

Toimitusjohtajan katsaus **VERKKOKAUPPA.COMIN** **VUOSI 2023**

Verkkokauppa.com Oyj:n Yhtiökokous 4.4.2024

Panu Porkka, toimitusjohtaja | Verkkokauppa.com Oyj

VERKKOKAUPPA.COMIN JOHTORYHMÄ

Verkkokauppa
PROBABLY ALWAYS CHEAPER **.com**



Jyrki Tulokas
Teknologia- ja strategia-
johtaja

Nina Anttila
Toimitusketjujohtaja

Pekka Litmanen
Myyntijohtaja

Panu Porkka
Toimitusjohtaja

Suvituuli Tuukkanen
Markkinointi- ja
viestintäjohtaja

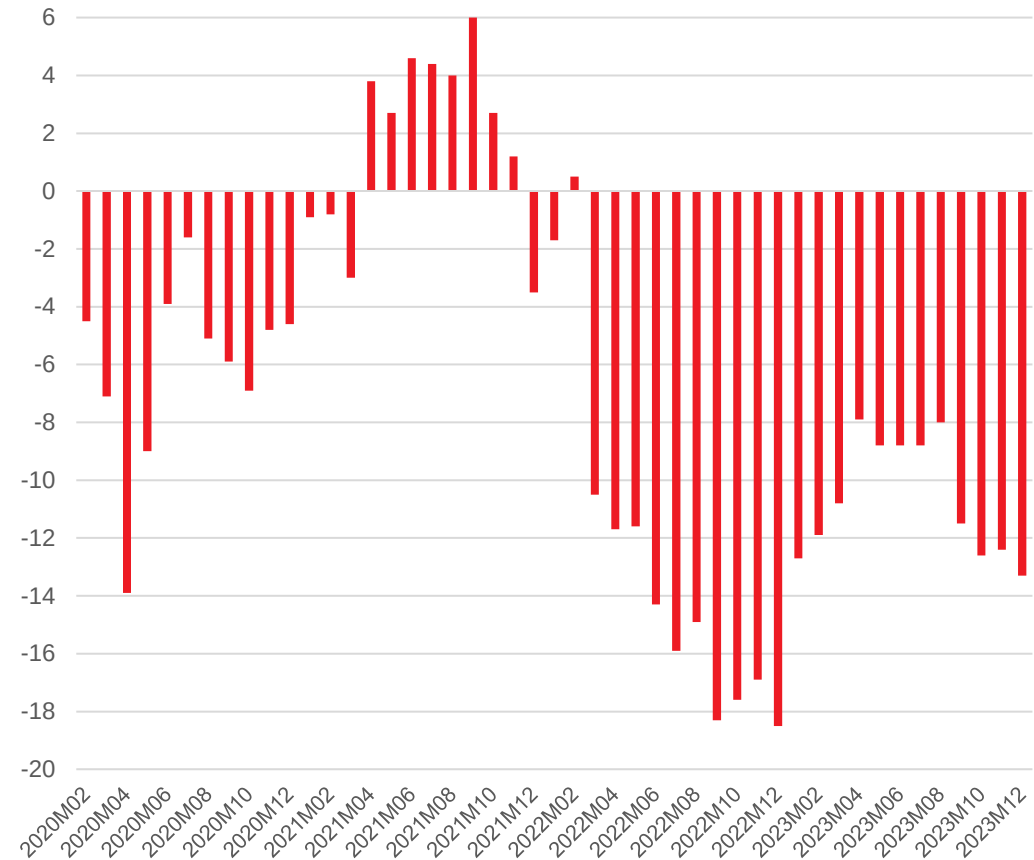
Mikko Forsell
Talousjohtaja

Tatu Kaleva
Kaupallinen
Johtaja

VUOSI 2023 OLI TALOUDEN EPÄVARMUUKSIEN VUOSI

- Vuonna 2023 Verkkokauppa.comin toimintaympäristöä leimasi talouden epävarmuus inflaatiosta, sekä korkojen ja ostovoiman kehityksestä johtuen
- Kuluttajien luottamus omaan talouteen jatkui heikkona läpi vuoden ja epävarmuus nousi loppuvuotta kohden
- Kotitalouksien harkinnanvaraisten tuotteiden uusintasykli piteni ja yksityinen kulutus supistui selvästi vuoden aikana
- Kesällä talouden epävarmuus alkoi näkyä myös pienten ja keskisuurten yritysasiakkaiden ostokäyttäytymisessä.

