

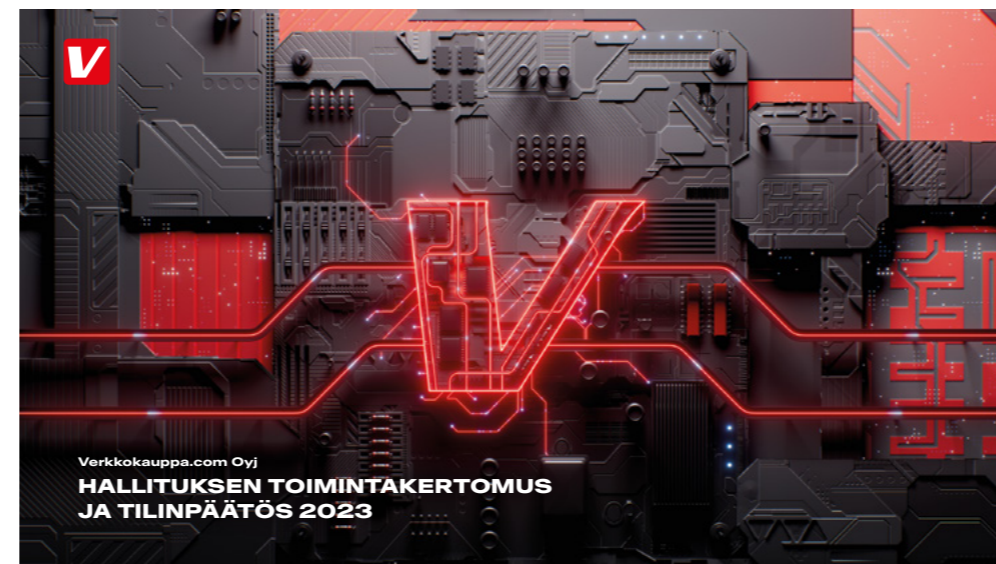


Verkkokauppa.com Oyj

**VERKKOKAUPPA.COMIN VUOSI 2023**

# VERKKOKAUPPA.COMIN VUOSIRAPORTOINTI 2023

Verkkokauppa.com on julkaissut vuosiraportointikokonaisuuden vuodelta 2023. Raportoinnin osat ovat yhtiöesite, hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös sisältäen selvityksen muista kuin taloudellisista tiedoista, sekä selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä ml. palkitsemisraportin. Raportit ovat saatavilla suomeksi ja englanniksi, ja ne ovat luettavissa ja ladattavissa Verkkokauppa.comin [sijoittajasivuilta](#) erillisinä pdf-tiedostoina. Lisäksi yhtiö julkaisee kevään 2024 aikana erillisen vastuullisuusraportin.



**TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS**

# MENESTYIMME EPÄVARMASSA YMPÄRISTÖSSÄ



Toimitusjohtaja  
**Panu Porkka**

Vuonna 2023 Verkkokauppa.com kohtasi toimintaympäristöön liittyviä haasteita, kuten epävarmuutta inflaation kehityksestä ja korkojen sekä energian hintojen muutokset, jotka vaikuttivat asiakkaiden ostovoimaan. Vaikeasta toimintaympäristöstä huolimatta sopeuduimme tilanteeseen toteuttamalla kustannussäästötoimenpiteitä ja optimoimalla toimintaamme.

Vuoden aikana onnistuimme jälleen voittamaan vertaismarkkinamme ja kasvattamaan markkinaosuuttamme. Tulosparannusohjelmalla saavutimme tavoitellut säästöt, liiketoimintamme kannattavuus parani ja yhtiön tulos kasvoi. Verkkomyynti piristyi hieman vuoden loppua kohti ja ydinkategorioiden myyntimme kasvoi 2 prosenttia viimeisen vuosineljänneksen aikana. Onnistuimme erityisesti katteen kannalta tärkeissä omilla tuotemerkeissä, joiden myynti kasvoi 28 prosenttia vuoden viimeisellä neljänneksellä ja koko vuonna 26 prosenttia.



Vuoden aikana uudistimme myös yhtiön strategian. Strategiakauden 2024–2028 aikana tavoitteenamme on jatkaa markkinaa nopeampaa kasvua ja kasvattaa kannattavuutta. Tulemme strategiakauden aikana vauhdittamaan kaupan siirtymää verkkoon Suomen nopeimmilla toimituksilla. Matkamme markkinajohtajaksi Suomessa onnistuu sitoutumalla innovointiin, kaupan alan huippuosaamiseen ja horjumattoman vahvaan asiakaskokemukseen.

