

Hauptversammlung

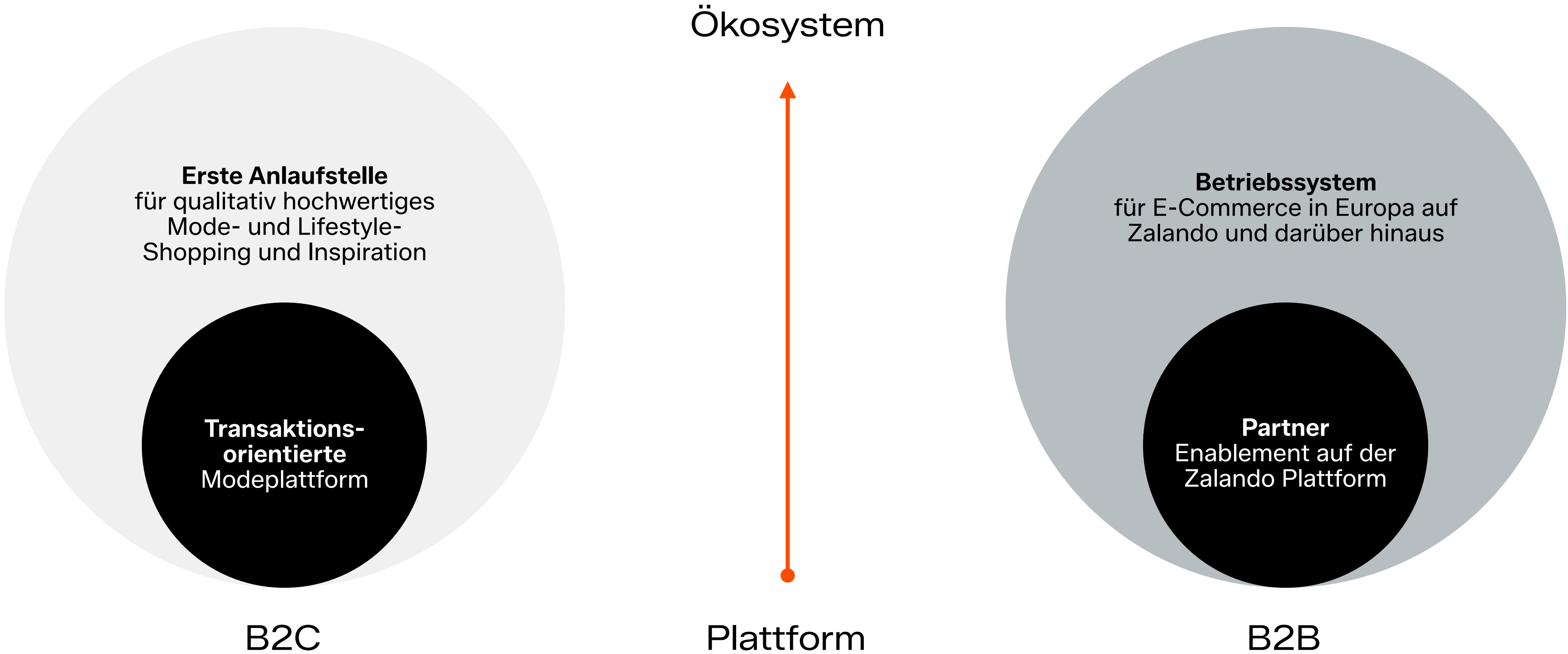
Redner:

Robert Gentz, Co-CEO
David Schröder, Co-CEO

20
25

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

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



Wir haben unsere Profitabilitätsziele in 2024 erreicht
und sind wieder auf einem Wachstumskurs



51,8 Mio.
aktive
Kund*innen

Zalando Gruppe

Jahresergebnis 2024

Bruttowarenvolumen
(GMV)

15,3
Mrd. EUR +4,5 %

Umsatz

10,6
Mrd. EUR +4,2 %

Bereinigtes¹ EBIT

511
Mio. EUR 4,8 % EBIT-Marge

¹ Ohne Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ("SBC"), Restrukturisierungskosten, nicht-operative Einmaleffekte und akquisitionsbedingte Aufwendungen

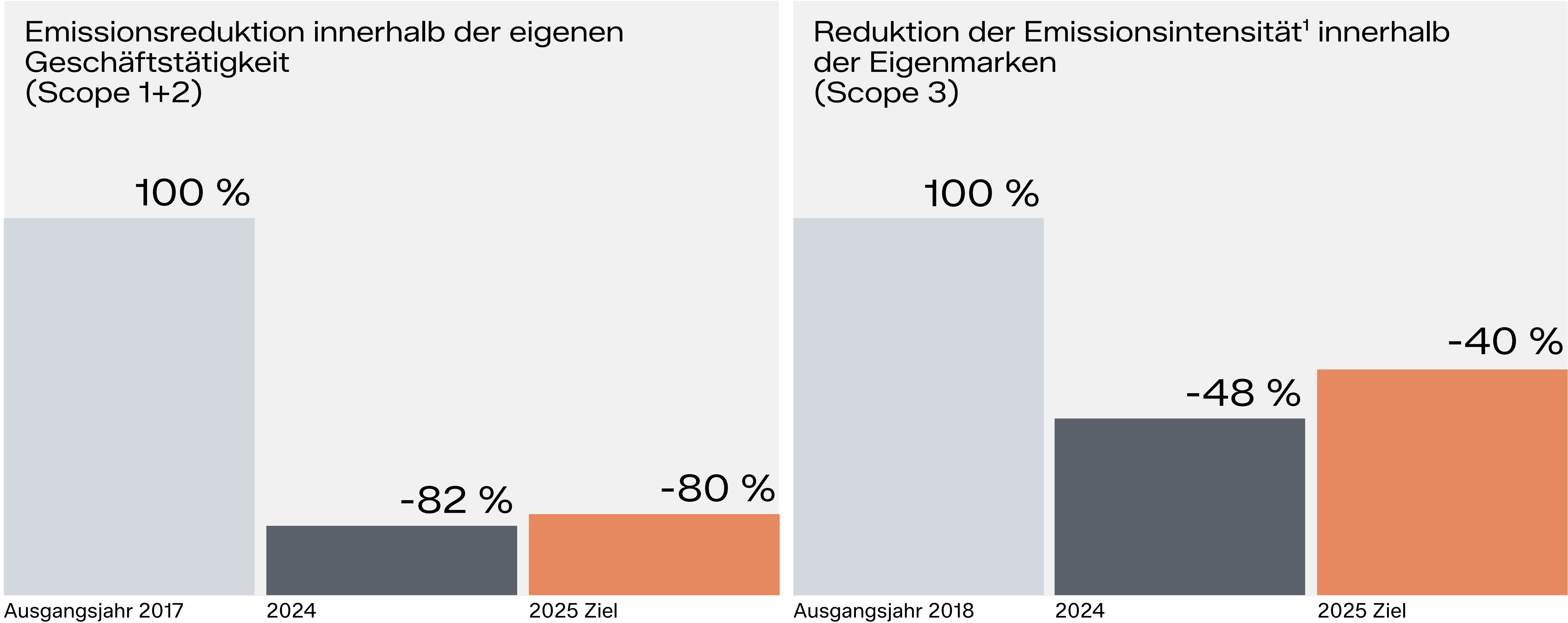
Unser Aktienkurs zeigte im Jahr 2024 eine positive Entwicklung



1. Januar 2024 – 31. Dezember 2024



Auf unserem Weg zu Netto-Null haben wir unsere Emissionen verringert



¹ Pro Mio. EUR an Bruttogewinn



Im B2C-Bereich setzt wir auf Qualität
als Differenzierungsmerkmal, weiten
unser Lifestyle-Angebot aus und
machen das Einkaufserlebnis
inspirierender und unterhaltsamer

