

20  
25



**SdK Investors Forum  
Zalando  
Unternehmenspräsentation**

Mai 15, 2025  
Nils Pöppinghaus  
Senior Manager Investor Relations

**zalando**



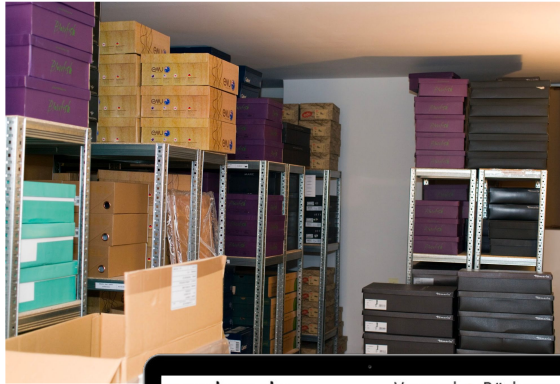
# Führende Mode- und Lifestyle-Plattform in Europa

Wir sind in **25 europäischen Märkten**  
tätig

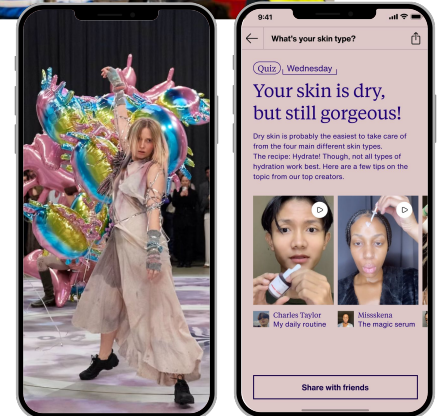
Wir bedienen mehr als 52 Millionen  
aktive Kunden **mehr als 10 % der**  
**europäischen Bevölkerung.**



Unser Fokus auf die Bedürfnisse von Kund\*innen und Partnern hat uns zu dem gemacht was wir heute sind



Best-in-class Erfahrungen  
für Kund\*innen und  
Partner



# Wir haben uns zu DEM europäischen Treffpunkt für Kunden und Lifestyle-Marken entwickelt

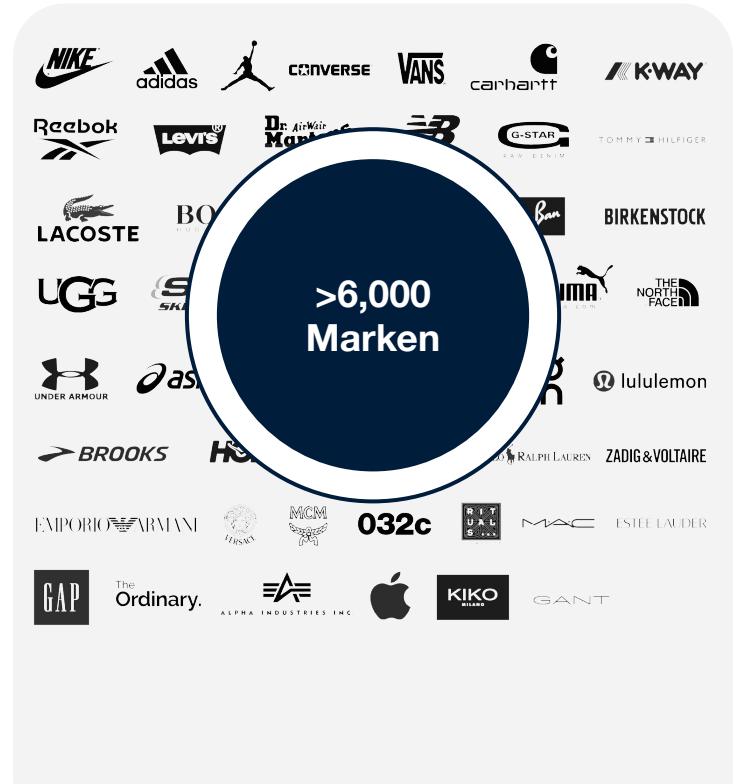


**61%**

Verbraucher bevorzugen es, auf einer Multi-Marken-Plattform einzukaufen

**15**

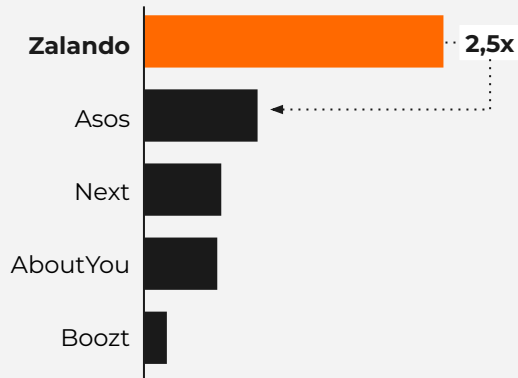
verschiedene Marken bestellt einer Zalando-Kunde im Durchschnitt



# Wir sind die führende Multi-Marken Destination in Europa

## Meistbesuchte Multi-Marken Destination für Mode

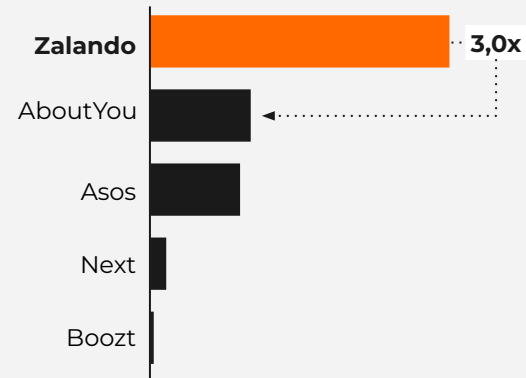
Gesamtanzahl Besucher Website 2023<sup>1</sup>



56% Kund\*innen besuchen uns 5+ Mal im Monat<sup>4</sup>

## Am häufigsten heruntergeladene Multi-Marken App für Mode

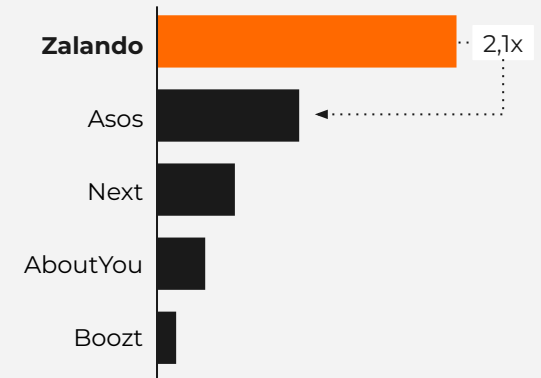
Gesamte Downloads 2023<sup>2</sup>



61% Bestellungen über unsere App

## Meiste Kund\*innen in Europa

Aktive Kund\*innen in Europa<sup>3</sup>

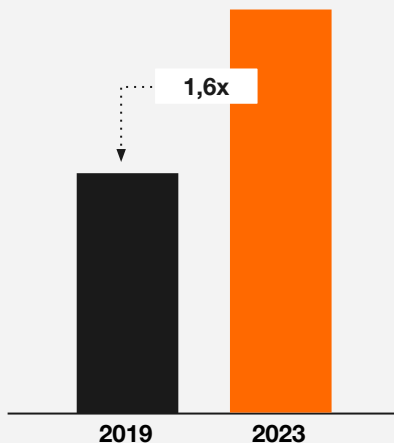


~300 EUR geben Kund\*innen bei uns aus<sup>5</sup>

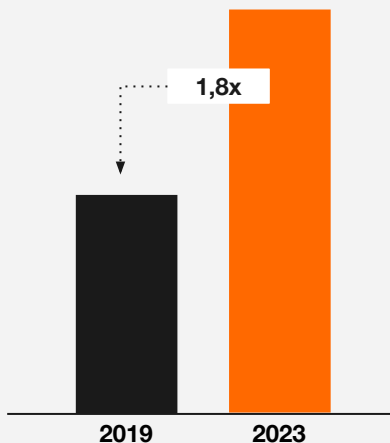
# Unsere Plattform-Strategie hat sich ausgezahlt