### **Verkkokaupan uudistus haasteiden keskellä**

Vuoden 2023 alkukuukaudet olivat varovaisen kulutuksen ja suhteellisen rauhallisen kilpailuympäristön aikaa. Vaikka liikevaihto laski, strategiset aloitteemme, kuten verkkokaupamme onnistunut uudistaminen ja tunnin kotiinkuljetusten käyttöönotto pääkaupunkiseudulla, osoittivat sitoutumisemme vertaansa vailla olevan asiakaskokemuksen vahvistamiseen ja kehittämiseen.

Vuoden aikana uudistimme verkkokaupamme sekä rakenteellisesti että visuaalisesti, ja onnistuimme sujuvoittamaan asiointikokemusta entisestään. Verkkokaupassamme vieraillee noin miljoona kävijää kuukaudessa, ja vuosien varrella asiakaskuntamme on monipuolistunut – verkkokaupamme on kasvanut kaikkien suomalaisten kaupaksi. Siksi meille oli elintärkeää uudistua kasvavan asiakaskuntamme tarpeiden mukaiseksi.

Uudistuksen myötä verkkokaupamme valikoima on selkeästi jokaisen asiakkaan hahmotettavissa. Kehitimme verkkokauppaamme runsaasti ostopäätöstä helpottavia uusia ominaisuuksia, yhä selkeämpää käyttökokemusta ja visuaalisesti raikkaampaa ilmettä.

Haluamme olla kaikille asiakkaillemme se pysäkki, missä on niin helppoa ja inspiroivaa asioida, ettei muualle oikeastaan kannata mennä.

### **Kilpailukyvyn vahvistaminen**

Vuoden aikana tehostimme toimia kilpailukyvyn vahvistamiseksi haastavissa markkinaolosuhteissa. Markkinaympäristö pysyi vaativana, sillä hintakilpailu kiristyi ja talouden epävarmuus vaikutti kuluttajien ostokäyttäytymiseen. Käynnistimme alkuvuonna 2023 tulosparannusohjelman operatiivisen tehokkuuden varmistamiseksi. Keskittyminen varastotasojen hallintaan, toimitusnopeuden parantamiseen, dynaamisen hinnoitteluvälineen käyttöönottoon sekä menestyksellä brändimarkkinoinnin uudistus varmistivat, että kestimme koko alaa koskeneen kysynnän laskun.



**Otimme ensimmäisenä alamme toimijana käyttöön 24/7-pikatoimitukset**



Osana tulosparannusohjelmaa otimme merkittäviä edistysaskeleita valikoimamme optimoinnissa, toimitusvirtojen tehostamisessa ja kustannusten sopeuttamisessa. Rakentavassa hengessä käytyjen muutosneuvottelujen ansiosta pystyimme toteuttamaan oleellisia uudistuksia, saavuttamaan säästöjä henkilöstökustannuksissa ja kehittämään yhteistyön tekemisen tapoja organisaatiossamme.

### Nopeus ytimessä – jopa tunnin toimitus

Otimme ensimmäisenä alamme toimijana käyttöön 24/7-pikatoimitukset, jotka ovat tuoneet asiakkaillemme kaupan alalla uuden aikakauden nopeuden, helppouden ja saavutettavuuden osalta. Strateginen päätös pidentää Helsingin myymälämme aukioloaikoja vuorokauden ympäri yhdessä innovatiivisen tunnin kotiinkuljetuspalvelun kanssa osoittaa, että olemme vahvasti sitoutuneita haastamaan alan trendejä ja vastaamaan monipuolisen asiakaskuntamme muuttuviin tarpeisiin.

Tunnin toimitus -palvelun laajentaminen 83 postinumeroalueelle Helsingissä, Espoossa ja Vantaalla on ollut suuri menestys. Tilaukset toimitetaan kotiovelle tunnin sisällä ympäri vuorokauden, ja olemme saaneet sitoutuneen vastaanoton palvelulle lähes 700 000 asukkaan jakelualueella. Palvelun menestys vahvistaa missiotamme olla suomalaisten ensisijainen ostospaikka vuorokaudenajasta ja paikasta riippumatta.

### Uusia kansainvälisesti palkittuja palveluita

Verkkokauppa.comin Vaihtokauppa-palvelu mullisti käytetyn elektroniikan jälleenmyynnin vuonna 2023. Itse kehitetyn ja alkuvuonna lanseeratun innovatiivisen alustan avulla asiakkaamme voivat vaivattomasti myydä laitteensa kotoa käsin ja saada välittömästi hyvitystä Verkkokauppa.com-tililleen.

