



2022

Verkkokauppa.com Oyj

Markkina-  
myllerryksen vuosi



# Verkkokauppa.comin vuosiraportointi 2022

Verkkokauppa.com on julkaissut neljä erillistä raporttia, jotka yhdessä muodostavat Verkkokauppa.comin vuosiraportoinnin vuodelta 2022. Raportit ovat saatavilla suomeksi ja englanniksi. Raportoinnin osat ovat yhtiöesite, hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös, selvitys muista kuin taloudellisista tiedoista, selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä sisältäen palkitsemisraportin. Selvitys muista kuin taloudellisista tiedoista käsittelee yhtiön vastuullisuustyötä ja sen etenemistä vuoden 2022 aikana. Raportit ovat luettavissa ja ladattavissa [Verkkokauppa.comin verkkosivuilta](#) erillisinä pdf-tiedostoina.



## Toimitusjohtajan katsaus

# Markkina- myllerryksen vuosi

Vuotta 2022 leimasi poikkeuksellisen vaikea markkinaympäristö. Globaali tilanne vaikutti sekä yrityksiin että kuluttajiin, ja näimme inflaation kiihtymisen sekä kuluttajien ostovoiman laskun suorat vaikutukset liiketoiminnassamme.

Vuoden kuluessa taloudellinen epävarmuus syveni myös Ukrainan kriisistä seuranneen energiakriisin ja korkojen nousun myötä. Haastavan vuoden aikana Verkkokauppa.comin koko vuoden liikevaihto oli 543,1 miljoonaa euroa, laskien 5,5 % edellisestä vuodesta. Niin ikään kannattavuutemme laski viime vuoteen verrattuna. Myyntikate laski 12 % ja oli 81 miljoonaa euroa. Vertailukelpoinen EBIT oli 3,5 miljoonaa euroa, kun se vuonna 2021 oli 20,3 miljoonaa euroa.

### Haastavat olosuhteet 2022

Vuosi 2022 lähti liikkeelle positiivisissa odotuksissa, koronapandemian rajoitusten helpottuessa, mutta kohtasimme uuden kriisin helmikuun lopussa Venäjän Ukrainaan tekemän hyökkäyksen myötä. Kuluttajien epävarmuus näkyi ostokäyttäytymisessä kevästä lähtien ja jatkui läpi vuoden. Voimistunut inflaatio laski kuluttajien luottamuksen kaikkien aikojen matalimmalle tasolle.

Toimitusjohtaja Panu Porkka



AutoStore-järjestelmä pystyy poimimaan ja toimittamaan jopa 1 000 tuotetta tunnissa

Yhtiömme tuotevalikoima keskittyy harkinnanvaraisiin, harvemmin ostettaviin tuotteisiin, joten asiakkaiden on ollut myös mahdollista siirtää hankintojen tekemistä suotuisampaan ajankohtaan.

Mukautimme toimintaamme läpi vuoden toimintaympäristömme ehoilla, mutta liikevaihtomme päättyi silti laskuun koko vuoden osalta. Myynnin menetys, kireä hintakilpailu ja liiketoiminnan kasvaneet kustannukset heikensivät myyntikatetta. Kustannustaso oli korkea suhteessa toiminnan volyymiin, ja logistiikan kustannukset nousivat kasvaneiden varastoarvojen myötä. Loppuvuodesta myyntikatetta heikensi matalakatteisen myynnin osuuden kasvu mm. tukku- ja vienti-

liiketoiminnoissa. Hintapaineesta huolimatta onnistuimme kasvattamaan suhteellista myyntikatetta, ja voimmekin oll tyytyväisiä vuoden lopussa tehtyihin toimenpiteisiin katteen suhteen. Lisäksi optimoimme harkitusti markkinoinnin kulujamme sekä mainonnan painopisteitä vuoden aikana.

