

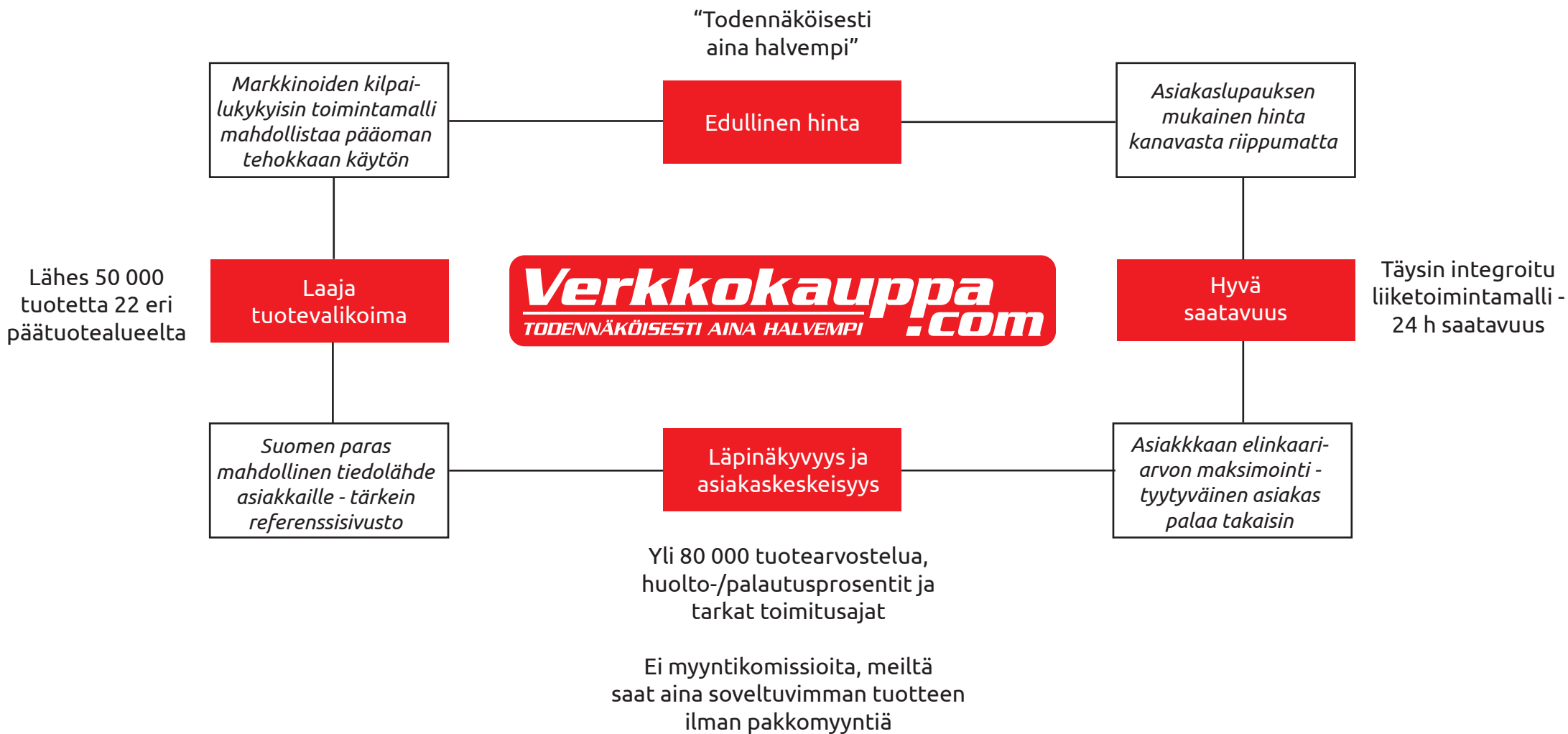
Verkkokauppa.com Oyj
Q1/2014 - 25.4.2014