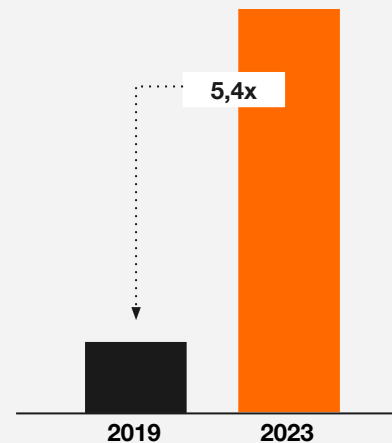
**Anzahl**  
Aktive Kund\*innen



**Kund\*innen die >500**  
Euro pro Jahr ausgeben



**Partnergeschäft**  
Bruttowarenvolumen



# Wir erweitern unsere Strategie zum Aufbau eines paneuropäischen Ökosystems für den Online-Handel mit Mode und Lifestyle

## Ökosystem für Mode- und Lifestyle-E-Commerce

2024

### Zalando Plattform

2019

### Zalando Retailer

Aufbau eines paneuropäischen Ökosystems für Mode- und Lifestyle-E-Commerce auf Zalando und darüber hinaus

3


Erste Anlaufstelle für Mode schaffen, indem wir Verbraucher mit Marken auf unserer Plattform verbinden

2

Etablierung des Online-Mode Einzelhandels in Europa durch unvergleichliche Auswahl und Komfort

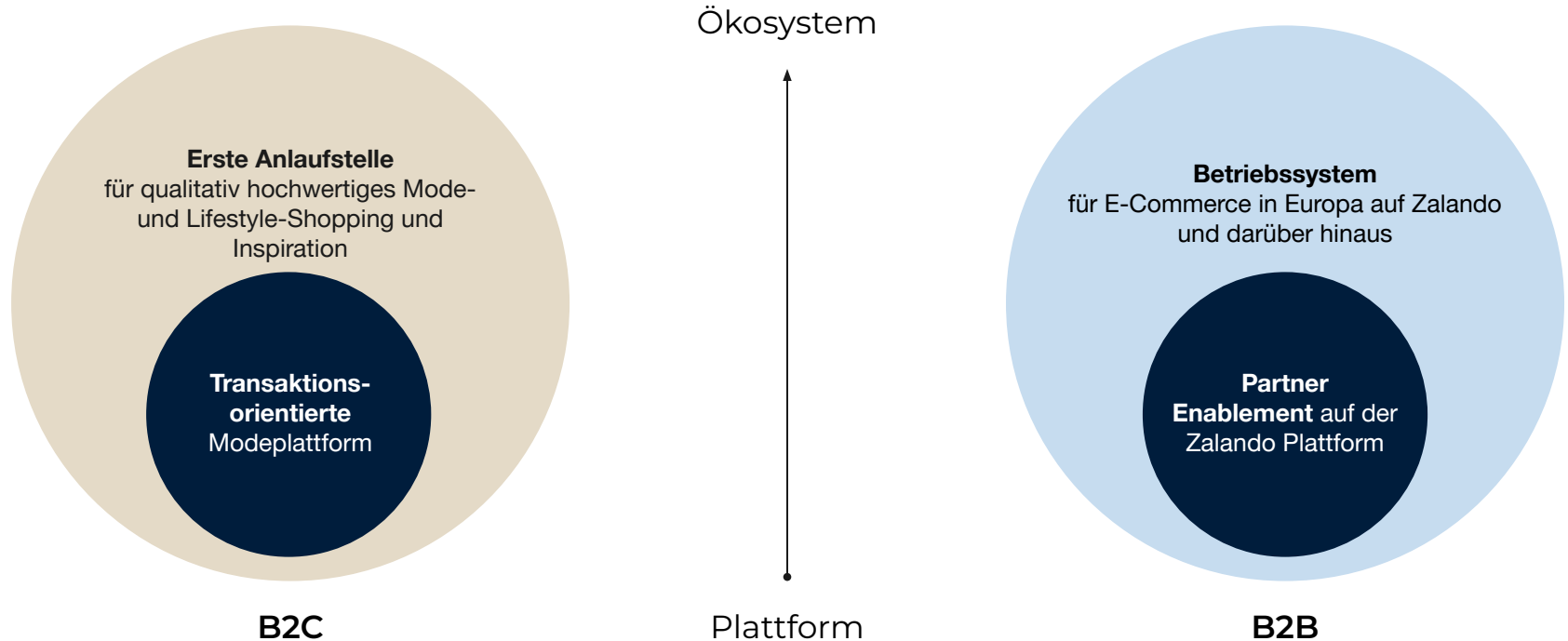
1

Umfang und Auswirkung



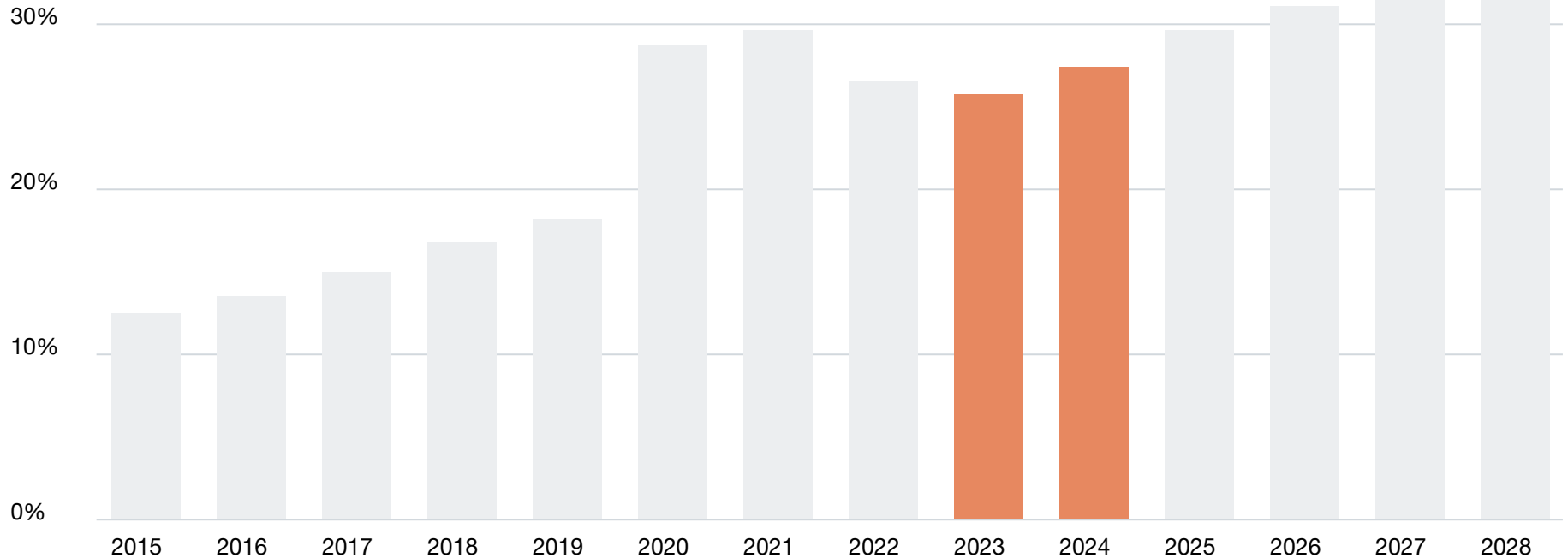
Im Jahr 2024 haben wir erfolgreich den Grundstein gelegt, um das paneuropäische Ökosystem für Mode- und Lifestyle-E-Commerce aufzubauen.

