



Unternehmenspräsentation

Im Rahmen des Investor-Forums der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger

Sprecher:
Nils Pöppinghaus
Senior Manager Investor Relations

18. August 2026

20
26

Zalando: die führende Technologie-
plattform für Mode und Lifestyle in
Europa

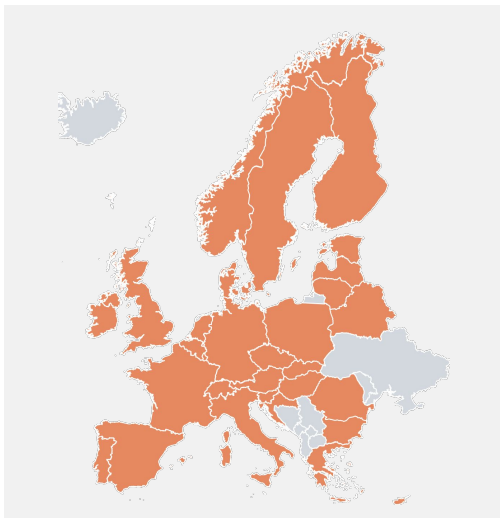
01



Unsere Technologieplattform verbindet Konsument*innen und Marken über B2C und B2B hinweg

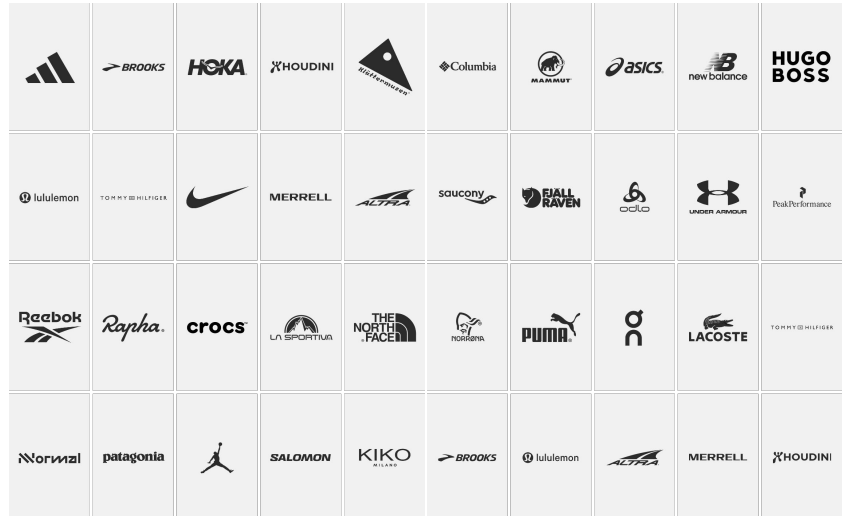
Wir bieten die relevantesten Apps im Mode- und Lifestyle-Onlinehandel

>62
Millionen aktive Kund*innen



Wir ermöglichen es Marken, Menschen in ganz Europa zu erreichen und die Herausforderungen des internationalen E-Commerce zu meistern

>7,000
Marken





Unser Geschäft im B2C- und B2B-Bereich basiert auf einer gemeinsamen Technologieplattform

Multi-App Portfolio

Für Marken-Lifestyle-Shopping und Inspiration

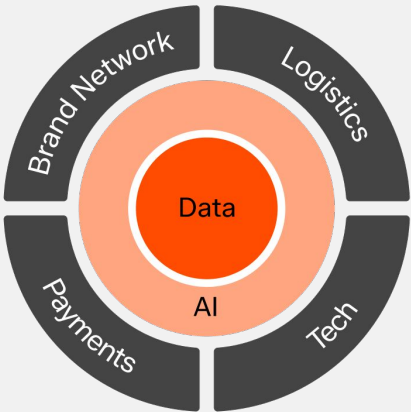
B2C



Technologieplattform

Angetrieben durch unsere Daten und Infrastruktur

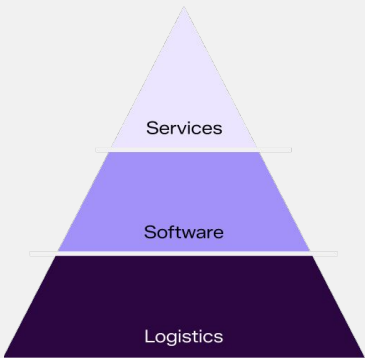
Plattform



Betriebssystem

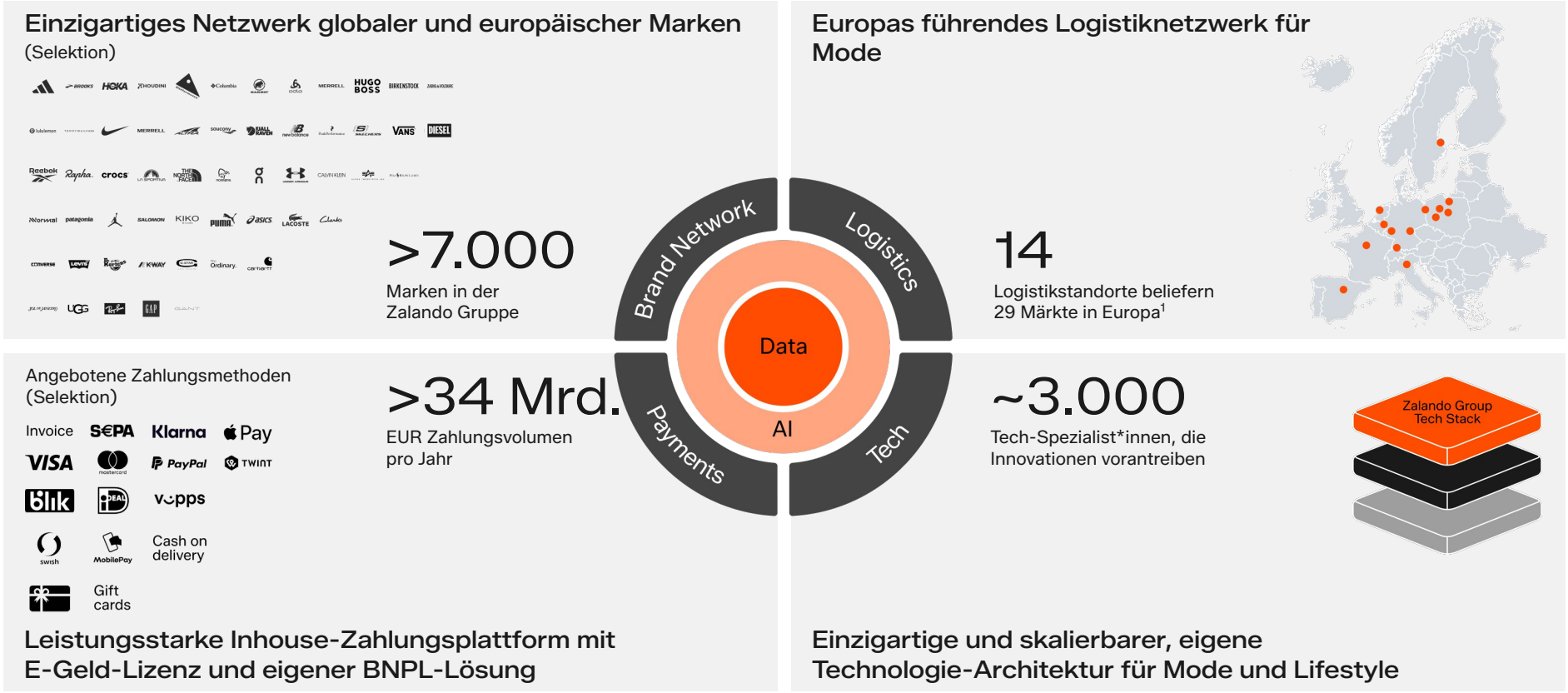
Um Marken und Kund*innen zu verbinden, indem wir unsere Infrastruktur und Kompetenzen zur Verfügung stellen