Samuli Seppälä
Toimitusjohtaja

Verkkokauppa
TODENNÄKÖISESTI AINA HALVEMPI
.com

VERK
NASDAQ OMX
FIRST NORTH LISTED

Verkkokauppa.comin asiakaslupaus



Verkkokauppa.comin liikevaihto

Liikevaihto, miljoonaa euroa

Nettikauppa 1998



3 työntekijää
2 harjoittelijaa

Verkkokauppa.com brändi lanseerataan Noutopiste Espoon Kilossa

Ensimmäinen myymälä avataan Espoon Olariin

Muutto Helsingin Ruoholahteen

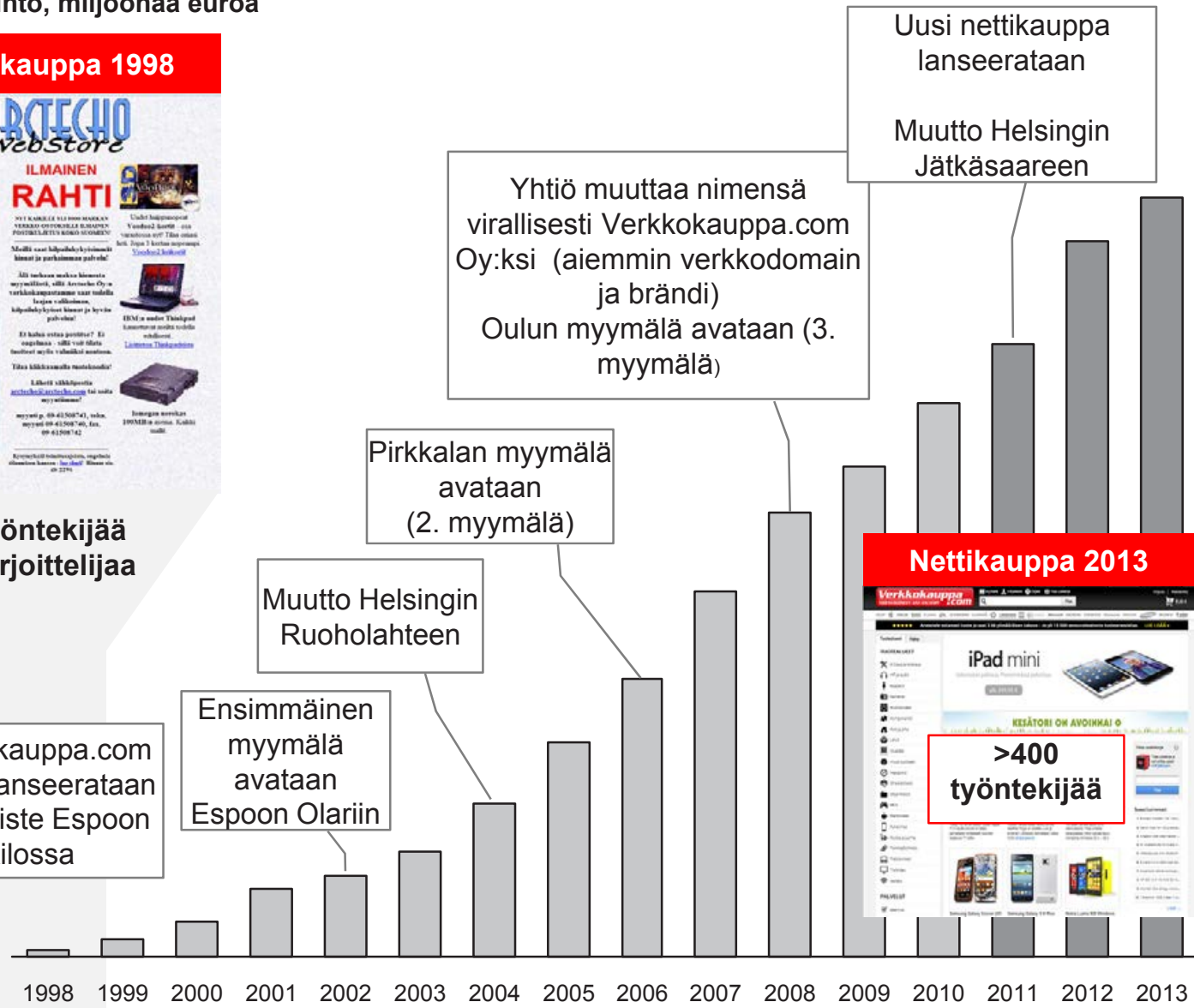
Pirkkalan myymälä avataan (2. myymälä)

