

HALBJAHRESBERICHT
2018

2

ZALANDO AUF EINEN BLICK

Kennzahlen

	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Leistungsindikatoren Konzern				
Site-Visits (in Mio.)	734,3	595,2	1.447,8	1.212,8
Anteil der Site-Visits über mobile Endgeräte (in %)	78,4	69,7	77,5	69,3
Aktive Kunden (in Mio.)	24,6	21,2	24,6	21,2
Anzahl Bestellungen (in Mio.)	29,0	22,2	54,4	42,1
Durchschnittliche Bestellungen pro aktivem Kunden	4,2	3,7	4,2	3,7
Durchschnittliche Warenkorbgröße (in EUR)	60,4	64,5	60,3	63,8
Bereinigtes Marketingkostenverhältnis (in % der Umsatzerlöse)	6,4	7,3	6,6	8,3
Bereinigtes Fulfillmentkostenverhältnis (in % der Umsatzerlöse)	28,2	26,8	28,2	25,9
Ertragslage Konzern				
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	1.330,0	1.100,5	2.526,0	2.080,7
EBIT (in Mio. EUR)	87,3	76,3	72,1	91,2
EBIT (in % der Umsatzerlöse)	6,6	6,9	2,9	4,4
Bereinigtes EBIT (in Mio. EUR)	94,0	81,8	94,4	102,1
Bereinigtes EBIT (in % der Umsatzerlöse)	7,1	7,4	3,7	4,9
EBITDA (in Mio. EUR)	106,9	89,8	109,6	117,3
EBITDA (in % der Umsatzerlöse)	8,0	8,2	4,3	5,6
Bereinigtes EBITDA (in Mio. EUR)	113,6	95,3	131,9	128,2
Bereinigtes EBITDA (in % der Umsatzerlöse)	8,5	8,7	5,2	6,2
Vermögens- und Finanzlage Konzern				
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital) (in Mio. EUR)	16,1	-62,4*	16,1	-62,4*
Eigenkapitalquote (in % der Bilanzsumme)	51,1	51,6*	51,1	51,6*
Operativer Cashflow (in Mio. EUR)	80,7	79,1	4,7	62,4
Investiver Cashflow (in Mio. EUR)	-67,0	-51,5	-93,3	-58,9
Capex (in Mio. EUR)	-67,0	-52,1	-108,8	-130,0
Frei verfügbarer Cashflow (in Mio. EUR)	13,7	0,3	-108,5	-94,2
Liquide Mittel (in Mio. EUR)	874,7	975,1	874,7	975,1
Sonstige Kennzahlen				
Mitarbeiter (zum Bilanzstichtag)	15.612	15.091*	15.612	15.091*
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,21	0,19	0,15	0,21

pp = Prozentpunkte
*) Zum 31.12.2017

Konzern- Zwischenlagebericht_

1.1	5	Grundlagen des Konzerns
1.2	6	Wirtschaftsbericht
1.3	21	Nachtragsbericht
1.4	21	Risiko- und Chancenbericht
1.5	23	Prognosebericht

Konzern- Zwischenabschluss_

2.1	26	Konzern-Gesamtergebnisrechnung
2.2	28	Konzernbilanz
2.3	30	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
2.4	32	Konzern-Kapitalflussrechnung
2.5	34	Verkürzter Konzernanhang
2.6	49	Erklärung der gesetzlichen Vertreter
2.7	49	Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

Service_

3.1	52	Glossar
3.2	54	Grafiken- und Tabellenverzeichnis
3.3	55	Finanzkalender 2018
3.4	55	Impressum



**Konzern-
Zwischen-
lagebericht_**

1.1 Grundlagen des Konzerns

Die im Geschäftsbericht 2017 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zur Strategie und den Zielen des Konzerns, zur Forschung und Entwicklung sowie zum Thema Nachhaltigkeit im Zalando-Konzern sind zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Zwischenberichts nach wie vor zutreffend. Die Aussagen zum Managementsystem gelten weiterhin, mit Ausnahme der Aussagen zu den nachfolgend beschriebenen Konzernsegmenten.

Segmente des Konzerns

Die interne Steuerung der ZALANDO SE basiert auf einer absatzkanalbezogenen Perspektive. Bis zum Geschäftsjahresende 2017 hat der Vorstand den Hauptabsatzkanal Zalando-Onlineshop nach einer geografischen Unterteilung in DACH sowie Übriges Europa betrachtet. Alle weiteren Absatzkanäle wurden zusammengefasst im Segment Sonstige gezeigt, welches im Wesentlichen Umsätze der Zalando Lounge und der Outlet-Stores sowie Umsätze aus den neuen Plattforminitiativen und Verkäufen von Private-Label-Produkten außerhalb des Fashion Stores beinhaltet.

Zum 1. Januar 2018 hat die ZALANDO SE nunmehr ihre interne Steuerung und damit auch die Segmentberichterstattung geändert. Der Fokus liegt jetzt primär auf einer absatzkanalbezogenen Sichtweise anstatt auf den geografischen Regionen. Des Weiteren hat Zalando die Darstellung der an die verantwortliche Unternehmensinstanz gemäß IFRS 8 berichteten Informationen umgestellt. Erfolgte die Berichterstattung bisher auf Basis konsolidierter Werte, wird ab 1. Januar 2018 sowohl über die mit externen Geschäftspartnern erzielten Umsatzerlöse und Ergebnisse als auch die konzerninternen Transaktionen zwischen Segmenten von Zalando berichtet. Aufgrund dieser Änderung wird die Segmentberichterstattung um eine Überleitungsspalte ergänzt, um von den Werten der Geschäftssegmente (einschließlich interner und externer Transaktionen) auf die Werte des Konzerns (ausschließlich externe Transaktionen) überzuleiten.

Diese Umstellungen ermöglichen eine größere Eigenverantwortlichkeit und Entscheidungskompetenz der einzelnen Absatzkanäle. Auch in der neuen Struktur bleibt der Fashion Store (die Zalando-Onlineshops) unser Hauptabsatzkanal. Das Segment Offprice umfasst die Zalando Lounge, die Outlet Stores und das Überbestandsmanagement. „Alle sonstigen Segmente“ umfasst unser Private-Label-Angebot zLabels sowie verschiedene Emerging Businesses. Um die Kontinuität der Kapitalmarktberichterstattung sicherzustellen, wird Zalando jedoch die Ergebnisse innerhalb des Fashion Stores weiterhin in DACH und Übriges Europa gliedern.

1.2 Wirtschaftsbericht

1.2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Der Internet-Einzelhandel entwickelt sich weiterhin rasanter als die gesamte Einzelhandelsbranche in Europa. Auch wenn sich das Wachstum gegenüber dem Vorjahr leicht verlangsamte, gewann der Internet-Einzelhandel 2017 12,9 % hinzu, wohingegen der klassische Einzelhandel lediglich 2,9 % zulegte.¹ Der europäische Mode-Einzelhandel schloss 2017 mit einem Handelsvolumen von ca. 420 Mrd. EUR ab, ein Wachstum von 1,5 %, während der Online-Modemarkt ein Wachstum um 10,5 % auf 56 Mrd. EUR verzeichnete.²

Nach den schwachen Ergebnissen in der ersten Jahreshälfte ist es unsicher, wie sich der Mode-Einzelhandel in der zweiten Jahreshälfte 2018 entwickeln wird. Laut Textilwirtschaft verzeichnete der Modehandel insgesamt im ersten Halbjahr 2018 einen Rückgang um 2,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum.³ Aufgrund der außergewöhnlich niedrigen Temperaturen im Frühjahr entschieden sich Kunden bevorzugt für reduzierte Winterartikel.⁴ Ferner trug der frühe Sommer dazu bei, dass dem Handel ein Teil des Frühjahrsumsatzes verloren ging.⁵ Nach Angaben des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel Deutschland e.V. gelang dem Online-Einzelhandel nichtsdestotrotz ein guter Start in das Jahr 2018. Der Online-Einzelhandel legte in der ersten Jahreshälfte 2018 gegenüber der Vorjahresperiode um 11,1 % zu.⁶ Ferner verzeichnete der Online-Modemarkt im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Anstieg um 9,0 %.⁷ Die Prognose für den Online-Handel für das zweite Halbjahr 2018 ist demnach positiv.

Wir sind der Auffassung, dass unser Geschäftsmodell weiterhin von den positiven Aussichten für den europäischen Online-Modemarkt profitieren wird:

- Technologischen Fortschritten kommt eine Schlüsselrolle dabei zu, den Online-Modemarkt als tragfähigen Shopping-Kanal zu etablieren. Es wird erwartet, dass die Marktdurchdringung des Online-Modehandels in Europa zulasten des traditionellen stationären Handels weiter zunehmen wird. Die Marktdurchdringung des Online-Modehandels wird von 14,0 % im Geschäftsjahr 2017 bis 2022 voraussichtlich auf 20,0 % steigen. In Deutschland, Zalandos Hauptmarkt, wird die Durchdringung voraussichtlich von 19,4 % auf 30,3 % zunehmen.
- Die gestiegene Durchdringung des Markts mit mobilen Geräten und das erweiterte Angebot an Anwendungen haben wesentlich zu dem starken Wachstum im Online-Einzelhandel, einschließlich des Online-Modehandels, beigetragen. Smartphones und Tablets ermöglichen jederzeit und praktisch überall Zugang zum Internet und werden von den Konsumenten zunehmend zum Mode-Shopping verwendet. Prognosen für Mobile-Commerce zeigen, dass sich dieser Trend voraussichtlich fortsetzen wird, und rechnen in den kommenden fünf Jahren mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von ca. 14,2 %.⁸

¹ Euromonitor, Europa ohne Russland

² Euromonitor, Europa ohne Russland

³ Textilwirtschaft 2018

⁴ Textilwirtschaft 2018

⁵ Textilwirtschaft 2018

⁶ BevH 2018

⁷ BevH 2018

⁸ Euromonitor, Europa ohne Russland

1.2.2 Konzernertragslage

Die verkürzte Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das zweite Quartal 2018 zeigt ein anhaltend starkes Umsatzwachstum und eine solide Ertragslage, wobei weiterhin Investitionen in das Kundenerlebnis, das Leistungsangebot für Markenpartner, in Technologie und die operative Infrastruktur getätigt wurden.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

IN MIO. EUR	01.01. – 30.06.2018	In % vom Umsatz	01.01. – 30.06.2017	In % vom Umsatz	Ver- änderung
Umsatzerlöse	2.526,0	100,0%	2.080,7	100,0%	0,0pp
Umsatzkosten	-1.443,6	-57,1%	-1.159,8	-55,7%	-1,4pp
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.082,4	42,9%	920,9	44,3%	-1,4pp
Vertriebskosten	-892,1	-35,3%	-717,0	-34,5%	-0,9pp
Verwaltungskosten	-125,4	-5,0%	-113,2	-5,4%	0,5pp
Sonstige betriebliche Erträge	9,4	0,4%	4,3	0,2%	0,2pp
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2,2	-0,1%	-3,8	-0,2%	0,1pp
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	72,1	2,9%	91,2	4,4%	-1,5pp

Sonstige Konzern-Finanzdaten zum 1. Halbjahr

IN MIO. EUR	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017	Ver- änderung
EBIT-Marge (in % der Umsatzerlöse)	2,9%	4,4%	-1,5pp
Bereinigtes EBIT	94,4	102,1	-7,7
Bereinigtes EBIT (in % der Umsatzerlöse)	3,7%	4,9%	-1,2pp
EBITDA	109,6	117,3	-7,7
Bereinigtes EBITDA	131,9	128,2	3,7

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im 2. Quartal

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	In % vom Umsatz	01.04. – 30.06.2017	In % vom Umsatz	Ver- änderung
Umsatzerlöse	1.330,0	100,0%	1.100,5	100,0%	0,0pp
Umsatzkosten	-721,7	-54,3%	-585,0	-53,2%	-1,1pp
Bruttoergebnis vom Umsatz	608,4	45,7%	515,5	46,8%	-1,1pp
Vertriebskosten	-462,4	-34,8%	-377,7	-34,3%	-0,4pp
Verwaltungskosten	-64,4	-4,8%	-60,4	-5,5%	0,6pp
Sonstige betriebliche Erträge	6,7	0,5%	1,5	0,1%	0,4pp
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1,0	-0,1%	-2,7	-0,2%	0,2pp
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	87,3	6,6%	76,3	6,9%	-0,4pp

Sonstige Konzern-Finanzdaten zum 2. Quartal

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	Ver- änderung
EBIT-Marge (in % der Umsatzerlöse)	6,6%	6,9%	-0,4pp
Bereinigtes EBIT	94,0	81,8	12,2
Bereinigtes EBIT (in % der Umsatzerlöse)	7,1%	7,4%	-0,4pp
EBITDA	106,9	89,8	17,0
Bereinigtes EBITDA	113,6	95,3	18,2

1.2 WIRTSCHAFTSBERICHT

Leistungsindikatoren

LEISTUNGS- INDIKATOREN*	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	Ver- änderung	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017	Ver- änderung
Site-Visits (in Mio.)	734,3	595,2	23,4%	1.447,8	1.212,8	19,4%
Anteil der Site-Visits über mobile Endgeräte (in %)	78,4	69,7	8,6pp	77,5	69,3	8,2pp
Aktive Kunden (in Mio.)	24,6	21,2	15,9%	24,6	21,2	15,9%
Anzahl Bestellungen (in Mio.)	29,0	22,2	30,3%	54,4	42,1	29,2%
Durchschn. Bestellungen pro aktivem Kunden	4,2	3,7	13,4%	4,2	3,7	13,4%
Durchschn. Warenkorbgröße (in EUR)	60,4	64,5	-6,4%	60,3	63,8	-5,4%
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	1.330,0	1.100,5	20,9%	2.526,0	2.080,7	21,4%
Fulfillmentkosten- verhältnis (in % der Umsatzerlöse)	28,3	26,9	1,4pp	28,3	26,1	2,2pp
Marketingkosten- verhältnis (in % der Umsatzerlöse)	6,4	7,4	-0,9pp	7,0	8,4	-1,4pp
Bereinigtes Fulfillmentkosten- verhältnis (in % der Umsatzerlöse)	28,2	26,8	1,4pp	28,2	25,9	2,2pp
Bereinigtes Marketingkosten- verhältnis (in % der Umsatzerlöse)	6,4	7,3	-0,8pp	6,6	8,3	-1,6pp
EBIT (in Mio. EUR)	87,3	76,3	14,4%	72,1	91,2	-20,9%
EBIT-Marge (in % der Umsatzerlöse)	6,6	6,9	-0,4pp	2,9	4,4	-1,5pp
Bereinigtes EBIT (in Mio. EUR)	94,0	81,8	14,9%	94,4	102,1	-7,5%
Bereinigtes EBIT (in % der Umsatzerlöse)	7,1	7,4	-0,4pp	3,7	4,9	-1,2pp
EBITDA (in Mio. EUR)	106,9	89,8	19,0%	109,6	117,3	-6,5%
Bereinigtes EBITDA (in Mio. EUR)	113,6	95,3	19,1%	131,9	128,2	2,9%
Nettoumlaufvermögen (in Mio. EUR)	16,1	-62,4**	78,5	16,1	-62,4**	78,5
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	80,7	79,1	1,9%	4,7	62,4	-92,4%
Capex (in Mio. EUR)	-67,0	-52,1	28,4%	-108,8	-130,0	-16,3%
Frei verfügbarer Cashflow (in Mio. EUR)	13,7	0,3	>100%	-108,5	-94,2	15,2%

*) Weitere Erläuterungen zu den Leistungskennzahlen finden sich im Glossar.