Tämä palvelu on suorassa jatkumossa sitoumuksemme kanssa edistää vastuullista kauppaa verkossa. Palvelu helpottaa laitteiden uudelleenkäyttöä ja kierrätystä. Yksinkertaisen palautusprosessin jälkeen laitteet joko myydään uusille käyttäjille tai kierrätetään vastuullisesti, mikä edistää kestävästä kehityksen tavoitteitamme.

Vaihtokauppa-palvelu kattaa älypuhelimet, älykellot, tabletit ja kannettavat tietokoneet, ja palvelua laajennetaan systemaattisesti muihinkin tuotekategorioihin. Ennustamme tulevaisuutta, jossa lähes minkä tahansa laitteen voi vaihtaa välittömästi hyvitykseen, mikä tarjoaa asiakkaillemme vertaansa vailla olevaa valinnanvaraa, joustavuutta ja kestävyttä.

Vaihtokauppa-palvelumme sai tunnustusta Suomessa yhtenä tärkeimmistä vastuullisista digiteoista, ja kansainvälisesti meidät palkittiin Vaihtokaupan innovatiivisesta asiakaskokemuksesta.

### Uudistuneen strategian avulla kohti kestävästä kasvua

Julkaisimme marraskuussa 2023 päivitetyn strategian kannattavan, markkinaa nopeamman kasvun kiihdyttämiseksi. Verkkokauppa.comin visiona on luoda ostamisen ja omistamisen uusi normaali. Strategiamme kulmakiviä ovat online-siirtymän vauhdittaminen tekemällä ostamisesta äärimmäisen nopeaa, helppoa ja edullista. Lisäksi haemme uutta kasvua uusilla avauksilla, niin valikoiman kuin uusien markkinoiden osalta sekä palveluliiketoiminnan kasvattamisella.

Yhteenvetona voidaan todeta, että Verkkokauppa.com jatkaa markkinoiden edelläkävijänä hyödyntäen markkinoiden elpymistä ja kestäviä liiketoimintamalleja asemansa vahvistamiseksi. Olemme sitoutuneita ylittämään asiakkaiden odotukset, tarjoamaan nopeimmat toimitukset, ylivoimaisen asiakaskokemuksen, edullisen hinnoittelun sekä voittavan valikoiman. Juuri nämä tekijät tulevat jatkossakin edistämään menestystämme.

### Markkinaympäristön menestyjä

Verkkokauppa.com ei ole pelkkä jälleenmyyjä, vaan olemme suomalaisen kauppa- ja palveluarkkitehtejä. Sopeutumiskykyämme ja omistautumisemme ainutlaatuisen kokemusten tarjoamiseen ovat nostaneet meidät alan johtaviksi toimijoiksi. Missään muualla ei ole tarjolla vastaavia pikatoimitus- ja vaihtokauppal palveluita, mikä osoittaa kykyämme johtaa ja innovoida markkinoita.

Esitän vilpittömät kiitokset koko Verkkokauppa.comin tiimille vankkumattomasta omistautumisesta ja kovasta työstä, joka on mahdollistanut tämän vuoden menestyksen. Kun suunnistamme kohti tulevaa, jatkakaamme vähittäiskaupan uudelleennäyttelyä, asiakkaiden uskollisuuden syventämistä ja kestävästä kasvun edistämistä. Uskon yhteisöömme, avoimuuteemme ja ammattitaitoomme, joiden myötä jokainen verkkisläinen voi ylpeästi palvella asiakkaita jokaisena päivänä.

# VUODEN 2023 KOHOKOHDAT

## OPERATIIVISET KOHOKOHDAT

Kaikkien aikojen suurin  
**VERKKOSIVU-UUDISTUS**

Tuotepalautus-  
prosenttimme vain

**0,7 %**

yli

**80 000**

rahoitustiliasiakasta

**TÄYSIN DIGITAALINEN  
VAIHTOKAUPPA-PALVELU**

joka mahdollistaa laitteille pidemmän elinkaaren

Lanseerasimme pääkaupunkiseudulle

**JOPA TUNNIN TOIMITUKSET**

## TALOUDELLISET SAAVUTUKSET

Liikevaihto

**503** mEUR  
(543)

Vertailukelpoinen EBIT

**6,1** meur  
(3,5)

Myyntikate

**16,1 %**

Varastoarvo laski

**-16 %**

# TOIMINTAYMPÄRISTÖ 2023

Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan hidasti maailman talouden elpymistä COVID-19-pandemiasta. Sota on johtanut useisiin maihin kohdistuviin talouspakotteisiin, hyödykkeiden hintojen nousuun ja toimitusketjujen häiriöihin, mitkä ovat aiheuttaneet inflaatiota tavaroiden ja palveluiden hinnoissa sekä vaikuttanut moniin markkinoihin eri puolilla maailmaa. Samalla hyödykkeiden kysyntä laski, mikä johti vähittäiskauppioiden ja valmistajien varastojen kasvamiseen maailmanlaajuisesti.