Unser B2C-Geschäft hat drei Wachstumstreiber



Inspiration & Unterhaltung



Differenzierung durch Qualität

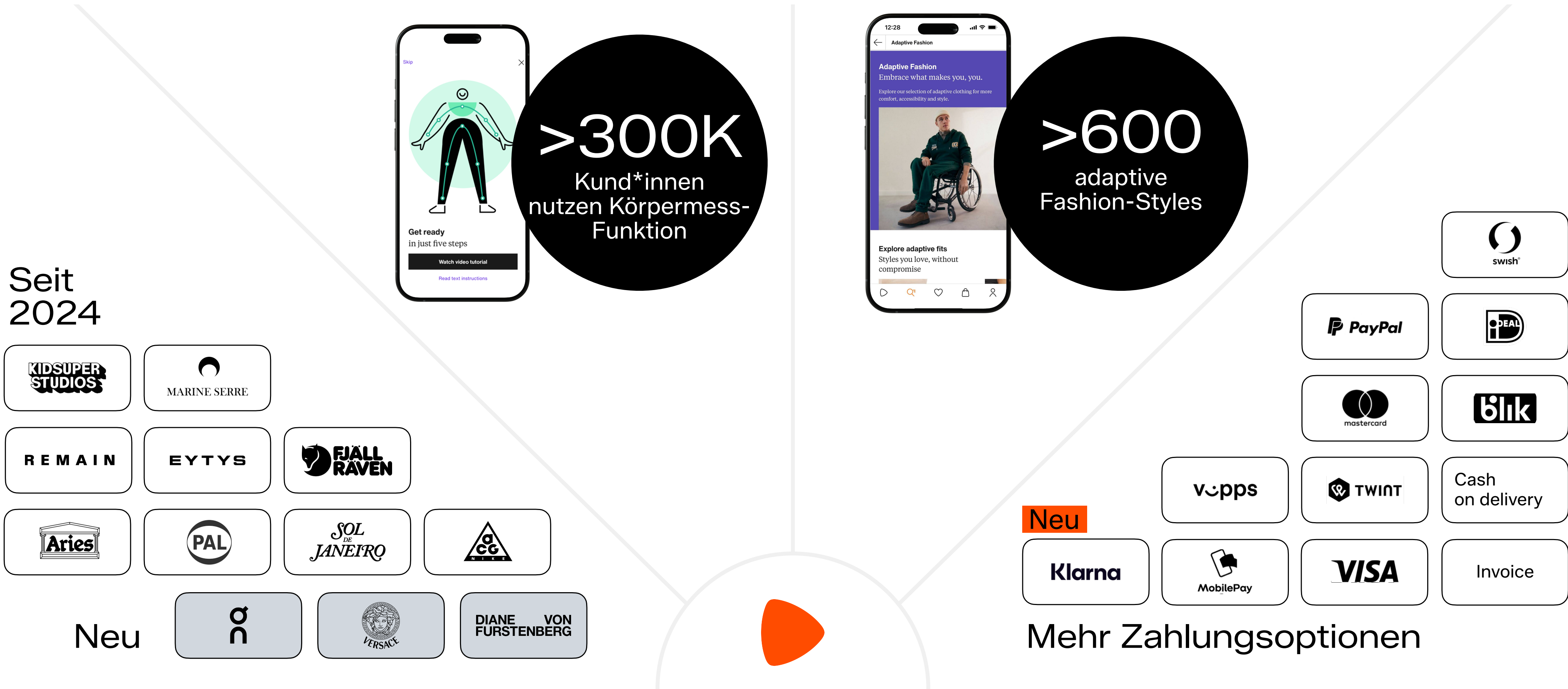


Lifestyle Expansion

Multi-Marken Plattform

Wir setzen weiterhin auf höchste Qualität
in allem, was wir tun

Vertrauenswürdige europäische Marke



Zalando entwickelt sein Plus-Programm weiter, um treue Kund*innen zu belohnen



Wechsel von Zalando Plus von einem Abonnement zu einem punktebasierten Bonusprogramm