**) Zum 31.12.2017

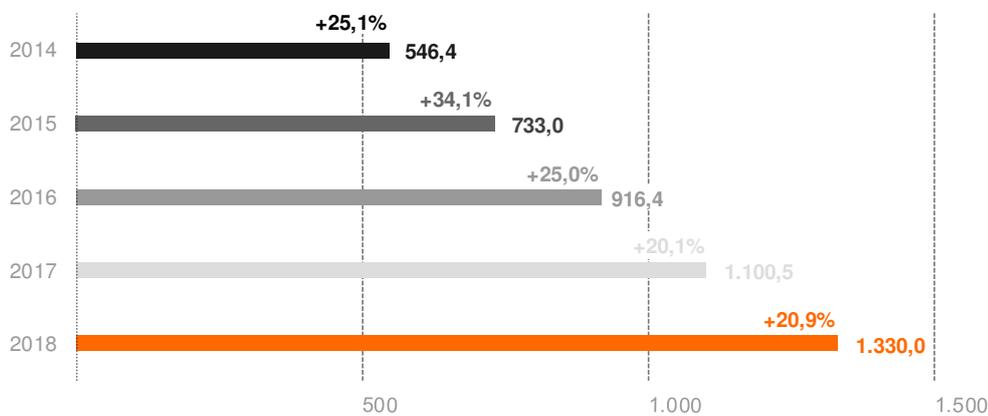
Die wichtigsten Leistungskennzahlen sind Umsatzerlöse, EBIT, bereinigtes EBIT, Capex, Anzahl der aktiven Kunden sowie die durchschnittliche Anzahl der Bestellungen pro aktivem Kunden.

Umsatzentwicklung

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnte Zalando seinen Umsatz im zweiten Quartal 2018 um 229,5 Mio. EUR von 1.100,5 Mio. EUR auf 1.330,0 Mio. EUR steigern. Dies entspricht im Jahresvergleich einem Umsatzwachstum von 20,9 %.

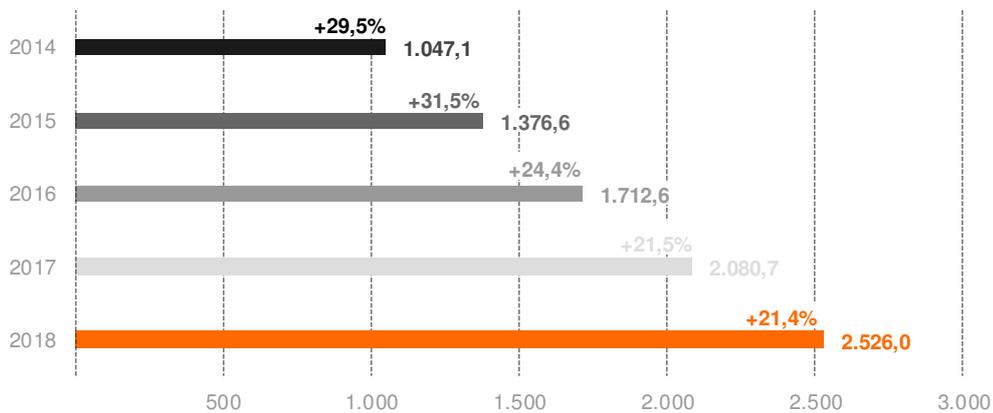
Umsatzerlöse im 2. Quartal 2014 – 2018

IN MIO. EUR



Umsatzerlöse im 1. Halbjahr 2014 – 2018

IN MIO. EUR



Die Umsatzsteigerung ist auf den größeren Kundenstamm sowie einen Anstieg der durchschnittlichen Bestellungen pro aktivem Kunde zurückzuführen. Der Konzern hatte zum 30. Juni 2018 24,6 Millionen aktive Kunden im Vergleich zu 21,2 Millionen aktiven Kunden zum 30. Juni 2017 – eine Steigerung von 15,9 %. Der gewachsene Kundenstamm hat im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum eine größere Anzahl an Bestellungen getätigt. Die durchschnittliche Anzahl an Bestellungen pro aktivem Kunden ist dabei um 13,4 % gestiegen, u. a. ausgelöst durch die zunehmende Nutzung mobiler Geräte, während die durchschnittliche Warenkorbgröße um 6,4 % zurückging.

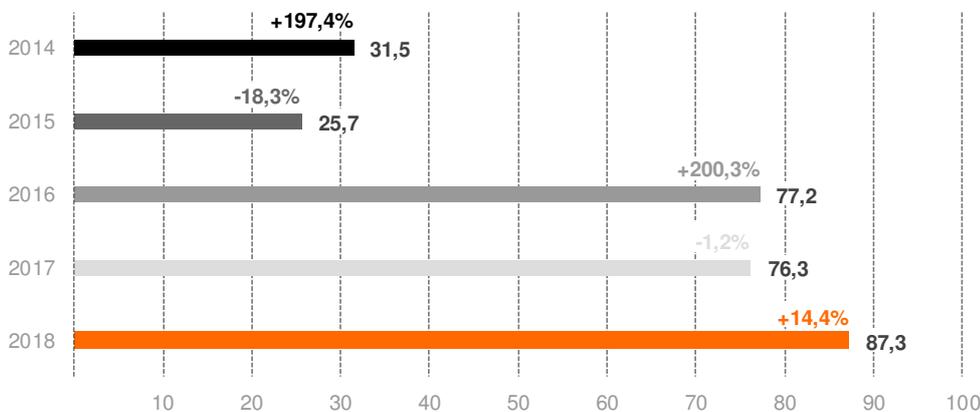
Aufgrund der oben genannten Faktoren stiegen die Umsatzerlöse in den ersten sechs Monaten 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 21,4 % auf 2.526,0 Mio. EUR (Vorjahr: 2.080,7 Mio. EUR).

EBIT-Entwicklung

Im zweiten Quartal 2018 hat der Konzern ein EBIT von 87,3 Mio. EUR (Vorjahr: 76,3 Mio. EUR) erwirtschaftet. Der Rückgang der EBIT-Marge um 0,4 Prozentpunkte auf 6,6 % (Vorjahr: 6,9 %) ist insbesondere auf den Rückgang der Bruttogewinnmarge um 1,1 Prozentpunkte und die Erhöhung des Fulfillmentkostenverhältnisses um 1,4 Prozentpunkte zurückzuführen, was durch ein verbessertes Marketingkostenverhältnis (Verbesserung um 0,9 Prozentpunkte) sowie ein verbessertes Verwaltungskostenverhältnis (Verbesserung um 0,6 Prozentpunkte) teilweise kompensiert wurde.

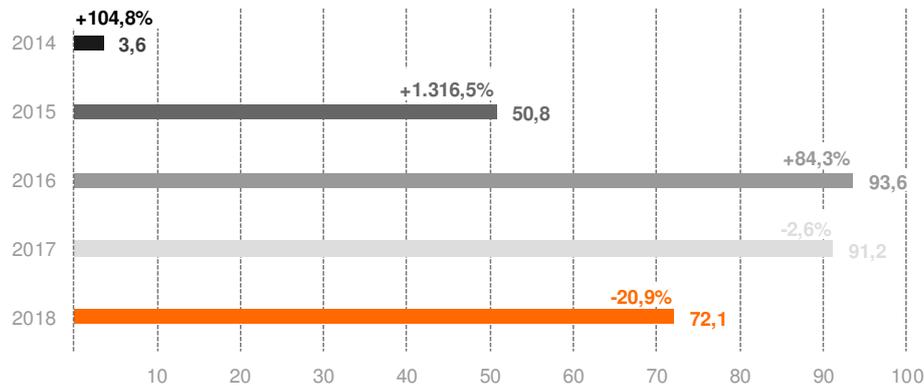
EBIT im 2. Quartal 2014 – 2018

IN MIO. EUR



EBIT im 1. Halbjahr 2014 – 2018

IN MIO. EUR



In erster Linie aufgrund einer im Vergleich zum Vorjahreszeitraum durchschnittlich höheren Rabattquote stiegen die Umsatzkosten im zweiten Quartal 2018 um 23,4 % von 585,0 Mio. EUR auf 721,7 Mio. EUR, was zu einem Rückgang der Bruttogewinnmarge um 1,1 Prozentpunkte von 46,8 % auf 45,7 % führte.

Die Vertriebskosten erhöhten sich um 22,4 % von 377,7 Mio. EUR auf 462,4 Mio. EUR – ein Anstieg um 0,4 Prozentpunkte von 34,3 % auf 34,8 % in Prozent vom Umsatz. Die Vertriebskosten setzen sich zusammen aus Fulfillment- und Marketingkosten.

Das Fulfillmentkostenverhältnis in Prozent vom Umsatz stieg im zweiten Quartal 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 1,4 Prozentpunkte. Der Anstieg des Fulfillmentkostenverhältnisses resultiert in erster Linie aus höheren Logistikkosten, da Zalando ein diversifiziertes Logistiknetzwerk aufbaut und weiter in sein Leistungsversprechen an Kunden und Modemarken investiert. Beispiele hierfür sind u. a. der Ausbau neuer Logistikzentren in Frankreich, Italien, Schweden und Polen sowie Investitionen in die Kundenfreundlichkeit wie etwa taggleiche Lieferung (Same Day Delivery) zur Verbesserung des Kundenerlebnisses.

Das Marketingkostenverhältnis hat sich gegenüber der Vorjahresperiode um 0,9 Prozentpunkte auf 6,4 % verbessert, in erster Linie aufgrund von Einsparungen und Effizienzsteigerungen, insbesondere im Performance-Marketing. Insgesamt hat Zalando weitere Ausgaben vom Bereich Marketing auf Investitionen in die Logistik verlagert, da aus diesen Investitionen eine höhere langfristige Rendite erwartet wird.

Die Verwaltungskosten stiegen im zweiten Quartal 2018 um 4,0 Mio. EUR von 60,4 Mio. EUR auf 64,4 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, was einem Rückgang um 0,6 Prozentpunkte in Prozent vom Umsatz entspricht. Die im Abschnitt „Grundlagen des Konzerns“ erläuterte Änderung der internen Steuerung führte zu einer Verlagerung von Aktivitäten innerhalb des Konzerns, was wiederum eine Aufwandsverlagerung von den Verwaltungskosten in die Umsatz- und Vertriebskosten nach sich zog. Dieser Effekt wird durch eine Verlagerung der Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen aus den gleichen Gründen teilweise kompensiert.

Die ersten sechs Monate 2018 entwickelten sich wie folgt: Die EBIT-Marge in Prozent vom Umsatz ist um 1,5 Prozentpunkte von 4,4 % in der ersten Jahreshälfte 2017 auf 2,9 % im Vergleichszeitraum 2018 gesunken. Dieser Rückgang resultierte in erster Linie aus einer niedrigeren Bruttogewinnmarge und einem gestiegenen Vertriebskostenverhältnis. Die Bruttogewinnmarge sank um 1,4 Prozentpunkte auf 42,9 %, insbesondere aufgrund einer höheren durchschnittlichen Rabattquote. Infolge der kontinuierlichen Investitionen in die Logistikinfrastruktur erhöhten sich die Vertriebskosten in Prozent vom Umsatz um 0,9 Prozentpunkte von 34,5 % in den ersten sechs Monaten 2017 auf 35,3 % in den ersten sechs Monaten 2018. Das Marketingkostenverhältnis verbesserte sich in den ersten sechs Monaten 2018 um 1,4 Prozentpunkte auf 7,0 %, wobei erzielte operative Verbesserungen durch die im ersten Quartal 2018 angefallenen Restrukturierungskosten teilweise kompensiert wurden. Diese Kosten ergaben sich in Verbindung mit der Neustrukturierung der Marketingabteilung vor dem Hintergrund der im Abschnitt „Grundlagen des Konzerns“ erläuterten organisatorischen Veränderungen.

Bereinigtes EBIT

Zur Beurteilung der operativen Leistung des Geschäfts betrachtet das Zalando-Management auch das bereinigte EBIT und die bereinigte EBIT-Marge vor Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, Restrukturierungskosten und nicht operativen Einmaleffekten.

Im zweiten Quartal 2018 hat Zalando ein bereinigtes EBIT von 94,0 Mio. EUR (Vorjahr: 81,8 Mio. EUR) erwirtschaftet, was einer bereinigten EBIT-Marge von 7,1 % entspricht (Vorjahr: 7,4 %). Da die Aufwendungen aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente auf Vorjahresniveau lagen, ist die Entwicklung des bereinigten EBIT und der bereinigten EBIT-Marge fast ausschließlich auf die zuvor genannten für das unbereinigte EBIT relevanten Faktoren zurückzuführen.

Das EBIT umfasst die folgenden Aufwendungen aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente. Weiterführende Informationen finden sich im Anhang zum Jahresabschluss 2017 (Punkt 3.5.7 (20)).

Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen nach Funktionsbereichen

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	Ver- änderung	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017	Ver- änderung
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	6,7	5,5	1,2	11,4	10,9	0,5
Umsatzkosten	0,9	1,4	-0,4	1,6	2,7	-1,2
Vertriebskosten	2,4	2,7	-0,4	3,7	5,4	-1,7
davon Marketingkosten	0,4	1,4	-1,0	0,6	2,7	-2,1
davon Fulfillmentkosten	2,0	1,4	0,6	3,1	2,7	0,4
Verwaltungskosten	3,4	1,4	2,0	6,1	2,7	3,4

Wie oben erläutert führte die im Abschnitt „Grundlagen des Konzerns“ beschriebene Änderung der internen Steuerung zu einer Verlagerung der Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen innerhalb der verschiedenen Aufwandsposten, was zu einem leichten Anstieg des den Verwaltungskosten zugeordneten Anteils führte.