Yhtiö muuttaa nimensä virallisesti Verkkokauppa.com Oy:ksi (aiemmin verkkodomain ja brändi) Oulun myymälä avataan (3. myymälä)

Uusi nettikauppa lanseerataan
Muutto Helsingin Jätkäsaareen



Nettikauppa 2013



Verkkokauppa.comin 2013

n°1

Suosituin nettikauppa Suomessa⁽¹⁾

n°1

Paras nettikauppa Suomessa⁽²⁾

n°1

Suomalainen nettibrändi⁽³⁾

n°2

Viihde-elektronikan kauppias Suomessa⁽⁴⁾

n°3

Arvostetuin ICT-brändi Suomessa⁽⁵⁾

10,6%

Markkinaosuus kodintekniikan markkinassa Suomessa 2012⁽⁶⁾

~0,6%

Markkinaosuus koko vähittäiskaupasta⁽⁷⁾

**238 milj
euroa**

Liikevaihto 2013

**7,5 milj.
euroa**

Käyttökate 2013

~36%

1998-2013 liikevaihdon kasvu, CAGR⁽⁸⁾

> 48 000

tuotetta valikoimassa

~35m

Käyntiä verkossa Vuonna 2013⁽⁹⁾

3

Myymläää isoimmissa kaupungeissa

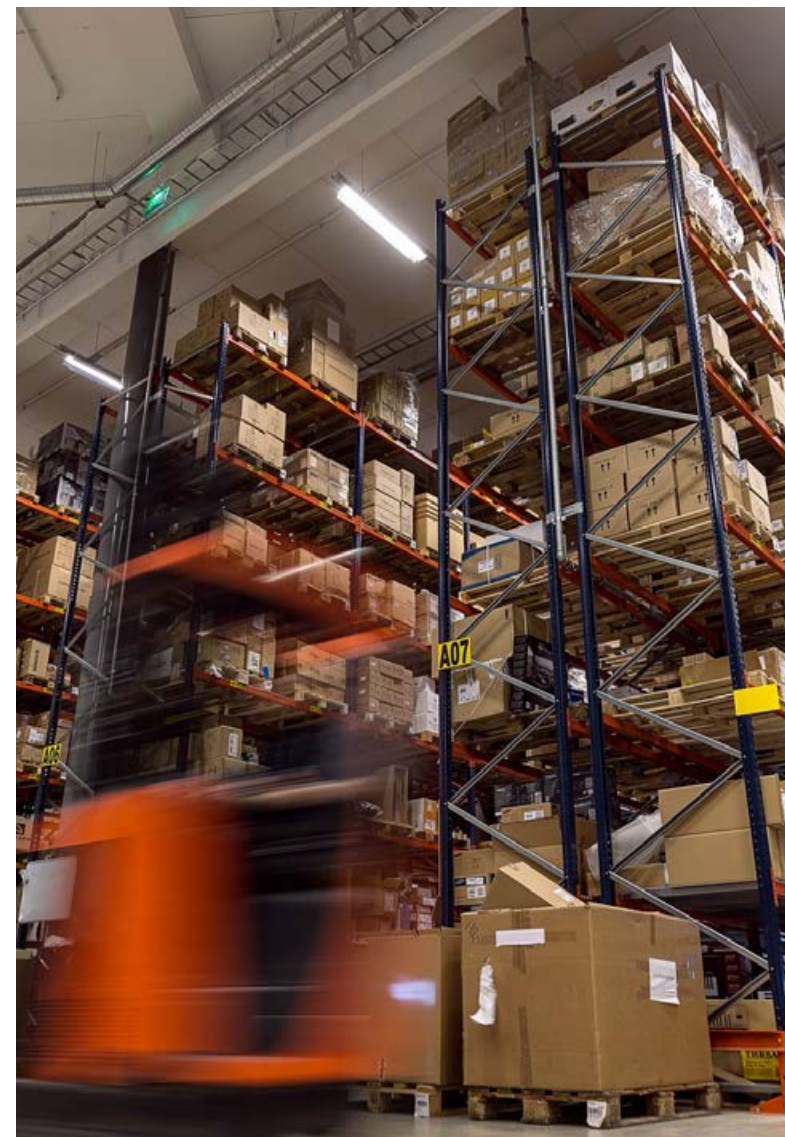
Verkkokauppa.com
TODENNÄKÖISESTI AINA HALVEMPI