Plus ★ Shine

Plus ★★ Star

Plus ★★★ Superstar

Level 1

Exklusive Gutscheine und spezielle Angebote

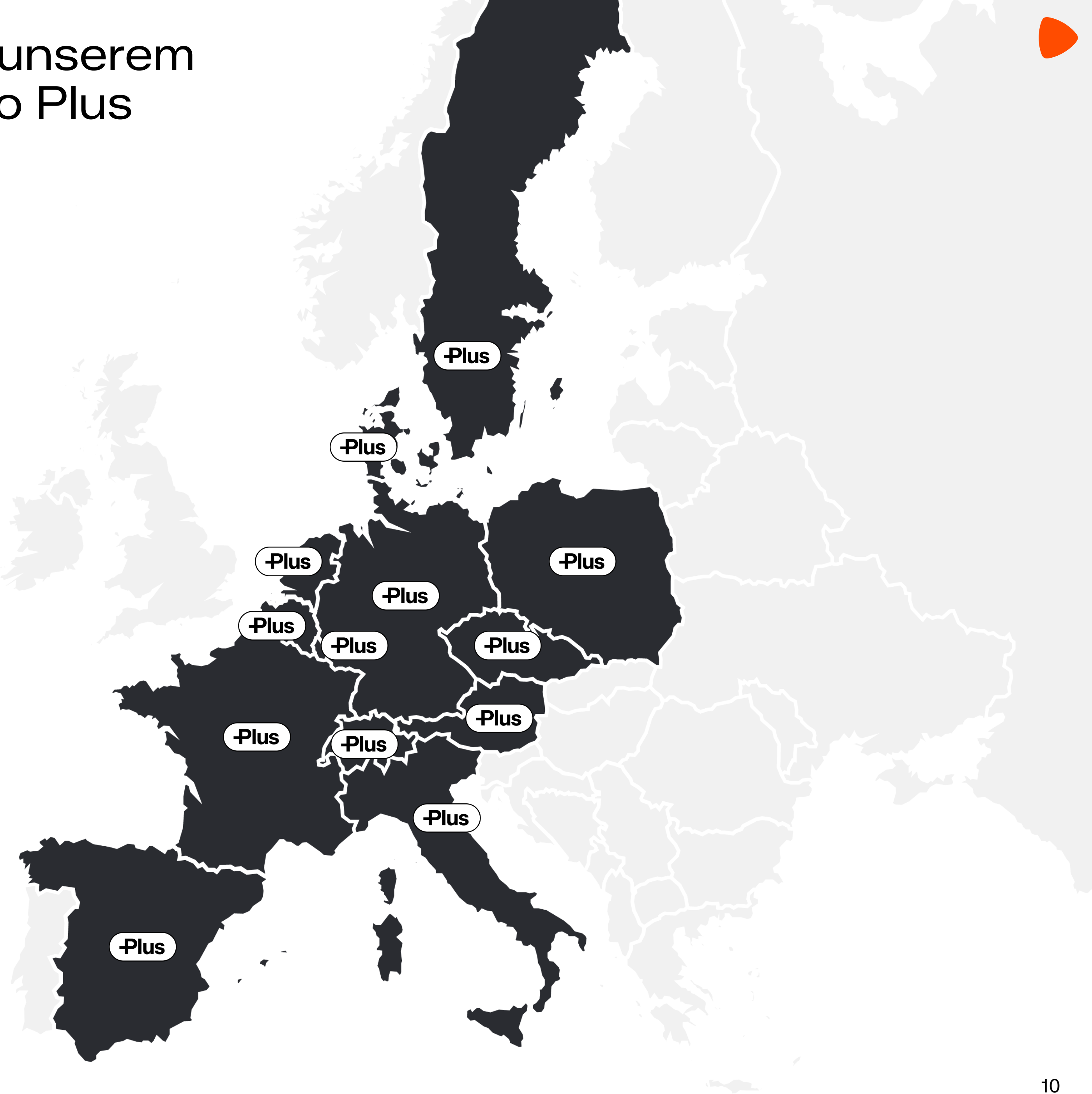
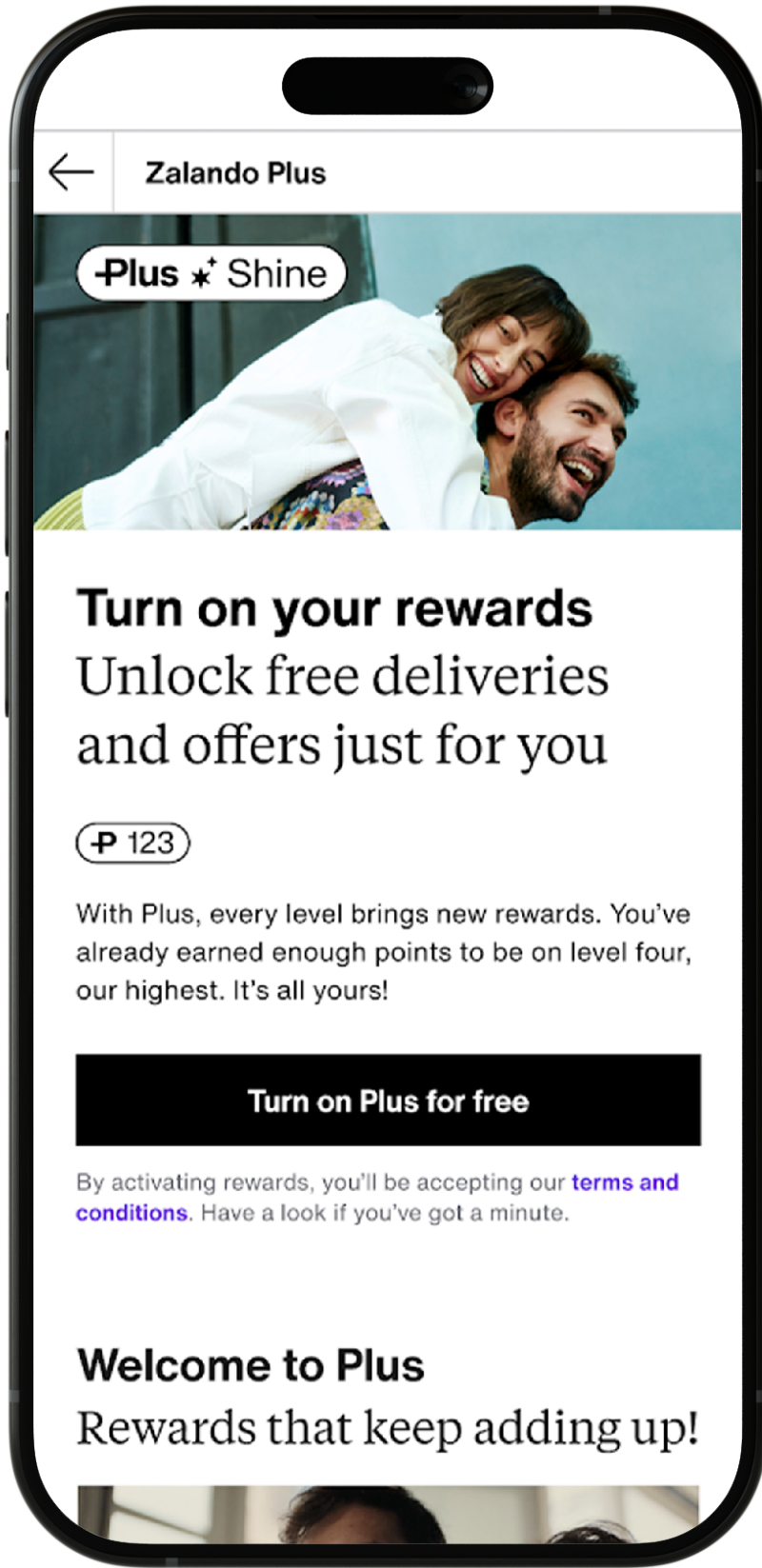
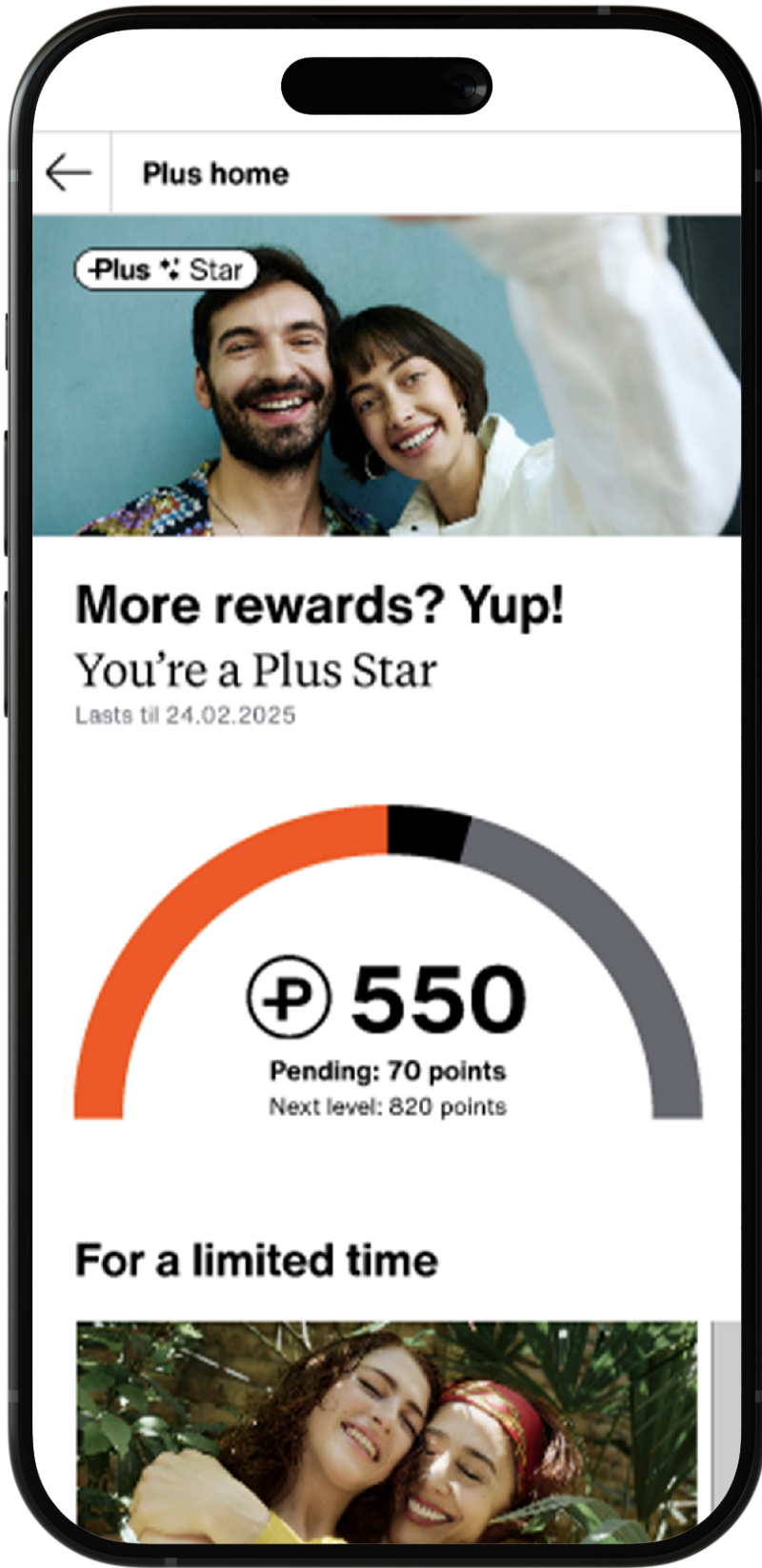
Level 2

- Kostenlose Premium-Lieferung 4 pro Jahr
- Premium-Kundenservice
- Exklusiver Zugang zu Lounge Kampagnen

Level 3

- Priority Access für Neuheiten
- Einladungen zu exklusiven Events
- Kostenlose Premium-Lieferung Unbegrenzt
- Premium-Kundenservice
- Exklusiver Zugang zu Lounge Kampagnen