Das EBIT enthielt in den ersten sechs Monaten 2018 ferner die oben genannten Restrukturierungskosten in Höhe von 10,9 Mio. EUR, die insbesondere im Zuge der Neustrukturierung der Marketingabteilung im ersten Quartal 2018 angefallen sind. Diese Kosten wurden bei der Berechnung des bereinigten EBIT ebenfalls herausgerechnet. Im EBIT der ersten sechs Monate 2017 waren keine Restrukturierungskosten enthalten.

1.2.3 Ertragslage Segmente

Zum 1. Januar 2018 hat die ZALANDO SE ihre interne Steuerung geändert. Der Fokus liegt jetzt primär auf einer absatzkanalbezogenen Sichtweise anstatt auf den geografischen Regionen. Des Weiteren hat Zalando die Darstellung der an die verantwortliche Unternehmensinstanz gemäß IFRS 8 berichteten Informationen umgestellt. Erfolgte die Berichterstattung bisher auf Basis konsolidierter Werte, wird ab 1. Januar 2018 sowohl über die mit externen Geschäftspartnern erzielten Umsatzerlöse und Ergebnisse als auch die konzerninternen Transaktionen zwischen Segmenten von Zalando berichtet. Damit einhergehend erfolgte auch eine Umstellung der Segmentberichterstattung. Für detailliertere Informationen hierzu wird auf den Abschnitt „Grundlagen des Konzerns“ verwiesen.

Segmententwicklung für das Quartal

Konzern-Segmentergebnisrechnung Q2 2018

IN MIO. EUR	Fashion Store	Offprice	Alle sonstigen Segmente	Summe	Überleitung	Summe Konzern
Umsatzerlöse	1.233,4	114,6	100,8	1.448,7	-118,7	1.330,0
davon zwischen den Segmenten	40,4	0,0	78,3	118,7	-118,7	0,0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	86,6	7,1	-8,1	85,6	1,7	87,3
Bereinigtes EBIT	92,2	7,5	-7,5	92,2	1,7	94,0

Konzern-Segmentergebnisrechnung Q2 2017

IN MIO. EUR	Fashion Store	Offprice	Alle sonstigen Segmente	Summe	Überleitung	Summe Konzern
Umsatzerlöse	1.017,0	82,3	81,9	1.181,2	-80,7	1.100,5
davon zwischen den Segmenten	16,2	0,0	64,5	80,7	-80,7	0,0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	69,7	11,5	-4,9	76,3	0,0	76,3
Bereinigtes EBIT	74,7	11,8	-4,7	81,8	0,0	81,8

Fashion Store nach Regionen Q2 2018

IN MIO. EUR	DACH	Übriges Europa	Fashion Store
Umsatzerlöse	625,8	607,6	1.233,4
davon zwischen den Segmenten	21,3	19,1	40,4
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	57,0	29,5	86,6
Bereinigtes EBIT	60,0	32,2	92,2

Fashion Store nach Regionen Q2 2017

IN MIO. EUR	DACH	Übriges Europa	Fashion Store
Umsatzerlöse	542,2	474,8	1.017,0
davon zwischen den Segmenten	8,7	7,5	16,2
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	55,0	14,7	69,7
Bereinigtes EBIT	57,6	17,0	74,7

Die positive Entwicklung bei den Umsätzen konnte in allen Segmenten fortgesetzt werden. Gegenüber der Vorjahresperiode sind die Umsatzerlöse im zweiten Quartal 2018 im Segment Fashion Store um 21,3 %, im Segment Offprice um 39,3 % und in allen sonstigen Segmenten um 23,0 % gestiegen. Das Fashion Store-Segment bleibt in absoluten Werten das umsatzstärkste Segment, das Offprice-Segment verzeichnete prozentual die höchste Umsatzsteigerung. Das Umsatzwachstum im Segment Offprice ist in erster Linie auf die Zalando Lounge zurückzuführen, die die Zahl der von ihr durchgeführten Verkaufsaaktionen sowie ihre Zahl aktiver Kunden signifikant erhöht und im September 2017 einen neuen Markt (Polen) lanciert hat. Im Juni 2018 wurde zudem ein neuer Outlet-Store in Leipzig eröffnet. Der überwiegende Anteil der Umsätze in allen sonstigen Segmenten wurde durch das Private-Label-Angebot zLabels erzielt, hauptsächlich durch konzerninterne fremdvergleichskonforme Warenverkäufe an das Fashion Store-Segment.

Das Segment Fashion Store wies im zweiten Quartal 2018 eine gute Rentabilität auf und erwirtschaftete eine EBIT-Marge von 7,0 %, ein leichter Anstieg von 0,2 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das Offprice-Segment verbuchte ein EBIT von 7,1 Mio. EUR, wobei die EBIT-Marge, in erster Linie bedingt durch eine niedrigere Bruttogewinnmarge, von hohen 13,9 % im Vorjahreszeitraum im zweiten Quartal 2018 auf 6,2 % zurückging. Der Rückgang der Bruttogewinnmarge wurde durch den Anstieg interner Beschaffungskosten infolge neu ausgehandelter interner fremdvergleichskonformer Verrechnungspreise beeinflusst. Alle sonstigen Segmente verzeichneten im zweiten Quartal 2018 einen Rückgang um insgesamt 2,0 Prozentpunkte auf eine EBIT-Marge von -8,0 %, was auf den Anstieg der Investitionen in die wachsenden Emerging Businesses zurückzuführen war.

Segmententwicklung für das erste Halbjahr

Konzern-Segmentergebnisrechnung 1. Halbjahr 2018

IN MIO. EUR	Fashion Store	Offprice	Alle sonstigen Segmente	Summe	Überleitung	Summe Konzern
Umsatzerlöse	2.327,3	235,0	200,6	2.762,9	-236,8	2.526,0
davon zwischen den Segmenten	80,8	0,0	156,0	236,8	-236,8	0,0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	72,5	15,2	-17,6	70,0	2,1	72,1
Bereinigtes EBIT	92,0	16,0	-15,8	92,3	2,1	94,4

Konzern-Segmentergebnisrechnung 1. Halbjahr 2017

IN MIO. EUR	Fashion Store	Offprice	Alle sonstigen Segmente	Summe	Überleitung	Summe Konzern
Umsatzerlöse	1.925,8	154,7	166,2	2.246,7	-166,1	2.080,7
davon zwischen den Segmenten	31,8	0,0	134,3	166,1	-166,1	0,0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	81,2	17,3	-7,3	91,2	0,0	91,2
Bereinigtes EBIT	91,0	17,9	-6,9	102,1	0,0	102,1

Fashion Store nach Regionen 1. Halbjahr 2018

IN MIO. EUR	DACH	Übriges Europa	Fashion Store
Umsatzerlöse	1.177,8	1.149,5	2.327,3
davon zwischen den Segmenten	42,2	38,6	80,8
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	67,1	5,3	72,5
Bereinigtes EBIT	76,7	15,4	92,0

Fashion Store nach Regionen 1. Halbjahr 2017

IN MIO. EUR	DACH	Übriges Europa	Fashion Store
Umsatzerlöse	1.017,2	908,6	1.925,8
davon zwischen den Segmenten	16,7	15,0	31,8
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	88,8	-7,7	81,2
Bereinigtes EBIT	94,1	-3,0	91,0

Im Segment Fashion Store erhöhte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum in den ersten sechs Monaten 2018 um 20,8 %. Damit bleibt das Fashion Store-Segment das umsatzstärkste Segment. Das Offprice-Segment erzielte ein Umsatzwachstum von 51,9 %, in allen sonstigen Segmenten lag das Umsatzwachstum bei 20,7 %.

Die EBIT-Marge im Segment Fashion Store ging von 4,2 % im ersten Halbjahr 2017 um 1,1 Prozentpunkte auf 3,1 % im ersten Halbjahr 2018 zurück. Hauptgründe für diesen Rückgang waren eine niedrigere Bruttogewinnmarge und höhere Fulfillmentkosten, die durch niedrigere Marketing- und Verwaltungskosten teilweise kompensiert wurden. Die EBIT-Marge im Offprice-Segment ging, insbesondere aufgrund einer niedrigeren Bruttogewinnmarge, von hohen 11,2 % im Vorjahreszeitraum auf 6,5 % zurück. Der Rückgang der Bruttogewinnmarge wurde durch den Anstieg interner Beschaffungskosten infolge neu ausgehandelter interner fremdvergleichskonformer Verrechnungspreise beeinflusst. Hauptsächlich bedingt durch höhere Investitionen in das wachsende Geschäftsfeld Emerging Businesses fiel die EBIT-Marge in allen sonstigen Segmenten in den ersten sechs Monaten 2018 im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2017 um 4,4 Prozentpunkte auf -8,8 %.

Bereinigtes EBIT

Das EBIT umfasst die folgenden Aufwendungen aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente:

Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen nach Segmenten

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	Ver- änderung	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017	Ver- änderung
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	6,7	5,5	1,2	11,4	10,9	0,5
Fashion Store	5,7	5,0	0,7	9,6	9,9	-0,3
Offprice	0,4	0,3	0,1	0,7	0,7	0,0
Alle sonstigen Segmente	0,6	0,2	0,4	1,1	0,4	0,7

Das EBIT enthält ferner die oben genannten im ersten Quartal 2018 angefallenen Restrukturierungskosten, von denen 10,0 Mio. EUR auf das Fashion Store-Segment, 0,1 Mio. EUR auf das Offprice-Segment und 0,8 Mio. EUR auf alle sonstigen Segmente entfallen. Im Vorjahreszeitraum waren keine Restrukturierungskosten enthalten.

Das Fashion Store-Segment erzielte im zweiten Quartal 2018 eine bereinigte EBIT-Marge von 7,5 %, was einem Anstieg um 0,1 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht. Das Offprice-Segment erwirtschaftete eine bereinigte EBIT-Marge von 6,5 %, ein Rückgang um 7,8 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Alle sonstigen Segmente verzeichneten im zweiten Quartal 2018 einen Rückgang um 1,7 Prozentpunkte auf eine bereinigte EBIT-Marge von -7,4 %. Die Entwicklung des bereinigten EBIT und der bereinigten EBIT-Marge resultierte beinahe ausschließlich aus den oben genannten für das bereinigte EBIT relevanten Faktoren.

1.2.4 Finanzlage

Die Liquiditätssituation und die finanzielle Entwicklung des Zalando-Konzerns werden anhand der nachfolgenden verkürzten Kapitalflussrechnung aufgezeigt.

Verkürzte Kapitalflussrechnung

IN MIO EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Mittelveränderung aus laufender Geschäftstätigkeit	80,7	79,1	4,7	62,4
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-67,0	-51,5	-93,3	-58,9
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	-64,7	-1,0	-98,3	-1,8
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-51,0	26,7	-186,9	1,8
Wechselkursbedingte und sonstige Veränderung des Finanzmittelbestands	-1,9	-1,5	-3,1	0,7
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	927,7	949,9	1064,7	972,6
Finanzmittelfonds am 30.06.	874,7	975,1	874,7	975,1

Zalando hat im zweiten Quartal 2018 einen positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 80,7 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum: 79,1 Mio. EUR) erwirtschaftet.

Das Periodenergebnis ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 47,4 Mio. EUR auf 51,8 Mio. EUR im zweiten Quartal 2018 gestiegen. Der leichte Anstieg des Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit resultierte in erster Linie aus dem gestiegenen Periodenergebnis, geringeren gezahlten Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie höheren Abschreibungen auf Sachanlagen. Das höhere Nettoumlaufvermögen und niedrigere sonstige Schulden wirkten sich gegenläufig aus.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit wird insbesondere vom Capex beeinflusst, d. h. von den Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte, ohne Zahlungen für Akquisitionen, der sich auf 67,0 Mio. EUR (Vorjahr: 52,1 Mio. EUR) belief. Der Capex umfasste in erster Linie Investitionen in die Logistikinfrastruktur in Höhe von 55,6 Mio. EUR, die insbesondere die Logistikzentren in Nogarole Rocca nahe Verona, Italien, Gryfino nahe Stettin, Polen, sowie Gluchow nahe Lodz, Polen, betreffen, sowie Investitionen in die intern entwickelte Software in Höhe von 10,3 Mio. EUR.

Im zweiten Quartal 2018 fanden keine Akquisitionen statt. Im zweiten Quartal des Vorjahres waren hingegen Auszahlungen für Unternehmenserwerbe in Höhe von 26,7 Mio. EUR in Verbindung mit der Kickz Never Not Ballin' GmbH und die Anatwine Ltd. enthalten.

Infolgedessen erhöhte sich der frei verfügbare Cashflow im zweiten Quartal 2018 um 13,4 Mio. EUR von 0,3 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum auf 13,7 Mio. EUR.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit enthält zudem Investitionen in Finanzmittel, die in Termingeldern mit einer ursprünglichen Laufzeit von mehr als drei Monaten angelegt waren und daher im investiven Cashflow ausgewiesen werden. Im zweiten Quartal 2018 ergaben sich keine Cashflows aus Termingeldern im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in dem Mittelzuflüsse aus fällig gewordenen Termingeldern in Höhe von 20 Mio. EUR erfasst wurden.

Im Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit sind im zweiten Quartal 2018 Auszahlungen für den Ruckerwerb von eigenen Aktien in Höhe von 66,9 Mio. EUR enthalten. Die Aktien dienen der Erfüllung von im Rahmen von Aktienoptionsprogrammen gegenüber Mitarbeitern und Vorstandsmitgliedern bestehenden Verpflichtungen. Der Vorstand der ZALANDO SE hatte beschlossen, dass die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 2. Juni 2015 eigene Aktien bis zu einem Gesamtwert von 100 Mio. EUR (ohne Erwerbsnebenkosten) oder bis zu 2.500.000 Stück, abhängig davon, welcher Wert zuerst erreicht wird, erwirbt. Die Aktien wurden in zwei Tranchen in Höhe von 50 Mio. EUR zurückerworben, wobei sich jeder Ruckerwerb über mehrere Tage erstreckte. Der Wert des Ruckerwerbs belief sich für das erste und das zweite Quartal 2018 somit auf 33,2 Mio. EUR bzw. 66,9 Mio. EUR.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gingen im zweiten Quartal 2018 um 52,9 Mio. EUR zurück, sodass Zalando zum 30. Juni 2018 über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 874,7 Mio. EUR verfügt.

1.2.5 Vermögenslage

Die Vermögenslage des Konzerns wird in folgender verkürzter Bilanz dargestellt.