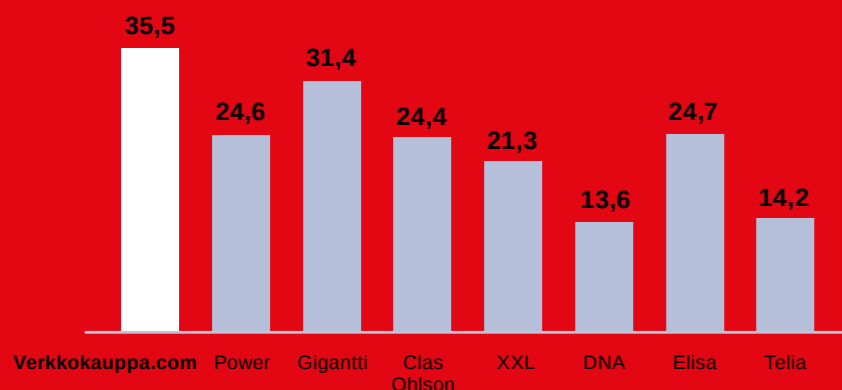
### Siirtyminen automaation aikaan

Verkkokauppa.com toteutti viime vuonna tähän mennessä suurimman investointinsa, kun Helsingin toimipisteessä otettiin käyttöön huippuluokan varastoautomaatiojärjestelmä. AutoStore-järjestelmän maksi-

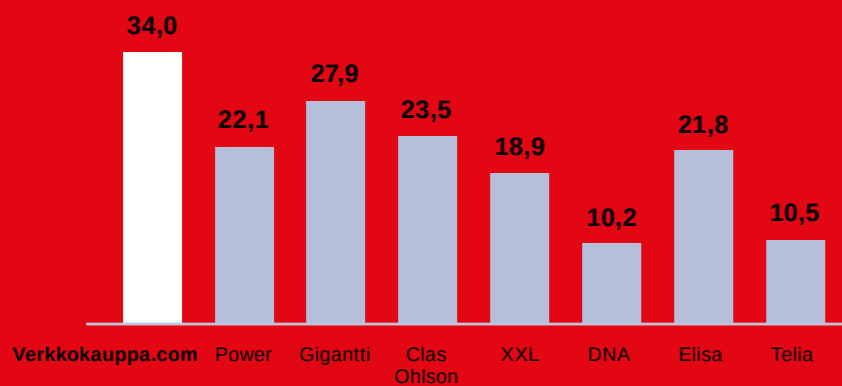
mikapasiteetti on 25 000 tuotenimikettä, ja sillä voidaan suorittaa jopa 1 000 poimintaa tunnissa, mikä antaa yhtiölle edellytykset merkittävästi tehokkaampaan toimitusketjutoimintaan. Investoinnin ansiosta Verkkokauppa.com voi tarjota yhä nopeampia toimitusaikoja ja laajentaa tilaus- ja toimituspalveluidensa valikoimaa.

Tämän päivän verkkokaupassa kilpaillaan toimitusten nopeudesta ja luotettavuudesta, ja näiden varaan rakennamme itsellemme keskeisiä erottavia kilpailutekijöitä. Investointi kasvatti Helsingin myymälän tuotevalikoimaa jopa 30 prosentilla ja paransi toimitusaika-arvioita merkittävästi.

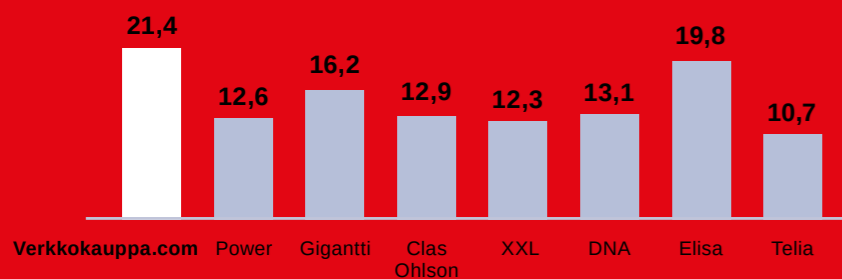
### Verkkokauppa.com on verrokkiryhmänsä suosituin brändi.\*