Stärkung der Kund*innenbindung mit unserem verbesserten Bonusprogramm Zalando Plus



Unser B2C-Geschäft hat drei Wachstumstreiber



Differenzierung durch Qualität



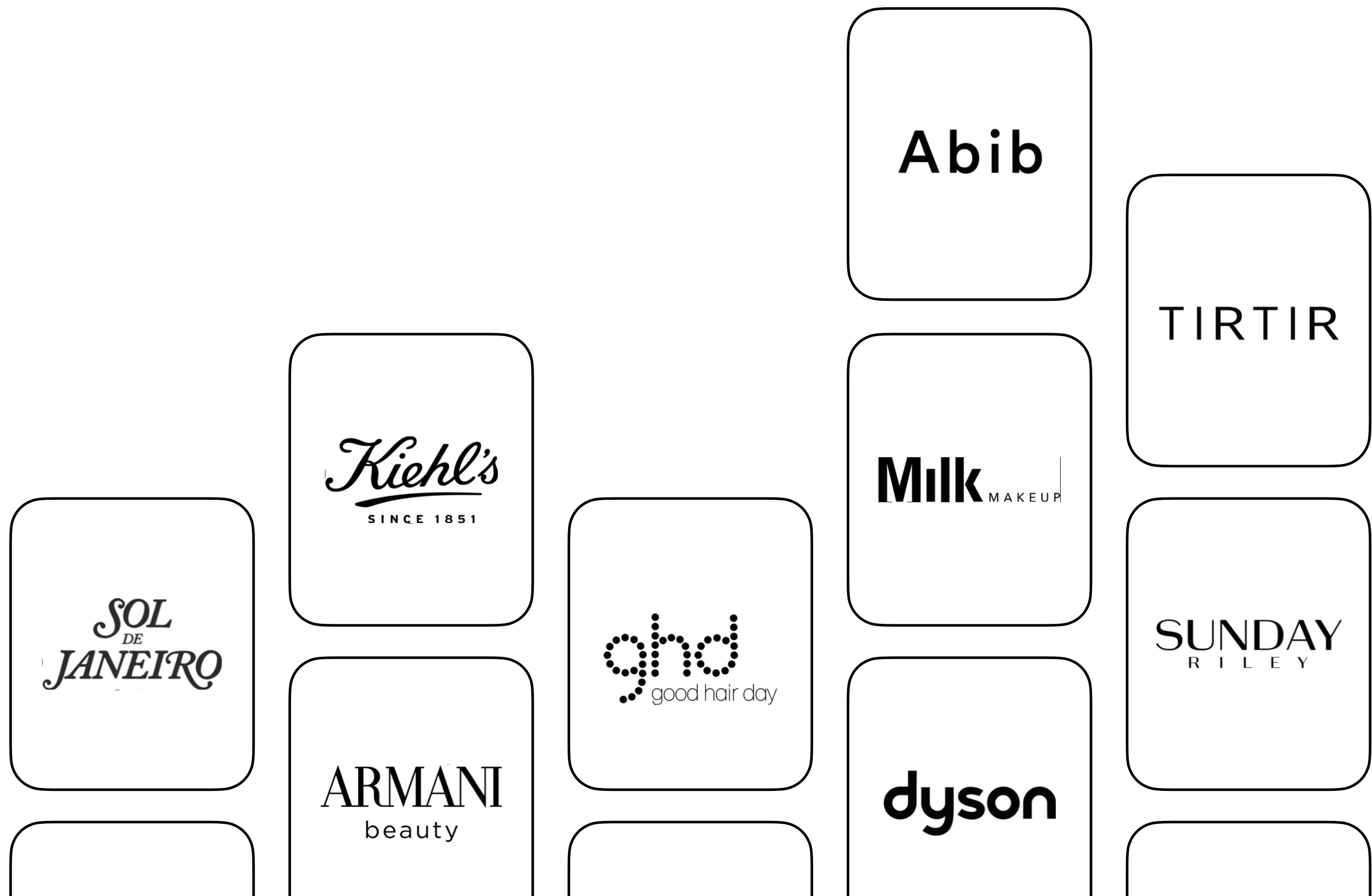
Lifestyle Expansion



Inspiration & Unterhaltung

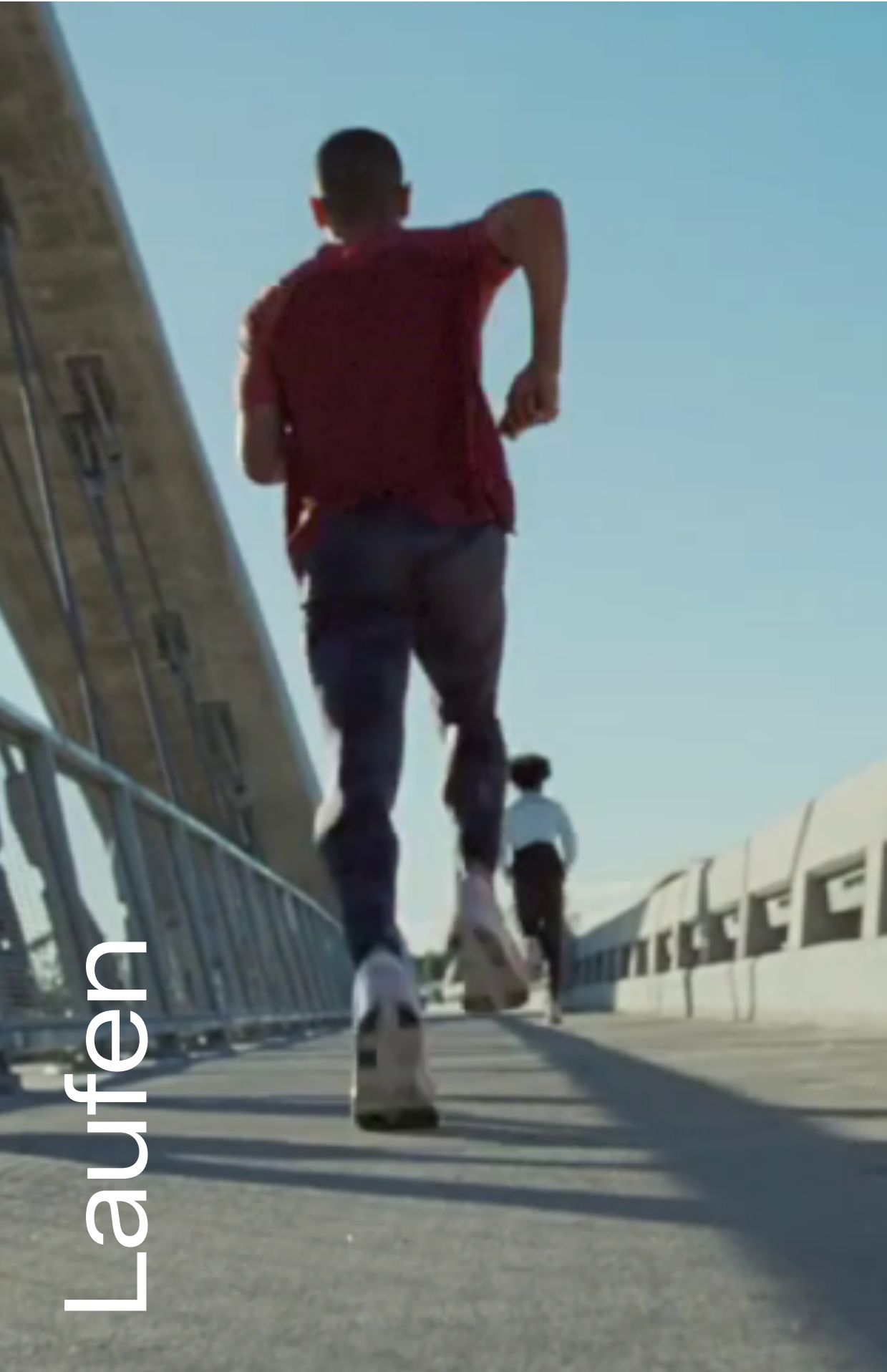
Multi-Marken Plattform

Unser Beauty-Angebot
wächst stark – dank kontinuierlicher
Sortimentserweiterung





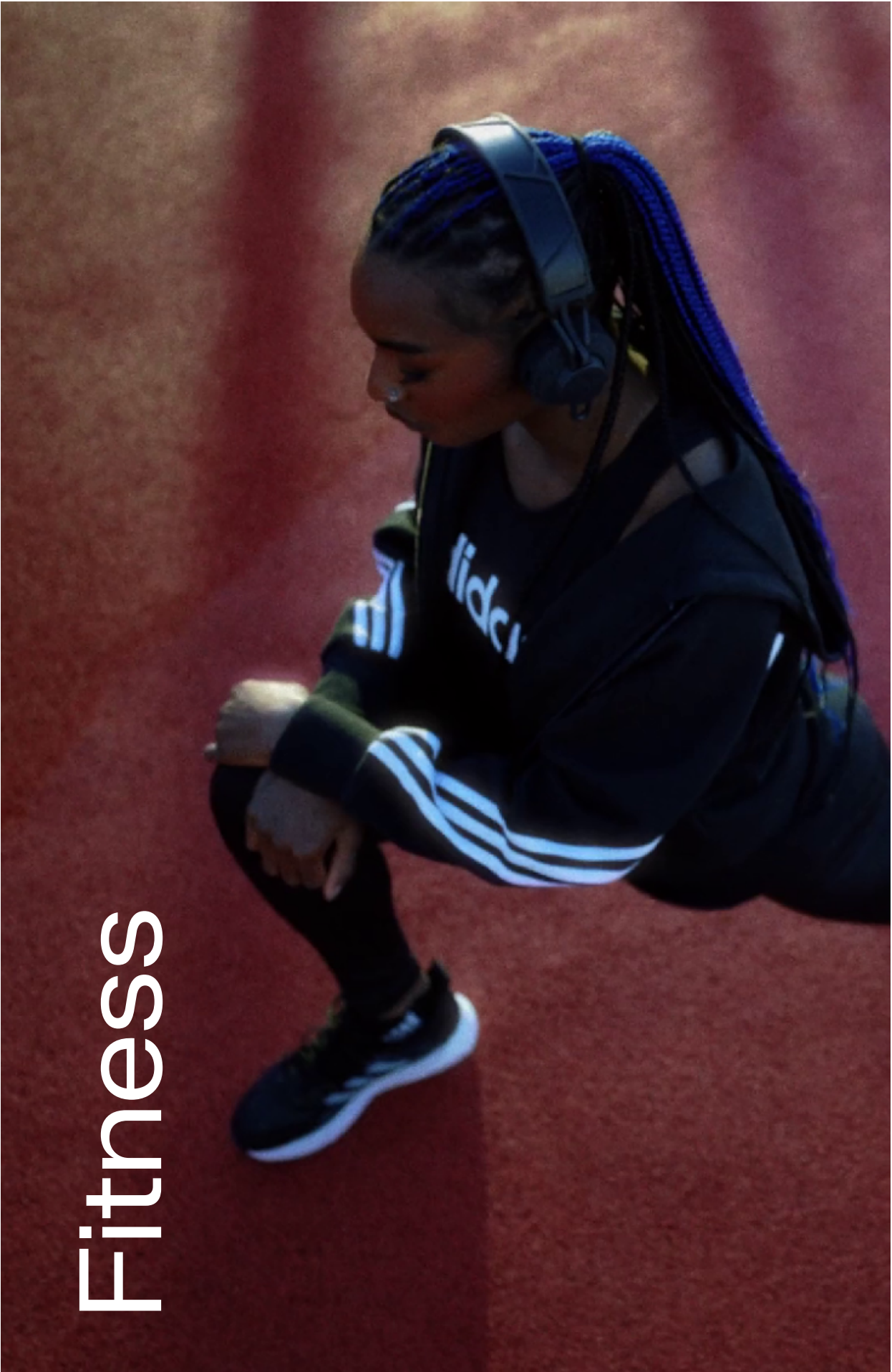