Kuluttajien luottamus oli syvällä joulukuussa 2023
Kuluttajien luottamusindikaattori 01/2020 - 12/2023



Lähde: Tilastokeskus, kuluttajien luottamus



VUODEN 2023 KOHOKOHDAT

OPERATIIVISET KOHOKOHDAT

Tulosparannusohjelman tehostamistoimilla
6 milj. euron tuloshyöty

Kolminkertaistimme nopeat kotitoimitukset vuoden aikana
yli 20 000 pikatoimitusta / kk*

Omien tuotemerkkien
myynti kasvoi
+26 %

Tiliasiakkaiden määrä kasvoi
vuoden aikana **+144 %:**
78 000 avattua tiliä*

Monikertaistimme käytettyjen
tuotteiden valikoiman
yli 3 000 tuotetta
vaihtokaupan kohteena*

Toteutimme kaikkien aikojen
suurimman
verkkosivu-uudistuksen

HYVIN TOTEUTETTU TULOSPARANNUSOHJELMA TASOITTI INFLAATION VAIKUTUKSIA

Milj. euroa	2023	2022	Muutos
Liikevaihto	502,9	543,1	-7,4 %
Myyntikate	80,9	80,6	0,3 meur
Henkilöstökulut	36,7	-40,2	-8,8 %
Liiketoiminnan muut kulut	33,5	-33,4	0,2 %
Liikevoitto	4,7	2,3	2,4 meur
Vertailukelpoinen liikevoitto	6,1	3,5	2,6 meur
Kauden tulos	2,1	0,3	1,7 meur
Osakekohtainen tulos, euroa	0,05	0,01	0,04 eur
Varastot	62,7	74,8	-16%
Liiketoiminnan rahavirta yhteensä	20,3	1,5	18,8 meur

Milj. euroa	2023	2022
Myyntikate	16,1 %	14,8 %
Liikevoittomarginaali	0,9 %	0,4 %
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali	1,2 %	0,6 %

TALOUDELLINEN KEHITYS VUONNA 2023

- Haastava markkinaympäristö ei luonut edellytyksiä kasvulle, ja keskityimme kannattavuuden turvaamiseen
- Panostimme kustannusten ja varastoarvon tervehdyttämiseen, mikä johti merkittävästi parempaan rahavirtaan
 - Varastoarvo laski -16 % ja 12 milj. euroa
 - Liiketoiminnan rahavirta kasvoi 18,8 milj. euroa
- Likvidejä rahavaroja oli vuoden lopussa 31,9 miljoonaa euroa (21,2)
- Omavaraisuusaste oli 16,2 % (15,8 %)
- Tulosparannusohjelmalla saavutimme 6 milj. euron tuloshyödyn
- Vertailukelpoinen liikevoitto kasvoi 2,6 miljoonaa euroa 6,1 miljoonaan euroon



VASTUULLISUUSTYÖN KOHOKOHDAT 2023

LANSEERASIMME

kiertotaloutta edistävän Vaihtokauppapalvelun

MONINKERTAISTIMME

käytettyjen tuotteiden valikoiman

LAAJENSIMME

omien tuotemerkkiemme huoltopalveluita

MYIMME

tarpeeseen ja pidimme palautusprosentin matalana: 0,7 %

PANOSTIMME

monimuotoisuuteen perustamalla monimuotoisuustyöryhmän ja palkkaamalla seniorikokemusasiantuntijoita

VARMISTIMME

vastuulliset työolot: 99,8 % omien tuotemerkkien tavarantoimittajista oli auditoituja

PANOSTIMME

oppimiskulttuuriimme ja työhyvinvointiin sekä puolitimme työtapaturmat

Tuotteiden
palautus-% oli
erinomaisen matala:
0,7 %
2022: 0,7 %



MENESTYIMME EPÄVARMASSA TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ

Verkkokauppa
PROBABLY ALWAYS CHEAPER
COM

1

Keskityimme kannattavuuden varmistamiseen ja onnistuimme sopeuttamaan liiketoimintaamme matalampaan kysyntään

2

Optimoimme valikoimaa ja virtaviivaistimme tavaravirtoja hyödyntämällä automaatiota ja teknologioita

3

Paransimme toimitusnopeuttamme tuomalla käyttöön tunnin kotiinkuljetukset pääkaupunkiseudulla

4

Uudistimme strategiamme kaudelle 2024-2028 ja päivitimme taloudelliset tavoitteet

UUSI STRATEGIA KANNATTAVAN KASVUN KIIHDYTTÄMISEKSI

STRATEGIAKAUSI 2024-2028

VAUHDITAMME **VERKOOON SIIRTYMISTÄ** NELJÄN STRATEGISEN **KULMAKIVEN AVULLA, JOTKA JOHTAVAT KANNATTAVAAN KASVUUN**

1

NOPEIMMAT TOIMITUKSET

- Tunnin pikatoimitus on uusi ostokokemuksen normaali
- Vaivattomin ostokokemus
- Automatisoidut tuotevirrat ja sisälogistiikka