Vuoden 2023 kuluttajien mielialat Euroopassa heijastivat sekä optimismia että epävarmuutta. Geopoliittiset huolenaiheet ja hintojen nousu vaikuttivat kuluttajakäyttäytymiseen, ja ostopäätöksissä kiinnitettiin entistä enemmän huomiota hintaan. Asiakkaiden ostovoima heikkeni, mutta huolimatta taloudellisista haasteista, kuluttajilla säilyi optimismia markkinoiden tulevaisuuteen.

Suomen verkko- ja vähittäiskaupan markkinassa oli yhä kova kilpailu. Kuluttajakäyttäytymiseen vuonna 2023 vaikuttaneet taloudelliset epävarmuustekijät johtivat osaltaan siihen, että useat erikoiskaupat lopettivat toimintansa. Vallitsevat olosuhteet suosivat yhä voimakkaammin yrityksiä, joilla on monipuolinen tuotetarjonta ja nopeat toimitukset.

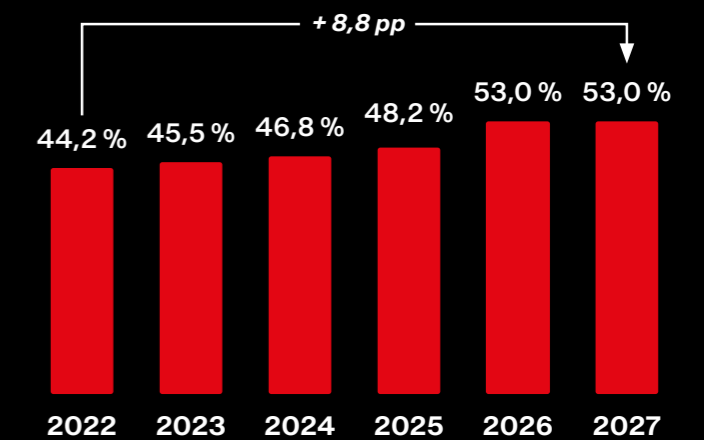
## Intensiivinen ja monimutkainen kilpailutilanne

Viimeisien vuosien aikana kuluttajien ostokäyttäytyminen on muuttunut. Ostamisen nopeus ja kestävä kehityksen periaatteet ovat nousseet tärkeimpien tekijöiden joukkoon, joita asiakkaat odottavat vähittäiskaupoilta. Toimintaympäristön kehittyessä kaikkien vähittäiskaupan yritysten on pitänyt muuttaa toimintaansa. Muutoksen vauhti ja laajuus ovat haastaneet erityisesti suurimpia vähittäiskaupan toimijoita. Markkinat ovat monimutkaiset ja epävarmat osittain, koska kuluttajien vaatimukset muuttuvat sitä, mitä he haluavat kaupoilta. Yhä vahvempana tekijänä tulevana vuosina näkyy kaupan siirtyminen verkkoon ja että yhä kasvava osa kuluttajista ostaa kulutuselektronikkaa mieluummin verkoista kuin kivijalkamyymälöistä. Kuluttajakäytöksen muutoksien yhteisvaikutus aiheuttaa vakiintuneiden mallien ja toimintatapojen uudelleenarviointia jokaiselle vähittäiskaupan toimijalle.

Nopeudesta ja ostamisen helppoudesta tulee ratkaiseva tekijä, mikä tarjoaa mahdollisuuksia Verkkokauppa.comin kaltaiselle yhtiölle. Kuluttajilla on valittavissaan globaali tarjonta, jossa erottautuminen on yhä haastavampaa. Tulevien vuosien markkinaympäristössä Verkkokauppa.com tulee menestymään erityisesti nopeiden toimitusten, kuratoidun valikoimansa ja alati kehittyvän monikanavaisen liiketoimintamallinsa ansiosta.

