pysyvää

Haastavassa markkinassa lyhyen aikavälin painopisteemme on ydinliiketoimintamme tehokkuuden parantamisessa luoden perusta tulevaisuuden kannattavuudelle

Lyhyen
aikavälin
painopisteet

Kehitys-
toimenpiteet

Tavoitteet &
tulokset

A Optimoida ydinliiketoimintamme ja hyödyntää arvoketjun koko potentiaali



Toiminnan tehokkuus

1. Toimitusketjun tavaravirrat ja automaatio
2. Varaston optimointi
3. Kustannustehokkuus läpi toimintojen

Kaupallinen tehokkuus

4. Systemaattinen kategorianhallinta
5. Strateginen hinnoittelu
6. Tehokas asiakashankinta ja säilyttäminen

**Kannattavuuden parantuminen
Suotuisampi rahavirta-asema**

B Monipuolistamme liiketoiminta-portfolioitamme ja uusia mahdollisuuksia verkkoalustasta



Kannattava liiketoimintamalli

7. Laajentuminen B2B -liiketoiminnassa (ml. hankintapalvelut)
8. Asiakasrahoitus- ja tuotteiden elinkaari palvelut
9. Mahdollisuuksia vähittäismyyntikanavista mediana

**Rakenteellisesti kannattavampaa
ja kestävämpää liiketoimintaa**



Haluamme pysyä verkkokaupan edelläkävijänä

1

Verkkokauppa.comin tunnettu ja arvostettu brändi tarjoaa merkittävän tuen liiketoiminnan kasvulle

2

Osaava ja motivoitunut henkilöstö on yksi keskeisimpiä kasvun mahdollistajia

3

Korkea asiakasuskollisuus ja erinomainen asiakastyytyväisyys ovat liiketoimintamme kulttuurin kulmakiviä

4

Omien it-ammattilaisten ja vahvan teknologiaosaamisen ansiosta meillä on edistyksellinen teknologia-alusta, jolle rakentaa palveluita ja toiminnallisuuksia parhaan mahdollisen asiakaskokemuksen tarjoamiseksi

5

Haastavan markkinaympäristön jatkuessa keskitymme toimenpiteisiin, joilla pyrimme vahvistamaan ydinliiketoimintaa ja parantamaan kannattavuutta

6

Osinkopolitiikan mukaisesti maksamme kasvavaa neljännesosinkoa



Kiitos!

Verkkokauppa
PROBABLY ALWAYS CHEAPER **.com**



Lisätietoja



Taloudelliset tapahtumat 2022-23

Tilinpäätös vuodelta 2021 2.3.2022

Virtuaalinen yhtiökokous 24.3.2022

Tammi-maaliskuun 2022 osavuositarkastus 28.4.2022

Puolivuositarkastus tammi-kesäkuu 2022 14.7.2022

Tammi-syyskuun 2022 osavuositarkastus 27.10.2022

Vuoden 2022 tilinpäätöstiedote 9.2.2023

Vuoden 2022 tilinpäätös viikolla 9, 2023

Yhtiökokous 2023 - 30.3.2023

Tammi-maaliskuun 2023 osavuositarkastus 27.4.2023

Puolivuositarkastus, tammi-kesäkuu 2023 20.7.2023

Tammi-syyskuun 2023 Osavuositarkastus 26.10.2023



Sijoittajasuhteet:

Marja Mäkinen

Head of Investor Relations &
Corporate Communications

marja.makinen@verkkokauppa.com

+358 40 671 2999

Mikko Forsell, talousjohtaja

mikko.forsell@verkkokauppa.com

Panu Porkka, toimitusjohtaja

panu.porkka@verkkokauppa.com

investors@verkkokauppa.com



Linkkejä

Sijoittajille verkkosivut:

www.verkinvest.com

Liity postituslistalle:

www.joinverk.com

Katso tulostiedotustilaisuuksien web-lähetystä:

www.verklive.com



<https://twitter.com/verkkokauppa.com>



<https://www.facebook.com/verkkokauppa.com/>



<https://www.instagram.com/verkkokauppa.com/>

