

Toimitusjohtajan katsaus Verkkokauppa.comin vuosi 2022

Verkkokauppa.comin Yhtiökokous 2023 | Pörssitalo, Helsinki

30.3.2023 | Panu Porkka, toimitusjohtaja | Verkkokauppa.com Oyj



Perttu Meldo
Strategia- ja
innovaaatiojohtaja

Panu Porkka
Toimitusjohtaja

Mikko Forsell
Talousjohtaja

Verkkokauppa
PROBABLY ALWAYS CHEAPER
.com

Nina Anttila
Toimitusketjujohtaja

Saara Tikkanen
Henkilöstöjohtaja

Jyrki Tulokas
Teknologiajohtaja

Pekka Litmanen
Myyntijohtaja

Vesa Järveläinen
Kaupallinen
johtaja

Suvituuli Tuukkanen
Markkinointi- ja
viestintäjohtaja

Verkkokauppa.comin johtoryhmä

**Verkkokauppa.comin
vuosi 2022**

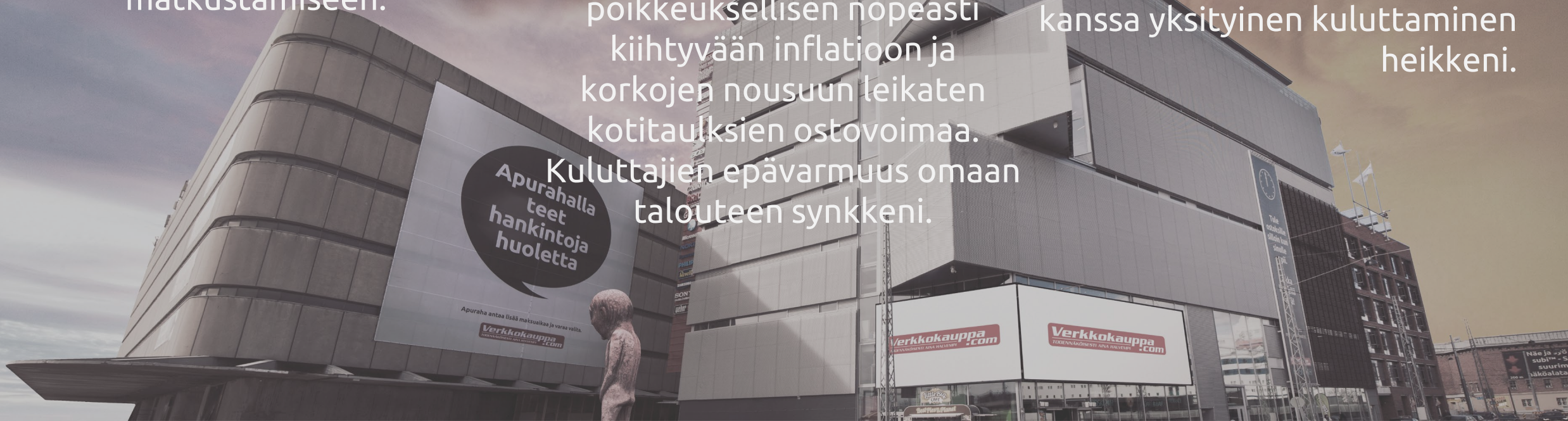
2022 – Markkinamyllerryksen vuosi

Vuosi alkoi koronapandemian loppumainingeissa. Rajoitusten poistuttua kulutus kohdistui palvelujen pariin, kuten ravintoloihin, konsertteihin ja matkustamiseen.

Helmikuun lopussa Venäjän Ukrainaan tekemän hyökkäyksen myötä talouden myllerrys ja epävarmuus alkoi.

Energiakriisi johti poikkeuksellisen nopeasti kiihtyvään inflatioon ja korkojen nousuun leikaten kotitauksien ostovoimaa. Kuluttajien epävarmuus omaan talouteen synkkeni.

Haastava kysyntätilanne johti kilpailun ja hinnoittelun kiristymiseen. Yhdessä heikon luottamuksen ja elinkustannusten nousun kanssa yksityinen kuluttaminen heikkeni.



Vuoden 2022 operatiiviset kohokohdat

Q1

Teimme päätöksen
lopettaa
vientiliiketoiminta
Venäjälle

Q2

Yhtiön historian
ensimmäinen
yrittyskauppa
päätökseen,
ostimme suomalaisen
e-ville.com
-verkkokaupan

Q3

Merkittävä
varastoautomaatio-
investointi
valmistui Jätkäsaareen
...

Otimme valikoimaan
käytetyt tietokoneet ja
huoltopalveluja
laajennettiin

Q4

Tuotepalautus-prosentti
laski ja oli
ennätyksellisen matala;

0,7 %
...

Yli 32 000
rahoitus-asiakasta

Vuoden 2022 taloudellinen suoriutuminen

(suluissa 2021)

Liikevaihto

543
milj. euroa
(574,5)

Liikevoitto

2,3
milj. Euroa
(20,3)

Saimme laskettua
varastoarvoa

-21 %
Q3 vs. Q4/2022

Kassavirta parani
vuoden loppua kohti,
ja kassavarat olivat
vuoden lopussa

21,2
milj. Euroa (20,9)

Investoinnit

9,3
milj. Euroa
(4,9)



Verkkokauppa
TODENNAKOSTI AINA HALVEISI .com

Verkkokauppa
TODENNAKOSTI AINA HALVEISI .com

Kuluttajakysyntä oli haastavaa koko vuoden, liikevaihto laski 5,5 %

Milj. euroa	2022	2021
Liikevaihto	543,1	574,5
Myyntikate	80,6	91,2
Henkilöstökulut	-40,2	-36,6
Liiketoiminnan muut kulut	-33,4	-30,3
Liikevoitto	2,3	20,3
Vertailukelpoinen liikevoitto	3,5	20,3
Kauden tulos	0,3	15,1
Osakekohtainen tulos, euroa	0,01	0,34
Liiketoiminnan rahavirta yhteensä	1,5	6,7