### Verkkokauppa.comilla on verrokkiryhmänsä korkein brändiyleisindeksi.\*



### Verkkokauppa.com on verrokkiryhmänsä puhutuin brändi.\*



\* Yougov, BrandIndex 2021, n= yli 3000

### Verkkokauppa.comin ensimmäinen yrityskauppa

Vuonna 2022 Verkkokauppa.com osti suomalaisen e-ville.com -verkkokaupan. Yrityskauppa tukee Verkkokauppa.comin strategiaa kasvutavoitteita ja mahdollistaa valikoiman laajentamisen yhtiön omilla tuotemerkeissä. Kaupan myötä Verkkokauppa.com sai toimintansa tueksi e-villen hankintaorganisaation, joka toimii Kiinassa Shenzhessä ja Hongkongissa. Kokenut ja paikallinen osto-organisaatio Kiinassa mahdollistaa tehokkaat hankintaprosessit sekä hankintatoimen vastuullisuuden kehittämisen.

### Tulosparannusohjelman käynnistys

Tammikuussa 2023 aloitimme tulosparannusohjelman yhtiön kannattavuuden turvaamiseksi. Ohjelma tähtää operatiivisen tehokkuuden ja kilpailukyvyn parantamiseen, tehostamalla valikoimaa, varastoa sekä toimitusvirtoja. Tulosparannusohjelman osana jouduimme käynnistämään muutosneuvottelut uudistaaksemme organisaation rakenteita vastaamaan yhtiön pitkän tähtäimen strategiaa sekä sopeuttaaksemme henkilöstömäärän ja -kulut vallitsevaan kysyntätilanteeseen. Ohjelmalla tavoitellaan 10 miljoonan euron tulosparannusta vuositasolla, josta vuonna 2023 odotetaan toteutuvan 5-8 miljoonaa euroa.

Näistä haasteista huolimatta olemme jatkaneet määrätietoisesti liiketoimintamme kehitystä. Olemme pystyneet tähän vahvan brändimme, tinkimättömän kehityshalumme ja parhaan asiakaskokemuksen tarjoamisen ansiosta. Brändimme on yksi arvokkaimmista voimavaroistamme, ja teemme jatkossa entistäkin enemmän töitä Verkkokauppa.comin brändin vahvistamiseksi.

### Uudet verkkosivut 2023

Panostamme jatkuvasti yhä parempaan, monikanavaiseen asiakaskokemukseen.

Käynnissä on yhtiön historian suurin digitaalinen kanavaamme koskeva uudistus, jonka avulla tulemme parantamaan merkittävästi kykyämme ennakoita ja vastata asiakkaidemme tarpeisiin. Verkkosivujen uudistuksen myötä optimoimme käyttökokemusta ja hyödynnämme yhä tehokkaammin asiakasdataamme pohjautuvaa perso-

nointia. Kehitämme sivustoamme aktiivisesti, jotta voimme palvella asiakkaitamme yhä paremmin – aiomme pysyä verkkokaupan edelläkävijänä Pohjoismaiden markkinoilla jatkossakin.

Globaalit haasteet ovat aiheuttaneet vastatuulta kaupan alan yrityksille. Uskomme kuitenkin, että pitkällä aikavälillä vähittäiskaupan verkkoon siirtymisen megatrendi toteutuu. Kuluttajat käyttävät yhä useammin digitaalisia kanavia tuotteiden vertailussa, vaikka itse ostaminen tapahtuisikin myymälässä. Meille on tämän takia erittäin tärkeää kehittää saumatonta monikanavaista asiointikokemusta, ja meillä on hyvät edellytykset menestyä jatkossakin tässä kasvavassa toimintaympäristössä. Verkkosivujemme tulevat uudistukset auttavat meitä palvelemaan asiakkaitamme paremmin ja jatkamaan liiketoimintamme kasvua.

### Yhtiön strategia

Verkkokauppa.com katselee ja tarvittavin osin päivittää pitkän aikavälin strategiaansa vuoden 2023 ensimmäisen puoliskon aikana. Visiomme pysyä verkkokaupan edelläkävijänä on vahva ja asiakaslähtöisyys jatkuu korostetusti innovoinnissa ja toiminnan kehittämisessä.