Mehr als nur Kaufen: Unser Ökosystem schafft Kundenerlebnisse um Mode und Lifestyle neu zu erleben und öffnet Partnern ganz Europa



# Die europäische E-Commerce-Durchdringung hat zu ihrem langfristigen Trend zurückgefunden und ist nach dem Höhepunkt der Covid-19-Pandemie zum ersten Mal wieder gestiegen

Online Penetration Mode & Lifestyle in Europa<sup>1</sup>  
(in Prozent)



<sup>1</sup> Euromonitor Online-Durchdringung im Februar 2025, internationale Prognosen, Werte basierend auf Ist-Daten und Schätzungen; feste Wechselkurse. Modedaten inkl. Bekleidung und Schuhe, Taschen und Gepäck, Schmuck und Uhren. Daten für Europa (ohne Russland).

Im Jahr 2024 sind wir erfolgreich zu Wachstum zurückgekehrt und haben unsere Profitabilität-Ziele erreicht

Zalando Gruppe	Jahresergebnis 2024
Bruttowarenvolumen (GMV)	14,6 Mrd. EUR
Umsatz	10,6 Mrd. EUR
Bereinigtes <sup>1</sup> EBIT	511 Mio. EUR
Verfügbare Finanzmittel	2,6 Mrd. EUR

<sup>1</sup> Ohne Aufwendungen für aktienbasierte Vergütung ("SBC"), Restrukturierungskosten, wesentliche einmalige Sondereffekte und akquisitionsbedingte Aufwendungen



# Endkund\*innengeschäft — B2C

Die erste Adresse für  
hochwertiges Mode-und  
Lifestyle-Shopping und  
Inspiration

# Unsere B2C-Wachstumsstrategie basiert auf drei strategischen Säulen

## MULTI-MARKEN PLATTFORM

Differenzierung durch Qualität



Lifestyle Expansion



Inspiration & Unterhaltung



Wir legen die Messlatte für Qualität in allem, was wir tun, weiterhin höher.

Starke europäische Marke

**Neue Marken**  
DIANE VON FURSTENBERG  
VERSACE  
no

**Hochgradig relevantes Sortiment & Inhalte**  
KIDSSUPER STUDIOS  
MARINE SERRE  
REMAIN EYTYS  
FALL RAVEN  
Aries  
PAL  
SOL JANEIRO  
CC

**Maßgeschneiderte & innovative digitale Kundenerlebnisse**  
Get ready to last for stages  
Body Measurement

**>300T Kund\*innen nutzen Körpermess-Funktion**

**Mehr nachhaltige & adaptive Modeangebote**

**+600 adaptive Mode Styles**

**Neue Zahlungsoptionen**  
Bequemes & personalisiertes Einkaufserlebnis

**Neu in 2024**

**Neu** Klarna MobilePay  
**Neu** vopps  
mastercard  
IDEAL  
swish  
TWINT  
Blink  
Auf Rechnung  
Gegen Barzahlung  
PayPal VISA

Bonusprogramm  
zalando Plus

# Stärkung der Kundenbindung mit unserem verbesserten Bonusprogramm Zalando Plus

Umstellung von Zalando Plus von einem Abonnement zu einem punktebasierten Treueprogramm

**Plus** ★ Shine

Level 1

Level 2

**Plus** ★★ Star

Level 3

**Plus** ★★ Superstar





# Unsere B2C-Wachstumsstrategie basiert auf drei strategischen Säulen

## MULTI-MARKEN PLATTFORM

Differenzierung durch Qualität



Lifestyle Expansion



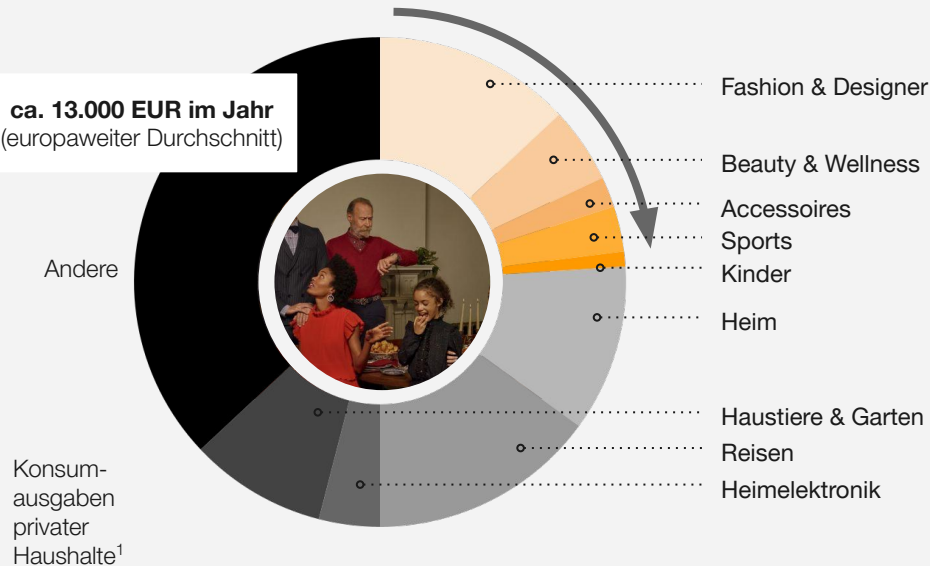
Inspiration & Unterhaltung



Mit wachsenden Angeboten erfüllen wir immer mehr Bedürfnisse unserer Kund\*innen

## Kund\*innenbedürfnisse

ca. 13.000 EUR im Jahr  
(europaweiter Durchschnitt)



## Zalando Angebote

Fashion

Lounge by Zalando

Designer

Beauty

Unser Beauty-Angebot verzeichnet ein starkes Wachstum, da wir unser Sortiment kontinuierlich erweitern

*SOL*  
DE  
*JANEIRO*

ARMANI  
beauty

*Kiehl's*  
SINCE 1851

ghd  
good hair day

dyson

Milk  
MAKEUP

Abib

TIRTIR

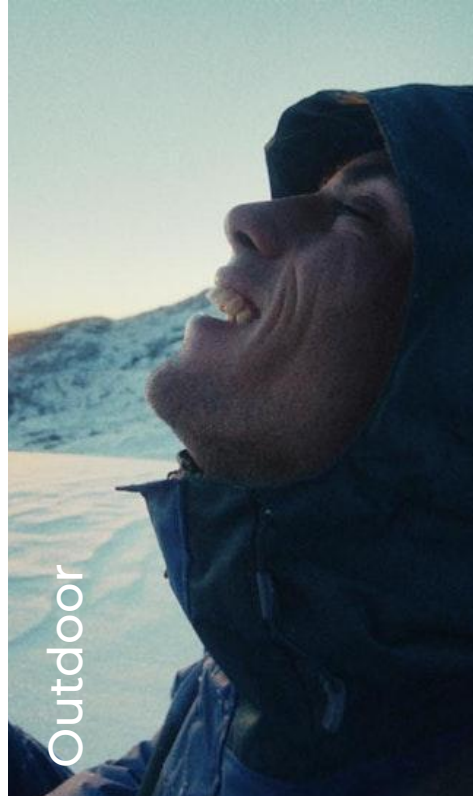
SUNDAY  
RILEY



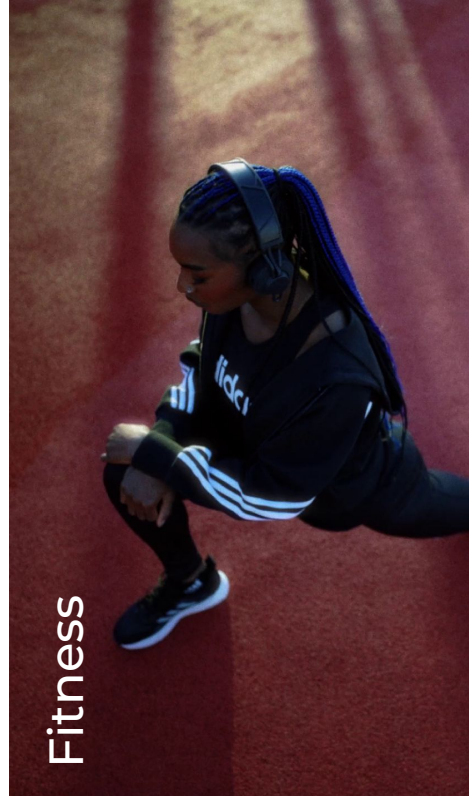
Wir verstärken unser Engagement im Sportbereich, indem wir maßgeschneiderte Kundenerlebnisse für unsere größten Sportkategorien schaffen