B2B





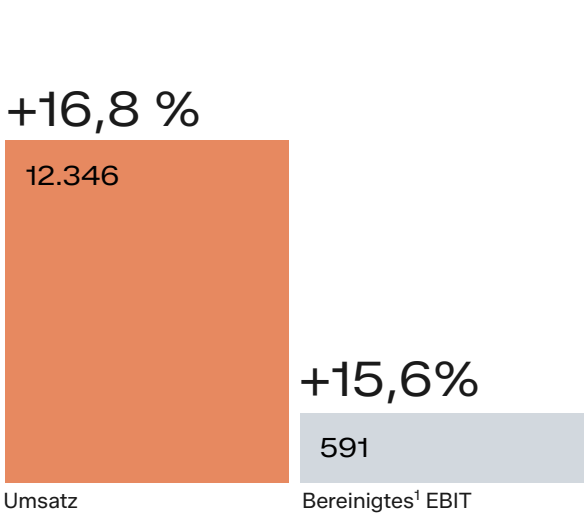
Unsere Daten- und Infrastrukturplattform ist das Ergebnis von 17 Jahren kontinuierlicher Entwicklung



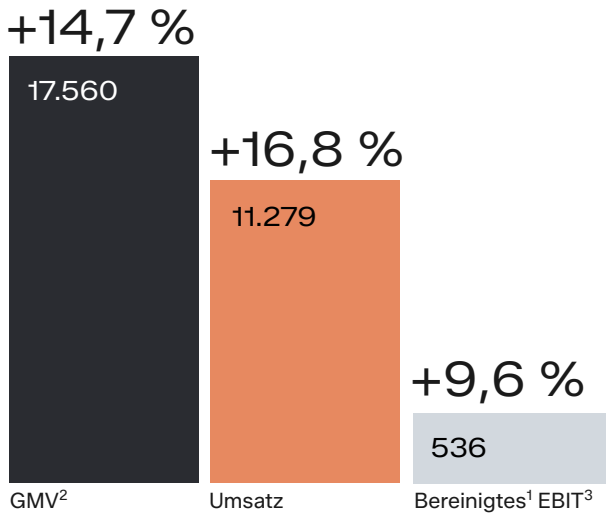


Zalando liefert starke Ergebnisse in 2025, setzt seine B2C- und B2B-Strategie erfolgreich um und integriert ABOUT YOU

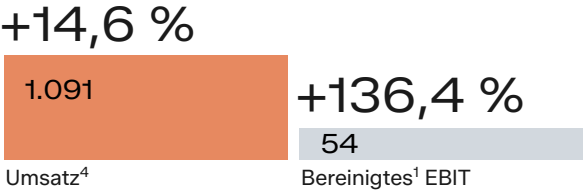
Gruppe
(in Mio. EUR und Wachstum im Vorjahresvergleich)



B2C
(in Mio. EUR und Wachstum im Vorjahresvergleich)



B2B
(in Mio. EUR und Wachstum im Vorjahresvergleich)



¹ Exklusive Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente („SBC“), Restrukturisierungskosten, wesentlicher nicht-operativer Einmaleffekte sowie akquisitionsbezogener Aufwendungen.
² Konzern / B2C Bruttowarenvolumen nach Retouren (GMV) dynamisch berichtet
³ Enthält 0,7 Mio. EUR Überleitung des Intersegment-EBIT
⁴ Enthält 23,9 Mio. EUR Intersegment-Umsatzerlöse

Zalando Aktienkursentwicklung 2025 bis 14 August 2026



KI beschleunigt Wachstum und
Effizienz auf unserer Plattform

02



Milliarden von Interaktionen von Kund*innen verschaffen uns den ultimativen KI-Vorsprung