### Verkkisläiset uuden äärellä

Verkkokauppa.com selviytyi myrskyisestä vuodesta osoittamalla huomattavaa sopeutumiskykyä ja ylläpitämällä ylivoimaista palvelutasoa. Tämä vaati koko henkilöstöltä huomattavaa joustavuutta, päättävyyttä ja positiivista asennetta. Haasteista huolimatta onnistuimme yhdessä erinomaisesti läpi vastatuulten vuoden. Siksi onkin varmaa, että Verkkokauppa.com palvelee asiakkaitaan päättäväisesti, asiantuntevasti ja suurella intohimolla myös tulevina vuosina.

Haluan kiittää henkilöstöämme kuluneesta vuodesta.

Olen ylpeä edistyksistä, jota olemme saavuttaneet merkittävien haasteiden keskellä, pystyen säilyttämään vahvan asemamme verkkokaupan johtajana.

# Vuoden 2022 kohokohdat

## Operatiiviset kohokohdat

Varastonautomatisointi  
**investointi valmistui**

Tuotepalautusprosenttimme vain  
**0,7 %**

Yhtiön historian  
**ensimmäinen yrityskauppa**

**yli 32 000**  
rahoitustiliasiakasta

Valikoimaan otettiin käytetyt tietokoneet ja  
**huoltopalveluja laajennettiin**  
tuotteiden elinkaaren pidentämiseksi

## Taloudelliset saavutukset

Liikevaihto  
**543** mEUR  
(-5,5 %)

Liikevoitto  
**2,3** mEUR  
(20,3)

Investoinnit  
**9,3** mEUR  
(4,9)

Varastonarvo väheni  
**-21 %**

Kassavirta parani vuoden loppua kohti, ja kassavarat olivat yhteensä

**21** mEUR

# Toiminta- ympäristö

Globaalit vaikeudet vaikuttivat sekä yrityksiin että kuluttajiin vuonna 2022, ja inflaation nousu sekä kuluttajien ostovoiman lasku vaikuttivat negatiivisesti Suomen vähittäiskauppaan.

Vuonna 2022 globaalia tilannetta leimasivat Ukrainan kriisi, taloudellinen epävarmuus, inflaatio sekä korkeat korot. Nämä yhdessä heikensivät kuluttajien ostovoimaa ja vähittäiskaupan kysyntää. Samana vuonna tapahtui radikaali muutos myös toimitusketjuissa koronavuosiin nähden. Kun kysyntä hyödykkeiden osalta laski, täyttyivät jälleenmyyjien ja valmistajien varastot maailmanlaajuisesti. Vielä alkuvuodesta 2022 toimijat yrittivät varmistaa saatavuuksia tuotteille, mutta kysynnän laskiessa paisuneet varastot muodostivat riskiä yhtiöille ja loivat painetta laskea varastojen arvoa. Tämä haastava tilanne leimasi loppuvuotta 2022 ja jatkuu kaupan alalla vielä ainakin alkuvuoden 2023.

Verkko- ja vähittäiskaupan tilanne pysyy Suomen markkinassa jatkossakin hyvin kilpailtuna. Kuluttajien omaan talouteen liittyvän epävarmuuden jatkuessa vuonna 2023 tulemme todennäköisesti näkemään yhä useamman erikoisliikkeen sulkevan ovensa. Tilanne suosii laajan valikoiman omaavia toimijoita, ja Verkkokauppa.comin monipuolinen valikoima sekä vahva asema keskeisissä tuotekategorioissa, joita kehitetään entisestään, mahdollistavat säilymisen kilpailukykyisenä tulevi-

nakin vuosina. Kuluttajakäyttäytymisen voimakas muutos tulee jatkumaan Suomessa, ja kuluttajat haluavat asioida yhä enenevässä määrin suurissa ja luotettavissa verkkokaupoissa.