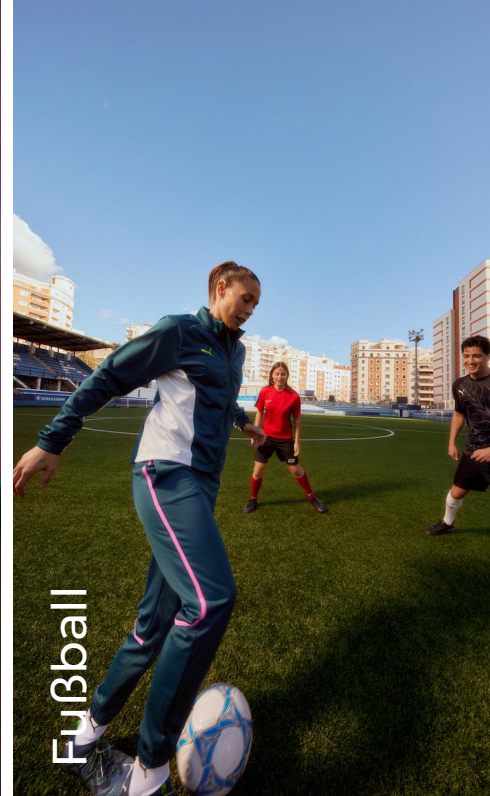
Laufen



Outdoor



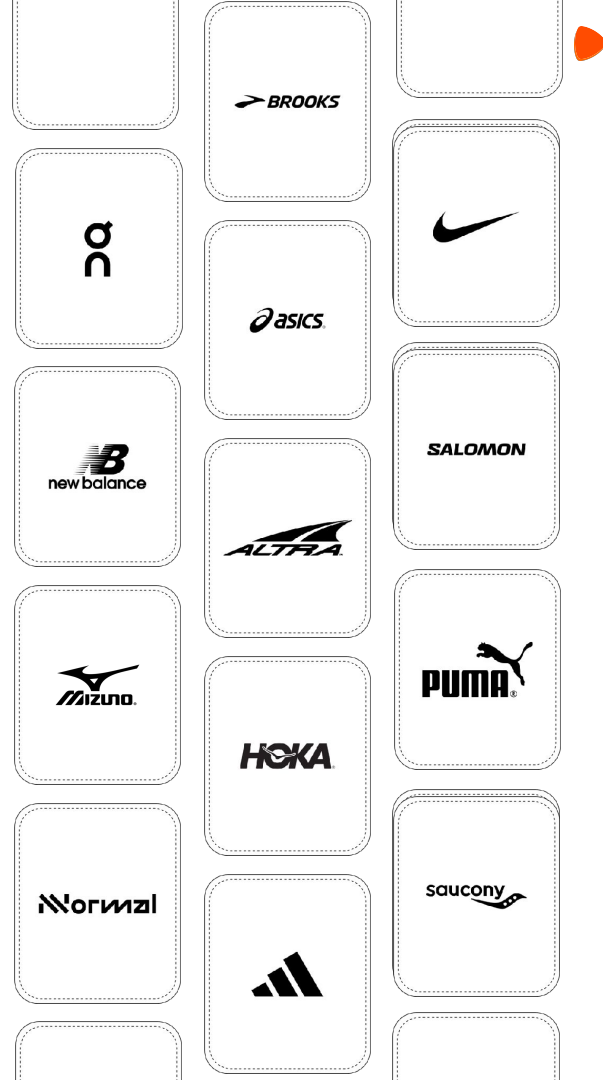
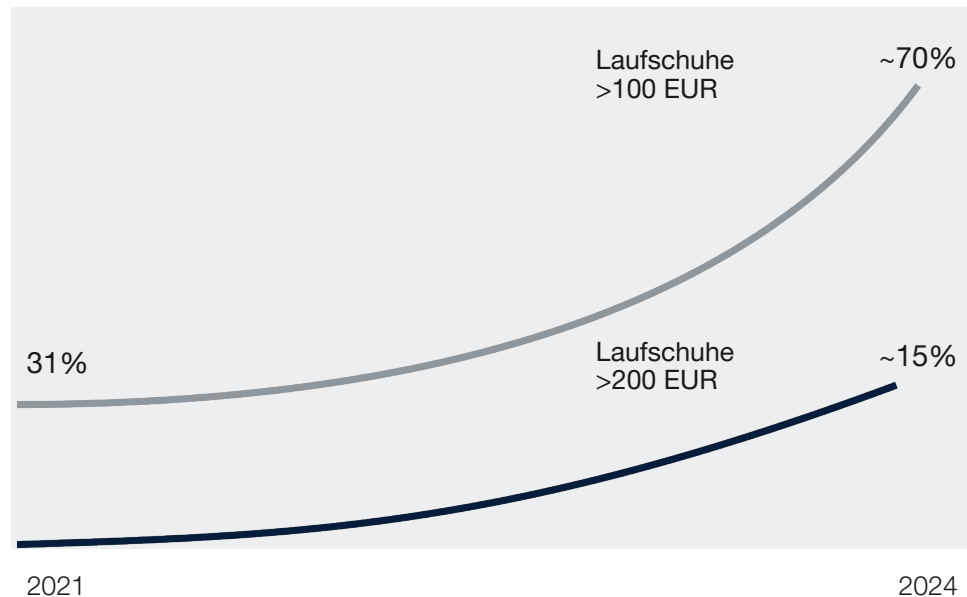
Fitness