Aktiva

IN MIO. EUR	30.06.2018		31.12.2017		Veränderung	
Langfristige Vermögenswerte	641,5	22,0%	569,6	19,1%	71,9	12,6%
Kurzfristige Vermögenswerte	2.276,1	78,0%	2.410,7	80,9%	-134,6	-5,6%
Gesamtvermögen	2.917,6	100,0%	2.980,3	100,0%	-62,7	-2,1%

Passiva

IN MIO. EUR	30.06.2018		31.12.2017		Veränderung	
Eigenkapital	1.489,9	51,1%	1.538,9	51,6%	-49,0	-3,2%
Langfristige Verbindlichkeiten	69,2	2,4%	71,9	2,4%	-2,7	-3,8%
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.358,5	46,6%	1.369,5	46,0%	-11,0	-0,8%
Gesamtkapital	2.917,6	100,0%	2.980,3	100,0%	-62,7	-2,1%

Das Gesamtvermögen hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um 62,7 Mio. EUR verringert. Nettoumlaufvermögen, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie Eigenkapital sind die wesentlichsten Bilanzpositionen.

Die Zugänge zu den immateriellen Vermögenswerten beliefen sich in den ersten sechs Monaten 2018 auf 27,1 Mio. EUR (im Vorjahr: 82,2 Mio. EUR, hauptsächlich getrieben durch Effekte aus Akquisitionen) und die Zugänge zu den Sachanlagen auf 100,2 Mio. EUR (Vorjahr: 102,3 Mio. EUR) und betrafen im Wesentlichen die Logistikzentren in Gryfino bei Stettin, Polen, in Lahr, Deutschland, und in Gluchow bei Lodz, Polen.

Das Vorratsvermögen umfasst im Wesentlichen Waren für das Handelsgeschäft von Zalando. Der Anstieg der Vorräte um 34,4 Mio. EUR auf 813,3 Mio. EUR spiegelt das allgemein höhere Geschäftsvolumen wider.

Die zum 30. Juni 2018 ausgewiesenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind kurzfristig. Der Anstieg von 278,7 Mio. EUR auf 310,8 Mio. EUR resultiert im Wesentlichen aus dem höheren Absatzvolumen.

Das Eigenkapital verringerte sich in der ersten Jahreshälfte 2018 von 1.538,9 Mio. EUR auf 1.489,9 Mio. EUR. Der Rückgang in Höhe von 49,0 Mio. EUR resultiert hauptsächlich aus dem Rückerwerb eigener Aktien, dem das positive Periodenergebnis gegenüberstand. Demzufolge sank die Eigenkapitalquote leicht von 51,6 % zum Jahresanfang auf 51,1 % zum 30. Juni 2018.

Die kurzfristigen Schulden gingen im Berichtszeitraum um 11,0 Mio. EUR zurück. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen, die infolge des Saisonwechsels leicht um 12,0 Mio. EUR zurückgingen. Zum 30. Juni 2018 hatten bestimmte Lieferanten ihre Forderungen gegen Zalando in einem Umfang von 333,0 Mio. EUR im Rahmen von Reverse-Factoring-Verträgen an verschiedene Factoring-Anbieter übertragen (31. Dezember 2017: 328,9 Mio. EUR). Der Ausweis dieser Positionen in der Bilanz erfolgt unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Schulden.

Gesamtaussage

Der Vorstand beurteilt die Entwicklung in den ersten beiden Quartalen 2018 als positiv. Der Zalando-Konzern konnte die Umsätze entsprechend der Erwartungen des Managements steigern und Marktanteile hinzugewinnen. Das EBIT ging aufgrund von anhaltenden Wachstumsinvestitionen in das Leistungsangebot für Kunden und Markenpartner und die Infrastruktur leicht zurück. Insgesamt kann Zalando auf eine erfolgreiche erste Jahreshälfte 2018 zurückblicken.

1.2.6 Mitarbeiter

Die Anzahl der Mitarbeiter stieg zum 30. Juni 2018 um 521 auf 15.612 Mitarbeiter gegenüber 15.091 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2017. Treiber für das signifikante Wachstum war insbesondere der Personalaufbau in den Bereichen Commercial und Operations.

1.3 Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Abschlussstichtag eingetreten sind und wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten, haben sich nicht ergeben.

1.4 Risiko- und Chancenbericht

Risiken, die den Fortbestand von Zalando gefährden können, sind nicht ersichtlich. Im Vergleich zu dem im Geschäftsbericht 2017 enthaltenen Risiko- und Chancenbericht haben sich die folgenden wesentlichen Änderungen innerhalb des Top-Risikobereichs und des Signifikanten-Risikobereichs (vormals erweiterter Risikobereich) ergeben.

Top-Risikobereich (ein Risiko neu identifiziert):

Risiko höherer Kosten oder von Wachstumsbeschränkungen aufgrund von Änderungen im Wettbewerbsumfeld

Der Modehandel – und insbesondere der Online-Modehandel – ist ein stark umkämpfter Markt. Vor dem Hintergrund eines insgesamt wachsenden E-Commerce-Markts können Wettbewerbseffekte unter Umständen kompensiert werden. Ein stagnierender oder rückläufiger E-Commerce-Markt könnte jedoch unsere künftigen Wachstumsziele gefährden, da sich in einer solchen Situation der Wettbewerb um Marktanteile verschärft.

Signifikanter-Risikobereich (zwei Risiken neu identifiziert):**Risiko aus bestehenden und neuen regulatorischen Anforderungen an den Datenschutz**

Als E-Commerce-Unternehmen muss Zalando personenbezogene Daten seiner Kunden erheben und verarbeiten, um Bestellungen abzuschließen, Zahlungen vereinnahmen und effektiv mit Kunden interagieren zu können. In dieser Hinsicht unterliegt Zalando zahlreichen Gesetzen und Regularien zum Datenschutz und dem Schutz der Privatsphäre, allen voran den strengeren Compliance-Anforderungen der neu in Kraft getretenen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Risiko von Kapazitätsproblemen bei Logistikdienstleistern

Es besteht das Risiko, dass aktuell die Logistikdienstleister möglicherweise nicht in der Lage sind, den Kapazitätsanforderungen des wachsenden E-Commerce-Markts gerecht zu werden. Kapazitätsprobleme beinhalten Beschränkungen von Logistiknetzwerken und den potenziellen Mangel an qualifizierten Mitarbeitern. Als Folge könnten die Transportkosten kurz- bis mittelfristig steigen und darüber hinaus könnten die Liefer- und Qualitätsvorgaben nicht erreicht werden.

Die folgenden drei Risiken werden aufgrund einer geringeren Eintrittswahrscheinlichkeit oder einer geringeren Auswirkung nicht mehr als Risiken des Signifikanten-Risikobereichs eingestuft: Streikrisiko, Risiken aus mangelnder Innovationsfähigkeit, Risiko aus nicht genutzten Chancen aus verbesserten Prognoseplanungen sowie Abstimmung von Kategorien und Sortiment. Auch wenn diese Risiken nicht mehr im Signifikanten-Risikobereich sind, werden sie weiterhin sorgfältig überwacht.

1.5 Prognosebericht

1.5.1 Künftige gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Situation

Die Europäische Kommission rechnet für 2018 mit einem BIP-Wachstum in der Eurozone von 2,3 %.⁹ Trotz steigender Ölpreise und geopolitischer Spannungen im Handel verzeichnete der Wirtschaftsraum einen Rückgang der Arbeitslosigkeit und lediglich einen geringen Anstieg der Inflation. Dank dieser Faktoren konnte die Eurozone ein stabiles BIP-Wachstum aufrecht erhalten, ein Trend, der sich laut Prognosen das ganze Jahr 2018 fortsetzen soll. Es wird erwartet, dass das reale BIP in Deutschland 2018 eine Wachstumsrate von 2,3 % erreichen wird.¹⁰ Der wachsende Arbeitsmarkt, eine starke Binnennachfrage und die wieder steigenden Investitionen in der Bauwirtschaft werden voraussichtlich das Wachstum und den privaten Verbrauch ankurbeln.

Der europäische Einzelhandel soll 2018 erwartungsgemäß lediglich ein Wachstum von 1,5 % erreichen, während dem europäischen Online-Handel ein anhaltend starkes Wachstum um 10,7 % prognostiziert wird.¹¹ In Deutschland zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. Die Wachstumsprognose für den Einzelhandel für 2018 liegt bei etwa 2,0 %, für den Internethandel hingegen bei 11,0 %.¹² Ähnlich hierzu wird auf europäischer Ebene eine Stagnation der Modeverkäufe prognostiziert (+1,1 % gegenüber dem Vorjahr), während die Modeverkäufe in Deutschland mit einem Wachstum von 1,9 % gegenüber dem Vorjahr voraussichtlich leicht zulegen können.¹³ Dahingegen sollen sich die Online-Modeverkäufe in Europa 2018 um ca. 11,8 % erhöhen, für Deutschland wird von einem Wachstum um 10,0 % gegenüber dem Vorjahr ausgegangen.

Mit der Weiterentwicklung von E-Commerce-Modellen und der zunehmenden Offenheit der Konsumenten gegenüber dem Onlineshopping erwartet Zalando, dass der Online-Anteil im Modehandel auch 2018 weiter stark ansteigen wird. Zalando sieht sich mit seiner hohen Markenbekanntheit in Europa, seinem großen Kundenstamm, guten Lieferantenbeziehungen und der bereits aufgebauten Infrastruktur sowie seinen Kapazitäten im Hinblick auf Mode und Mobiltechnologie gut positioniert, um von diesen günstigen Marktgegebenheiten für den Online-Handel zu profitieren. Der hohe emotionale Wert, den sowohl Hersteller als auch Kunden Modemarken beimessen, verschafft unabhängigen und reinen E-Commerce-Modehändlern wie Zalando darüber hinaus einen erheblichen Vorteil gegenüber nicht spezialisierten E-Commerce-Händlern.

1.5.2 Prognose

Zalando konkretisiert seine Prognose für 2018 wie folgt: Die Gesellschaft geht für das Geschäftsjahr 2018 von einem Umsatzwachstum in der unteren Hälfte des Korridors von 20 % bis 25 % aus (Geschäftsjahr 2017: 23,4 %).

Gleichzeitig erwartet Zalando, weiter profitabel zu wachsen. Die Gesellschaft rechnet mit einem bereinigten EBIT am unteren Ende des Korridors von 220,0 Mio. EUR bis 270,0 Mio. EUR (EBIT 165,0

⁹ Europäische Kommission, Frühjahrsprognose 2018

¹⁰ Europäische Kommission, Frühjahrsprognose 2018

¹¹ Euromonitor, Europa ohne Russland

¹² Euromonitor, Europa ohne Russland

¹³ Euromonitor, Europa ohne Russland

Mio. EUR bis 215,0m Mio. EUR)¹⁴ (Geschäftsjahr 2017: bereinigtes EBIT von 215,1 Mio. EUR; EBIT von 187,6 Mio. EUR).

Aufgrund anhaltend hoher Logistikinvestitionen wird das Investitionsvolumen voraussichtlich auf einem erhöhten Niveau von 350 Mio. EUR bleiben.

1.5.3 Gesamtaussage des Vorstands der ZALANDO SE

Zusammengefasst zeigt die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, dass sich der Konzern zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts für die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2018 weiterhin in einer positiven wirtschaftlichen Lage befand.

Berlin, 6. August 2018

Der Vorstand

Robert Gentz

David Schneider

Rubin Ritter

¹⁴ Der EBIT-Korridor ist 20 Mio. EUR niedriger als im Geschäftsbericht 2017 angegeben. Grund hierfür ist der Anstieg der erwarteten Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente infolge neuer Aktienoptionsprogramme.



Konzern-
Zwischenabschluss-



2.1 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

IN MIO. EUR	Anhang	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Umsatzerlöse	(1.)	1330,0	1.100,5	2.526,0	2.080,7
Umsatzkosten	(2.)	-721,7	-585,0	-1.443,6	-1.159,8
Bruttoergebnis vom Umsatz		608,4	515,5	1.082,4	920,9
Vertriebskosten		-462,4	-377,7	-892,1	-717,0
Verwaltungskosten		-64,4	-60,4	-125,4	-113,2
Sonstige betriebliche Erträge		6,7	1,5	9,4	4,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen		-1,0	-2,7	-2,2	-3,8
Betriebliches Ergebnis (EBIT)		87,3	76,3	72,1	91,2
Zinsertrag		1,0	0,5	2,3	1,2
Zinsaufwand		-3,3	-3,2	-6,8	-6,5
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen		0,0	2,0	0,0	0,3
Übriges Finanzergebnis		1,7	-1,6	0,4	-0,9
Finanzergebnis		-0,6	-2,3	-4,0	-5,9
Ergebnis vor Steuern (EBT)		86,7	74,0	68,1	85,3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(3.)	-34,9	-26,5	-31,4	-32,8
Periodenergebnis		51,8	47,4	36,7	52,6
Davon den Anteilseignern der ZALANDO SE zuzurechnendes Periodenergebnis		51,9	47,8	36,9	53,0
Davon den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnendes Periodenergebnis		-0,1	-0,4	-0,2	-0,4
Periodenergebnis in Prozent vom Umsatz		3,9%	4,3%	1,5%	2,5%
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(4.)	0,21	0,19	0,15	0,21
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(4.)	0,20	0,18	0,14	0,21

2.1 KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Periodenergebnis	51,8	47,4	36,7	52,6
Effektiver Teil der Gewinne / Verluste aus Cashflow Hedges nach Steuern	-0,9	-4,7	0,6	-0,5
Währungsumrechnungsdifferenzen ausländischer Jahresabschlüsse	-2,3	1,7	-3,1	2,3
Sonstiges Ergebnis	-3,2	-2,9	-2,5	1,8
Gesamtergebnis	48,6	44,5	34,3	54,4
Davon den Anteilseignern der ZALANDO SE zuzurechnendes Gesamtergebnis	48,7	44,9	34,4	54,8
Davon den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnendes Gesamtergebnis	-0,1	-0,4	-0,2	-0,4

2.2 Konzernbilanz

Konzernbilanz – Aktiva

IN MIO. EUR	Anhang	30.06.2018	31.12.2017
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte		188,0	182,3
Sachanlagen		427,6	350,5
Finanzielle Vermögenswerte		15,9	25,9
Latente Steueransprüche		0,8	1,4
Nicht finanzielle Vermögenswerte		3,2	3,5
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen		5,9	5,9
		641,5	569,6
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		813,3	778,9
Geleistete Anzahlungen		0,0	2,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		310,8	278,7
Sonstige finanzielle Vermögenswerte		129,5	80,7
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		147,7	152,7
Liquide Mittel		874,7	1.065,5
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	(7.)	0,0	51,5
		2.276,1	2.410,7
Bilanzsumme		2.917,6	2.980,3