Wir stärken unsere Sportkompetenzen in beliebten Sportkategorien – mit Erlebnissen, die auf die Bedürfnisse unserer Kund*innen zugeschnitten sind



Laufen



Outdoor



Fitness



Fußball

Unser B2C-Geschäft hat drei Wachstumstreiber



Lifestyle
Expansion



Inspiration &
Unterhaltung



Differenzierung
durch Qualität

Multi-Marken Plattform

Stories auf Zalando verbinden hochwertige Produkte mit Storytelling und Style-Ideen

Seit August 2023

>500

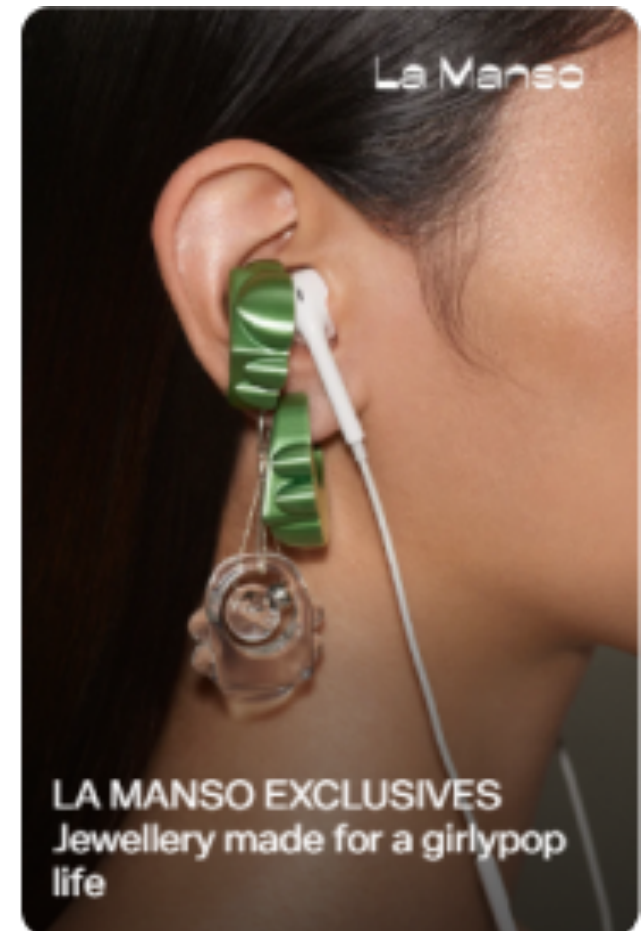
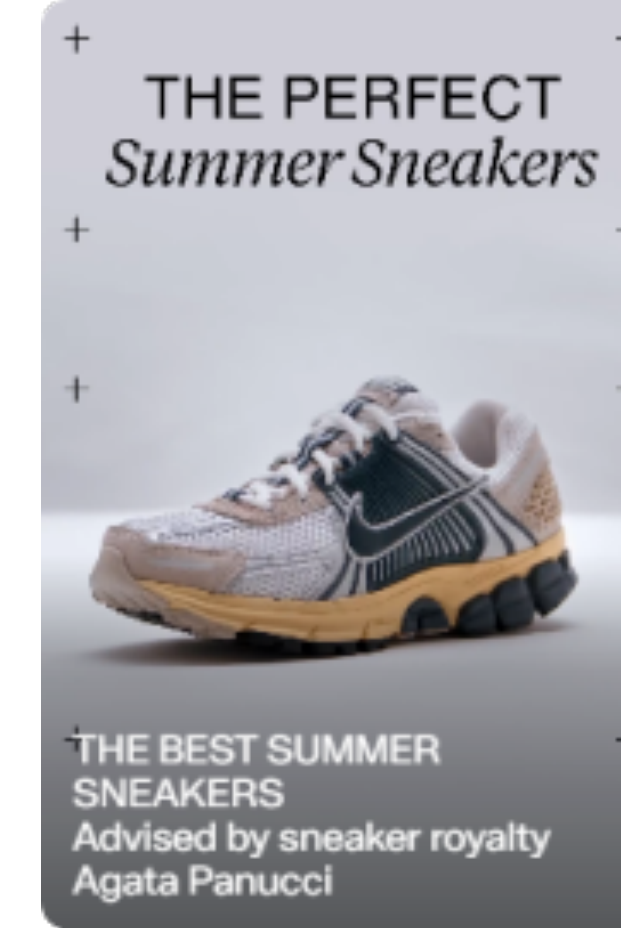
Stories veröffentlicht