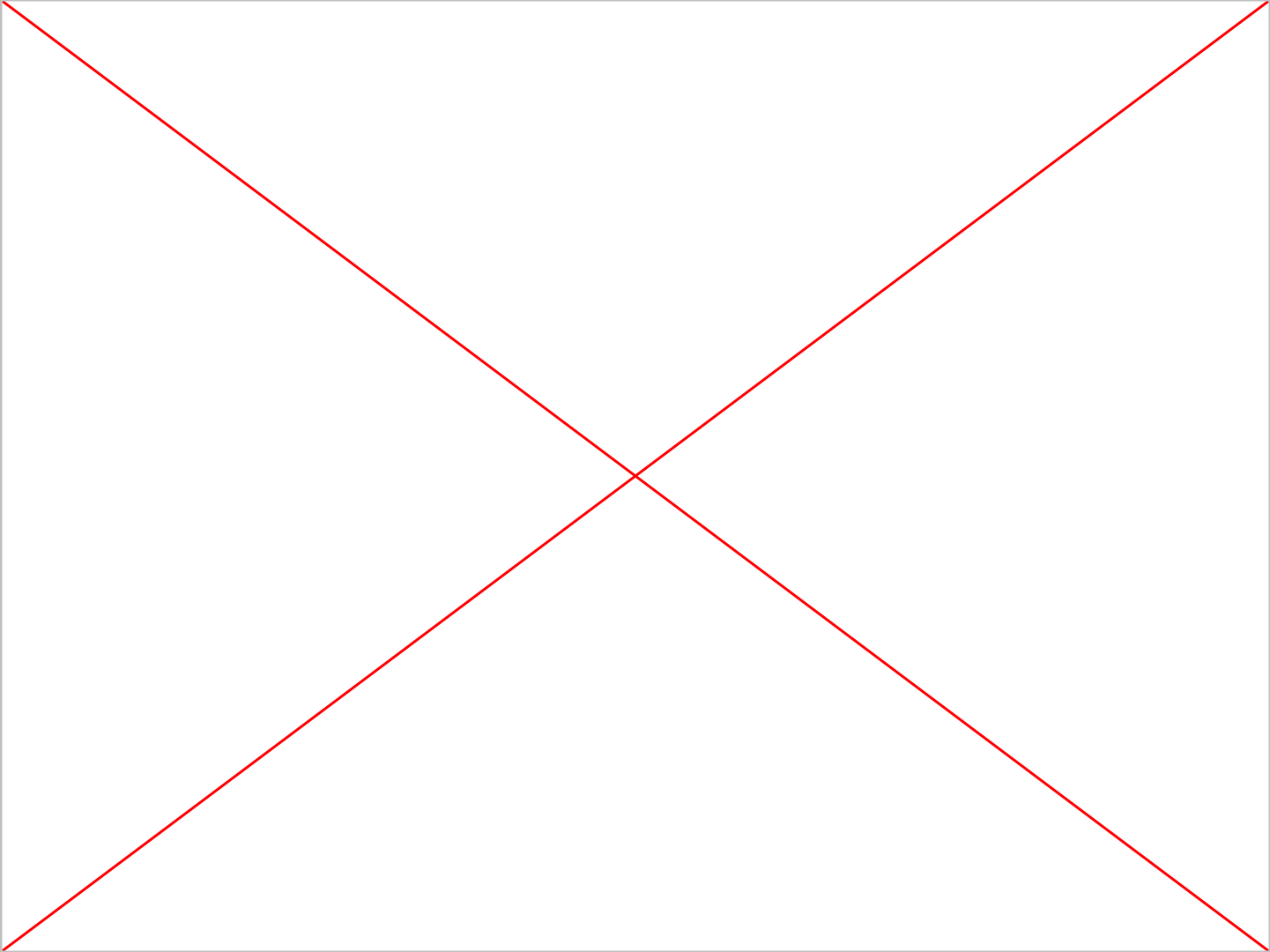


Fußball

# Wir stärken unsere Kompetenz im Bereich Laufsport durch hochwertige Partnerschaften

Anteil am Geschäft mit Laufschuhen in %





# Unsere B2C-Wachstumsstrategie basiert auf drei strategischen Säulen

## MULTI-MARKEN PLATTFORM

Differenzierung durch Qualität



Lifestyle Expansion



Inspiration & Unterhaltung



# Herausforderungen für Kund\*innen beim Online-Shopping

“ Ich bin überfordert mit Informationen und Auswahl beim Online-Shopping.

**Bedürfnis nach relevanten Informationen**

“ Mir fehlt Beratung und Personalisierung.

**Bedürfnis nach Personalisierung**

“ Das Online-Shopping ist zu langweilig und wenig unterhaltsam. Mir fehlt die Inspiration.

**Bedürfnis nach Inspiration**

# Stories auf Zalando verbinden hochwertige Produkte mit Storytelling

Seit August 2023

>500

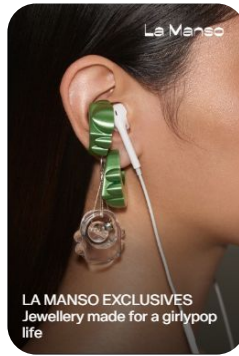
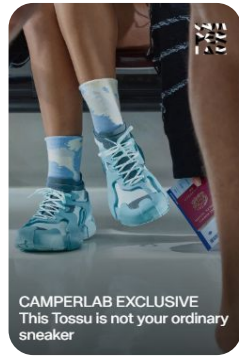
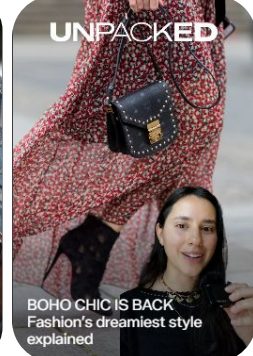
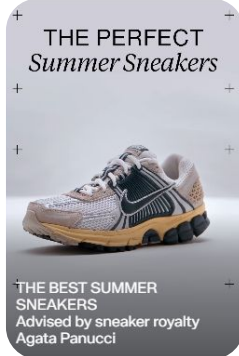
Stories veröffentlicht

>700

Featured Marken

>7.000

Featured Produkte





Wir entwickeln laufend neue, innovative Formate, um unsere Kund\*innen durch inspirierende Inhalte und KI-gestützte Erlebnisse zu begeistern

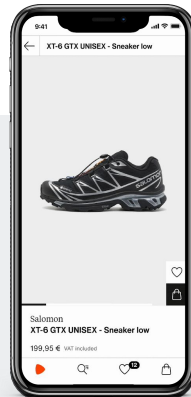
Neue Inhaltsquellen:  
Talentprofile



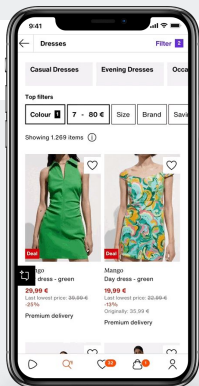
Neue Inhaltstypen:  
Live Shopping



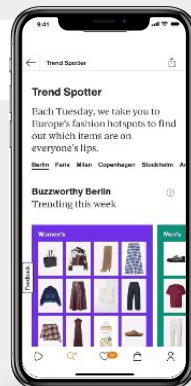
Neue Inhaltsformate:  
User Boards



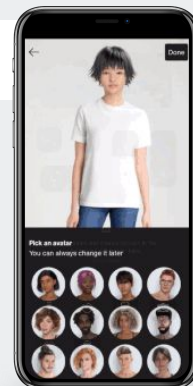
Zalando Assistant



Trendspotter



Outfit Builder







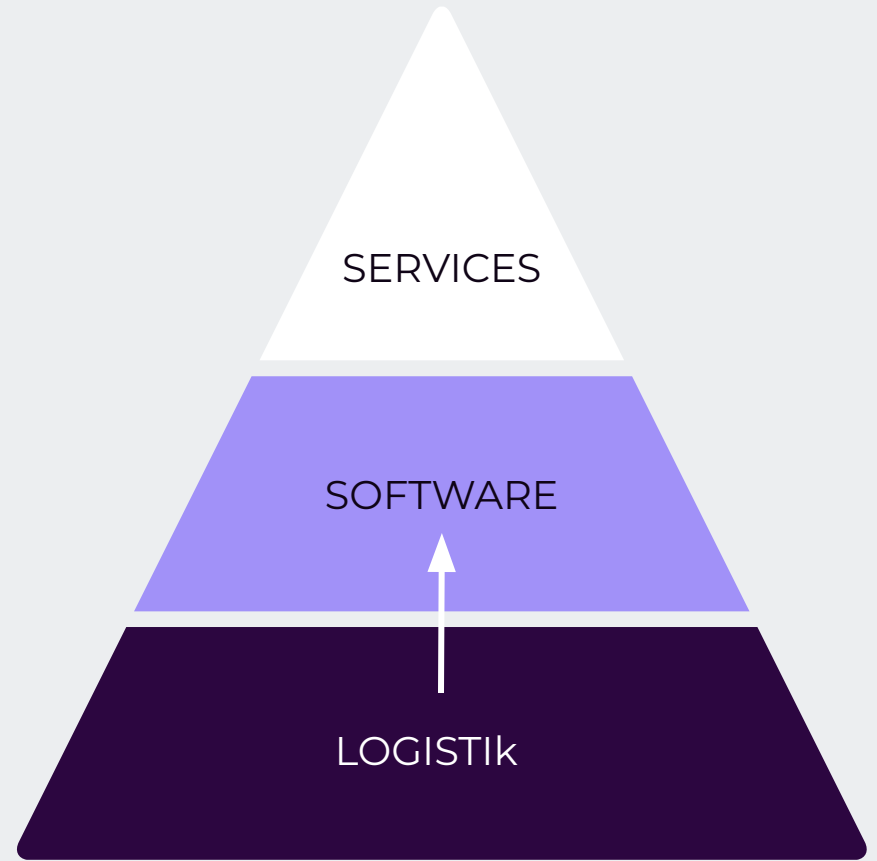
## **Firmenkundengeschäft – B2B:**

Das Betriebssystem, das europaweite

E-Commerce-Transaktionen auf Zalando ermöglicht – und darüber hinaus.