Kaupan ala on keskellä radikaalia muutosta. Kuluttajien vaatimukset muuttuvat nopeasti, ja megatrendit, kuten verkkokaupan kasvu, kestävä kehitys ja datalla johtaminen ovat nousseet keskeisiksi ajureiksi, jotka muokkaavat jokaisen suuren vähittäiskaupan toimintamallia. Statistan mukaan verkkokaupan vuotuiseksi kasvuksi ennustetaan globaalisti 11 prosenttia vuosille 2023–2027\*. Verkkokaupan osuuden vähittäiskaupasta odotetaan kaksinkertaistuvan vuoteen 2030 mennessä. Tämä edellyttää toimitusketjun ja logistiikkaverkoston laajentumista kaikilla kaupan toimialoilla. Kaupan alan toimijoiden toimitusketjujen tulee kasvaa ja skaalautua, jotta ne pystyvät vastaamaan verkkokaupan kasvaaviin vaatimuksiin sekä asiakaskokemuksen että volyymin osalta. Jo nyt automaatiolla ja robotiikalla on keskeinen rooli toimitusketjujen tehokkuudessa, jotta vaatimukset nopeudesta voidaan täyttää.

Globaalissa verkkokaupassa kilpailaan nopeudessa, asiakaskokemuksessa ja hinnassa. Kuluttajilla on valittavissaan jatkuvasti laajeneva tarjonta, jossa erottautuminen on yhä haastavampaa. Tulemme näkemään voimakasta kasvua datan, tekoälyn ja automaation hyödyntämisessä kuluttajien odotusten täyttämiseksi. Verkkokauppa.com tulee menestymään verkkokaupankäynnin pelikentällä erityisesti paikallisten varastojensa mahdollistamien nopeiden toimitusten, mielenkiintoisen valikoimansa ja alati kehittyvän monikanavaisen liiketoimintamallinsa ansiosta. Yhä useampi kuluttaja pyrkii suosimaan paikallisia vastuullisia toimijoita, mikä on myös Verkkokauppa.comin etu globaalissa kilpailussa. Verkkokauppa.com pyrkii jatkuvasti ennakoimaan markkinan muutoksia vertaamalla toimintaansa isoihin globaaleihin toimijoihin. Yhtiö tulee kehittämään määrätietoisesti toimintaansa sekä kilpailukykyään vallitsevan markkinatilanteen mukaan ja näyttämään suuntaa verkkokaupan kehitykselle myös tulevina vuosina.

\* Statista, Helmikuu 2023

# Arvonluontia moninaisille sidosryhmille

## Resurssit ja mahdollistajat:



### Verkkokauppa.comin ammattilaiset

- Työllisti keskimäärin 773 työntekijää vuoden 2022 aikana



### Monikanavainen kauppapaikka

- Suomen suosituin verkkokauppa\*
- Neljä jättimyymälää
- Huolto- ja lisäarvopalvelut



### Liiketoiminnan mahdollistajat

- Hankintaketju ja tavarantoimittajasuhteet (noin 800 toimittajaa)
- Paikalliset varastot
- Nopeat ja monipuoliset toimitustavat
- Oma, jatkuvasti kehittyvä toiminnanohjausjärjestelmä ja verkkokauppa-alusta



### Aineeton pääoma

- Brändi ja tunnettuus
- Monikanavaisen asiointikokemuksen konsepti
- Tuoteosaaminen ja valikoiman hallinta
- Asiakas- ja asiointidata
- Tuotetieto ja -arvostelut



### Taloudelliset resurssit

- Taseen loppusumma 172,1 milj. euroa
- Rahavarat 21,2 milj. euroa



### Omistajat

- 20 963 osakkeenomistajaa (31.12.2022)



## Kaikkien intohimojen osoite

Erinomainen asiakaskokemus ja vahva brändi

Tehokas tilaus-toimitusprosessi

Ylivertainen teknologinen taustajärjestelmä

Laaja tuotevalikoima

Kilpailukykyiset kustannukset

## Lisäarvo ja vaikutukset:



### Henkilöstö

- Urapolut ja osaamisen kehittäminen
- Yhteisöllisyys ja osallistaminen
- Palkat ja palkkiot 32,0 milj. euroa