Numeroidut lähteet:

1. Nets 2013
2. Retail Lab 2013
3. Taloustutkimus 2013
4. Tilinpäätökset, Kauppiaskohtainen liikevaihto, #3 ketjukohtaisen myynnin suhteessa
5. Taloustutkimus 2013, F-Secure ja Microsoftin jälkeen
6. Kehittyvä Kauppa 2012, tutkimuksen markkinamäärityksen mukaan
7. Euromonitor International 2014, Suhteessa suomen vähittäiskaupan markkinaan (2013)
8. FIM muunnettu euroiksi käyttämällä EKP:n virallista valuuttakurssia 5.9457,
9. Google Analytics

Verkkokauppa.comin Q1/2014

- Liikevaihto oli 60,6 (57,1) miljoonaa euroa, kasvua 6,1 %
- Liikevoitto oli 2,1 (1,3) miljoonaa euroa, kasvua 61%
- Liikevoittoprosentti oli 3,5 % liikevaihdosta (2,3 %)
- Kauden voitto oli 1,3 (1,0) miljoonaa euroa
- Osakekohtainen tulos oli 0,23 (0,20) euroa
- Kaupankäynti Verkkokauppa.com Oyj:n osakkeilla NASDAQ OMX First North Finland -markkinapaikalla alkoi 4.4.2014.
- Tulosta heikensi listautumiseen liittyvät kertaerät, joita kirjattiin rahoituskuluihin yhteensä 0,3 miljoonaa euroa. Listautumiseen liittyvien kertaerien määrän arvioidaan olevan 4-6/2014 noin 1,6 miljoonaa euroa.