Daten

Lieferketten

Produkte

Größen & Passform

Visuelle Inhalte

Konsumverhalten

>62

Millionen aktive Kund*innen

>7.000

Marken

~3.000

Datenanalyst*innen und
Ingenieur*innen



KI liegt uns im Blut – und ist seit Jahren ein zentraler Treiber für Zalando

Size & Fit
2017

Algorithmic Fashion Companion
2018

Virtuelle Umkleidekabine
2022

Größenberatung auf Basis von Körpermaßen
2023

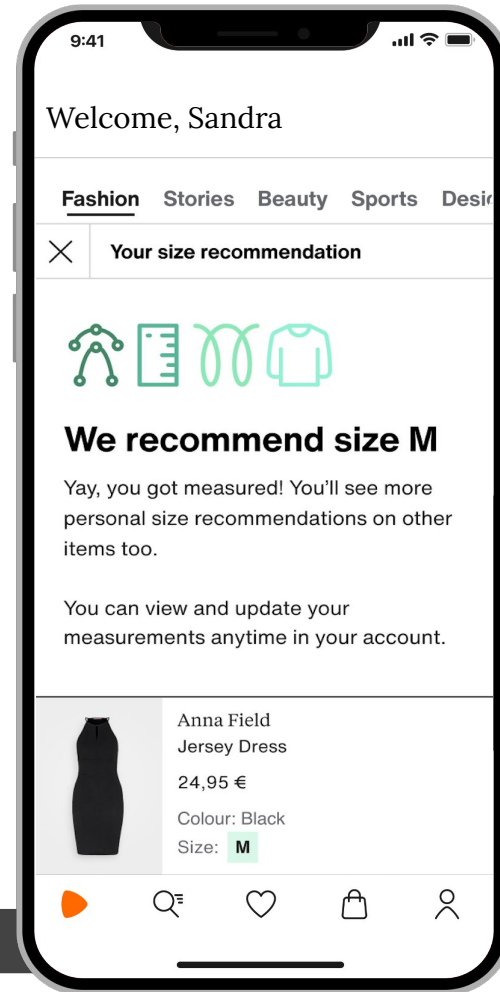
KI generierte Bilder und Videos
2024

KI-gesteuerter Discovery-Feed
2025

Weiterentwicklung KI-Assistenz zur Lifestyle KI
2026

Datengetriebene Größenempfehlungen

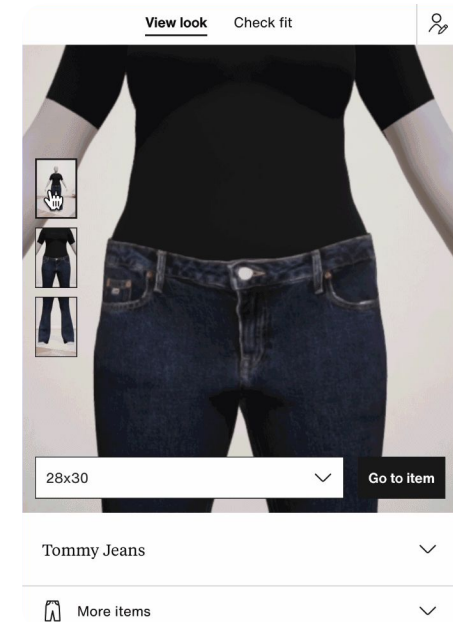
xs S M L XL



Virtuelle Umkleidekabine

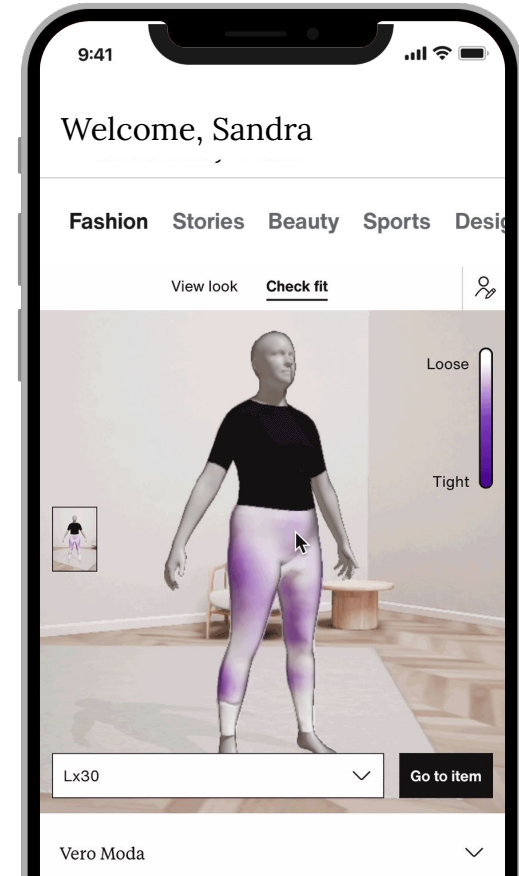


Wähle die passende Jeans

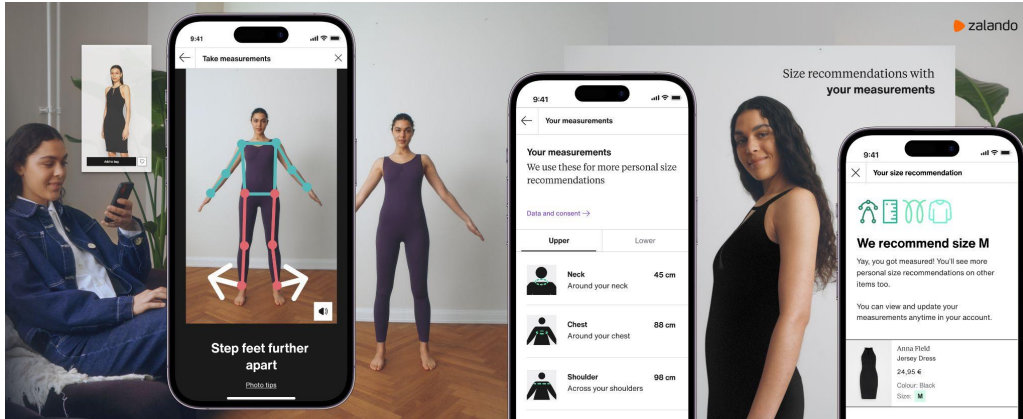


Pick your jeans Check 'em out from all angles

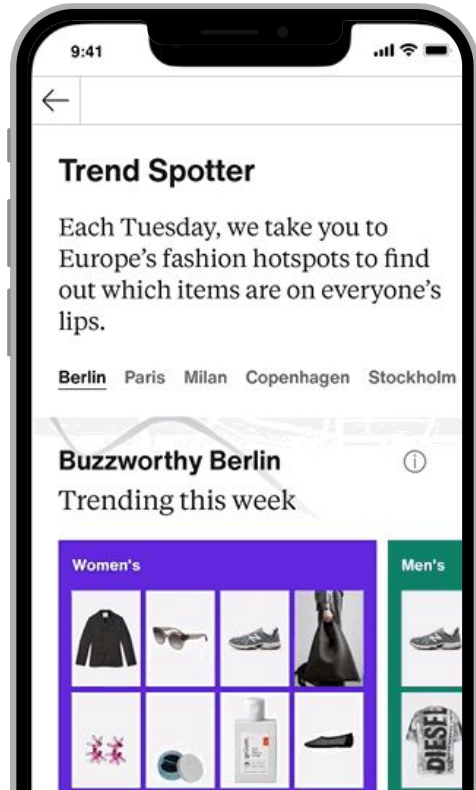
Choose your size and create a customised avatar to see how different pairs fit. Our fit map even shows you which areas are tight or loose.



Größenempfehlung auf Basis der Körpermaße

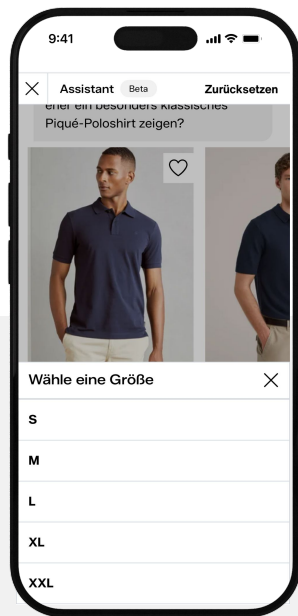


Datenbasierte Trends in Europas Modemetropolen

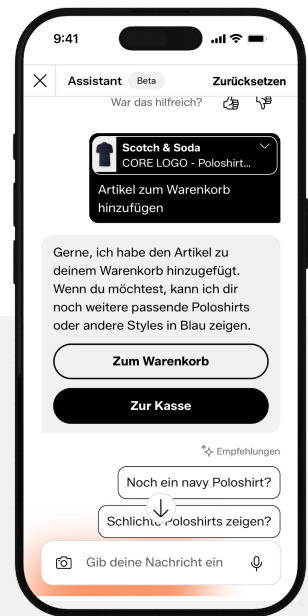




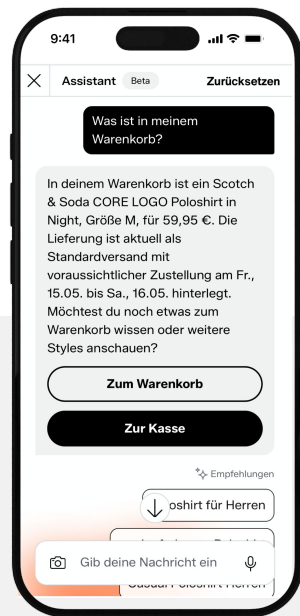
Unser Lifestyle-Begleiter der Zalando Assistant - im Gespräch Neues Entdecken



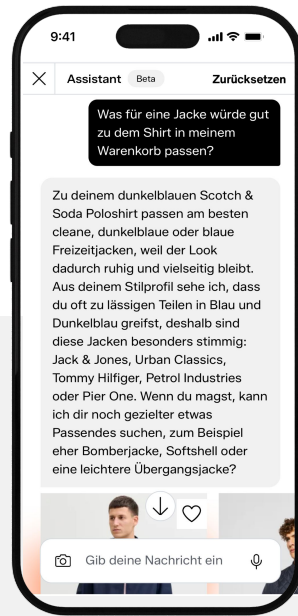
In den Warenkorb legen und die richtige Größe wählen