### Asiakkaat

- 90 000 tuotetta
- Todennäköisesti aina halvempaan hintaan
- Helppo ja nopea asiointi kaikilla päätelaitteilla
- Personoitu asiakaskokemus niin kuluttaja-, yritys- kuin tukkuasiakkaille
- Rääätälöidyt palvelut kaikenkokoisille yritysasiakkaille
- 62 000 aktiivista yritysasiakasta
- Asiakastytytyväisyys



### Tavarantoimittajat

- Moderni jakelukanava kuluttaja- ja yritysasiakkaiden tavoittamiseksi
- Ostot 429 milj. euroa



### Omistajat

- Tilikauden tulos 0,3 milj. euroa
- Vuonna 2022 maksetut osingot 11,1 milj. euroa



### Yhteiskunta

- Verot ja veronluonteiset maksut 35,0 milj. euroa



### Ympäristö

- Käytössä 100 % uusiutuvalla energialla tuotettu sähkö
- Oman toiminnan kasvihuonekaasupäästöt 52 tCO<sub>2</sub>e
- Jätteiden hyötykäyttöaste 100 %, kierrätysaste 83 %
- Kierrätetty elektroniikkajäte 271 tonnia

Arvomme

Rohkeus

+

Läpinäkyvyys

+

Ketteryys

+

Yhteisöllisyys

\* Lähde: Postin suuri verkkokauppatutkimus 2021



# Vastuullisuus

## Verkkokauppa.comissa

Verkkokauppa.comin vastuullisuustyön ytimessä on olla asiakkaan puolella ja palveluksessa, myyden tarpeeseen ja samalla minimoiden asiakaspalautukset ja hävikki.

Onnistumista mitataan palautusprosentin kautta, joka oli vain 0,7 prosenttia vuonna 2022. Asiakkaita tuetaan vastuullisten valintojen tekemisessä, ja kiertotaloutta edistäviä elinkaaripalveluita, sekä erilaisia tuotteita ja toiminnallisuuksia kehitetään jatkuvasti.

Ympäristövaikutuksia pienennetään käyttämällä uusiutuvaa energiaa energiatehokkaasti, suosimalla vastuullisia pakkausmateriaaleja ja edistämällä materiaalien kiertoa. Toimet epäsuorien ilmastovaikutusten minimoimiseksi on aloitettu päästölaskennan myötä.

Omaan henkilöstöön ja yhteisöllisyyteen panostetaan niin yritys- ja oppimiskulttuurin, valmentavan johtamisen, kuin hyvinvoinnin ja työturvallisuuden saralla.

Yhtiön toimintaperiaatteet ja hyvä hallinto muodostavat pohjan vastuulliselle liiketoiminnalle.

Verkkokauppa.comin 2022 teettämän kuluttajatutkimuksen mukaan suomalaiset haluavat elektroniikan olevan mahdollisimman pitkäikäistä ja kestävää.

Verkkokauppa.comin yritys vastuusta, toimintatavoista ja työn tuloksista kerrotaan laajemmin osiossa Verkkokauppa.comin vastuullisuusraportointi – Selvitys muista kuin taloudellisista tiedoista 2022 sekä verkkosivuillemme [verkkokauppa.com/vastuullisuus](https://www.verkkokauppa.com/vastuullisuus).



## Vastuullisuustyön painopisteet



### Asiakkaan puolella ja palveluksessa

- Myymme tarpeeseen: tuotteemme ovat laadukkaita ja turvallisia, tuotetiedot ja viestintämme läpinäkyviä
- Tarjoamme kestäväää kulutusta tukevia palveluita
- Edistämme vastuullisia työoloja ja ympäristökäytäntöjä tuotantoketjussa



### Pienemmät ympäristövaikutukset

- Minimoimme ilmastovaikutuksemme
- Suosimme vastuullisia materiaaleja ja materiaalitehokkuutta
- Edistämme materiaalien kiertoa



### Yhteisöllinen Verkki

- Panostamme johtamiseen ja kulttuuriin
- Edistämme hyvää oloa ja tuemme ammatillista kehitystä
- Meillä saa olla oma itsensä