Drei Angebote  
Ein Betriebssystem.

# ZEOS



Um das Potenzial Europas voll auszuschöpfen, müssen Marken die Komplexität des grenzüberschreitenden elektronischen Handels überwinden

### Wachstumspotential

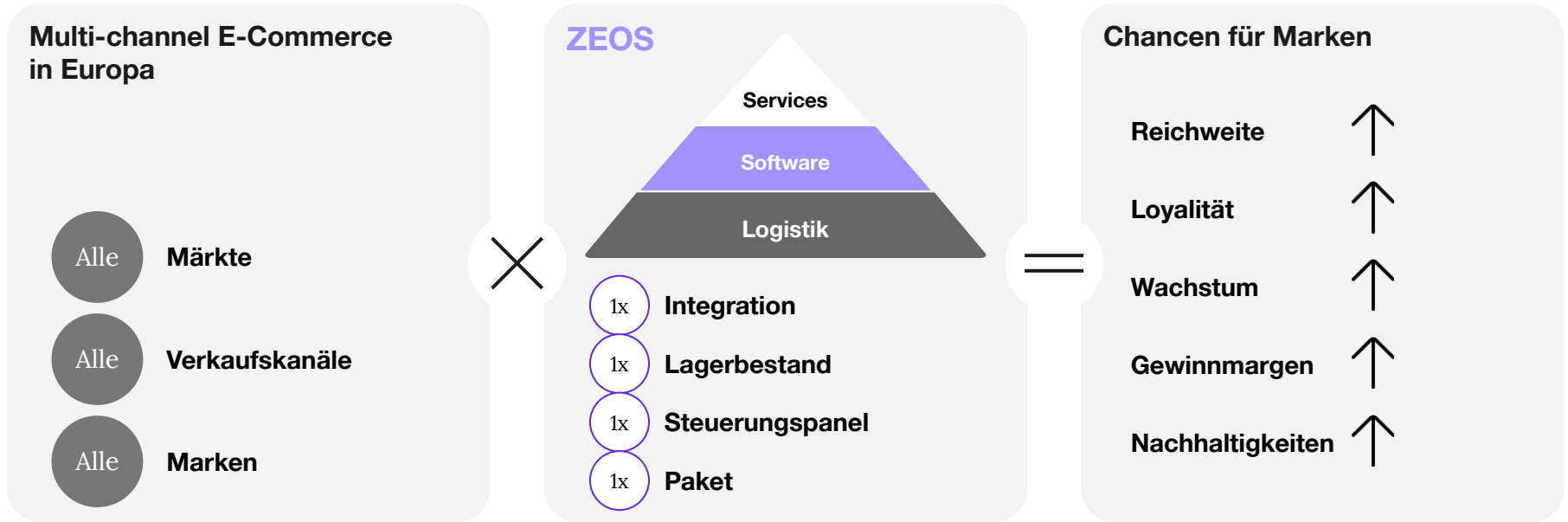
Mode- und  
Lifestyle Markt



### Herausforderung für Marken

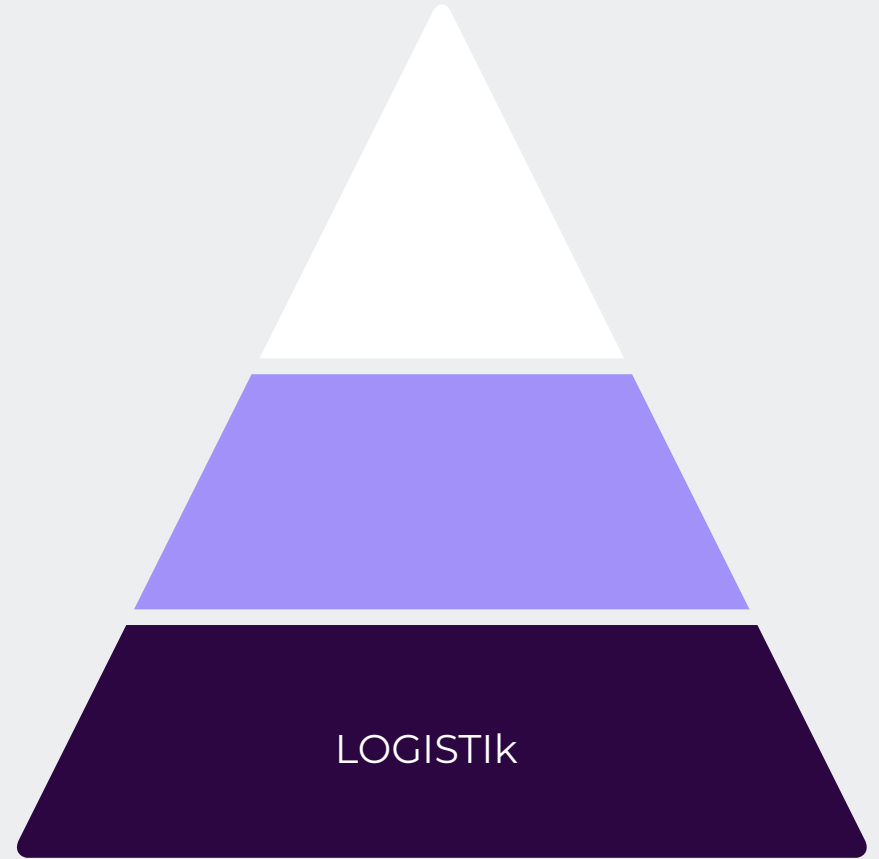
- ⚡ 40+ Märkte
- ⚡ 30+ Sprachen
- ⚡ 30 Währungen
- ⚡ Dutzende von Zahlungs-, Lieferungs & Retourenlösungen
- ⚡ Unterschiedliche Verkaufskanäle

Mit ZEOS entwickeln wir ein Betriebssystem, das es Marken ermöglicht, ihr gesamtes europäisches E-Commerce-Geschäft zu betreiben und zu skalieren



Drei Angebote.  
Ein Betriebssystem.

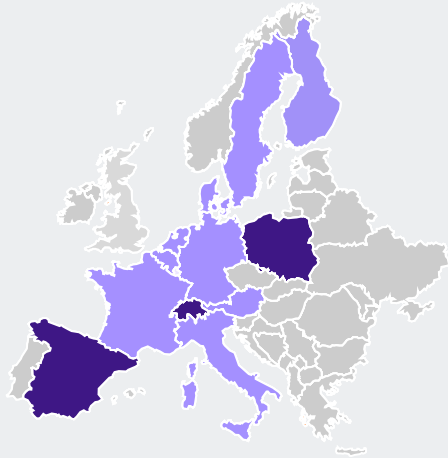
**ZEOS**



# Im Jahr 2024 haben wir bedeutende Fortschritte bei der Weiterentwicklung von ZEOS Logistik erzielt

Wir haben weitere Märkte eingeführt ...

12  
Märkte



... mehr Kanäle verbunden ...