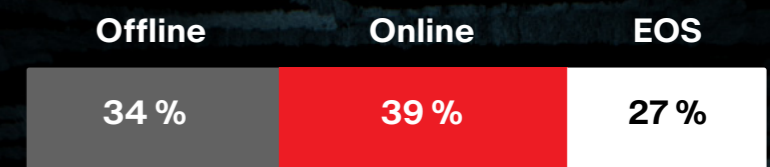
## KASVAVA VERKKOKAUPPA

Viihde-elektroniikan verkkokaupan kehitys, Suomi 2022–2027



Lähde: Statista

Kuluttajat ostavat kulutuselektronikkaa mieluummin verkosta kuin offline-toiminnasta



Lähde: Kaupan Liitto

# UUDISTETTU STRATEGIA

Verkkokauppa.com julkaisi vuoden 2023 lopussa uudistetun strategiansa, jossa tavoitteena on jatkaa markkinan edelläkävijänä visionaan luoda ostamisen ja omistamisen uusi normaali. Yhtiö tavoittelee kauden 2024–2028 strategiassa markkinaa nopeampaa, yli 5 prosentin vuotuista liikevaihdon kasvua (CAGR), yli 5 prosentin liikevoittomarginaalia sekä kiinteiden kustannusten laskua alle 10 prosenttiin liikevaihdosta vuoden 2028 loppuun mennessä. Verkkokauppa.com tähtää markkinajohtajuutensa vahvistamiseen vauhdittaen kaupan siirtymistä verkkoon tekemällä ostamisesta nopeaa, äärimmäisen miellyttävää ja edullista.

## Strategian keskiössä on erityisesti neljä strategista kulmakiveä

Dynaamisessa vähittäiskaupan toimintaympäristössä sopeutuminen muuttuvaan kuluttajakäyttäytymiseen ja teknologiseen kehitykseen on ratkaisevan tärkeää kestävän menestyksen kannalta. Jotta Verkkokauppa.com voi menestyksekkäästi navigoida tässä kehityksessä, toiminnan keskiössä on strategia, joka keskittyy neljään kulmakiveen, jotka yhdessä vievät meitä kohti nopeutettua siirtymistä verkkokauppaan ja sitä kautta kannattavaa kasvua.

### 1. Nopeimmat toimitukset

Verkkokauppa.comin sitoutuminen nopeimpiin toimituksiin vastaa suoraan asiakkaiden nykypäivän tarpeisiin. Salamannopeista toimitusnopeuksista on tulossa uusi standardi, joka tarjoaa kuluttajille vertaansa vailla olevan välittömyyden tunteen. Tavoitteena on vaivaton ostokokemus optimoitujen tavaravirtojen, automatisoidun sisälogistiikan ja tehokkaiden jakeluverkostojen ansiosta. Asettamalla nopeuden ja tehokkuuden etusijalle yhtiö tulee johtamaan kilpailua toimialallaan.

### 2. Kuratoitu valikoima

Edelläkävijänä pysyminen markkinoilla edellyttää paitsi kuluttajien tarpeisiin vastaamista myös niiden ennakkointia. Strategiakaudella valikoimaa laajennetaan erityisesti sellaisiin uusiin tuotealueisiin, jotka soveltuvat optimaalisesti nopeisiin toimituksiin ja Verkkokauppa.comin alustalle. Uusien toimintamallien hyödyntäminen, dataohjautuvuus ja automaatio mahdollistavat kustannustehokkuuden ja skaalautuvuuden. Valikoimaa laajennetaan myös omien tuotemerkkien osalta, ja niiden osuus Verkkokauppa.comin valikoimasta tulee kasvamaan merkittäväksi.

### 3. Uudet liiketoiminnot

Visionsa mukaisesti Verkkokauppa.com haluaa tarjota aitoja, kestäviä vaihtoehtoja tuotteiden ostamiselle. Yhtiön nykyinen Tili-palvelu yhdistettynä Vaihtokauppa trade-in -palveluun tarjoaa vahvan pohjan uusille lisäarvopalveluille ja tuoteavauksille. Nykyinen Vaihtokauppa tulee laajenemaan ja kierrätettyjen tuotteiden valikoimaa kasvatetaan merkittävästi. Yhtiö tulee myös kasvattamaan strategiakauden aikana Retail Media -toimintaansa kannattavuuden vahvistamiseksi. Uutena liiketoimintana Verkkokauppa.com tuo strategiakauden aikana uusia tilauspohjaisia palveluita.