### Kannattava yritys ja hyvä hallinto

- Teemme kannattavaa liiketoimintaa
- Noudatamme hyvää hallinnointitapaa ja hallitsemme riskejä
- Takaamme vahvan tietoturvan

## Vastuullisuustyön kohokohdat 2022

### Selvitimme

suunnan ilmastotyöllemme kartoittamalla koko arvoketjumme päästöt

### Onnistuimme

laskemaan tuotteidemme palautusprosentin 0,7 %:iin

### Aloitimme

käytettyjen tietokoneiden myynnin

### Otimme käyttöön

tiukennetut vaatimukset tavarantoimittajillemme

### Laajensimme

merkittävästi omien tuotemerkkiemme huoltopalveluita

### Käyttöönotimme

pakkausautomaatin, jonka pahvilaatikot ovat 100 % uusiomateriaalia

### Panostimme

yritys- ja oppimiskulttuuriimme, valmentavaan johtamiseen, hyvinvointiin ja työturvallisuuteen.



Verkkokauppa.comin

# osakkeenomistajille

Verkkokauppa.com listautui Helsingin pörssiin kesäkuussa 2020. Osakkeenomistajien määrä on listautumisen jälkeen yli tuplaantunut, yhtiöllä oli vuoden 2022 lopussa yli 20 000 osakkeenomistajaa. Suomalaisten kotitalouksien omistuksessa on 56 prosenttia osakkeista. Suomalaisten rahoitus- ja vakuutuslaitosten omistuksessa on 14 prosenttia ja julkisyhteisöjen ym. kotimaisten tahojen omistuksessa 14 prosenttia yhtiön osakkeista. Osakekannastamme ulkomaalaisomistuksessa on noin 10 prosenttia osakkeista. Verkkokauppa.comin markkina-arvo vuoden lopussa oli 129 miljoonaa euroa.

## Sijoittajasuhteet

Osakkeenomistajia, sijoittajia ja analyytikoita palvelee yhtiön sijoittajasuhde-toiminto, joka toimii Helsingissä, Jätkäsaaren myymälän yhteydessä. Sijoittajasuhteet palvelee vastaamalla sijoittajien ja analyytikoiden kyselyihin puhelimitse, sähköpostilla ja järjestämällä sijoittajatapaamisia. Kaikki sijoittajatapaamispyynnöt pyydetään lähettämään sijoittajasuhteisiin.

Ensisijainen viestintäkanava on yhtiön sijoittajasivut; <https://investors.verkkokauppa.com/fi>. Sivut ovat suomeksi ja englanniksi, ja sivuilta löytyy kaikki ajantasainen ja ajankohtainen tieto yhtiöstä; tiedotteet, taloudelliset raportit ja julkaisut, tulostiedotustilaisuuksien esitykset ja webcastit sekä kalen-



teri. Sijoittajakalenterista voi tarkistaa tulosjulkistusajankohdat ja muut sijoittajille suunnatut tapahtumat. Sivustolta löytyy myös tiedot suurimmista osakkeenomistajista sekä osakkeen kurssimonitori, tuottolaskuri ja päätöskurssien hakutyökalu. Sijoittajasivustolla voit kirjautua tiedotteidemme postituslistalle, ja näin saat viimeisimmät uutiset aina suoraan omaan sähköpostiisi.

### Tulostiedotukset

Verkkokauppa.com järjestää neljänneksittäin tulosjulkistusten yhteydessä tiedotustilaisuudet suomeksi ja englanniksi. Tiedotustilaisuuksissa Verkkokauppa.comin toimitusjohtaja esittelee tuloksen ja tilaisuuksia voi seurata suoran webcast-lähetyksen kautta. Tulosraportti julkistetaan suomeksi ja englanniksi tyypillisesti aamulla klo 8:00, ja tilaisuuksien esitysmateriaali on saatavilla sijoittajasivuilla tulosraportin julkistuksen jälkeen. Tiedotustilaisuuksien tallenteet ovat saatavilla tilaisuuksien jälkeen.