„Zum Warenkorb“ und direkter Checkout



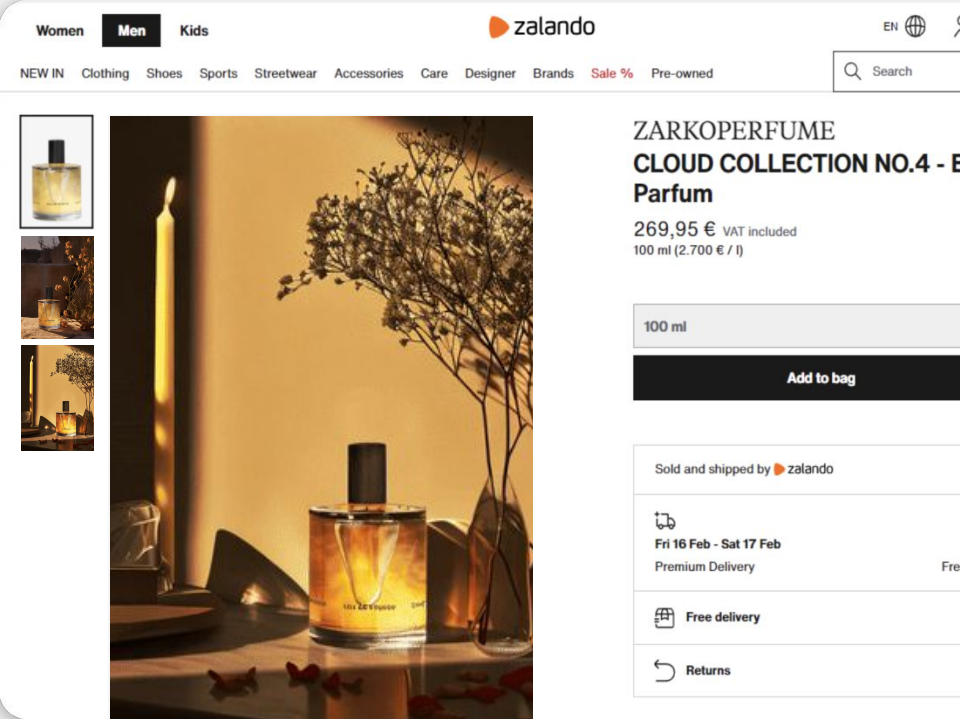
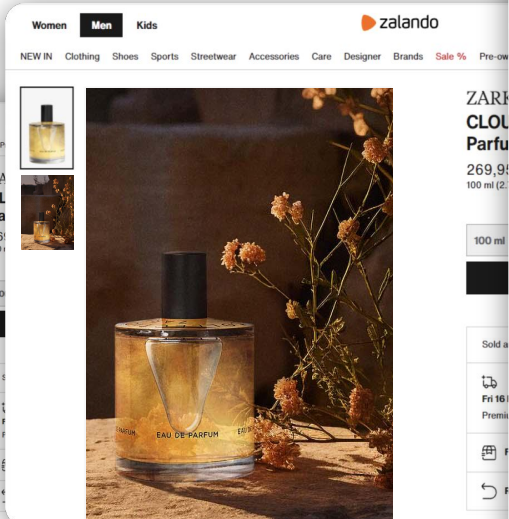
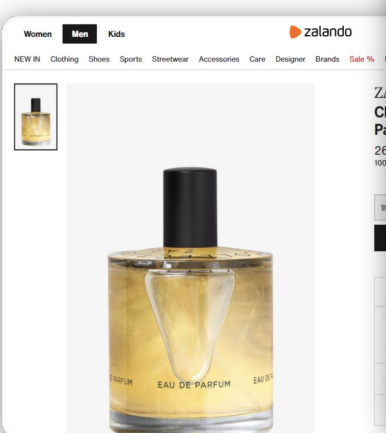
Die Möglichkeit, im Gespräch zu fragen: „Was liegt in meinem Warenkorb?“



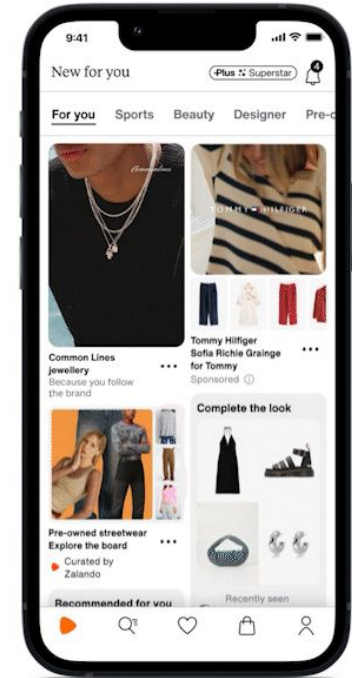
Die Möglichkeit zu fragen: „Was passt gut zu den Artikeln in meinem Warenkorb?“



KI-generierte Produktvideos lassen uns mit neuen Möglichkeiten experimentieren



KI-gesteuerte Discovery-Feed sorgt für persönliche Inspiration und stärkt die organische Kund*innenbindung





Ökonomischer Nutzen: KI steigert unsere Produktivität und Geschwindigkeit

Höhere Content-Geschwindigkeit



>90 %

KI¹ generierter Content

Präzisere Auftragsabwicklung



+22 Prozentpunkte

Anstieg des Anteils der Lieferzusagen mit
genauem Liefertermin im
Vorjahresvergleich²

Schnellere Software Entwicklung



>20 %

mehr Software-Code-Änderungen im
Vorjahresvergleich³

¹ Onsite-Marketing-Inhalte (z. B. Werbematerialien, Teaser, Produktkampagnen), im Dezember 2025 durch KI generiert.

² Lieferfenster von einem Tag (z. B. Lieferung am 11. November), Februar 2026 im Vergleich zu Februar 2025, von Zalando abgewickelte Sendungen