2

KURATOITU VALIKOIMA

- Ensimmäisenä lanseeraamassa uusimpia tuotteita ja innovaatioita
- Laaja valikoima ja paras saatavuus valituissa kategorioissa
- Korkealaatuinen Private Label -valikoima

3

UUDET LIIKETOIMINTAMALLIT

- Uudet tilauspohjaiset palvelut, uusi omistamisen normi
- Uudet ansaintamallit, esim. Retail media
- Toimituksien uudet toimintamallit

4

OPERATIIVINEN ERINOMAISUUS

- Tehokkain vähittäiskaupan toiminta
- Monipuolinen ja kehittynyt oma verkkokauppa-alusta
- Data- ja tekoälypohjainen työskentely



TEEMME NOPEUDESTAMME UUDEN OSTAMISEN NORMIN SUOMESSA

TUNNIN TOIMITUKSET

2023

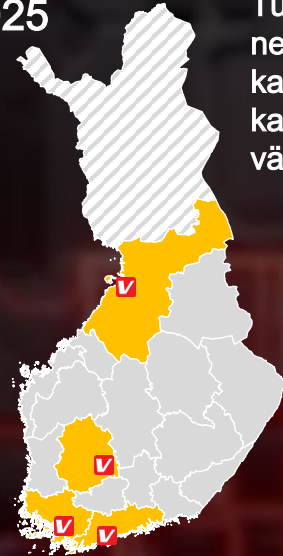
Tunnin toimitukset saatavilla 24/7 pääkaupunkiseudulla kattaten >10 % suomen väestöstä



- ✓ Myymälä toimituskeskuksena ja Tilaa & nouda
- ✓ Myymälä Tilaa & nouda
- Tunnin toimitukset pääkaupunkiseudulla
- Seuraavan päivän toimitukset

2025

Tunnin toimitukset neljän suurimman kaupungin alueella kattaten >40 % Suomen väestöstä



- ✓ Myymälä toimituskeskuksena ja Tilaa & nouda
- Tunnin toimitukset keskeisillä kaupunkialueilla
- Seuraavan päivän toimitukset

2028

Tunnin toimitukset koko Suomessa suurimmissa kaupungeissa hyödyntäen kustannustehokkaita pienartikkelivarastoja



- ✓ Myymälä toimituskeskuksena ja Tilaa & nouda
- Pienartikkelivarasto / toimituskeskus
- Tunnin toimitukset keskeisillä kaupunkialueilla
- Nopeat toimitukset pienille kaupunkialueille
- Seuraavan päivän toimitukset

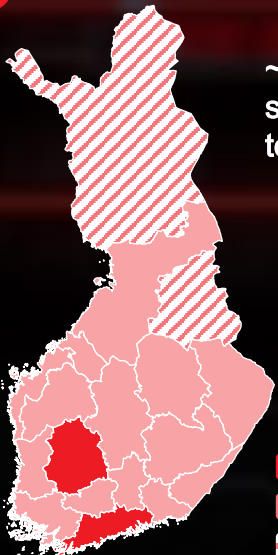
+

+

+

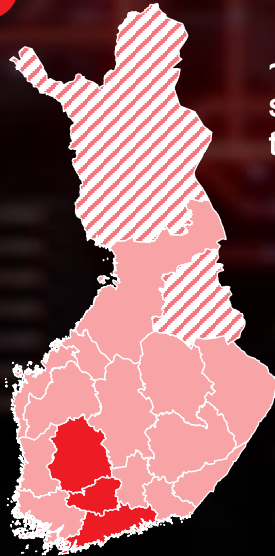
SEURAAVAN PÄIVÄN TOIMITUKSET

~70 % väestöstä taattu seuraavan päivän toimitus



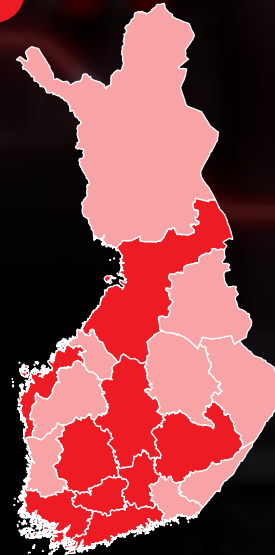
- Saman päivän toimitukset
- Toimitus seuraavana päivänä
- ▨ 1-2 päivän toimitusaika, osassa alueita toimitus seuraavana päivänä

~80 % väestöstä taattu seuraavan päivän toimitus



- Saman päivän toimitukset
- Toimitus seuraavana päivänä
- ▨ 1-2 päivän toimitusaika, osassa alueita toimitus seuraavana päivänä