2.2 KONZERNBILANZ

Konzernbilanz – Passiva

IN MIO. EUR	Anhang	30.06.2018	31.12.2017
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		246,0	247,2
Kapitalrücklage		1.101,0	1.182,4
Sonstige Rücklagen		7,2	8,7
Bilanzgewinn		135,8	100,7
Auf die Anteilseigner der ZALANDO SE entfallendes Eigenkapital		1.490,1	1.539,0
Anteil von nicht beherrschenden Gesellschaftern		-0,2	-0,1
	(5.)	1.489,9	1.538,9
Langfristige Schulden			
Rückstellungen		16,0	15,8
Finanzverbindlichkeiten		7,0	8,4
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		1,9	4,5
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		5,9	7,9
Latente Steuerschulden		38,5	35,4
		69,2	71,9
Kurzfristige Schulden			
Rückstellungen		0,3	0,3
Finanzverbindlichkeiten		3,1	2,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Schulden	(8.)	1.108,0	1.120,0
Erhaltene Anzahlungen	(8.)	18,0	32,0
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		14,3	6,4
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		77,9	84,0
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		136,9	123,9
		1.358,5	1.369,5
Bilanzsumme		2.917,6	2.980,3

2.3 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2018

IN MIO. EUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
Stand 01.01.2018 vor erstmaliger Anwendung von IFRS 9		247,2	1.182,4
Effekt aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9		0,0	-0,8
Stand 01.01.2018 nach erstmaliger Anwendung von IFRS 9		247,2	1.181,6
Periodenergebnis		0,0	0,0
Sonstiges Ergebnis		0,0	0,0
Gesamtergebnis		0,0	0,0
Kapitalerhöhung	(5.)	1,1	5,1
Rückerwerb von eigenen Aktien	(5.)	-2,2	-97,8
Anteilsbasierte Vergütungen		0,0	11,4
Änderung durch Erlangung von Beherrschung		0,0	0,0
Stand 30.6.2018		246,0	1.100,2

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2017

IN MIO. EUR	Anhang	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage
Stand 01.01.2017		247,2	1.161,0
Periodenergebnis		0,0	0,0
Sonstiges Ergebnis		0,0	0,0
Gesamtergebnis		0,0	0,0
Kapitalerhöhung	(5.)	0,1	0,5
Rückerwerb von eigenen Aktien	(5.)	0,0	-0,7
Anteilsbasierte Vergütungen		0,0	10,9
Änderung durch Erlangung von Beherrschung		0,0	0,0
Stand 30.6.2017		247,3	1.171,7

2.3 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

Sonstige Rücklagen		Währungs- umrechnung	Bilanzgewinn	Anteilseigner der ZALANDO SE	Nicht beherrschende Anteile	Summe
Cashflow Hedges						
7,6	1,2	100,7	1.539,0	-0,1	1.538,9	
0,0	0,0	0,0	-0,8	0,0	-0,8	
7,6	1,2	100,7	1.538,2	-0,1	1.538,1	
0,0	0,0	36,9	36,9	-0,2	36,7	
0,6	-3,1	0,0	-2,4	0,0	-2,4	
0,6	-3,1	36,9	34,4	-0,2	34,3	
0,0	0,0	0,0	6,2	0,0	6,2	
0,0	0,0	0,0	-100,1	0,0	-100,1	
0,0	0,0	0,0	11,4	0,0	11,4	
0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	
8,2	-1,9	137,6	1.490,1	-0,2	1.489,9	

Sonstige Rücklagen		Währungs- umrechnung	Bilanzgewinn	Anteilseigner der ZALANDO SE	Nicht beherrschende Anteile	Summe
Cashflow Hedges						
-1,3	-1,9	2,5	1.407,5	0,0	1.407,4	
0,0	0,0	53,0	53,0	-0,4	52,6	
-0,5	2,3	0,0	1,8	0,0	1,8	
-0,5	2,3	53,0	54,8	-0,4	54,4	
0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,6	
0,0	0,0	0,0	-0,7	0,0	-0,7	
0,0	0,0	0,0	10,9	0,0	10,9	
0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	
-1,8	0,4	55,5	1.473,0	0,6	1.473,6	

2.4 Konzern-Kapitalflussrechnung

Konzern-Kapitalflussrechnung

IN MIO. EUR			01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
		Anhang				
1.	Periodenergebnis		51,8	47,4	36,7	52,6
2.	+ Zahlungenunwirksamer Aufwand aus anteilsbasierten Vergütungen		6,7	5,5	11,4	10,9
3.	+ Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		19,6	13,6	37,5	26,1
4.	+ Steuern vom Einkommen und Ertrag	(3.)	34,9	26,5	31,4	32,8
5.	- Gezahlte Steuern vom Einkommen und Ertrag, abzüglich Erstattungen		-10,3	-15,5	-20,7	-19,4
6.	+/- Zunahme / Abnahme der Rückstellungen		0,0	0,0	0,1	-0,2
7.	-/+ Sonstige zahlungenunwirksame Erträge / Aufwendungen		-0,4	2,3	0,6	3,0
8.	+/- Abnahme / Zunahme der Vorräte		77,8	67,9	-34,4	-73,9
9.	+/- Abnahme / Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-16,1	-14,4	-32,1	-29,8
10.	+/- Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Schulden	(8.)	-117,8	-101,1	-25,5	25,3
11.	+/- Zunahme / Abnahme der sonstigen Aktiva / Passiva		34,6	47,0	-0,2	35,0
12.	= Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	(9.)	80,7	79,1	4,7	62,4
13.	- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen		-55,9	-37,8	-85,1	-100,2
14.	- Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-11,1	-14,4	-23,6	-29,7
15.	- Auszahlungen für den Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen sowie den Erwerb von Unternehmen und Anzahlungen für entsprechende Erwerbe		0,0	-26,7	-4,5	-26,7
16.	+/- Ein- / Auszahlungen für Investitionen in Termingelder		0,0	20,0	20,0	90,0
17.	+/- Änderung von Zahlungsmitteln, die einer Verfügungsbeschränkung unterliegen		0,0	7,3	0,0	7,7
18.	= Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	(9.)	-67,0	-51,5	-93,3	-58,9

2.4 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Konzern-Kapitalflussrechnung

IN MIO. EUR	Anhang	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
19. + Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen der Gesellschafter abzüglich Transaktionskosten		2,9	0,6	2,9	0,6
20. - Auszahlungen für den Rückerwerb von eigenen Aktien		-66,9	-0,7	-100,1	-0,7
21. - Auszahlungen für die Tilgung von Krediten		-0,7	-0,8	-1,1	-1,6
22. = Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	(9.)	-64,7	-1,0	-98,3	-1,8
23. = Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestands		-51,0	26,7	-186,9	1,8
24. +/- Änderung der Finanzmittel aus Wechselkursveränderungen		-1,9	-1,5	-3,1	0,7
25. + Verfügbarer Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode		927,7	949,9	1.064,7 ¹⁵	972,6
26. = Verfügbarer Finanzmittelbestand am 30.06.		874,7	975,1	874,7	975,1

Die im Mittelzufluss und Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit enthaltenen gezahlten bzw. erhaltenen Zinsen stellen sich im ablaufenden Geschäftsjahr wie folgt dar:

Zahlungswirksame Zinsen

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Gezahlte Zinsen	-3,5	-1,9	-6,9	-4,6
Erhaltene Zinsen	0,4	0,2	0,7	0,0
Summe	-3,1	-1,7	-6,1	-4,6

Der frei verfügbare Cashflow lässt sich folgendermaßen aus dem Mittelzufluss und Mittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit ermitteln:

Frei verfügbarer Cashflow

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	80,7	79,1	4,7	62,4
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-55,9	-37,8	-85,1	-100,2
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-11,1	-14,4	-23,6	-29,7
Auszahlungen für den Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen sowie den Erwerb von Unternehmen und Anzahlungen für entsprechende Erwerbe abzüglich erworbener Zahlungsmittel	0,0	-26,7	-4,5	-26,7
Frei verfügbarer Cashflow	13,7	0,3	-108,5	-94,2

¹⁵ Im verfügbaren Finanzmittelbestand zu Beginn der Periode ist der Effekt aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 in Höhe von -0,8 Mio. EUR enthalten. Nähere Informationen finden sich im Abschnitt „Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung“.

2.5 Verkürzter Konzernanhang

2.5.1 Allgemeine Angaben

Die ZALANDO SE ist eine börsennotierte europäische Aktiengesellschaft mit Sitz in Berlin, Deutschland. Die ZALANDO SE, Berlin, ist das Mutterunternehmen des Zalando-Konzerns (nachfolgend auch „Zalando“ oder „Konzern“ genannt).

Der verkürzte und ungeprüfte Konzern-Zwischenabschluss der ZALANDO SE zum 30. Juni 2018 stimmt mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, überein. Dieser verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wurde unter Berücksichtigung von IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ in Verbindung mit IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ erstellt. Außerdem wurden die Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) beachtet. Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss enthält nicht alle für einen Konzernabschluss zum Geschäftsjahresende erforderlichen Informationen und Angaben und ist daher in Verbindung mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 zu lesen.

Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung

Die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 angewandten Rechnungslegungsgrundsätze sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden mit Ausnahme der Standards IFRS 9 „Finanzinstrumente“ sowie IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ unverändert übernommen.

Aus der erstmaligen Anwendung neuer Rechnungslegungsverlautbarungen im Geschäftsjahr 2018 ergaben sich, wie es auch im Geschäftsbericht 2017 erläutert worden ist, keine wesentlichen Einflüsse auf den verkürzten Konzern-Zwischenabschluss.

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wird in Euro aufgestellt.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass eine Addition von einzelnen Zahlen zur angegebenen Summe nicht genau möglich ist und dargestellte Prozentangaben nicht genau die Zahlen widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

Änderungen durch IFRS 9

Zalando hat in dem am 1. Januar 2018 beginnenden Geschäftsjahr erstmals IFRS 9 „Finanzinstrumente“ angewendet. Der Übergang auf den neuen Standard erfolgt retrospektiv, aber ohne Anpassung der Vergleichszahlen. Stattdessen wird der Unterschiedsbetrag zwischen dem bisherigen Buchwert und dem Buchwert zu Beginn des Geschäftsjahres im Eröffnungsbilanzwert der Kapitalrücklage erfasst.

IFRS 9 führt einen einheitlichen Ansatz zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten ein. Grundlage für die Klassifizierung sind die vertraglichen Zahlungsströme und das Geschäftsmodell, nach dem diese gesteuert werden. Zudem sieht der Standard ein neues Risikovorsorgemodell vor, das nunmehr auch erwartete Verluste für die Berechnung der Risikovorsorge berücksichtigt. Außerdem enthält IFRS 9 neue Regelungen zum Hedge Accounting, um nützlichere Informationen über die Risikomanagementaktivitäten von Unternehmen, bei denen Finanzinstrumente eingesetzt werden, bereitzustellen.

2.5 VERKÜRZTER KONZERNANHANG

Sofern die Zahlungsströme eines finanziellen Vermögenswerts nur aus Zins- und Tilgungszahlungen bestehen und das Geschäftsmodell darin besteht, den Vermögenswert zu halten, erfolgt eine Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten. Sieht das Geschäftsmodell eine Veräußerung vor, erfolgt die Bilanzierung erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert. In allen anderen Fällen ist der finanzielle Vermögenswert erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten.

Die neuen Klassifizierungsvorschriften führen nur zu geringfügigen Änderungen bei Eigenkapitalanteilen, die nunmehr erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Von der Möglichkeit der unwiderruflichen Designation dieser Instrumente als „erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet“ wird Zalando keinen Gebrauch machen. Die Auswirkungen der Klassifizierung inklusive der zugehörigen Buchwerte sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen.

Effekt aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9

IN MIO. EUR	Kategorie gemäß IAS 39*	Buchwert zum 31.12.2017	Kategorie gemäß IFRS 9**	Buchwert zum 01.01.2018	Effekt aus Erst-anwendung
Aktiva					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	LaR	1.065,5	AC	1.064,7	-0,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	278,7	AC	278,7	0,0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	LaR	64,7	AC	64,7	0,0
Derivative Finanzinstrumente in einer Hedgebeziehung	n.a.	17,2	n.a.	17,2	0,0
Andere derivative Finanzinstrumente	FVtPL	20,6	FVtPL	20,6	0,0
Beteiligungen	AfS	4,1	FVtPL	4,1	0,0
Passiva					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	FLAC	1.120,0	AC	1.120,0	0,0
Finanzverbindlichkeiten	FLAC	11,2	AC	11,2	0,0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	FLAC	78,3	AC	78,3	0,0
Derivative Finanzinstrumente in einer Hedgebeziehung	n.a.	5,7	n.a.	5,7	0,0
Andere derivative Finanzinstrumente	FVtPL	2,1	FVtPL	2,1	0,0

* LaR - Loans and Receivables (Ausleihungen und Forderungen)
 FLAC - Financial Liabilities measured at Amortized Cost (Verbindlichkeiten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten)
 AfS - Available for Sale (Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbar)
 FVtPL - at Fair Value through Profit or Loss (erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert)
 n.a. - keiner Kategorie zugeordnet
 ** AC - Amortized Costs (fortgeführte Anschaffungskosten)
 FVtPL - at Fair Value through Profit or Loss (erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert)
 n.a. - keiner Kategorie zugeordnet

Neben den Klassifizierungsvorschriften für finanzielle Vermögenswerte hat sich auch das Wertminderungsmodell für diese geändert. Alle nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte unterliegen den neuen Wertminderungsvorschriften.

Auf der ersten Stufe ist bei allen finanziellen Vermögenswerten, die bei Ausreichung nicht bereits wertgemindert waren, eine Risikovorsorge in Höhe des erwarteten 12-Monats-Kreditverlusts zu

erfassen. Dies führt bei den Bankbeständen von Zalando zu einer Risikovorsorge im Übergangszeitpunkt von 0,8 Mio. EUR, die in der Kapitalrücklage erfasst wurde.

Auf der zweiten Stufe wäre bei einer signifikanten Erhöhung des Ausfallrisikos auf den über die Laufzeit erwarteten Kreditverlust abzustellen. Auf der dritten Stufe ist ebenfalls auf den über die Laufzeit erwarteten Kreditverlust abzustellen. Dieser Ansatz ist den finanziellen Vermögenswerten vorbehalten, die bereits bei Zugang wertgemindert waren. Im Unterschied zum Wertminderungsmodell der zweiten Stufe würde hier die Bestimmung des Effektivzinssatzes aber auf Basis des Nettowerts erfolgen.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sieht der Standard ein vereinfachtes Modell vor. Da diese kurzfristig fällig sind und damit keine wesentliche Finanzierungskomponente vorliegt, ist bei diesen die Wertminderung bereits von Anfang an mit dem über die Laufzeit erwarteten Kreditverlust zu bemessen. Da Zalando branchenüblich bereits eine solche Wertminderung in der Vergangenheit bestimmt hat, hat das neue Wertminderungsmodell hier keine Auswirkungen.