³ H2 2025 im Vergleich zu H2 2024

B2C: Wir skalieren unser App-Portfolio
mit unserer leistungsstarken Plattform

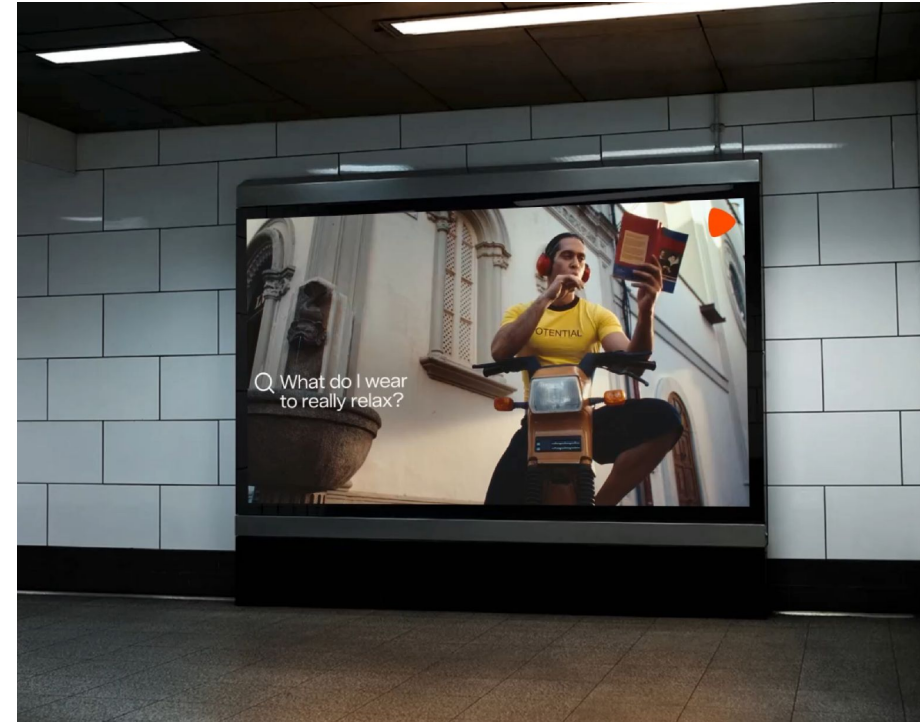
03

Wir sind die Antwort auf die weltweit größte kleinste Frage: „Was ziehe ich an?“



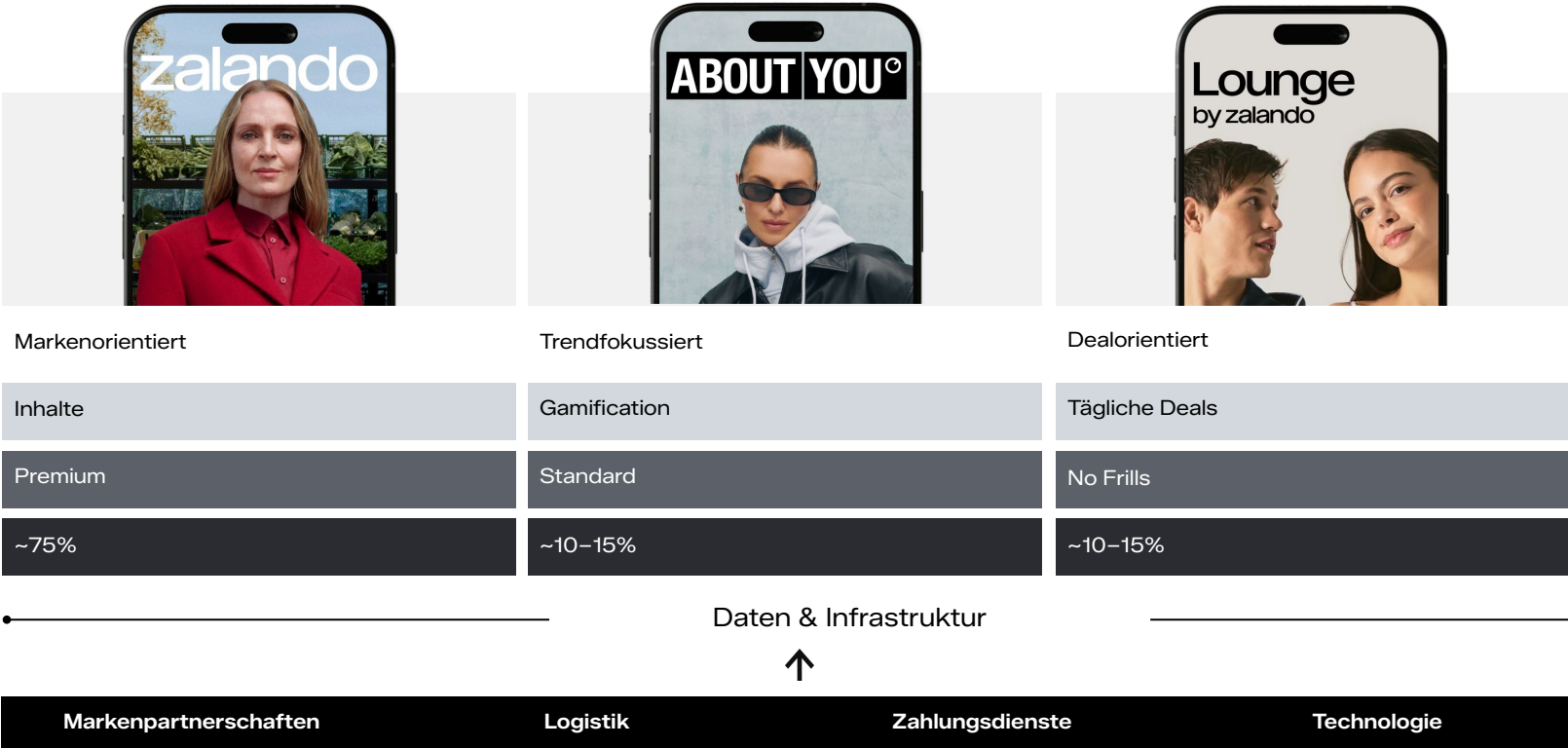
Wir bei Zalando helfen Europa dabei, sich jeden Tag gut anzuziehen

- 01 Wir stärken unsere Rolle im Alltag der Menschen
- 02 Mehr Berührungspunkte, mehr Apps, mehr Kategorien
- 03 Mehr Kunden, mehr Daten, mehr Nachfragesignale
- 04 Mehr Stile und Marken
- 05 Inspirierendere Erlebnisse und tiefere Kund*innenbindung





Unser App-Portfolio deckt unterschiedliche Kund*innenbedürfnisse ab und maximiert unsere Reichweite





Unser App-Portfolio vergrößert unsere Reichweite und erschließt neue Wachstumschancen

Jede App gewinnt exklusive Kund*innen

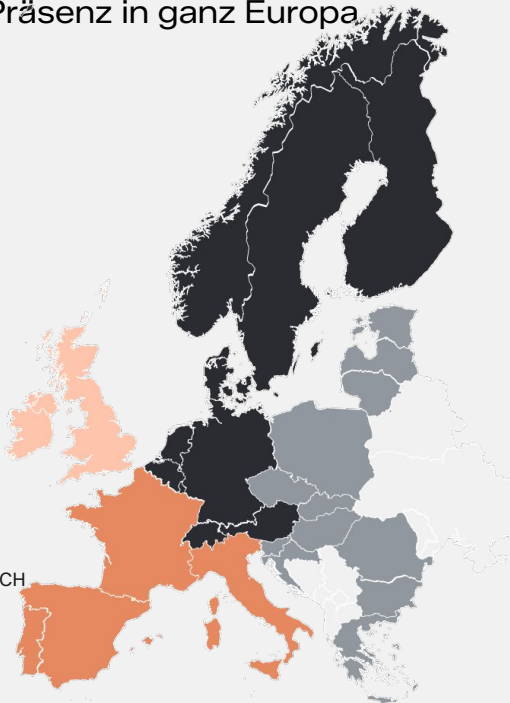
Zalando Gruppe Kund*innen pro App (in Mio.) (Beispielhaft)



Flächendeckende App-Präsenz in ganz Europa

Zalando Gruppe Anteil aktive Kund*innen¹ an der Gesamtbevölkerung nach Region² (in %)

- Hoch ■ BeNeLux, Skandinavien, DACH
- Mittel/Hoch ■ Baltikum & Osteuropa
- Mittel/Gering ■ Südwesteuropa
- Gering ■ Großbritannien & Irland



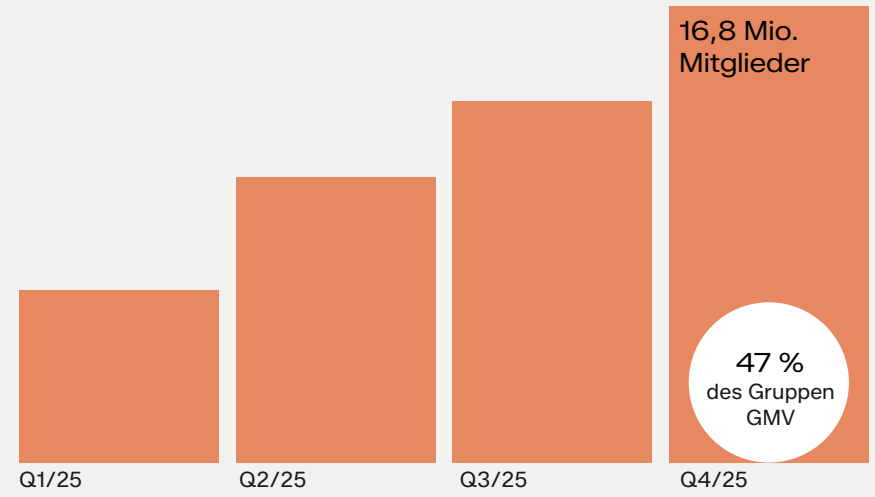
¹ Bezieht sich auf jeden einzelnen Kund*in, der in den letzten 12 Monaten bei einer Gruppen-App (Zalando, AboutYou, Lounge by Zalando) eingekauft hat; Datenstand 2025. Die Marktdurchdringung wird zu Illustrationszwecken auf regionaler Ebene dargestellt
² Gesamtbevölkerungsdaten für 2025 gemäß IWF; Länder wurden zu Illustrationszwecken in Regionen gruppiert