Verkkokauppa.com jatkaa pilotteja uusilla markkina-alueilla myös Suomen rajojen ulkopuolella hyödyntäen monipuolisesti sekä omaa alustansa että valikoituja kumppaneita.

### 4. Operatiivinen erinomaisuus

Yhtiö hyödyntää kattavasti tekoälyä ja dataa tavaravirtojen ohjaamiseen, toiminnan tehostamiseen ja ylivertaisen personoidun asiakaskokemuksen tarjoamiseen. Oma joustava alusta sekä laaja ohjelmistokehitysoosaaminen mahdollistavat johtavien teknologioiden sekä valikoitujen kumppaneiden hyödyntämisen monipuolisesti ja ovat pohja kyvykkyyksille, joita tulevan strategiakauden aikana rakennetaan.



# STRATEGIA



## Missiomme

**VÄHITTÄISKAUPAN  
PELISÄÄNTÖJEN  
UUDISTAMINEN**



## Visiomme

**LUODA OSTAMISEN  
JA OMISTAMISEN  
UUSI NORMAALI**

Vähittäiskaupan kapinallisina toimimme eri tavalla. Vauhditamme siirtymistä verkkokauppaan ja näytämme tietä nopeimmilla toimituksilla ja äärimmäisen miellyttävällä ostokokemuksella, jota uudet palvelut tukevat. Pyrimme joka päivä löytämään uusia tapoja ylittää asiakkaidemme odotukset.

## PITKÄN AIKAVÄLIN TALOUDELLISET TAVOITTEET

vuoden 2028 loppuun mennessä

### KASVU

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



### KANNATTAVUUS

Liikevoittomarginaali yli 5 %



### KUSTANNUSTEHOKKUUS

Kiinteät kustannukset alle 10 % liikevaihdosta



### HOUKUTTELEVA OSINGONJAKOPOLITIikka

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.

STRATEGIAMME  
2024-2028 VUOSIKSI

# NOPEUTAMME VERKKOON SIIRTYMISTÄ

neljän kulmakiven avulla, jotka johtavat kannattavaan kasvuun

**TAVOITTEEMME ON UUDISTAA  
VÄHITTÄISKAUPAN PELISÄÄNNÖT**

## 1. NOPEIMMAT TOIMITUKSET

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

**VISIONMME ON LUODA UUSI NORMI OSTAMISELLE  
JA OMISTAMISELLE**

# ARVONLUONTIA MONINAISILLE SIDOSRYHMILLE

## RESURSSIT JA MAHDOLLISTAJAT:



### Verkkokauppa.comin ammattilaiset

- Työllisti keskimäärin 690 työntekijää vuoden 2023 aikana



### Monikanavainen kauppapaikka

- Suomen suosituin verkkokauppa
- Neljä jättimyymlää
- 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 179,3 milj. euroa
- Rahavarat 31,9 milj. euroa



### Omistajat

- 20 697 osakkeenomistajaa (31.12.2023)



## OSTAMISEN JA OMISTAMISEN UUSI NORMAALI

Vahva brändi

Nopeimmat toimitukset

Kuratoitu valikoima

Uudet liiketoimintamallit

Operatiivinen erinomaisuus

## LISÄARVO JA VAIKUTUKSET:



### Henkilöstö

- Urapolut ja osaamisen kehittäminen
- Yhteisöllisyys ja osallistaminen
- Palkat ja palkkiot 28,6 milj. euroa



### Asiakkaat

- Valikoimassamme on yli 70 000 tuotetta
- Todennäköisesti aina halvempaan hintaan
- Helppo ja nopea asiointi kaikilla päätelaitteilla
- Personoitu asiakaskokemus niin kuluttaja-, yritys- kuin tukkuasiakkaille
- Rääätälöidyt palvelut kaikenkokoisille yritysasiakkaille
- 23 % myynnistä yritysasiakkaita
- Asiakastyytyväisyys



### Tavarantoimittajat

- Moderni jakelukanava kuluttaja- ja yritysasiakkaiden tavoittamiseksi
- Ostot 410 milj. euroa



### Omistajat

- Tilikauden tulos 2,1 milj. euroa
- Osakekohtainen tulos oli 0,05 euroa



### Yhteiskunta

- Verot ja veronluonteiset maksut 37,5 milj. euroa



### Ympäristö

- Käytössä 100 % uusiutuvalla energialla tuotettu sähkö
- Oman toiminnan kasvihuonekaasupäästöt 97 tCO<sub>2</sub>e
- Jätteiden hyötykäyttöaste 100 %, kierrätysaste 75 %
- Kierrätetty elektroniikkajäte 211 tonnia

Arvomme

Rohkeus



Läpinäkyvyys



Ketteryys



Yhteisöllisyys



# VASTUULLISUUS VERKKOKAUPPA.COMISSA

Vastuullisuus on keskeinen osa Verkkokauppa.comin strategiaa. Laadukkaat ja turvalliset tuotteet, myyminen tarpeeseen ja kiertotalouspalvelut elektroniikan käyttöön pidentämiseksi tukevat yhtiön visiota luoda ostamisen ja omistamisen uusi normaali.