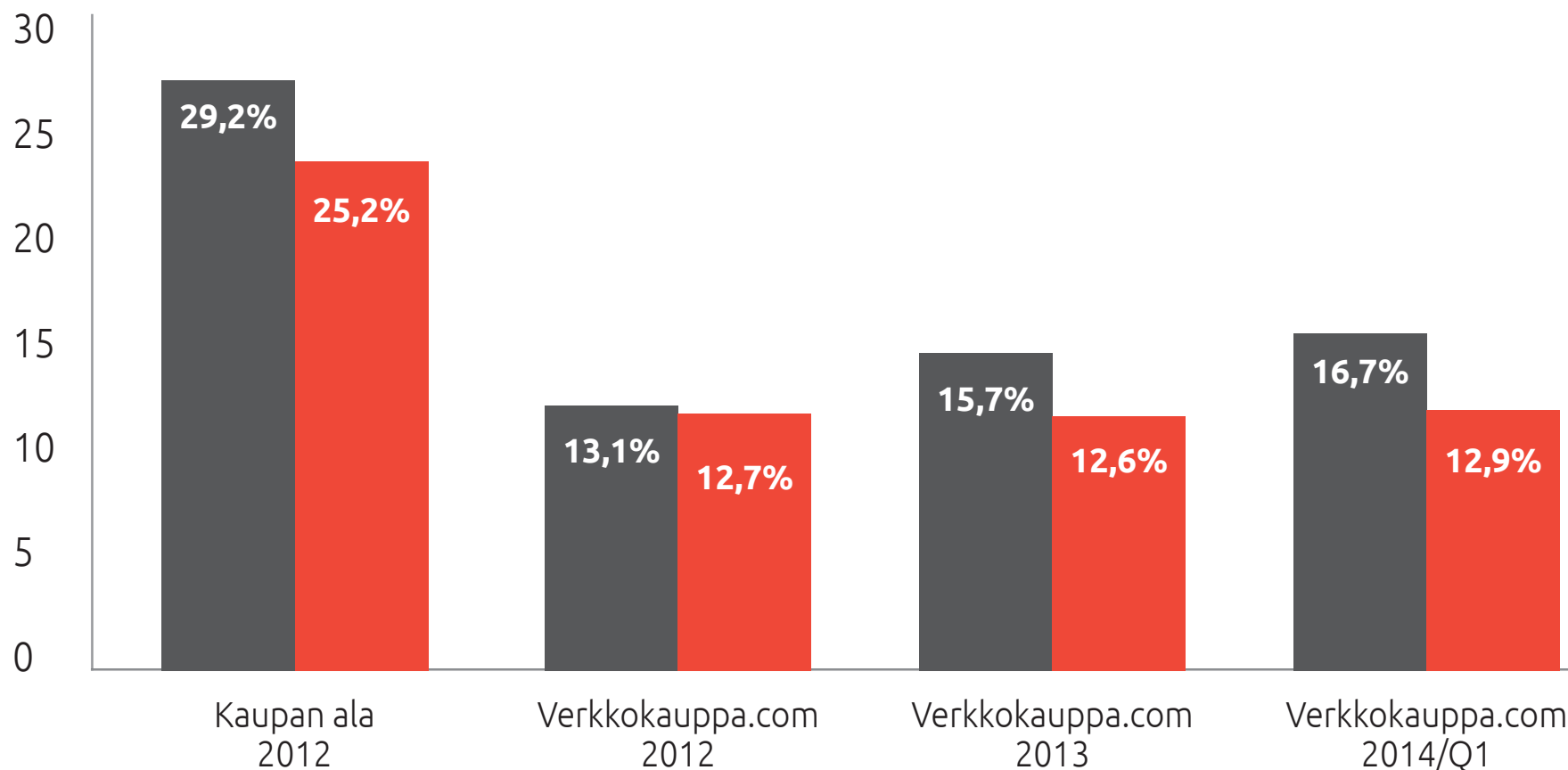
Verkkokauppa.comin Q1/2014

Keskeiset tunnusluvut	1-3/2014	1-3/2013	1-12/2013
Liikevaihto, 1000 €	60 558	57 053	238 013
Käyttökate, 1000 €	2 336	1 536	7 526
Käyttökate, %	3,9 %	2,7 %	3,2 %
Liikevoitto, 1000 €	2 111	1 311	6 640
Liikevoitto, % liikevaihdosta	3,5 %	2,3 %	2,8 %
Kauden tulos, 1000	1 344	1 022	4 204
Omavaraisuusaste, %	29,2 %	11,0 %	14,6 %
Omavaraisuusaste, % (sis. pääomalainat)	29,2 %	20,7 %	22,5 %
Sijoitetun pääoman tuotto, %	45,9 %	56,4 %	48,3 %
Nettovelkaantumisaste, %	-86,3 %	16,1 %	-196,9 %
Osakeantioikaistu osakekohtainen tulos, eur	0,23	0,20	0,80
Henkilöstön lukumäärä kauden lopussa*	444	393	446

*Henkilöstö sisältää sekä koko- että osa-aikaiset työntekijät.