Dauerhafte Gewohnheiten schaffen: Wie unser Bonusprogramm Kund*innen zu Stammkund*innen macht

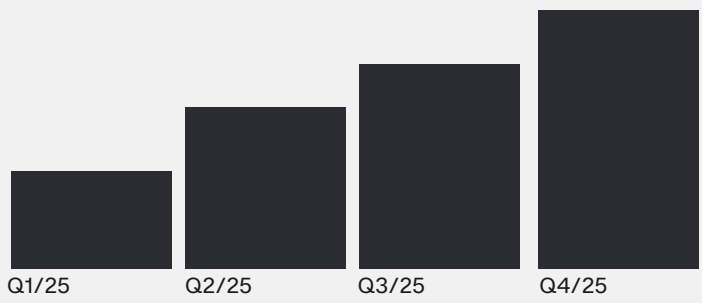
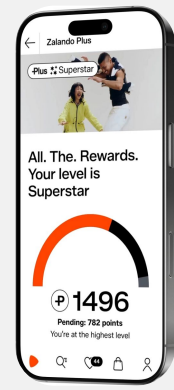
Erfolgreicher Roll-out von Zalando Plus¹

Anzahl Zalando Plus Mitglieder (Kreis entspricht dem Anteil am GMV, in %)



Plus steigert die durchschnittliche Bestellhäufigkeit¹

Inkrementeller Anstieg der Bestellhäufigkeit pro Plus-Mitglied im Vergleich zur Kontrollgruppe (in %)

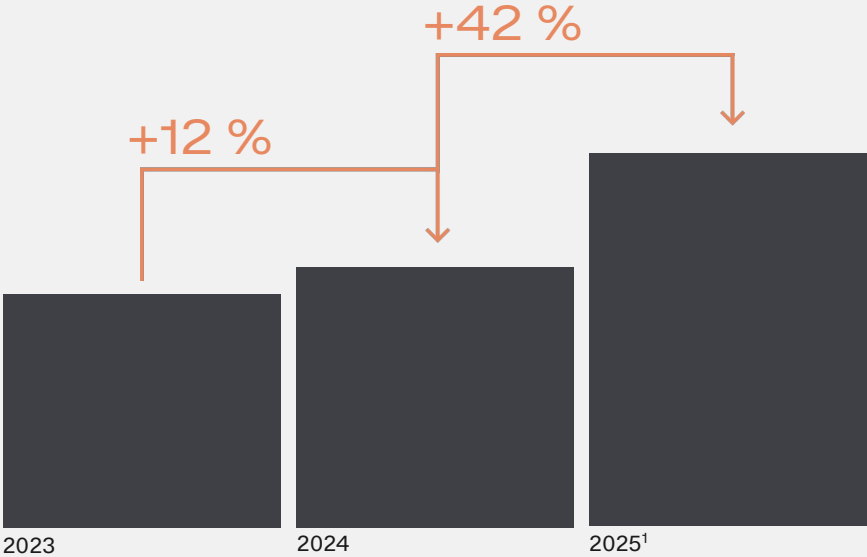


¹ Zalando und Lounge by Zalando

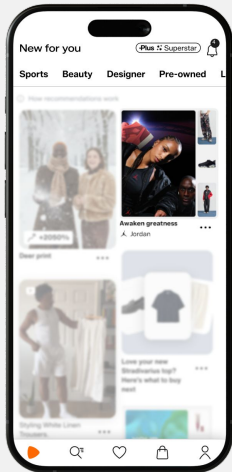


Wir treiben Wachstum und Engagement durch neue Retail-Media-Formate voran

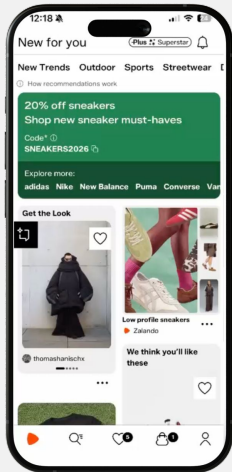
Beschleunigtes Wachstum im Retail-Media-Geschäft



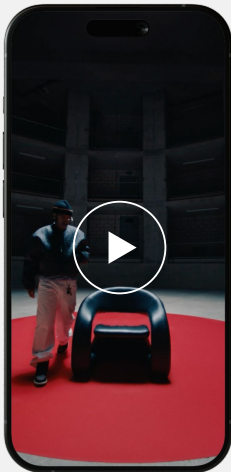
JORDAN "Awaken Greatness" Kampagne – unterstützt durch Retail-Media-Formate der nächsten Generation



Boards on Feed



Video on Feed



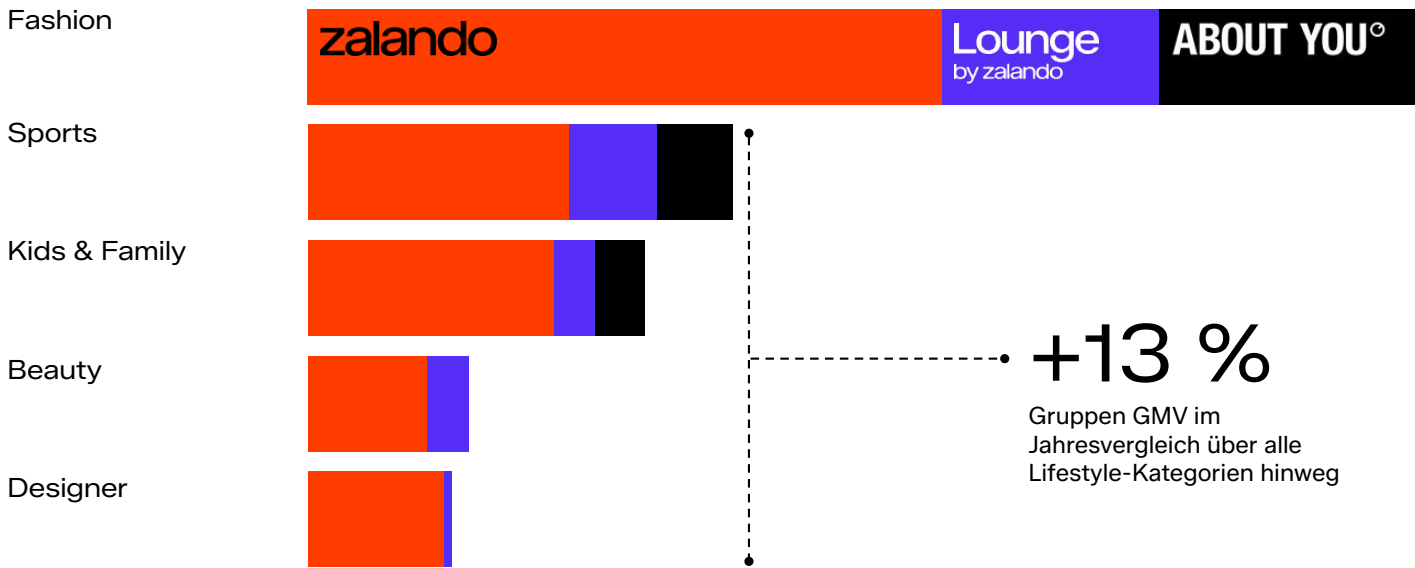
Splash Screen on Feed

¹ Refers to Group figures, including AboutYou.