Die Vorschriften zur Klassifizierung finanzieller Verbindlichkeiten führen zu keinen Änderungen bei Zalando. Mit Ausnahme bedingter Gegenleistungen (IFRS 3), die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden alle finanziellen Verbindlichkeiten weiterhin zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. In obiger Tabelle sind auch die einzelnen Bewertungskategorien finanzieller Verbindlichkeiten inklusive deren Buchwerte gegenübergestellt.

Die Änderungen betreffend das Hedge Accounting führen zu Erleichterungen bei der Beurteilung der Wirksamkeit von Sicherungsbeziehungen und der Designation von Grund- und Sicherungsgeschäften. Einerseits entfällt die starre Grenze zur Bestimmung von Ineffektivitäten und andererseits besteht die Möglichkeit der Sicherung einer aggregierten Risikoposition.

Zalando hat sich eine Risikomanagementstrategie gegeben und daraus Risikomanagementzielsetzungen für einzelne Sicherungsbeziehungen abgeleitet. Entsprechend diesen Vorgaben sichert sich Zalando weiterhin gegen das Fremdwährungsrisiko aus Warenkäufen in US-Dollar und Britischen Pfund und den daraus resultierenden Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ab. Zudem werden weiterhin Warenverkäufe in Fremdwährung sowie die daraus resultierenden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abgesichert. Darüber hinaus werden variabel verzinsliche Bankdarlehen gegen Zinsänderungsrisiken abgesichert.

Zalando wendet die neuen Regelungen zum Hedge Accounting prospektiv seit dem 1. Januar 2018 an. Zu diesem Stichtag bereits bestehende Sicherungsbeziehungen werden weitergeführt, da die Voraussetzungen zur Designation nach IFRS 9 für diese erfüllt sind. Eine Rekalibrierung war nicht erforderlich. Es ergeben sich daher keine wesentlichen Änderungen für Zalando.

Änderungen durch IFRS 15

Zalando hat in dem am 1. Januar 2018 beginnenden Geschäftsjahr erstmals IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ angewendet. Der Übergang auf den neuen Standard erfolgt retrospektiv, aber ohne Anpassung der Vergleichszahlen. Stattdessen wäre der kumulierte Anpassungsbetrag aus der Erstanwendung im Eröffnungsbilanzwert der Kapitalrücklage zu erfassen. Ein solcher Anpassungsbetrag ergibt sich für Zalando nicht.

Das Kernprinzip von IFRS 15 besteht in der Erfassung von Umsatzerlösen in der Höhe, mit der ein Unternehmen im Gegenzug für die Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen auf einen Kunden rechnen kann. Umsatzerlöse werden realisiert, wenn der Kunde die Verfügungsgewalt über die Güter oder Dienstleistungen erhält. IFRS 15 enthält ferner Vorgaben zum Ausweis der auf Vertragsebene bestehenden Leistungsüberschüsse oder -verpflichtungen.

Zur Feststellung des Zeitpunkts (oder Zeitraums) sowie der Höhe der zu erfassenden Umsatzerlöse hat IFRS 15 ein Fünf-Schritte-Modell eingeführt, welches Zalando bei der Beurteilung seiner Geschäftsvorfälle verwendet.

Die von Zalando zugesagten Waren und Dienstleistungen (Ware, kostenloser Versand und Rückversand, 100-tägiges Rückgaberecht, kostenloser Kundendienst) bilden, mit Ausnahme des optionalen „Express-Versands“, ein eigenständig abgrenzbares Bündel, d. h. die identifizierte Leistungsverpflichtung.

Zalando unterscheidet zudem zwischen Zusagen zur Übertragung der Verfügungsmacht (Wholesale) und Zusagen, die Lieferung bzw. Erbringung von Waren und Dienstleistungen an den Kunden durch einen Dritten zu ermöglichen (Partnerprogramm). In Abhängigkeit davon werden Umsatzerlöse entweder in voller Höhe oder nur in Höhe der vom Partner erwartungsgemäß zu erhaltenden Provision erfasst.

Das eingeräumte Rückgaberecht wird von Zalando so berücksichtigt, dass Umsatzerlöse lediglich in der Höhe erfasst werden, in der nicht mit einer Rückgabe zu rechnen ist. Zur Schätzung der Retourenquote verwendet Zalando länder- und zahlartenspezifische Erfahrungswerte und passt diese regelmäßig an.

Wie bisher auch wird in den sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten ein Herausgabeanspruch auf Waren aus erwarteten Retouren aktiviert. Die Höhe des Vermögenswerts entspricht den Anschaffungskosten der gelieferten Waren, für die eine Rücklieferung erwartet wird, unter Berücksichtigung der für die Retourenabwicklung anfallenden Kosten und der sich bei der Verwertung dieser Waren ergebenden Verluste.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, denen Geschäfte zugrunde liegen, die voraussichtlich aufgrund der Rücksendung nicht abgeschlossen werden, werden ausgebucht.

Für bereits gezahlte Kundenforderungen, die voraussichtlich in der Zukunft noch retourniert werden, passiviert Zalando innerhalb der sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Rückerstattungsverpflichtung gegenüber den Kunden.

Der als Umsatzerlös zu erfassende Transaktionspreis ergibt sich grundsätzlich aus den Einzelpreisen einer Lieferung. Die Umsatzerlöse werden aber um Erlösschmälerungen gemindert. Eingeräumte Rabatte auf die Gesamtbestellung werden den jeweiligen Waren im Verhältnis ihrer Einzelveräußerungspreise zugeordnet. Eingeräumte Rabatte, die nur auf bestimmte Artikel gewährt werden, werden hingegen auch nur diesen Artikeln zugeordnet.

Zalando erfüllt seine Leistungsverpflichtungen zeitpunktbezogen. Maßgeblich ist dabei der Zeitpunkt, an dem der Kunde die Verfügungsgewalt über die zugesagten Güter oder Dienstleistungen erhält. Dies ist regelmäßig mit Übergabe der Waren an den Kunden gegeben. Zalando berücksichtigt bisher schon, dass Teillieferungen ggf. zu unterschiedlichen Zeitpunkten beim Kunden ankommen. Dementsprechend

werden die Umsatzerlöse einer Bestellung ggf. zu unterschiedlichen Zeitpunkten erfasst. Signifikante Finanzierungskomponenten oder Vertragskosten bestehen bei Zalando nicht.

Durch die Anwendung des neuen Standards ergeben sich daher keine Auswirkungen auf die in der Konzernbilanz berichteten Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden. Es wird in der Anhangangabe (1.) Umsatzerlöse eine Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Kategorien sowie eine Darstellung der Beziehung dieser Aufgliederung zu den in der Segmentberichterstattung enthaltenen Umsatzerlösangaben der Geschäftssegmente dargestellt.

Konsolidierungskreis

Die Anzahl der im Konsolidierungskreis einbezogenen Tochtergesellschaften hat sich im Geschäftsjahr 2018 durch Neugründungen von 40 (31. Dezember 2017) auf 41 erhöht.

2.5.2 Ausgewählte Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(1.) Umsatzerlöse

Umsatzerlöse

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Erträge aus dem Verkauf von Handelswaren	1.287,7	1.069,3	2.449,6	2.023,9
Erträge aus übrigen Dienstleistungen	42,4	31,1	76,5	56,8
Summe	1.330,0	1.100,5	2.526,0	2.080,7

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnte Zalando seinen Umsatz im zweiten Quartal 2018 um 229,5 Mio. EUR von 1.100,5 Mio. EUR auf 1.330,0 Mio. EUR steigern. Dies entspricht im Jahresvergleich einem Umsatzwachstum von 20,9 %.

Die Umsatzsteigerung ist auf den größeren Kundenstamm sowie einen Anstieg der durchschnittlichen Bestellungen pro aktivem Kunde zurückzuführen. Der Konzern hatte zum 30. Juni 2018 24,6 Millionen aktive Kunden im Vergleich zu 21,2 Millionen aktiven Kunden zum 30. Juni 2017 – was einer Steigerung von 15,9 % entspricht. Der gewachsene Kundenstamm hat im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum eine größere Anzahl an Bestellungen getätigt. Die durchschnittliche Anzahl an Bestellungen pro aktivem Kunden ist dabei um 13,4 % gestiegen, u. a. ausgelöst durch die zunehmende Nutzung mobiler Geräte, während die durchschnittliche Warenkorbgröße um 6,4 % zurückging.

Aufgrund der oben genannten Faktoren stiegen die Umsatzerlöse in den ersten sechs Monaten 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 21,4 % auf 2.526,0 Mio. EUR (Vorjahr: 2.080,7 Mio. EUR).

Zum 1. Januar 2018 hat die ZALANDO SE ihre interne Steuerung geändert. Der Fokus liegt jetzt primär auf einer absatzkanalbezogenen Sichtweise anstatt auf den geografischen Regionen. Damit einhergehend erfolgte auch eine Umstellung der Segmentberichterstattung. Siehe Anhangangabe (11.) Segmentberichterstattung für Details.

Die Umsatzerlöse der Segmente Fashion Store und Offprice ergeben sich sowohl im zweiten Quartal als auch im ersten Halbjahr 2018 sowie in den jeweiligen Vorjahreszeiträumen nahezu ausschließlich aus dem Verkauf von Handelswaren.

Die Umsatzerlöse aller sonstigen Segmente resultieren ebenfalls größtenteils aus dem Verkauf von Handelswaren. Die Erträge aus übrigen Dienstleistungen lagen im zweiten Quartal und im ersten Halbjahr 2018 im niedrigen zweistelligen Prozentbereich. In den jeweiligen Vorjahreszeiträumen entfiel auf die Erträge aus übrigen Dienstleistungen ein prozentualer Anteil im hohen einstelligen Bereich.

(2.) Umsatzkosten

Umsatzkosten

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Sachkosten	692,7	565,1	1.383,6	1.120,4
Personalkosten	29,0	19,9	60,0	39,4
Summe	721,7	585,0	1.443,6	1.159,8

Die Umsatzkosten umfassen im Wesentlichen Materialaufwand, Personalkosten, Abschreibungen auf Vorräte, Fremdleistungen sowie Kosten der Infrastruktur. Im zweiten Quartal 2018 stiegen die Umsatzkosten um 136,7 Mio. EUR von 585,0 Mio. EUR auf 721,7 Mio. EUR. Die Umsatzkosten in Prozent vom Umsatz erhöhten sich um 1,1 Prozentpunkte von 53,2 % auf 54,3 %.

Der Materialaufwand im Konzern betrug insgesamt 639,1 Mio. EUR (Vorjahr: 521,2 Mio. EUR).

Zalando erzielte im zweiten Quartal 2018 ein Bruttoergebnis vom Umsatz in Höhe von 608,4 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum: 515,5 Mio. EUR).

Die Umsatzkosten stiegen – analog zur Entwicklung der Umsatzerlöse – im ersten Halbjahr von 1.159,8 Mio. EUR auf 1.443,6 Mio. EUR. Der Anstieg der in den Umsatzkosten enthaltenen Personalkosten ist überdurchschnittlich hoch, da die im Abschnitt „Ertragslage Segmente“ erläuterte Änderung der internen Steuerung zu einer Verlagerung von Aktivitäten innerhalb der Gesellschaft führte, was wiederum eine Ausgabenverlagerung von den Verwaltungskosten auf die Umsatz- und Vertriebskosten nach sich zog.

(3.) Steuern vom Einkommen und Ertrag

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

IN MIO. EUR	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Latente Steuern	7,2	11,7	3,4	15,2
Laufende Steuern	27,7	14,9	28,0	17,5
Summe	34,9	26,5	31,4	32,8

Der auf das Ergebnis vor Steuern im zweiten Quartal und ersten Halbjahr 2018 anfallende laufende Steueraufwand verringerte sich infolge der Nutzung steuerlicher Verlustvorträge.

(4.) Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich, indem das auf die Anteilseigner der ZALANDO SE entfallende Periodenergebnis durch die unverwässerte gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien dividiert wird.

Ergebnis je Aktie (EPS) unverwässert

	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Anteilseignern der ZALANDO SE zuzurechnendes Periodenergebnis (in Mio. EUR)	51,9	47,8	36,9	53,0
Unverwässerte gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (in Mio. Stück)	246,5	247,3	247,2	247,3
Gesamt	0,21	0,19	0,15	0,21

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie hat sich entsprechend dem auf die Anteilseigner der ZALANDO SE entfallenden Periodenergebnis entwickelt, das im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückging.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie errechnet sich, indem das auf die Anteilseigner der ZALANDO SE entfallende Periodenergebnis durch die verwässerte gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien dividiert wird.

Ergebnis je Aktie (EPS) verwässert

	01.04. – 30.06.2018	01.04. – 30.06.2017	01.01. – 30.06.2018	01.01. – 30.06.2017
Anteilseignern der ZALANDO SE zuzurechnendes Periodenergebnis (in Mio. EUR)	51,9	47,8	36,9	53,0
Verwässerte gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl (in Mio. Stück)	258,4	258,7	259,4	258,3
Gesamt	0,20	0,18	0,14	0,21

Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurden Mitarbeiteroptionen und Verträge, die in Stammaktien erfüllt werden können, beachtet. Nicht in die Berechnung eingeflossen sind jedoch solche anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, die eine zum Abschlussstichtag noch nicht erreichte Erfolgsbedingung enthalten. Die unter dem VSOP 2018 gewährten Optionen wurden daher bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie nicht berücksichtigt.

2.5.3 Ausgewählte Erläuterungen zur Konzernbilanz

(5.) Eigenkapital

Das Eigenkapital hat sich im ersten Halbjahr infolge des Rückerwerbs von eigenen Aktien um insgesamt 100,1 Mio. EUR verringert. Dieser Rückgang wurde in Höhe von 2,2 Mio. EUR im gezeichneten Kapital und in Höhe von 97,8 Mio. EUR in der Kapitalrücklage erfasst. Die Aktien dienen der Erfüllung von im Rahmen von anteilsbasierten Vergütungsprogrammen gegenüber Mitarbeitern und Vorstandsmitgliedern bestehenden Verpflichtungen. Der Vorstand der ZALANDO SE hatte im ersten Halbjahr 2018 beschlossen, dass die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 2. Juni 2015 eigene Aktien bis zu einem Gesamtwert von 100 Mio. EUR (ohne Erwerbsnebenkosten) oder bis zu 2.500.000 Stück, abhängig davon, welcher Wert zuerst erreicht wird, erwirbt.