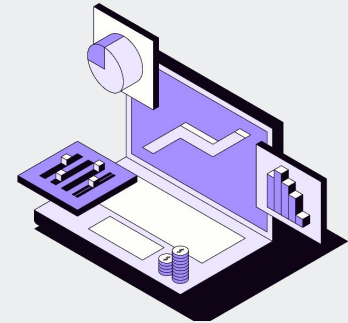
10  
Vertriebskanäle



... und Händlern mehr Kontrolle geben

1  
Steuerungspanel

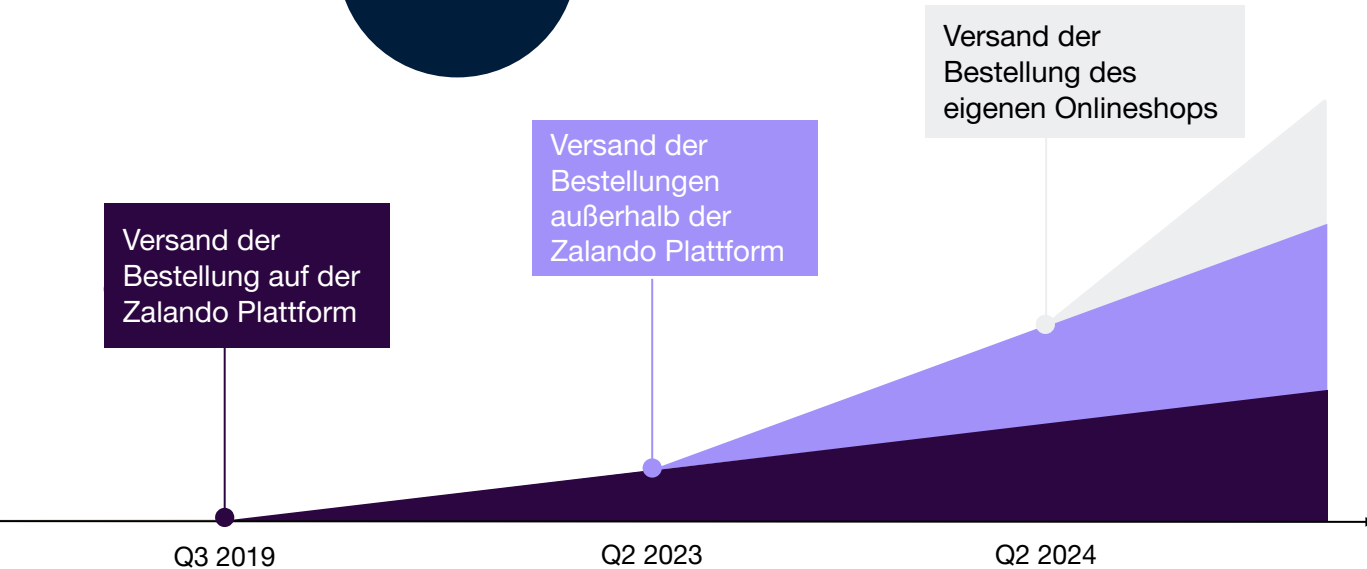
**ZEOS One**



# Die Entwicklung von Pepe Jeans zeigt das Wachstumspotenzial, das ZEOS Logistik erschließen kann

Verkaufte Artikel (illustrativ)

>9x<sup>1</sup>



**Pepe Jeans**  
LONDON

## Über Pepe Jeans:

- Pepe Jeans wurde 1973 gegründet und ist bekannt für seine **hochwertigen Denim-Jeans**, die eine Auswahl für Männer, Frauen und Kinder bieten.
- Es ist eine globale Marke mit einer Präsenz **in über 60 Ländern weltweit.**

<sup>1</sup> Gesamt verkaufte Artikel inklusive Einzelhandel, indiziertes Wachstum vs. Direktversand

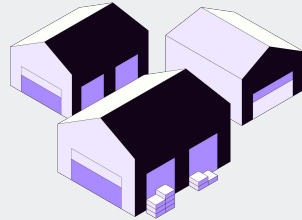
# Unsere neue Partnerschaft mit NEXT wird für mehr Wachstum sorgen und weitere Logistikinnovationen für alle Händler erschließen

## NEXT

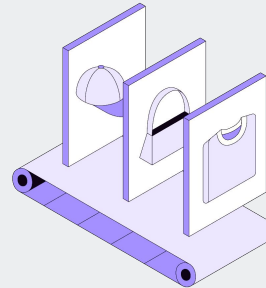
Über NEXT:

- NEXT ist ein in Großbritannien ansässiger Omnichannel-Einzelhändler, der **Mode, Wohnaccessoires und Beauty** anbietet
- Mit einem Gesamtumsatz von **5,8 Milliarden** britischen Pfund im Jahr 2024 ist NEXT ein **führender Einzelhändler in Großbritannien**