Wir erhöhen den Anteil an den Lifestyle-Ausgaben unserer Kund*innen durch das Angebot passgenauer Apps

Zalando-Gruppe Gesamtanzahl Kund*innen pro Kategorie und pro App
(Beispielhaft)

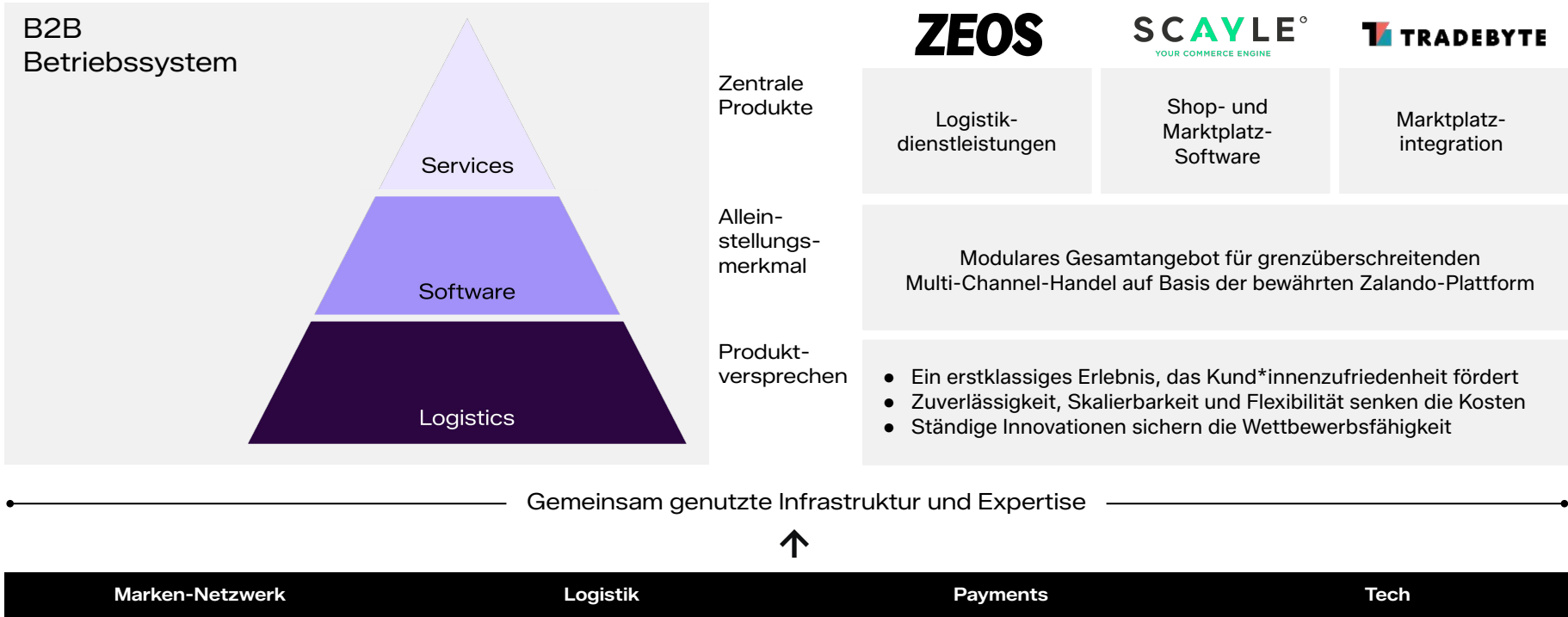


B2B: Wir skalieren unser
Betriebssystem mit unserer Plattform

04



Digitale Geschäfte aufbauen und skalieren – einfach über unser B2B-Betriebssystem mit gemeinsam genutzter Infrastruktur



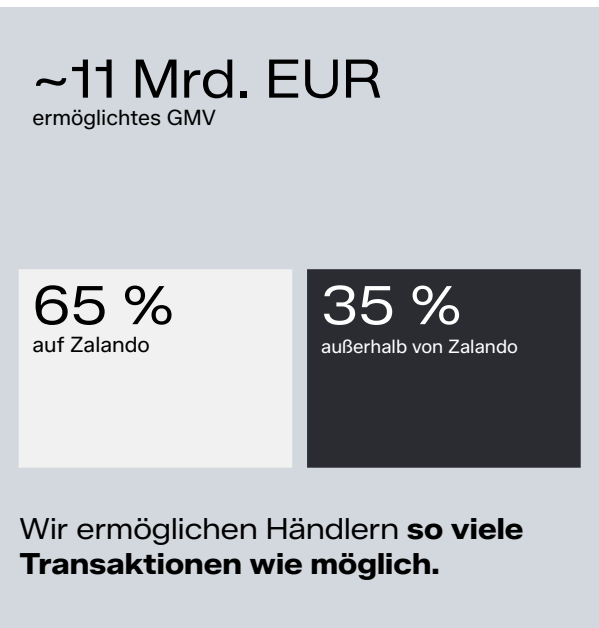


Unsere B2B-Strategie: Eine gemeinsam genutzte Plattform treibt Reichweite, Wachstum und Monetarisierung voran

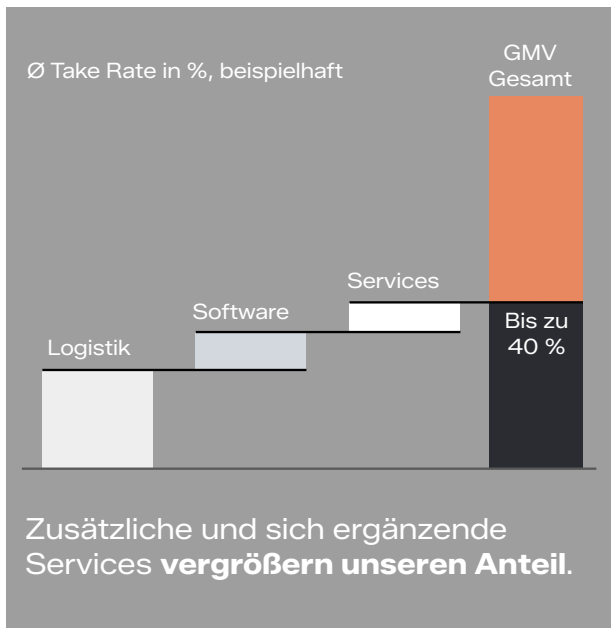
Reichweite



Nutzungsfrequenz



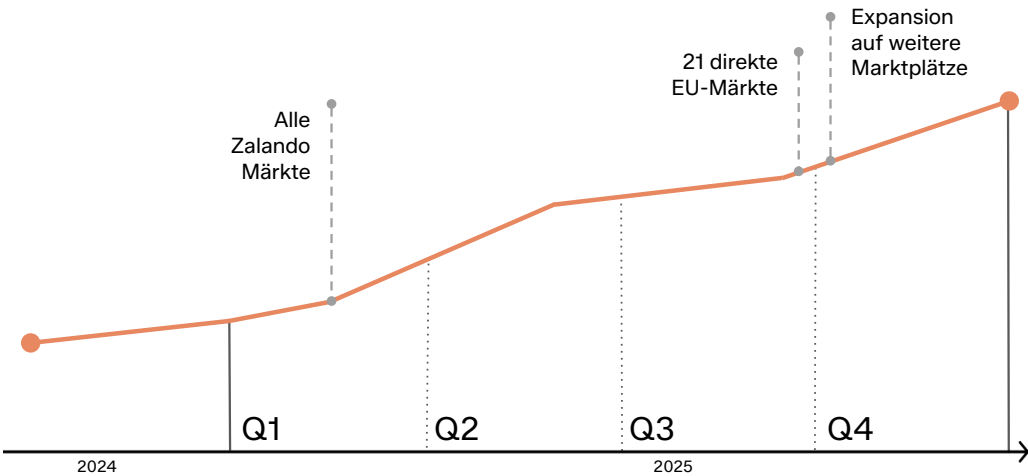
Kund*innenbindung





Unsere wegweisende Partnerschaft mit Next zeigt, wie unser B2B-Angebot europaweit profitable Wachstumschancen eröffnet

Über ZEOS
verschickte Artikel



↑ **+33 %**
Online-Umsatzwachstum
im Vergleich zum Vorjahr
(international)¹

↓ **-6,5 %**
Kosten²

NEXT

NEXT ist ein führender britischer Omnichannel-Einzelhändler für Mode, Wohnaccessoires und Beauty-Produkte und ein wichtiger strategischer Partner für uns.