>700

Featured Marken

>7000

Featured Produkte

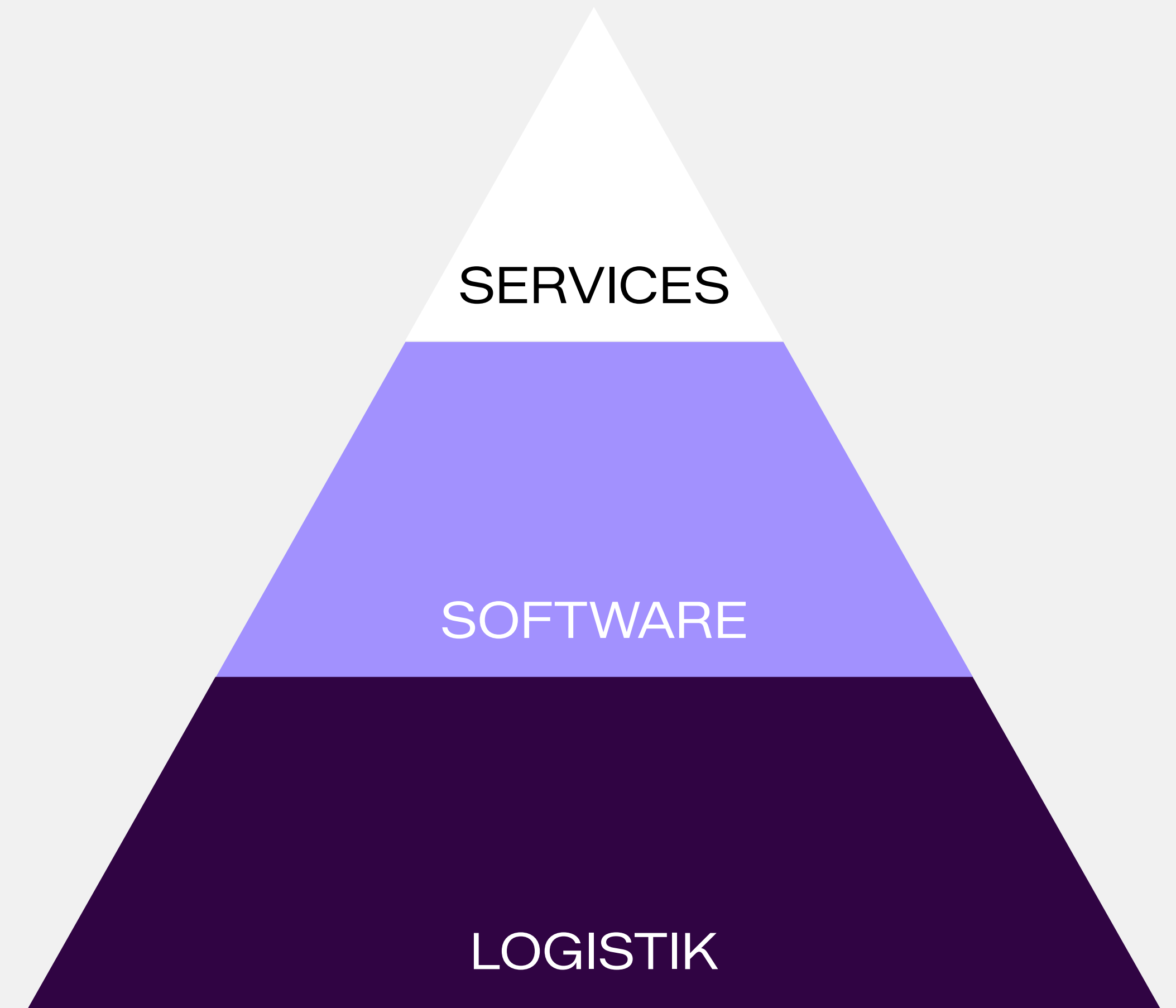




In unserem B2B-Geschäft
konzentrieren wir uns darauf, unser
Zalando E-Commerce- Betriebssystem
(ZEOS) aufzubauen und zu skalieren

Drei Angebote.
Ein Betriebssystem.

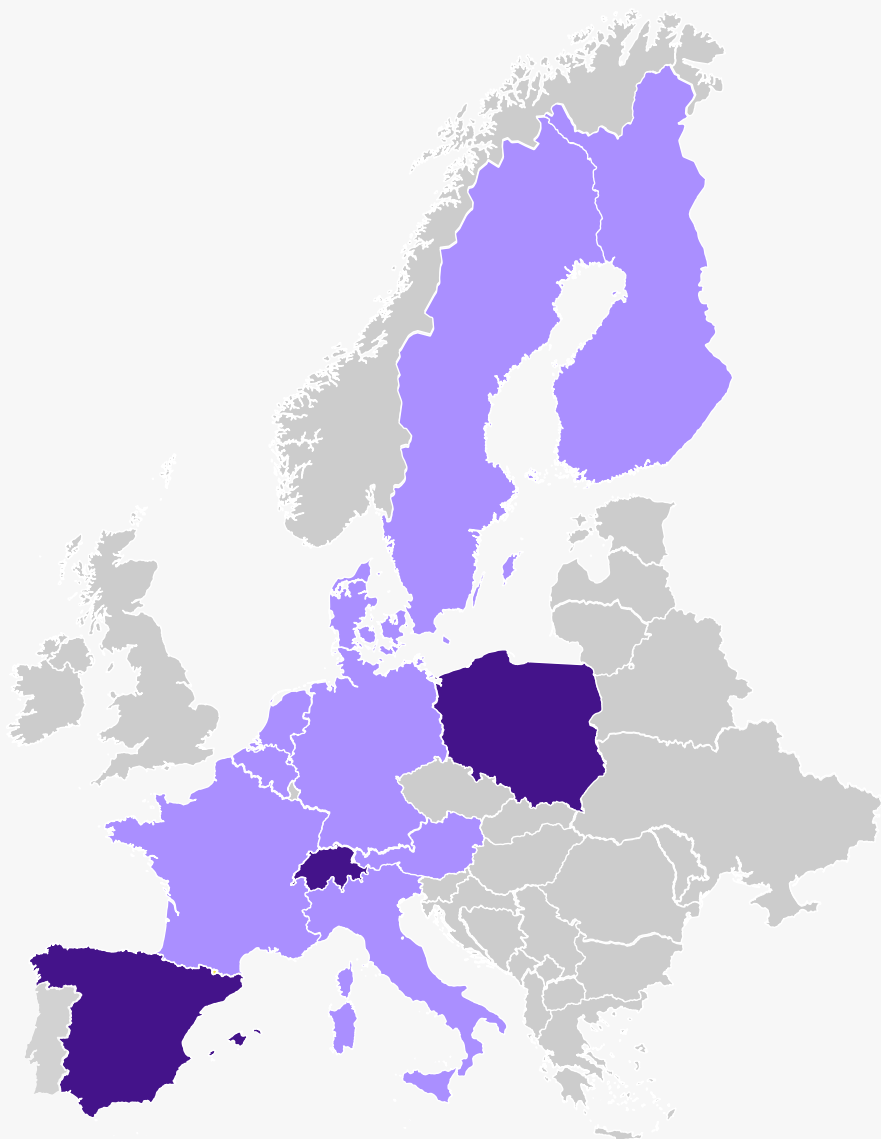
ZEOS



Große Fortschritte bei der Weiterentwicklung von ZEOS Logistik im Jahr 2024

Wir haben weitere Märkte erschlossen ...