### Osinko

Verkkokauppa.comin osinkopolitiikkana on maksaa neljänneksittäin kasvavaa osinkoa. Verkkokauppa.com maksoi vuoden 2022 aikana osakkeenomistajilleen osinkoina yhteensä 11,1 miljoonaa euroa yhtiökokouksen yhteydessä sekä lisäksi vuoden aikana kolmena neljännesosinkona.

Yhtiön osinkopolitiikka perustuu Verkkokauppa.comin pyrkimykseen kasvattaa jatkuvasti liiketoimintaansa ja tulosta. Tilikaudella 2022 yhtiön liikevaihto laski ja tulos sekä omavaraisuusaste laskivat merkittävästi.

Yhtiön vuoden 2022 taloudellisesta suoriutumisesta ja vallitsevista epävarmuuksista talouden tulevaan kehitykseen johtuen, hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että Verkkokauppa.com Oyj poikkeaa osingonjakopolitiikastaan, eikä vuoden 2022 tilikauden voitosta jaeta osinkoa.

### Hiljainen jakso

Verkkokauppa.com noudattaa 21 päivän hiljaista jaksoa ennen tulos-tiedotteidensa julkistamista. Tänä aikana Verkkokauppa.com ei tapaa tai keskustele pääomamarkkinoiden edustajien kanssa.

### Verkkokauppa.comin taloudellinen kalenteri 2023

- Tilinpäätöstiedote vuodelta 2022 julkaistiin 9.2.2023
- Vuoden 2022 tilinpäätös mukaan lukien hallituksen toimintakertomus julkaistaan viikolla 9, 2023
- Varsinainen yhtiökokous on suunniteltu pidettäväksi torstaina 30.3.2023
- Osavuosikatsaus tammi-maaliskuulta 2023 julkaistaan torstaina 27.4.2023
- Puolivuosikatsaus tammi-kesäkuulta 2023 julkaistaan torstaina 20.7.2023
- Osavuosikatsaus tammi-syyskuulta 2023 julkaistaan torstaina 26.10.2023
- Tilinpäätöstiedote vuodelta 2023 julkaistaan 8.2.2024

### Sijoittajasuhteiden yhteystiedot:

**Marja Mäkinen**, Head of Investor Relations and Corporate communications  
 Email: [marja.makinen@verkkokauppa.com](mailto:marja.makinen@verkkokauppa.com)  
 Osoite: Tyynenmerenkatu 11, 00220 Helsinki

Käy tutustumassa Verkkokauppa.comin sijoittajasivuihin:  
<https://investors.verkkokauppa.com/fi>

Liity yhtiön tiedotteiden postituslistalle: [www.joinverk.com](http://www.joinverk.com)

Katso webcast-lähetyksiä: [www.verklive.com](http://www.verklive.com)

## Verkkokauppa.com

auttaa asiakkaitaan toteuttamaan intohimojaan tarjoamalla laajan noin 90 000 tuotteen valikoiman. Verkkokauppa.com Oyj palvelee kuluttaja- ja yritysasiakkaita verkkokaupan, myymälöiden, kioskin ja noutopisteverkoston kautta sekä nopeilla toimituksilla ja erilaisilla palveluilla. Suomen suosituimpana ja vierailuimpana verkossa toimivana kotimaisena vähittäiskauppana, yhtiön toimitukset tavoittavat noin 75 prosenttia suomalaisista seuraavan päivän aikana. Yhtiöllä on neljä jättimyymälää: Oulussa, Pirkkalassa, Raisiossa ja Helsingin Jätkäsaarella, jossa yhtiön pääkonttori myös sijaitsee. Verkkokauppa.com tarjoaa työpaikan yli 750 henkilölle. Yhtiön osake on listattu Nasdaq Helsingin pörssilistalla kaupankäyntitunnuksella VERK.



[linkedin.com/company/verkkokauppa.com](https://linkedin.com/company/verkkokauppa.com)



[twitter.com/verkkokauppa.com](https://twitter.com/verkkokauppa.com)



[facebook.com/verkkokauppa.com/](https://facebook.com/verkkokauppa.com/)



[instagram.com/verkkokauppa.com/](https://instagram.com/verkkokauppa.com/)