Mit einem prognostizierten Umsatz von rund 7,0 Mrd. GBP für das Geschäftsjahr 24/25 nutzt das Unternehmen unsere europaweite Infrastruktur, um sein internationales Geschäft auszubauen.

¹NEXT Trading Statement (GJ 25/26) – 6. Januar 2026
²NEXT Halbjahresergebnis (GJ 25/26) – 17. September 2025



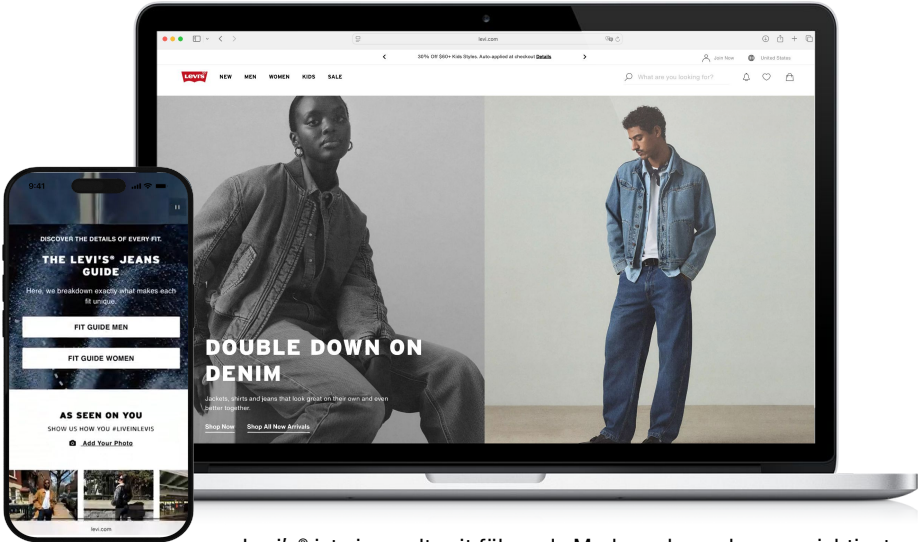
Ab 2026 arbeiten wir mit Levi's® für ihr globales DTC-Geschäft zusammen und erweitern das B2B-Angebot über Europa hinaus.

Aufbauend auf einer jahrzehntelangen Partnerschaft

Retail-geschäft	Plattform	Logistik	Software
✓	✓	✓	✓

Nun nutzt Levi's® SCAYLE für sein globales Direct-to-Consumer-Geschäft

Vertiefung der Zusammenarbeit über Kontinente hinweg



Levi's® ist eine weltweit führende Modemarke und unser wichtigster Unternehmenspartner für den nordamerikanischen Markt.

Mit einem Nettoumsatz von rund 6,3 Mrd. USD im Jahr 2025 nutzt das Unternehmen unsere grenzenlose Technologie, um sein globales Direct-to-Consumer-Geschäft voranzutreiben.

Wir beschleunigen unsere
finanzielle Performance

05



Wir beschleunigen unsere finanzielle Performance weiter in 2026 und investieren gezielt in zukünftige Wachstumschancen

Prognose Zalando Gruppe im Jahr 2026²

Wachstum	Bruttowarenvolumen (GMV)	12 % – 17 %
	Umsatz	12 % – 17 %
Profitabilität	Bereinigtes EBIT (in Mio. EUR)	660 – 740

Prognose
2026

¹ Exklusive Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente („SBC“), Restrukturisierungskosten einschließlich der kürzlich angekündigten Neugestaltung unseres Logistiknetzwerks, wesentlicher nicht-operativer Einmaleffekte sowie akquisitionsbedingter Aufwendungen

² Unser Ausblick schließt potenzielle Auswirkungen eines anhaltenden Nahostkonflikts aus. Etwaige zukünftige Auswirkungen können zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht verlässlich eingeschätzt werden



Zalando Gruppe: H1 mit anhaltenden Wachstum und Anstieg des bereinigten EBIT

H1 Ergebnisse der Zalando Gruppe

Wachstum	Bruttowarenvolumen (GMV)	9,2 Mrd. EUR +21.0%
	Umsatz	6,4 Mrd. EUR +22.2%
Profitabilität	Bereinigtes EBIT (in Mio. EUR)	270 Mio. EUR +16,1%

Ergebnisse
H1 2026

¹ Exklusive Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente („SBC“), Restrukturisierungskosten einschließlich der kürzlich angekündigten Neugestaltung unseres Logistiknetzwerks, wesentlicher nicht-operativer Einmaleffekte sowie akquisitionsbedingter Aufwendungen
² Unser Ausblick schließt potenzielle Auswirkungen eines anhaltenden Nahostkonflikts aus. Etwaige zukünftige Auswirkungen können zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht verlässlich eingeschätzt werden



Unsere mittelfristige Prognose für den Gesamtkonzern bis 2028

5-Jahres CAGR (2023 – 2028)
Bereinigte EBIT-Marge in % vom Umsatz

Mittelfristprognose Zalando Gruppe

Wachstum	GMV - CAGR	8% – 13%
	Umsatz- CAGR	8% – 13%
Profitabilität	Bereinigte EBIT Margin	6% – 8% in 2028
Cash	Free Cash Flow	Starker Free Cash Flow

Prognose
2028



Unser Kapitaleinsatz konzentriert sich auf die Aufrechterhaltung einer starken Bilanz und Investitionen in die langfristige Wertschöpfung

01

Aufrechterhaltung einer starken Bilanz

02

Kontinuierlich investieren, um langfristigen Wert zu schaffen

03

Überschüssiges Kapital an Aktionär*innen zurück geben



Aktienrückkauf von bis zu

300 Mio. EUR

01

Wir haben die Umsetzung unserer Strategie beschleunigt und unsere finanziellen Ziele für 2025 erreicht.

02

Wir haben eine leistungsstarke, Daten- und Infrastrukturplattform aufgebaut, die sowohl unser B2C- als auch unser B2B-Geschäft antreibt. KI wirkt dabei wie ein Wachstumsturbo und setzt enormen Mehrwert für unsere Kund*innen, unsere Partner und Zalando frei.

03

Wir konzentrieren uns weiterhin auf die langfristige Wertschöpfung und investieren auf Basis unserer Kapitalallokationsstrategie konsequent in die enormen Chancen, die vor uns liegen.



Zalando Investor Relations Team



Patrick Kofler

Director of IR

Patrick.Kofler@zalando.de



Dorothee Schultz

Senior Manager ESG IR

Dorothee.Schultz@zalando.de



Andrea Frese

Senior Manager IR

Andrea.Frese@zalando.de



Nils Pöppinghaus

Senior Manager IR

Nils.Poeppinghaus@zalando.de



Ignacio Azpitarte Garay

Manager IR

Ignacio.Azpitarte.Garay@zalando.de

Kontakt

T: +49 3020 9681 584

Zalando SE

Valeska-Gert-Straße 5

10243 Berlin

investor.relations@zalando.de

<https://corporate.zalando.com/de>



Haftungsausschluss

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

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

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