12
Märkte



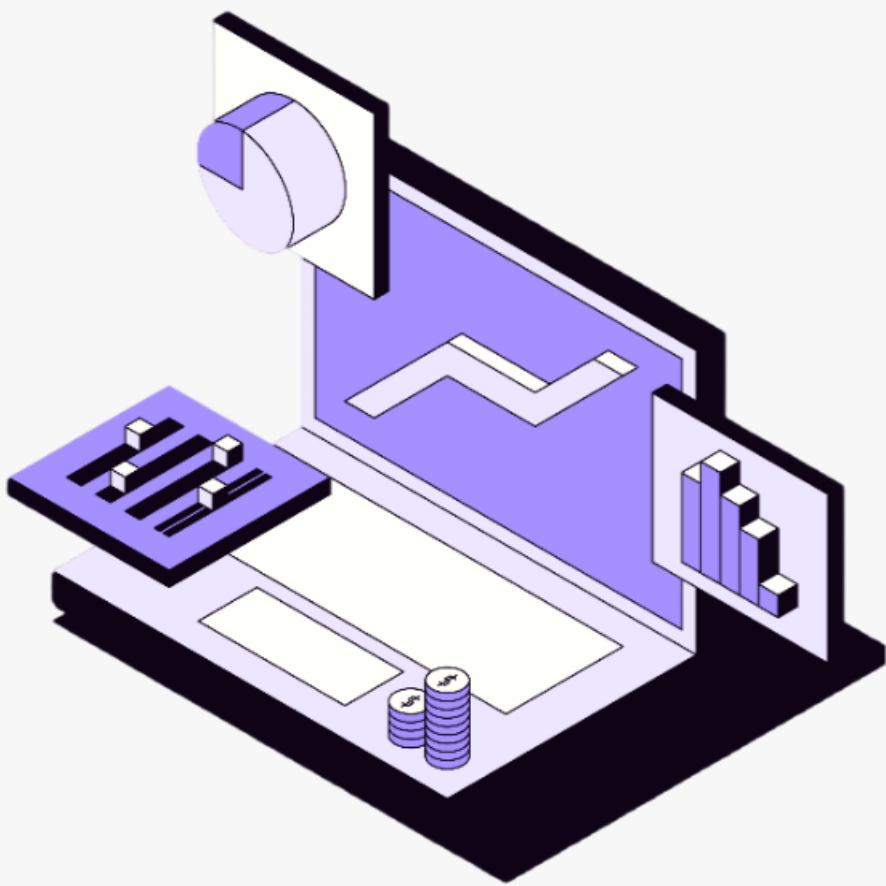
... weitere Kanäle angebunden ...

13
Vertriebskanäle



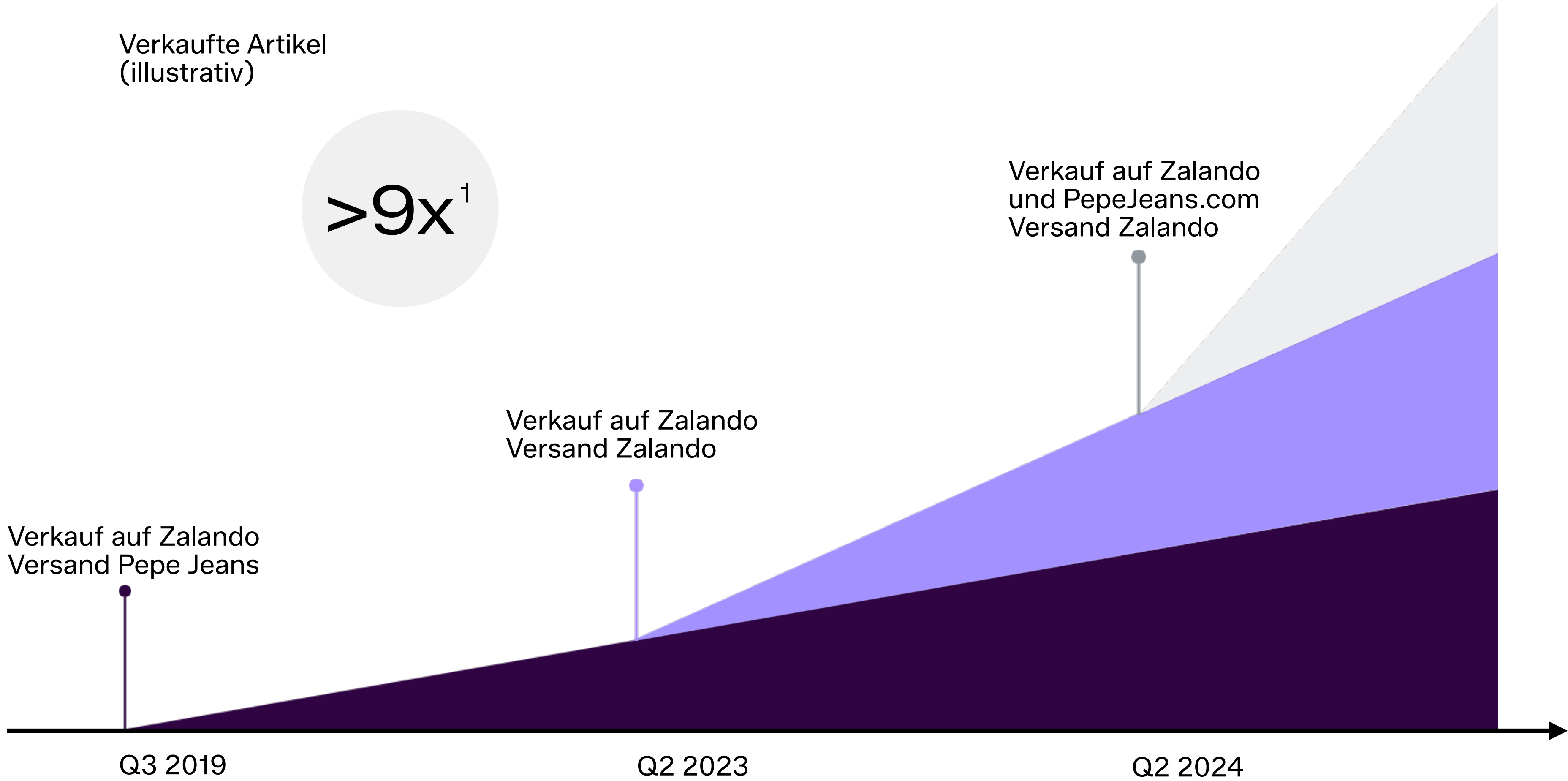
... und Händlern mehr Kontrolle gegeben

1
Steuerungscockpit



ZEOS One

Die Entwicklung von Pepe Jeans zeigt das Wachstumspotenzial, das ZEOS Logistik für unsere Partner erschließen kann



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.**

¹ Gesamt verkaufte Artikel inklusive Einzelhandel, indexiertes Wachstum vs. Direktversand



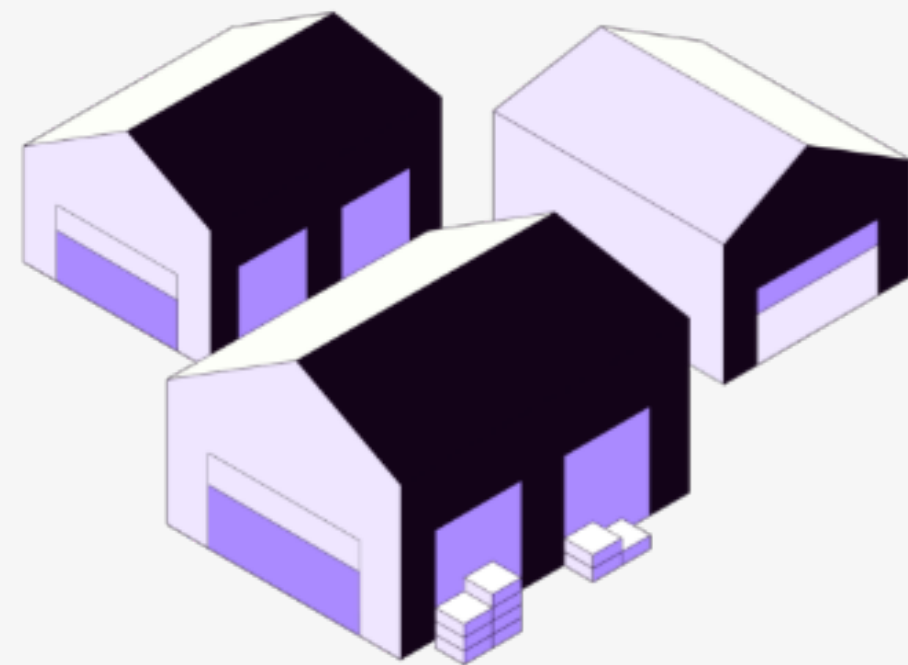
Unsere Partnerschaft mit NEXT wird das Wachstum von ZEOS vorantreiben und weitere Logistikinnovationen für alle Händler ermöglichen

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**, der sein internationales Geschäft deutlich ausbaut.