(6.) Anteilsbasierte Vergütungen

Um eine am nachhaltigen Unternehmenserfolg orientierte Vergütung für ausgewählte Mitglieder des obersten Managements zu ermöglichen, wurde in 2018 das „Virtual Stock Option Program 2018“ (nachfolgend kurz: VSOP 2018) gewährt. Insgesamt wurden darunter in 2018 750.000 virtuelle Optionen gewährt. Die virtuellen Optionen unterteilen sich in 500.000 ITM (in the money) Virtual Stock Optionen, die einen Ausübungspreis von 29,84 EUR haben, und 250.000 OTM (out of the money) Virtual Stock Optionen, die einen Ausübungspreis von 57,38 EUR haben. Für jede wirksam ausgeübte Option erhält der Begünstigte einen Barzahlungsanspruch in Höhe des Schlusskurses der Aktie der Gesellschaft an der Frankfurter Wertpapierbörse am Tag des Zugangs der Ausübungsmitteilung abzüglich des jeweiligen Ausübungspreises. Die Gesellschaft hat das Recht, ihre Barzahlungsverpflichtungen gegenüber dem Begünstigten durch Lieferung von Aktien zu erfüllen. Das VSOP 2018 wird als Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente abgebildet. Die Optionsrechte werden ausübbar, sofern der Begünstigte (i) die vorgesehene Dienstzeit einer Tranche ableistet, (ii) das im VSOP 2018 vorgesehene Erfolgsziel erfüllt ist und (iii) die Wartezeit verstrichen ist. Der Begünstigte kann die Optionsrechte in 20 Tranchen über einen Zeitraum von 5 Jahren verdienen. Grundsätzlich gelten die Optionen anteilig für jeden drei Monatszeitraum ab dem Zusagezeitpunkt als verdient, in denen der Begünstigte bei der ZALANDO SE angestellt ist. Die Wartezeit für die Ausübung der virtuellen Optionen beginnt am Tag der Optionsgewährung und beträgt 2 bis 5 Jahren. Der Begünstigte kann die Optionen nach dem Ablauf der jeweiligen Wartezeit in einem Zeitraum von 2 bis 3 Jahren mit Ausnahme von Blackout-Perioden jederzeit ausüben.

Die Anzahl der ausstehenden Optionen hat sich im Berichtszeitraum folgendermaßen entwickelt:

Entwicklung Optionen VSOP 2018

	Anzahl	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (in EUR)
Zum 1. Januar 2018 ausstehende Optionen	0	–
In der Berichtsperiode gewährte Optionen	750.000	39,02
In der Berichtsperiode verwirkte Optionen	0	–
In der Berichtsperiode ausgeübte Optionen	0	–
In der Berichtsperiode verfallene Optionen	0	–
Zum 30. Juni 2018 ausstehende Optionen	750.000	39,02
Zum 30. Juni 2018 erdiente Optionen	0	39,02

Der gewichtete Durchschnitt der restlichen Vertragslaufzeit der ausstehenden Optionen (gemeint ist der Zeitraum bis zum Verfalltag der Optionen) beträgt zum Abschlussstichtag fünf Jahre und drei Monate.

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert einer im Berichtszeitraum unter dem VSOP 2017 neu gewährten Option beträgt für ITM Optionen 18,80 EUR und 9,69 EUR für OTM Optionen. Der beizulegende Zeitwert der Optionsrechte setzt sich zusammen aus dem inneren Wert und dem Zeitwert multipliziert mit der Wahrscheinlichkeit für das voraussichtliche Erreichen des Erfolgsziels. Der beizulegende Zeitwert der Optionen wurde anhand des Binomialmodells berechnet. Die in die Berechnung der neu gewährten Optionen eingeflossenen Inputparameter sind in der folgenden Übersicht zusammengefasst:

Parameter des VSOP 2018

	01.01. – 30.06.2018
Gewichteter durchschnittlicher Anteilswert (EUR)	44,3
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis ITM (EUR)	29,8
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis OTM (EUR)	57,4
Erwartete Volatilität (%)	34,0
Erwartete Dividenden (%)	0,0
Gewichteter Fristenäquivalenter risikoloser Zinssatz (%)	0,0
Wahrscheinlichkeit für das Erreichen des Leistungsziels (%)	94,7

Die in die Bewertung einfließenden Parameter wurden folgendermaßen bestimmt: Der herangezogene Anteilswert wurde unter Berücksichtigung der Handelskurse der Zalando-Aktie bestimmt. Die in das Modell einfließende erwartete Volatilität basiert in erster Linie auf historischen Kursbewegungen der Zalando-Aktie. Der fristenäquivalente, risikolose Zinssatz wurde mithilfe der Svensson-Methode errechnet. Die Wahrscheinlichkeit, mit der die Leistungsbedingung voraussichtlich erfüllt wird, wurde so weit wie möglich anhand von Marktannahmen bestimmt.

(7.) Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte

Die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte enthielten zum 31. Dezember 2017 das in Stettin, Polen, errichtete Lager, bestehend aus Grundstück und Gebäude, das zum 29. Juni 2018 verkauft wurde. Der Gewinn aus dem Verkauf ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Das Logistikzentrum wird von Zalando zurückgemietet werden. Das Mietverhältnis wird die Kriterien eines Operate-Leasing-Verhältnisses nach IAS 17 erfüllen.

(8.) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Schulden und erhaltene Anzahlungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Schulden haben sich um 12,0 Mio. EUR von 1.120,0 Mio. EUR auf 1.108,0 Mio. EUR verringert.

Ferner hatten zum 30. Juni 2018 bestimmte Lieferanten im Rahmen von Reverse-Factoring-Verträgen ihre Forderungen gegen Zalando in einem Umfang von 333,0 Mio. EUR an verschiedene Factoring-Anbieter übertragen (31. Dezember 2017: 328,9 Mio. EUR). Der Ausweis in der Bilanz erfolgt unter den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Schulden.

Die erhaltenen Anzahlungen betreffen Kundenanzahlungen auf Bestellungen.

(9.) Angaben zur Kapitalflussrechnung

Zalando hat im zweiten Quartal 2018 einen positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 80,7 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum: 79,1 Mio. EUR) erwirtschaftet.

Das Periodenergebnis ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 47,4 Mio. EUR auf 51,8 Mio. EUR im zweiten Quartal 2018 gestiegen. Der leichte Anstieg des Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit resultierte in erster Linie aus dem gestiegenen Periodenergebnis, geringeren gezahlten Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie höheren Abschreibungen auf Sachanlagen. Das höhere Nettoumlaufvermögen und niedrigere sonstige Schulden wirkten sich gegenläufig aus.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit wird insbesondere vom Capex beeinflusst, d. h. von den Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte, ohne Zahlungen für Akquisitionen, der sich auf 67,0 Mio. EUR (Vorjahr: 52,1 Mio. EUR) belief. Der Capex umfasste in erster Linie Investitionen in die Logistikinfrastruktur in Höhe von 55,6 Mio. EUR, die insbesondere die Logistikzentren in Nogarole Rocca nahe Verona, Italien, Gryfino nahe Stettin, Polen, sowie Gluchow nahe Lodz, Polen, betreffen, sowie Investitionen in die intern entwickelte Software in Höhe von 10,3 Mio. EUR.

Im zweiten Quartal 2018 fanden keine Akquisitionen statt. Im zweiten Quartal des Vorjahres waren hingegen Auszahlungen für Unternehmenserwerbe in Höhe von 26,7 Mio. EUR in Verbindung mit der Kickz Never Not Ballin' GmbH und die Anatwine Ltd. enthalten.

Infolgedessen erhöhte sich der frei verfügbare Cashflow im zweiten Quartal 2018 um 13,4 Mio. EUR von 0,3 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum auf 13,7 Mio. EUR.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit enthält zudem Investitionen in Finanzmittel, die in Termingelder mit einer ursprünglichen Laufzeit von mehr als drei Monaten angelegt waren und daher im investiven Cashflow ausgewiesen werden. Im zweiten Quartal 2018 ergaben sich keine Cashflows aus Termingeldern im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in dem Mittelzuflüsse aus fällig gewordenen Termingeldern in Höhe von 20 Mio. EUR erfasst wurden.

Im Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit sind im zweiten Quartal 2018 Auszahlungen für den Rückerwerb von eigenen Aktien in Höhe von 66,9 Mio. EUR enthalten. Die Aktien dienen der Erfüllung von im Rahmen von Aktienoptionsprogrammen gegenüber Mitarbeitern und Vorstandsmitgliedern bestehenden Verpflichtungen. Der Vorstand der ZALANDO SE hatte beschlossen, dass die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG aufgrund der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 2. Juni 2015 eigene Aktien bis zu einem Gesamtwert von 100 Mio. EUR (ohne Erwerbsnebenkosten) oder bis zu 2.500.000 Stück, abhängig davon, welcher Wert zuerst erreicht wird, erwirbt. Die Aktien wurden in zwei Tranchen in Höhe von 50 Mio. EUR zurückerworben, wobei sich jeder Rückerwerb über mehrere Tage erstreckte. Der Wert des Rückerwerbs belief sich für das erste und das zweite Quartal 2018 auf 33,2 Mio. EUR bzw. 66,9 Mio. EUR.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gingen im zweiten Quartal um 52,9 Mio. EUR zurück, sodass Zalando zum 30. Juni 2018 über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 874,7 Mio. EUR verfügt.

2.5.4 Sonstige Angaben

(10.) Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen

Zalando identifiziert die der ZALANDO SE nahestehenden Personen und Unternehmen in Übereinstimmung mit IAS 24.

Zalando hat im Berichtszeitraum Transaktionen im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsverkehrs mit nahestehenden Unternehmen getätigt. Die Geschäfte wurden wie unter fremden Dritten abgeschlossen.

Aus diesen Liefer- und Leistungsbeziehungen resultierten zum Abschlusstichtag Verbindlichkeiten in Höhe von 54,9 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 67,3 Mio. EUR). Davon bestehen 53,7 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 65,4 Mio. EUR) gegenüber einem Reverse-Factoring-Anbieter, mit dem zwischen Zalando und nahestehenden Unternehmen Reverse-Factoring-Verträge bestehen. Somit bestehen direkt gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Schulden in Höhe von insgesamt 1,2 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 1,9 Mio. EUR). Ferner belaufen sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen auf 0,7 Mio. EUR. (31. Dezember 2017: 0,3 Mio. EUR).

Im Berichtszeitraum wurden Waren von nahestehenden Unternehmen in einem Umfang von 93,0 Mio. EUR geordert. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres betrug das Ordervolumen 65,3 Mio. EUR. Zudem wurden Waren im Wert von 2,1 Mio. EUR an nahestehende Unternehmen veräußert (Vorjahr: 1,0 Mio. EUR). Die im Berichtszeitraum verbuchten Aufwendungen aus von nahestehenden Unternehmen bezogenen Dienstleistungen betragen 2,0 Mio. EUR (Vorjahr: 2,0 Mio. EUR).

(11.) Segmentberichterstattung

Die interne Steuerung der ZALANDO SE basiert auf einer absatzkanalbezogenen Perspektive. Bis zum Geschäftsjahresende 2017 hat der Vorstand den Hauptabsatzkanal Zalando-Onlineshop nach einer geografischen Unterteilung in DACH sowie Übriges Europa betrachtet. Alle weiteren Absatzkanäle wurden zusammengefasst im Segment Sonstige gezeigt, welches im Wesentlichen Umsätze der Zalando Lounge und der Outlet-Stores sowie Umsätze aus den neuen Plattforminitiativen und Verkäufen von Private-Label-Produkten außerhalb des Fashion Stores beinhaltet.

Zum 1. Januar 2018 hat die ZALANDO SE nunmehr ihre interne Steuerung und damit auch die Segmentberichterstattung geändert. Der Fokus jetzt künftig primär auf einer absatzkanalbezogenen Sichtweise anstatt auf den geografischen Regionen. Des Weiteren hat Zalando die Darstellung der an die verantwortliche Unternehmensinstanz gemäß IFRS 8 berichteten Informationen umgestellt. Erfolgte die Berichterstattung bisher auf Basis konsolidierter Werte, wird ab 1. Januar 2018 sowohl über die mit externen Geschäftspartnern erzielten Umsatzerlöse und Ergebnisse als auch die konzerninternen Transaktionen zwischen Segmenten von Zalando berichtet. Aufgrund dieser Änderung wird die Segmentberichterstattung um eine Überleitungsspalte ergänzt, um von den Werten der Geschäftssegmente (einschließlich interner und externer Transaktionen) auf die Werte des Konzerns (ausschließlich externe Transaktionen) überzuleiten.

Diese Umstellungen ermöglichen eine größere Eigenverantwortlichkeit und Entscheidungskompetenz der einzelnen Absatzkanäle. Auch in der neuen Struktur bleibt der Fashion Store (die Zalando-Onlineshops) unser Hauptabsatzkanal. Das Segment „Offprice“ umfasst die Zalando Lounge, die Outlet Stores und das Überbestandsmanagement. „Alle sonstigen Segmente“ umfasst unser Private-Label-Angebot zLabels sowie verschiedene Emerging Businesses. Um die Kontinuität der Kapitalmarktberichterstattung sicherzustellen, wird Zalando jedoch die Ergebnisse innerhalb des Fashion Stores weiterhin in DACH und Übriges Europa gliedern.

Segmententwicklung für das Quartal

Konzern-Segmentergebnisrechnung Q2 2018

IN MIO. EUR	Fashion Store	Offprice	Alle sonstigen Segmente	Summe	Überleitung	Summe Konzern
Umsatzerlöse	1.233,4	114,6	100,8	1.448,7	-118,7	1.330,0
davon zwischen den Segmenten	40,4	0,0	78,3	118,7	-118,7	0,0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	86,6	7,1	-8,1	85,6	1,7	87,3

2.5 VERKÜRZTER KONZERNANHANG

Konzern-Segmentergebnisrechnung Q2 2017

IN MIO. EUR	Fashion Store	Offprice	Alle sonstigen Segmente	Summe	Überleitung	Summe Konzern
Umsatzerlöse	1.017,0	82,3	81,9	1.181,2	-80,7	1.100,5
davon zwischen den Segmenten	16,2	0,0	64,5	80,7	-80,7	0,0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	69,7	11,5	-4,9	76,3	0,0	76,3

Fashion Store nach Regionen Q2 2018

IN MIO. EUR	DACH	Übriges Europa	Fashion Store
Umsatzerlöse	625,8	607,6	1.233,4
davon zwischen den Segmenten	21,3	19,1	40,4
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	57,0	29,5	86,6

Fashion Store nach Regionen Q2 2017

IN MIO. EUR	DACH	Übriges Europa	Fashion Store
Umsatzerlöse	542,2	474,8	1.017,0
davon zwischen den Segmenten	8,7	7,5	16,2
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	55,0	14,7	69,7

Die positive Entwicklung bei den Umsätzen konnte in allen Segmenten fortgesetzt werden. Gegenüber der Vorjahresperiode sind die Umsatzerlöse im zweiten Quartal 2018 im Segment Fashion Store um 21,3 %, im Offprice-Segment um 39,3 % und in allen sonstigen Segmenten um 23,0 % gestiegen. Das Fashion Store-Segment bleibt in absoluten Werten das umsatzstärkste Segment, das Offprice-Segment verzeichnete prozentual die höchste Umsatzsteigerung. Das Umsatzwachstum im Segment Offprice ist in erster Linie auf die Zalando Lounge zurückzuführen, die die Zahl der von ihr durchgeführten Verkaufsaaktionen sowie ihre Zahl aktiver Kunden signifikant erhöht und im September 2017 einen neuen Markt (Polen) lanciert hat. Im Juni 2018 wurde zudem ein neuer Outlet-Store in Leipzig eröffnet. Der überwiegende Anteil der Umsätze in allen sonstigen Segmenten wurde durch das Private-Label-Angebot zLabels erzielt, hauptsächlich durch konzerninterne fremdvergleichskonforme Warenverkäufe an das Fashion Store-Segment.