Verkkokauppa.comin myyntikate ja kiinteät kulut

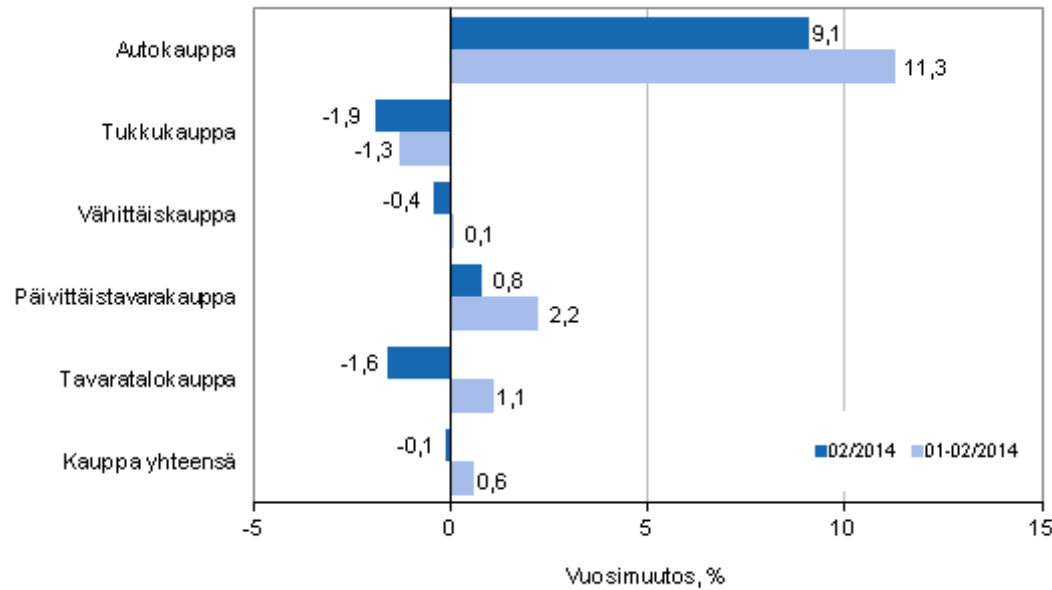
■ Myyntikate% ■ Kiinteät kulut% liiketoiminnan tuotoista



Lähde: Tilastokeskus, kaupan tilinpäätöstilasto 2012. Erät on esitetty prosenttina liiketoiminnan kokonaistuotoista (mukaan lukien liikevaihto ja liiketoiminnan muut tuotot). Myyntikate sisältää varaston muutoksen ja ulkopuoliset palvelut.