### Fortschrittliche Versandkapazitäten



### Onboarding & Bestandsmanagement

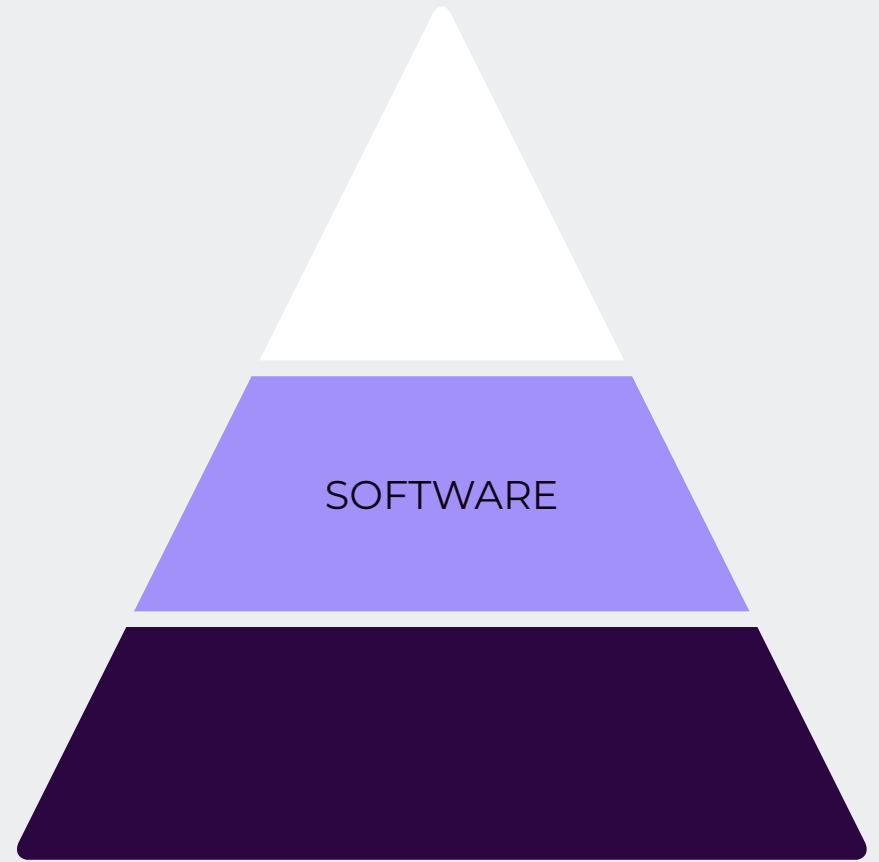


### Marktexpansion & erweiterte Dienstleistungen

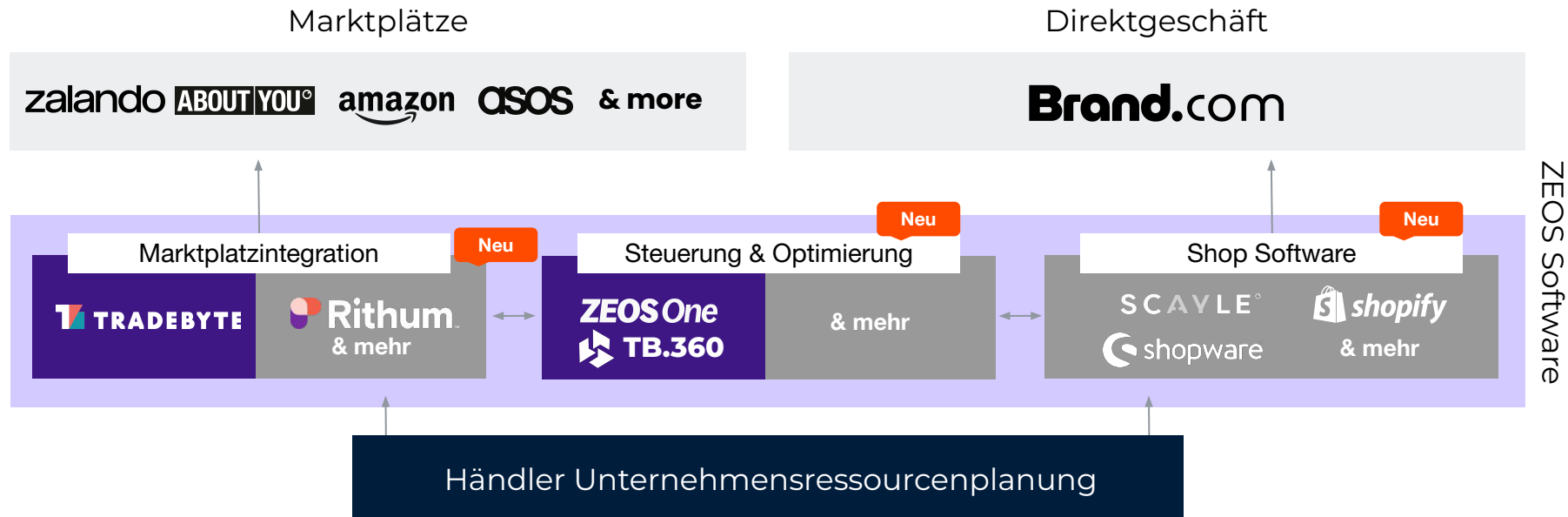


Drei Angebote  
Ein Betriebssystem.

# ZEOS



# Unser vollständig zusammensetzbares ZEOS Software-Ökosystem bietet Händlern eine ganzheitliche Lösung zur Förderung ihres digitalen Geschäfts



Im Jahr 2025 werden wir unser Software-Ökosystem weiter ausbauen und Händlern erweiterte Funktionalitäten bieten

Ausbau von  
Ökosystem-Partnerschaften



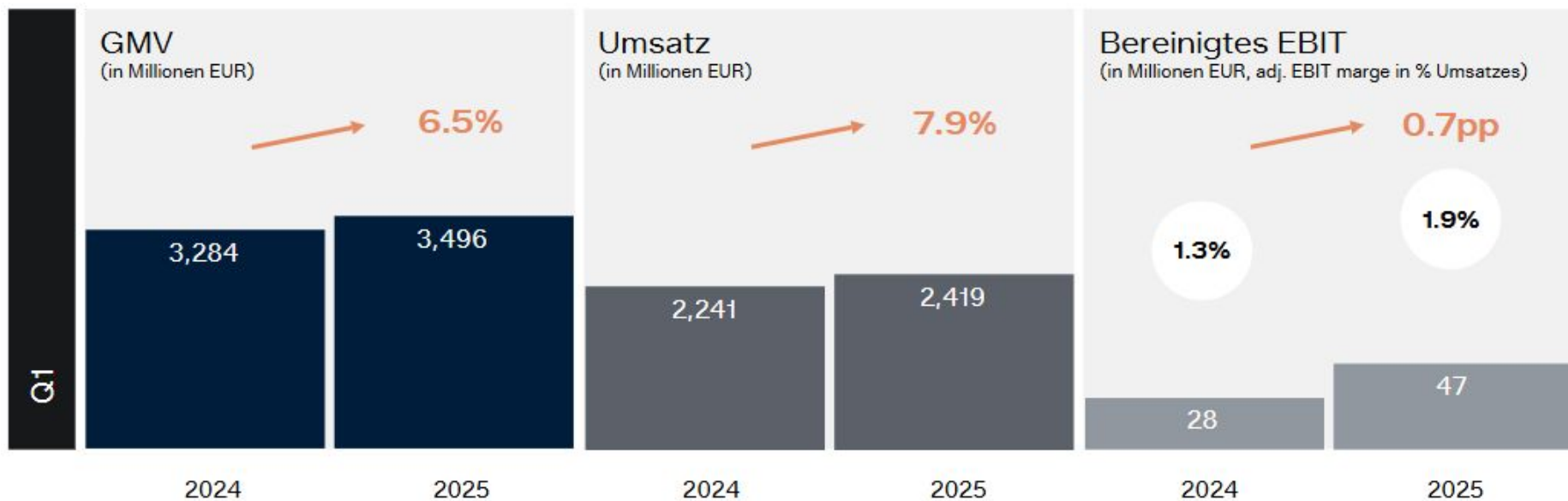
Verbesserung der Steuerungs- und  
Optimierungstools



# Erstes Quartal 2025 & Ausblick

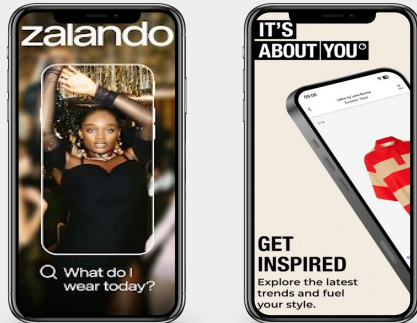


# Gelungener Start ins Jahr 2025



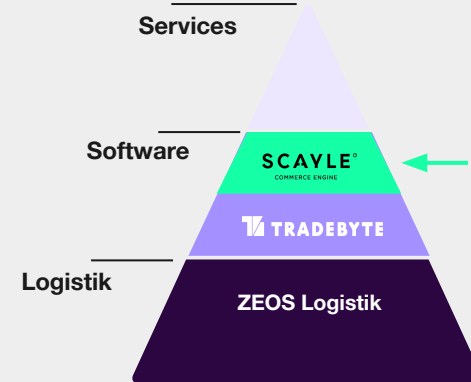
Die Übernahme von ABOUT YOU zählt auf unsere Ökosystem-Strategie ein und erschließt erhebliche Möglichkeiten zur Wertschöpfung

## B2C




**Zwei-Marken-Strategie**

## B2B



**Erweitertes B2B-Angebot für  
Markenpartner**



In Im Jahr 2025 werden wir uns darauf konzentrieren, das Wachstum zu beschleunigen und gleichzeitig die Profitabilität weiter zu verbessern sowie in zukünftiges Wachstum zu investieren

### Prognose für die Zalando Gruppe im Jahr 2025

Wachstum	Bruttowarenvolumen (GMV)	4% – 9%	Diese Prognose berücksichtigt keine Auswirkungen aus der erwarteten Konsolidierung von ABOUT YOU, da der Abschluss der Transaktion im Sommer 2025 erwartet wird
	Umsatz	4% – 9%	
Profitabilität	Bereinigtes <sup>1</sup> EBIT (in Millionen EUR)	530 – 590	

<sup>1</sup> Excludes equity-settled share-based payment expense ("SBC"), restructuring costs, significant non-operating one-time effects and acquisition-related expenses

# Zusammenfassung

1 Unsere Ökosystem-Strategie schreitet gut voran und wir haben im Jahr 2024 eine starke finanzielle Performance erzielt. Unsere langfristigen Chancen sind enorm.

2 Für 2025 haben wir spannende Pläne, unsere Strategie sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich weiter voranzutreiben. Die geplante Übernahme von ABOUT YOU passt perfekt zu unserer Strategie.

3 Wir wollen unser Wachstum weiter beschleunigen und erreichen eine attraktive finanzielle Aufstellung in großem Maßstab.