Fortgeschrittene Fulfilment Fähigkeiten



Onboarding & Bestandsmanagement



Marktexpansion & erweiterte Dienstleistungen





Ausblick

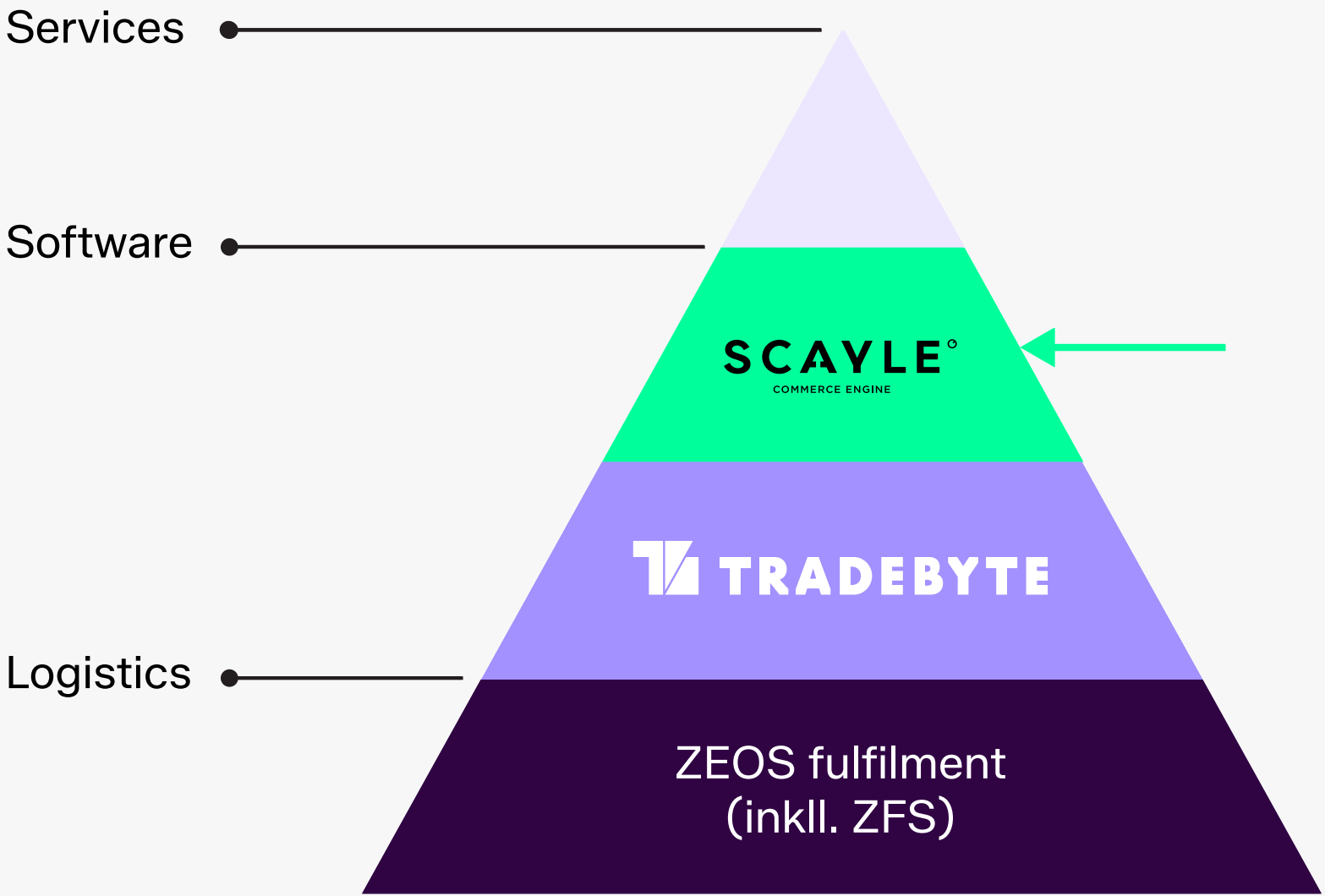
Mit der geplanten Akquisition von ABOUT YOU bündeln wir unsere Kräfte, um gemeinsam den europäischen Mode- und Lifestyle-E-Commerce zu gestalten und Wertschöpfungspotenziale zu heben

B2C



Erste Anlaufstelle und Zwei-Marken-Strategie

B2B



Marken den E-Commerce über alle Vertriebskanäle ermöglichen

In 2025 legen wir den Fokus auf die Beschleunigung des Wachstums, Steigerung der Profitabilität und strategische Investitionen in unsere Zukunft



Prognose 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 ¹ EBIT (in Mio. EUR)	530–590	

¹ Ohne Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ("SBC"), Restrukturisierungskosten, nicht-operative Einmaleffekte und akquisitionsbedingte Aufwendungen

Zalando beschleunigt Wachstum und steigert Profitabilität im ersten Quartal 2025



	Zalando Gruppe	Q1 2025
Wachstum	Bruttowarenvolumen (GMV)	3,5 Mrd. EUR +6,5 %
	Umsatz	2,4 Mrd. EUR +7,9 %
Profitabilität	Bereinigtes ¹ EBIT	47 Mio. EUR 1,9 % EBIT-Marge

¹ Ohne Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ("SBC"), Restrukturisierungskosten, nicht-operative Einmaleffekte und akquisitionsbedingte Aufwendungen

Key takeaways

1

Die Umsetzung unserer Ökosystem-Strategie läuft erfolgreich, und haben ein starkes finanzielles Ergebnis im Jahr 2024 erzielt.

2

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

3

Unsere langfristigen Wachstumschancen sind enorm. Wir wollen unser Wachstum weiter beschleunigen und damit ein attraktives Finanzprofil schaffen.

Disclaimer



Bestimmte Aussagen in dieser Mitteilung können zukunftsgerichtete Aussagen enthalten. Diese Aussagen basieren auf Annahmen, die zum Zeitpunkt ihrer Abgabe als angemessen erachtet wurden, und unterliegen erheblichen Risiken und Unsicherheiten.

Sie sollten sich nicht auf diese zukunftsgerichteten Aussagen als Vorhersagen zukünftiger Ereignisse verlassen, und wir übernehmen keine Verpflichtung, diese Aussagen zu aktualisieren oder zu revidieren.

Unsere tatsächlichen Ergebnisse können aufgrund einer Reihe von Faktoren, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Risiken aus makroökonomischen Entwicklungen, externem Betrug, ineffizienten Prozessen in Fulfillment-Centern, ungenauen Personal- und Kapazitätsprognosen für Fulfillment-Center, gefährlichen Materialien/Bedingungen in der Produktion in Bezug auf Eigenmarken, mangelnder Innovationsfähigkeit, unzureichender Datensicherheit, mangelnder Marktkenntnisse, Streikrisiken und Veränderungen des Wettbewerbsniveaus, erheblich von den in dieser Mitteilung genannten zukunftsgerichteten Aussagen abweichen.