Milj. euroa	2022	2021
Myyntikate	14,8 %	15,9 %
Liikevoittomarginaali	0,4 %	3,5 %
Vertailukelpoinen liikevoittomarginaali	0,6 %	3,5 %

Taloudellinen kehitys vuonna 2022

- Laskeneet myyntivolyymit iso syy matalampaan kannattavuuteen
- Kannattavuutta heikensi 1,6 miljoonan euron varaston alaskirjaus liittyen valikoiman tehostamiseen
- Henkilöstökulujen kasvu johtui pääasiallisesti pitkän tähtäimen strategisten kasvuhankkeiden edistämiseen liittyvistä osaamisinvestoinneista IT- ja hankintaorganisaatioihin
- Liiketoiminnan muiden kulujen kasvu johtui lähinnä varastoinnin ja logistiikan sekä teknologiakehitykseen liittyvistä korkeammista kustannuksista.



Strategian toteuttaminen vuonna 2022



Autamme asiakkaitamme toteuttamaan intohimojaan



Valikoima



Mielenkiintoisin valikoima valituissa tuotekategorioissa, saatavilla yhdestä myymälästä / verkkopalvelusta



Asiakaskokemus



Sujuva monikanavainen asiointikokemus perustuen omaan teknologiaan. Asiakaskokemus suunniteltu alusta alkaen digitaalisen asioinnin ympärille.



Nopeus & ketteryys



Toimituskokemus perustuu parhaimpaan tuotteiden saatavuuteen ja toimitusmukavuuteen. Aina ajantasainen ja läpinäkyvä tarjonta kaikissa kanavissa ja myymälöissä



Luottamus



Verkkokaupassamme on läpinäkyvimmät tuotetiedot. Kohtuullinen hinnoittelu, jonka voi luottaa olevan "todennäköisesti aina halvempi"



Visionamme on pysyä verkkokaupan edelläkävijänä jatkuvan innovoinnin ja kehityksen avulla.

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



Investoimme liiketoimintaan strategian mukaisesti

Jätkäsaassa maailmanluokan automatisoitu logistiikkakeskus

Investointi saatiin kokonaisuudessaan päätökseen suunnitellusti vuoden 2022 aikana.

Varastoautomaatio lisää merkittävästi tilankäytön tehokkuutta samalla mahdollistaen entistä nopeammat toimitukset ja laajan valikoiman saatavuuden.

Automaatioinvestointi sisältää:

1. täysin automatisoidun pienartikkelivaraston
2. pakkausautomaatio-järjestelmän
3. noutolokerikon

Ostimme e-ville.com -verkkokaupan vahvistaaksemme omien tuotemerkkien valikoimaa

- Yrityskaupan myötä Verkkokauppa.com sai e-villen kokeneen hankintaorganisaation, joka toimii Kiinan Shenzhenissa ja Hongkongissa
- Paikallinen hankintaorganisaatio ja tehokkaat prosessit mahdollistavat tuotannon vastuullisuuden seurannan sekä tuotteiden nopean markkinoille tuonnin
- Mahdollisuus tarjota räätälöityä hankintapalvelua olemassa oleville yritysasiakkaille
- E-ville on vuonna 2007 perustettu verkkokauppa, joka palvelee asiakkaita Suomessa ja Pohjoismaissa



Lyhyen aikavälin painopisteemme on ydinliiketoimintamme kannattavuuden parantamisessa

Tulosparannusohjelma

Optimoida ydinliiketoimintamme ja hyödyntää arvoketjun koko potentiaali



Toiminnan tehokkuus & kustannussäästöt

1. Toimitusketjun tavaravirrat ja automaatio
2. Epäsuorien kustannusten leikkaaminen
3. Markkinoinnin optimointi
4. Kustannustehokkuus läpi toimintojen

~75 %

kokonaistavoitteesta

Kaupallinen tehokkuus

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

~25 %

kokonaistavoitteesta

Kannattavuuden parantuminen 10 miljoonalla eurolla vuositasolla, josta 5-8 miljoonaa euroa vuonna 2023

Monipuolistaa liiketoiminta-portfoliotamme ja hyödyntää verkkoalustastamme uusia mahdollisuuksia



Kannattava liiketoimintamalli

7. Omien tuotemerkkien kasvattaminen (ml. hankintapalvelut)
8. Asiakasrahoitus- ja tuotteiden elinkaari palvelut
9. Mahdollisuuksia vähittäismyyntikanavista mediana

Rakenteellisesti kannattavampaa ja kestävämpää liiketoimintaa



i 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 pahvilaatikat ovat
100 % uusiomateriaalia

Panostimme

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



Yhteenveto vuodesta 2022

- Koko vuoden poikkeuksellisen haastavana jatkuneessa toimintaympäristössä yhtiön liikevaihto laski -5,5 %
- Onnistuimme laskemaan varastoarvoa vuoden viimeisellä neljänneksellä -21 % edelliseen neljännekseen verrattuna
- Panostamme jatkuvasti yhä parempaan, monikanavaiseen asiakaskokemukseen. Käynnissä on yhtiön historian suurin digitaalista kanavaamme koskeva uudistus
- Käynnistimme tulosparannusohjelman, jonka tavoitteena on 10 miljoonan euron vuosiparannus (2023 vaikutus 5-8 miljoonaa euroa)
- Näillä toimenpiteillä haluamme varmistaa yhtiön kannattavuuden ja parantaa kilpailukykyä ydinliiketoiminnassamme