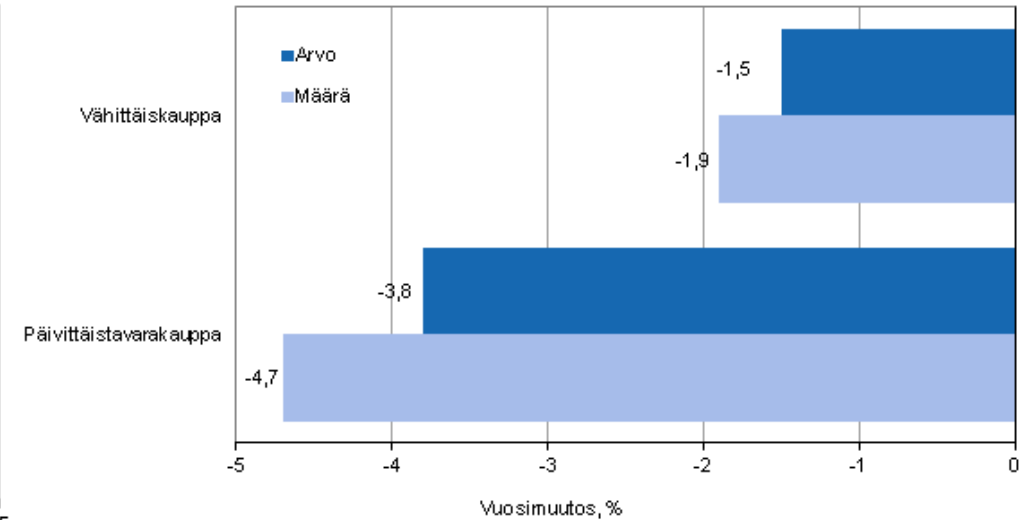
Kaupan myynti Suomessa

1-2/2014



Lähde: Tilastokeskus

3/2014



Verkkokauppa.comin Q1/2014

- Suomen suurin ja vierailuin verkossa toimiva suomalainen vähittäiskauppa Verkkokauppa.com kasvatti liikevaihtoa ja paransi merkittävästi liikevoittoa vuoden 2014 ensimmäisellä neljänneksellä.
- Liikevaihto kasvoi 6,1 % prosenttia ja liikevoitto parani 61 %. Myyntikate oli parantuneesta liikevoitosta huolimatta kilpailukykyinen ja kiinteät kulut pysyivät alhaisena, mikä mahdollisti markkinaosuuden nostamisen kilpailluilla markkinoilla.
- Liikevoittoa kasvattivat muun muassa vahvasti kehittynyt kodinkone- ja pienkonemyynti sekä myynti asiakasrahoituksella.
- Pääsiäinen sijoittui vuonna 2013 maaliskuulle, minkä vuoksi maaliskuussa 2014 oli enemmän kauppapäiviä kuin vuotta aiemmin.
- Kassavirta oli negatiivinen, mikä tosin on tavanomaista ensimmäisellä vuosineljänneksellä.



Lähitulevaisuus

- NASDAQ OMX First North -listautumisen myötä Verkkokauppa.com aloittaa kehityshankkeet liittyen asiakasrahoituspalveluihin ja uusiin tuotealueisiin, joihin vahvistunut tase antaa uusia mahdollisuuksia.
- Erityisesti asiakasrahoituspalveluiden laajempi käyttö ja tarjonta voivat tulevaisuudessa mahdollistaa myyntikatteen kasvattamisen. Kaupan siirtyessä verkkoon asiakkaat odottavat uusia erilaisia palveluja.
- Yhtiö uskoo, että asiakkaat edellyttävät uusia ja kattavia kuljetuspalveluja kaupan siirtyessä verkkoon, uusien myymälöiden avaamisen sijaan.
- Huhtikuussa Verkkokauppa.com aloitti pikakuljetukset pääkaupunkiseudulla, jossa varastotuotteet toimitetaan asiakkaalle kolmessa tunnissa klikkauksesta pääkaupunkiseudulla.
- Yhtiö kertoo tiistaina 6.5. lehdistötilaisuudessa myös suunnitelmista koskien liittymistä uuteen kansainväliseen etukorttiohjelmaan.



Kaupan alan murros

- Kaupan alan vahva murros jatkuu Suomessa. Kauppa siirtyy verkkoon ja kasvaa verkossa lähes kaikilla tuotealueilla. Kehitys vaikuttaa merkittävästi perinteisten toimijoiden liiketoimintamalliin, myyntiin ja kannattavuuteen.
- Verkkokauppa.comin asema suurimpana ja tunnetuimpana verkossa toimivana kauppana tarjoaa yhtiölle poikkeuksellisen hyvän lähtökohdan hyödyntää tätä muutosta, jossa perinteiset toimijat joutuvat tekemään merkittäviä muutoksia erityisesti kivijalassa tapahtuvaan liiketoimintaansa.
- Verkkokauppa.comin tavoitteena on hyödyntää tätä alan voimakasta murrosta ja omaa verkossa tapahtuvan kaupan etumatkaansa ottaen edelleen markkinaosuutta perinteiseltä kaupalta ja samalla tuoden uusia palveluita ja tuotteita valikoimaansa sekä kasvattaen myyntiään voitollisesti.



Verkkokauppa
TODENNÄKÖISESTI AINA HALVEMPI **.com**

Keskipitkän aikavälin tavoitteet

- Yhtiö pyrkii kasvamaan toimintamarkkinoitaan nopeammin ja tavoittelee keskipitkällä aikavälillä yli 10 prosentin vuotuista liikevaihdon kasvua.
- Yhtiön tavoitteena on keskipitkällä aikavälillä parantaa käyttökateprosenttiaan vuoden 2013 tasosta.
- Yhtiö pyrkii varmistamaan riittävän omavaraisuusasteen liiketoimintansa kasvun rahoittamiseksi ja pyrkii ylläpitämään yli 25 prosentin omavaraisuusastetta ottaen huomioon yhtiön toimialan luonteen ja liiketoiminnan kausiluonteisuuden.



Kiitos!

Kysymyksiä?

Verkkokauppa
TODENNÄKÖISESTI AINA HALVEMPI **.com**

VERK
NASDAQ OMX
FIRST NORTH LISTED