Vastuullisuusohjelmansa mukaisesti yhtiö tukee asiakkaitaan vastuullisten valintojen tekemisessä ja tarjoaa kiertotaloutta tukevia tuotteita ja palveluita. Huhtikuussa 2023 lanseeratun Vaihtokauppa-palvelun myötä asiakas voi myydä toimivan käytetyn elektroniikkalaitteensa takaisin. Käytettyjen tuotteiden valikoimaa sekä omien tuotemerkkien tuotteille tarjottavia huoltopalveluita ja varaosasaatavuutta laajennetaan systemaattisesti.

Ympäristövaikutuksia pienennetään käyttämällä uusiutuvaa energiaa energiatehokkaasti, suosimalla vastuullisia pakkausmateriaaleja ja edistämällä materiaalien kiertoa.

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

*Verkkokauppa.comin periaatteena on myyminen tarpeeseen, samalla minimoiden asiakaspalautukset ja hävikki. Vuonna 2023 kokonaispalautusprosentti painui 0,9:ään, josta ns. hutiostoksien osuus oli 0,7 % (0,7) ja huoltopalautukset 0,2 % (0,3).*

# VASTUULLISUUSTYÖN KOHOKOHDAT 2023

## **LANSEERASIMME**

kiertotaloutta edistävän Vaihtokauppapalvelun

## **MONINKERTAISTIMME**

käytettyjen tuotteiden valikoiman

## **LAAJENSIMME**

omien tuotemerkkierme 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 työtaturmat

**Tietoa Verkkokauppa.comin yritys vastuusta,  
toimintatavoista ja työn tuloksista:**

- Hallituksen toimintakertomus ja tilinpäätös 2023 s. 6–12
- Vastuullisuusraportti 2023
- [verkkokauppa.com/vastuullisuus](https://www.verkkokauppa.com/vastuullisuus)

# VERKKOKAUPPA.COMIN OSAKKEEN- OMISTAJILLE

Verkkokauppa.com listautui Helsingin pörssiin kesäkuussa 2020. Osakkeenomistajien määrä on listautumisen jälkeen yli tuplaantunut, yhtiöllä oli vuoden 2023 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 19 prosenttia yhtiön osakkeista. Osakekannastamme ulkomaalaisomistuksessa on hieman yli 10 prosenttia osakkeista. Verkkokauppa.comin markkina-arvo vuoden lopussa oli 118 miljoonaa euroa.

## Sijoittajasuhteet

Verkkokauppa.comin sijoittajasuhdetoiminto palvelee osakkeenomistajia, niin yksityisiä kuin institutionaalisia sijoittajia sekä analyytikoita niin Suomessa kuin ulkomailla. Sijoittajasuhteiden yhteystiedot löytyvät sijoittajasivuiltamme, osoitteessa [investors.verkkokauppa.com](https://investors.verkkokauppa.com). Sijoittajasuhteet palvelevat mm. vastaamalla sijoittajien ja analyytikoiden kyselyihin ja tiedusteluihin sekä järjestämällä sijoittajataapaamisia. Toiminnon tavoitteena on tukea Verkkokauppa.comin osakkeen oikeaa arvonmuodostusta välittämällä markkinoille johdonmukaista, oikeaa, olennaista ja luotettavaa tietoa yhtiöstä varmistaakseen, että kaikilla markkinaosapuolilla on läpinäkyvä ja selkeä kuva yhtiöstä, sen toiminnasta, tavoitteista ja strategiasta sekä taloudellisesta tilanteesta.