Das Segment Fashion Store wies im zweiten Quartal 2018 eine gute Rentabilität auf und erwirtschaftete eine EBIT-Marge von 7,0 %, ein leichter Anstieg von 0,2 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das Offprice-Segment verbuchte ein EBIT von 7,1 Mio. EUR, wobei die EBIT-Marge, in erster Linie bedingt durch eine niedrigere Bruttogewinnmarge, von hohen 13,9 % im Vorjahreszeitraum im zweiten Quartal 2018 auf 6,2 % zurückging. Der Rückgang der Bruttogewinnmarge wurde durch den Anstieg

interner Beschaffungskosten infolge neu ausgehandelter interner fremdvergleichskonformer Verrechnungspreise beeinflusst. Alle sonstigen Segmente verzeichneten im zweiten Quartal 2018 einen Rückgang um insgesamt 2,0 Prozentpunkte auf eine EBIT-Marge von -8,0 %, was auf den Anstieg der Investitionen in die wachsenden Emerging Businesses zurückzuführen war.

Segmententwicklung für das erste Halbjahr

Konzern-Segmentergebnisrechnung 1. Halbjahr 2018

IN MIO. EUR	Fashion Store	Offprice	Alle sonstigen Segmente	Summe	Überleitung	Summe Konzern
Umsatzerlöse	2.327,3	235,0	200,6	2.762,9	-236,8	2.526,0
davon zwischen den Segmenten	80,8	0,0	156,0	236,8	-236,8	0,0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	72,5	15,2	-17,6	70,0	2,1	72,1

Konzern-Segmentergebnisrechnung 1. Halbjahr 2017

IN MIO. EUR	Fashion Store	Offprice	Alle sonstigen Segmente	Summe	Überleitung	Summe Konzern
Umsatzerlöse	1.925,8	154,7	166,2	2.246,7	-166,1	2.080,7
davon zwischen den Segmenten	31,8	0,0	134,3	166,1	-166,1	0,0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	81,2	17,3	-7,3	91,2	0,0	91,2

Fashion Store nach Regionen 1. Halbjahr 2018

IN MIO. EUR	DACH	Übriges Europa	Fashion Store
Umsatzerlöse	1.177,8	1.149,5	2.327,3
davon zwischen den Segmenten	42,2	38,6	80,8
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	67,1	5,3	72,5

Fashion Store nach Regionen 1. Halbjahr 2017

IN MIO. EUR	DACH	Übriges Europa	Fashion Store
Umsatzerlöse	1.017,2	908,6	1.925,8
davon zwischen den Segmenten	16,7	15,0	31,8
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	88,8	-7,7	81,2

Im Segment Fashion Store erhöhte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum in den ersten sechs Monaten 2018 um 20,8 %. Damit bleibt das Fashion Store-Segment das umsatzstärkste Segment. Das Offprice-Segment erzielte ein Umsatzwachstum von 51,9 %, in allen sonstigen Segmenten lag das Umsatzwachstum bei 20,7 %.

Die EBIT-Marge im Segment Fashion Store ging von 4,2 % im ersten Halbjahr 2017 um 1,1 Prozentpunkte auf 3,1 % im ersten Halbjahr 2018 zurück. Hauptgründe für diesen Rückgang waren eine niedrigere Bruttogewinnmarge und höhere Fulfillmentkosten, die durch niedrigere Marketing- und Verwaltungskosten teilweise kompensiert wurden. Die EBIT-Marge im Offprice-Segment ging, insbesondere aufgrund einer niedrigeren Bruttogewinnmarge, von hohen 11,2 % im Vorjahreszeitraum auf 6,5 % zurück. Der Rückgang der Bruttogewinnmarge wurde durch den Anstieg interner Beschaffungskosten infolge neu ausgehandelter interner fremdvergleichskonformer Verrechnungspreise beeinflusst. Hauptsächlich bedingt durch höhere Investitionen in das wachsende Geschäftsfeld Emerging Businesses fiel die EBIT-Marge in allen sonstigen Segmenten in den ersten sechs Monaten 2018 im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2017 um 4,4 Prozentpunkte auf -8,8 %.

(12.) Ereignisse nach der Berichtsperiode

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Abschlussstichtag eingetreten sind und wesentlichen Einfluss auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben könnten, haben sich nicht ergeben.

Berlin, 6. August 2018

Der Vorstand

Robert Gentz

David Schneider

Rubin Ritter

2.6 Erklärung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Berlin, 6. August 2018

Der Vorstand

Robert Gentz

David Schneider

Rubin Ritter

2.7 Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die ZALANDO SE

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der ZALANDO SE, Berlin, für den Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis 30. Juni 2018, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte

anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

Berlin, 6. August 2018

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Röders
Wirtschaftsprüfer

Haas
Wirtschaftsprüfer



3

Service_

3.1 Glossar

Aktive Kunden

Wir definieren aktive Kunden als die Anzahl von Kunden, die in den letzten zwölf Monaten (bezogen auf den Stichtag) mindestens eine Bestellung aufgegeben haben (ungeachtet von Stornierungen oder Retouren).

Anteil der Site-Visits über mobile Endgeräte (in % der Site-Visits)

Wir definieren den Anteil der Site-Visits über mobile Endgeräte (in % der Site-Visits) als die Anzahl der Seitenaufrufe über m.sites, t.sites oder Apps geteilt durch die Gesamtanzahl der Seitenaufrufe in dem betreffenden Zeitraum.

Anzahl Bestellungen

Wir definieren die Anzahl Bestellungen als die Anzahl der in dem betreffenden Zeitraum von Kunden aufgegebenen Bestellungen (ungeachtet von Stornierungen oder Retouren). Eine Bestellung wird an dem Tag berücksichtigt, an dem der Kunde die Bestellung aufgibt. Die Anzahl aufgebener Bestellungen kann von der Anzahl ausgelieferter Bestellungen abweichen, da sich Bestellungen am Ende des betreffenden Zeitraums auf dem Transportweg befinden können oder möglicherweise storniert wurden.

Bereinigtes EBIT

Wir definieren das bereinigte EBIT als EBIT vor Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, vor Restrukturierungskosten und vor nicht operativen Einmaleffekten.

Bereinigtes EBITDA

Wir definieren das bereinigte EBITDA als EBITDA vor Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, vor Restrukturierungskosten und vor nicht operativen Einmaleffekten.

Bereinigtes Fulfillmentkostenverhältnis

Wir definieren das bereinigte Fulfillmentkostenverhältnis als Fulfillmentkosten vor Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, vor Restrukturierungskosten und vor nicht operativen Einmaleffekten geteilt durch die Umsatzerlöse des betreffenden Zeitraums. Die Fulfillmentkosten umfassen Aufwendungen für Versandabwicklung, Content-Erstellung, Kundenservice und Zahlungsabwicklung sowie zugeordnete Gemeinkosten und Wertberichtigungen auf Forderungen. Die Fulfillmentkosten umfassen somit alle Vertriebskosten mit Ausnahme der Marketingkosten.

Bereinigtes Marketingkostenverhältnis

Wir definieren das bereinigte Marketingkostenverhältnis als Marketingkosten vor Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, vor Restrukturierungskosten und vor nicht operativen Einmaleffekten geteilt durch die Umsatzerlöse des betreffenden Zeitraums. Die Marketingkosten umfassen Aufwendungen für Werbung, einschließlich Suchmaschinenmarketing und Werbung in TV-, Online- und sonstigen Marketingkanälen, sowie zugeordnete Gemeinkosten.

Capex

Die Summe der Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen und in immaterielle Vermögenswerte ohne Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmen.

Durchschnittliche Bestellungen pro aktivem Kunden

Wir definieren die durchschnittlichen Bestellungen pro aktivem Kunde als die Anzahl Bestellungen der letzten zwölf Monate (bezogen auf den Stichtag) geteilt durch die Anzahl aktiver Kunden.

Durchschnittliche Warenkorbgröße

Wir definieren die durchschnittliche Warenkorbgröße als das von Kunden getätigte Bruttowarenavolumen (inklusive des Bruttowarenavolumens aus unserem Partnerprogramm) nach Stornierungen und Retouren geteilt durch die Anzahl an ausgelieferten Bestellungen in dem betreffenden Zeitraum. Das Bruttowarenavolumen ist definiert als Gesamtausgaben unserer Kunden (einschließlich USt) abzüglich Stornierungen und Retouren in dem betreffenden Zeitraum.

EBIT

EBIT ist definiert als das Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBITDA

EBITDA steht für EBIT vor Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

EBIT-Marge

Die EBIT-Marge ist definiert als das Verhältnis von EBIT zum Umsatz.

Frei verfügbarer Cashflow

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zuzüglich Cashflow aus Investitionstätigkeit (außer Investitionen in Termingelder und Zahlungsmittel, die einer Verfügungsbeschränkung unterliegen).

Kundenservice

Unter Kundenservice verstehen wir den Service, den wir unseren Kunden über unsere Hotline sowie per E-Mail anbieten.

Mobile Commerce

Als Mobile Commerce bezeichnen wir den Handel über mobile Endgeräte wie Smartphones oder Tablet-Computer.

Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital)

Das Nettoumlaufvermögen berechnen wir als die Summe aus Vorräten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Schulden.

Site-Visits

Wir definieren Site-Visits als die Anzahl von Serien von Seitenaufrufen von demselben Gerät und derselben Quelle (über Websites, m.sites, t.sites oder Apps) in dem betreffenden Zeitraum. Die Serie gilt als beendet, wenn länger als 30 Minuten kein Aufruf verzeichnet wurde.

3.2 Grafik- und Tabellenverzeichnis

3.2.1 Grafiken

Konzern-Zwischenlagebericht

1	Umsatzerlöse im 2. Quartal 2014 – 2018.....	10
2	Umsatzerlöse im 1. Halbjahr 2014 – 2018	10
3	EBIT im 2. Quartal 2014 – 2018.....	11
4	EBIT im 1. Halbjahr 2014 – 2018.....	12

3.2.2 Tabellen

Konzern-Zwischenlagebericht

1	Kennzahlen	2
2	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	7
3	Sonstige Konzern-Finanzdaten zum 1. Halbjahr.....	7
4	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im 2. Quartal	8
5	Sonstige Konzern-Finanzdaten zum 2. Quartal	8
6	Leistungsindikatoren	9
7	Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen nach Funktionsbereichen	14
8	Konzern-Segmentergebnisrechnung Q2 2018.....	15
9	Konzern-Segmentergebnisrechnung Q2 2017.....	15
10	Fashion Store nach Regionen Q2 2018.....	15
11	Fashion Store nach Regionen Q2 2017.....	15
12	Konzern-Segmentergebnisrechnung 1. Halbjahr 2018.....	16
13	Konzern-Segmentergebnisrechnung 1. Halbjahr 2017.....	16
14	Fashion Store nach Regionen 1. Halbjahr 2018	17
15	Fashion Store nach Regionen 1. Halbjahr 2017	17
16	Aufwendungen für anteilbasierte Vergütungen nach Segmenten.....	18
17	Verkürzte Kapitalflussrechnung	18
18	Aktiva	20
19	Passiva	20

Konzern-Zwischenabschluss

20	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.....	26
21	Konzern-Gesamtergebnisrechnung.....	27
22	Konzernbilanz – Aktiva	28
23	Konzernbilanz – Passiva	29
24	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2018	30
25	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 2017	30
26	Konzern-Kapitalflussrechnung.....	32
27	Zahlungswirksame Zinsen.....	33
28	Frei verfügbarer Cashflow	33
29	Effekt aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9	35
30	Umsatzerlöse	38
31	Umsatzkosten.....	39
32	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.....	39
33	Ergebnis je Aktie (EPS) unverwässert.....	40
34	Ergebnis je Aktie (EPS) verwässert.....	40
35	Entwicklung Optionen VSOP 2018.....	42
36	Parameter des VSOP 2018.....	42
37	Konzern-Segmentergebnisrechnung Q2 2018	45
38	Konzern-Segmentergebnisrechnung Q2 2017	46
39	Fashion Store nach Regionen Q2 2018	46
40	Fashion Store nach Regionen Q2 2017	46
41	Konzern-Segmentergebnisrechnung 1. Halbjahr 2018	47
42	Konzern-Segmentergebnisrechnung 1. Halbjahr 2017	47
43	Fashion Store nach Regionen 1. Halbjahr 2018.....	47
44	Fashion Store nach Regionen 1. Halbjahr 2017.....	47
45	Finanzkalender.....	55

3.3 Finanzkalender 2018

Finanzkalender

Datum	Termin
Dienstag, 6. November	Veröffentlichung der Ergebnisse für das 3.Quartal 2018

3.4 Impressum

Kontakt

ZALANDO SE

Tamara-Danz-Straße 1

10243 Berlin

corporate.zalando.com

Investor Relations

Patrick Kofler/Team Lead Investor Relations

investor.relations@zalando.de

Corporate Communications

René Gribitz/VP Communications

Milena Ratzel/Projektleitung

presse@zalando.de

Disclaimer

Dieser Halbjahresbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der ZALANDO SE beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen in Deutschland und der EU sowie Veränderungen in der Branche gehören. Die ZALANDO SE übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Halbjahresbericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von der ZALANDO SE weder beabsichtigt noch übernimmt die ZALANDO SE eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen. Der Halbjahresbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor und steht in beiden Sprachen im Internet unter corporate.zalando.com/de/investor-relations zum Download bereit.

Bei Abweichungen hat die deutsche Fassung des Halbjahresberichts Vorrang gegenüber der englischen Übersetzung.