~90 % väestöstä taattu seuraavan päivän toimitus

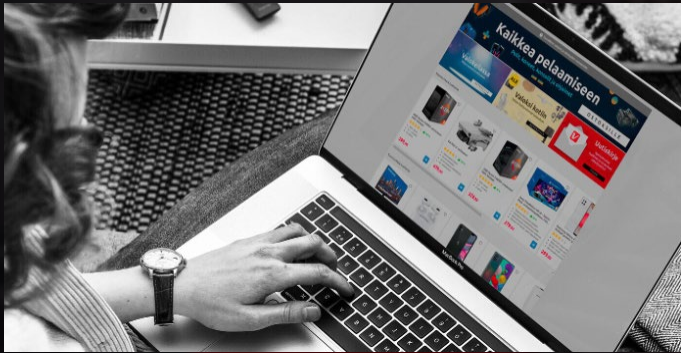


- Saman päivän toimitukset
- Toimitus seuraavana päivänä
- ▨ 1-2 päivän toimitusaika, osassa alueita toimitus seuraavana päivänä

* Kartat ovat havainnollistavia



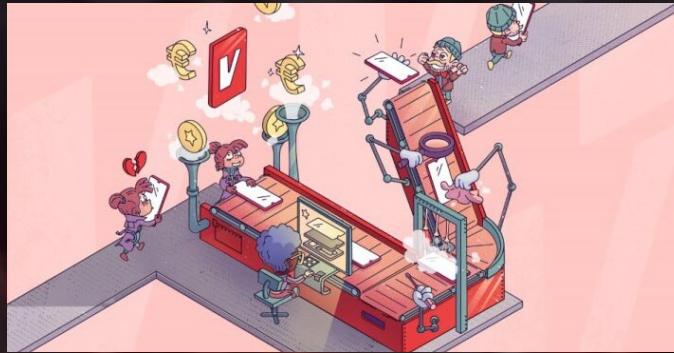
UUDET LIIKETOIMINTAMALLIT MAHDOLLISTAVAT TASAISEN KASVUN JA KANNATTAVUUDEN PARANTUMISEN



Kauppa mediana

Hyödynnämme saamaamme asiakasdataa tarjotaksemme uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja näkyvyyttä kumppaneillemme ja globaaleille brändeille.

Tämä lähestymistapa vapauttaa ainutlaatuisten dataan perustuvien näkemysten täyden potentiaalin ja tarjoaa kumppaneillemme vertaansa vailla olevan pääsyn suomalaiseen asiakaskuntaan.



Tuotteiden elinkaaripalvelut

Tilausmallit täydentävät perinteisiä yksikköostomalleja ja muuttavat tapaamme olla yhteydessä asiakkaisiimme, edistävät pitkäaikaisia suhteita, tarjoavat tasaisen tilaustulovirran ja ovat kestävä tapa edetä.



Uudet markkinat

Olemassa olevien kansainvälisten tukkumyyntitoimintojen lisäksi laajennamme uusille markkinoille strategisten kumppanuuksien avulla.



PITKÄN TÄHTÄIMEN STRATEGISET TAVOITTEET VUODEN 2028 LOPPUUN MENNESSÄ



KASVU

Markkinaa nopeampi, yli
5 prosentin vuotuinen
liikevaihdon kasvu (CAGR)

+



KANNATTAVUUS

Liikevoittomarginaali
(EBIT-%) yli 5 %

+



KUSTANNUS-
TEHOKKUUS

Kiinteät kustannukset alle
10 % liikevaihdosta

+



HOUKUTTELEVA
OSINGONJAKO-
POLITIIKKA

Tavoitteena maksaa 60–80 % vuotuisesta
nettovoitosta neljännesvuosittain
kasvavina osinkoina*

* Yhtiön omavaraisuusasteen parantamiseksi hallitus kuitenkin ehdottaa vuoden 2024 yhtiökokoukselle, että vuoden 2023 tuloksesta ei makseta osinkoa.



YHTEENVETO VUODESTA 2023



- Kuluttajakysyntä oli matalalla tasolla koko vuoden
- Varmistaaksemme operatiivisen tehokkuuden sekä parantaaksemme kilpailukykyämme haastavassa markkinassa, käynnistimme alkuvuonna tulosparannusohjelman
- Keskityimme valikoiman optimointiin sekä varaston, toimitusvirtojen ja organisaatorakenteen tehostamiseen
- Saavutimme tavoitellut tulokset ja yhtiön kannattavuus parani
- Ainoana toimijana Suomessa toimitamme lähes 30.000 tuotteen valikoiman tunnissa, viikon jokaisena päivänä, vuorokauden ympäri n 700 000 pääkaupunkilaiselle
- Päivitimme strategian kannattavan ja markkinaa nopeamman kasvun kihdyttämiseksi

Verkkokauppa
TODENNÄKÖISESTI AINA HALVEMPI ***.com***