Ensisijainen viestintäkanava on yhtiön sijoittajasivut; [Investors.verkkokauppa.com/fi](https://investors.verkkokauppa.com/fi). Julkistimme kesällä 2023 uudistetun sivuston palvelemaan yhä paremmin ja raikkaammalla ilmeellä omistajiamme, sijoittajia ja muita yhtiöstä kiinnostuneita. Sivut ovat suomeksi ja englanniksi, ja sivuilta löytyy kaikki ajantasainen ja ajankohmainen tieto yhtiöstä; tiedotteet, taloudelliset raportit ja julkaisut, tulostiedotustilai-

**” Verkkokauppa.com Oyj:n vuoden 2024 varsinainen Yhtiökokous on suunniteltu pidettäväksi torstaina 4.4.2024**

suuksien esitykset sekä webcastit. Sijoittajakalenterista voi tarkistaa tulosjulkistusajankohdat ja muut sijoittajille suunnatut tapahtumat. Sivustolta löytyy myös tiedot suurimmista osakkeenomistajista, yhtiön johdon omistuksista sekä osakkeen kurssi-monitori. Sijoittajasivustolla voit kirjautua tiedotteidemme postituslistalle, ja näin saat viimeisimmät uutiset aina suoraan omaan sähköpostiisi.

Viestimme ajankohtaista tietoa sosiaalisessa mediassa mm. sijoittajille ja omistajillemme suunnatun Instagram-tilin – [verkkokauppa.com\\_sijoittajille](https://www.verkkokauppa.com/sijoittajille) -kautta. Suosittelemme ottamaan tilin seurantaan ja näin saat muistutukset ja nostot yhtiön tapahtumista ja julkistuksista. Lisäksi avasimme syksyllä IR Blogin jonne julkaisemme kirjoituksia ajankohtaisista ja kiinnostavista aiheista. Blogikirjoitukset ovat luettavissa sijoittajasivuilla.

## Tulostiedotukset

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

## Yhtiökokous 2024

Verkkokauppa.comin varsinainen yhtiökokous on suunniteltu pidettäväksi torstaina 4.4.2024 klo 14 etäkokouksena. Hallitus julkistaa yhtiökokouskutsun myöhemmin erikseen.

## Osinko

Yhtiön tavoitteena on maksaa 60–80 prosenttia vuotuisesta nettotuloksesta kasvavina kvartaaliosinkoina. Yhtiön omavaraisuusasteen tervehdyttämiseksi hallitus tulee kuitenkin esittämään vuoden 2024 yhtiökokoukselle, että vuoden 2023 tuloksesta ei makseta osinkoa.

## Hiljainen jakso

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

## VERKKOKAUPPA.COMIN TALOUDELLINEN KALENTERI 2024

- Tilinpäätöstiedote vuodelta 2023 julkaistiin 8.2.2024
- Vuoden 2023 tilinpäätös mukaan lukien hallituksen toimintakertomus julkaistaan viikolla 9, 2024
- Varsinainen yhtiökokous on suunniteltu pidettäväksi torstaina 4.4.2024
- Osavuosisikatsaus tammi-maaliskuulta 2024 julkaistaan torstaina 25.4.2024
- Puolivuosisikatsaus tammi-kesäkuulta 2024 julkaistaan torstaina 18.7.2024
- Osavuosisikatsaus tammi-syyskuulta 2024 julkaistaan torstaina 24.10.2024
- Tilinpäätöstiedote vuodelta 2024 julkaistaan 6.2.2025

### 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/>

**Liity yhtiön tiedotteiden postituslistalle:**  
[https://investors.verkkokauppa.com/tiedotteiden\\_tilaus](https://investors.verkkokauppa.com/tiedotteiden_tilaus)

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



**Verkkokauppa.com** on verkkokaupan edelläkävijä ja intohimoisesti asiakkaan puolella. Verkkokauppa.com vauhdittaa kaupan siirtymistä verkkoon Suomen nopeimmilla toimituksilla ja äärimmäisen sujuvalla asioinnilla. Yritys haastaa markkinan tarjoamalla tunnin toimitukset lähes 700 000 asiakkaalle, voittavan valikoiman ja todennäköisesti aina halvimmat hinnat, sekä pyrkii joka päivä löytämään tehokkaampia tapoja ylittää asiakkaiden odotukset ja luoda uusi normi ostamiselle ja omistamiselle.

*Verkkokauppa.com on perustettu vuonna 1992 ja on ollut verkossa ensimmäisestä päivästä lähtien. Yhtiön liikevaihto vuonna 2023 oli 503 miljoonaa euroa ja se työllistää noin 700 henkilöä. Verkkokauppa.com on listattu Nasdaq Helsingissä.*



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



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



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



[instagram.com/verkkokauppa.com\\_sijoittajille/](https://instagram.com/verkkokauppa.com_sijoittajille/)

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