



**ABOUT YOU<sup>®</sup>**

**ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG 2024**

**REDE DES VORSTANDS**

28. Juni 2024

It's ABOUT YOU | [aboutyou.com](https://aboutyou.com)

# AGENDA

01

STRATEGIE UND HIGHLIGHTS

02

GESCHÄFTSERGEBNISSE GJ 23/24

03

AUSBLICK UND PRIORITÄTEN GJ 24/25





# STRATEGIE UND HIGHLIGHTS

# HIGHLIGHTS DER ABOUT YOU GROUP



## **GRÜNDERGEFÜHRTE GROUP MIT EINZIGARTER WACHSTUMSSTORY, DIE COMMERCE UND TECHNOLOGIE VERBINDET**

Gründung im Jahr 2014, heute: GMV von >2 Mrd. EUR, positives bereinigtes EBITDA, europaweite Präsenz



## **COMMERCE: DIE UMFASSENDSTE MODEPLATTFORM IN EUROPA**

Das Beste aus der Welt der Mode, kombiniert mit einem ansprechenden digitalen Kundenerlebnis



## **SERVICES: STARKE MEDIA- UND ENABLING-LEISTUNGEN ZUR MONETARISIERUNG VON REICHWEITE UND ASSETS**

Zusätzliche hochmarginige Umsatzströme, die durch verschiedene handelsnahe B2B-Produkte generiert werden



## **SCAYLE: RIESIGES POTENZIAL ZUR WERTSCHÖPFUNG MIT EIGENEM SOFTWARE-AS-A-SERVICE-GESCHÄFT**

Ziel: führende Software-as-a-Service-Commerce-Plattform mit einer EBITDA-Marge >40% zu werden



## **PLANET: REDUKTION NEGATIVER ÖKOLOGISCHER UND SOZIALER AUSWIRKUNGEN IM GESCHÄFTSBETRIEB**

Weitere Fortschritte beim Erreichen der „Science-Based Targets“

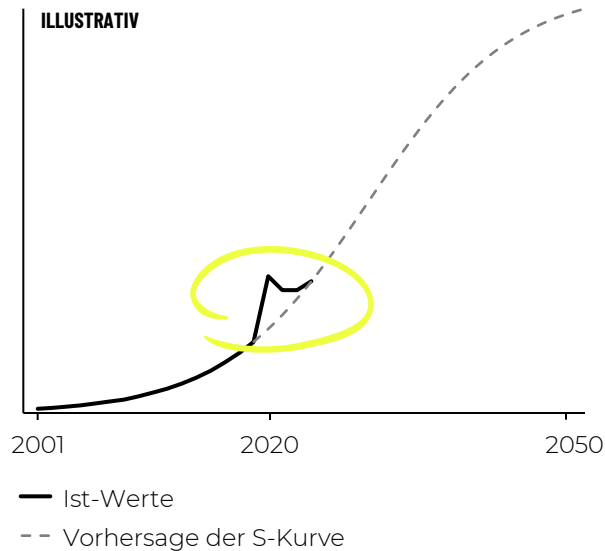




# VERLAGERUNG ZUM E-COMMERCE WIRD WIEDER RÜCKENWIND GEBEN

## MARKT ZURÜCK AUF WACHSTUMSKURS

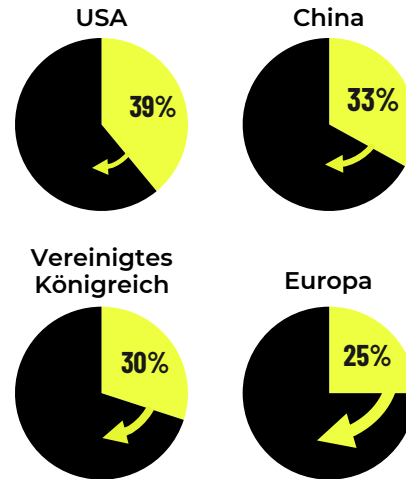
E-COMMERCE-UMSATZERLÖSE RELATIV ZU GESAMT-UMSATZERLÖSEN IM EINZELHANDEL (% - GESAMT)



Quelle: Euromonitor, eMarketer; Analyse von ABOUT YOU

## RIESIGES POTENZIAL

ONLINE-PENETRATION IM MODESEGMENT (% - GESAMT)



## STARKE TREIBER

- DEMOGRAFIE**
- KI / VR**
- CROSS-BORDER**
- REGULIERUNG**



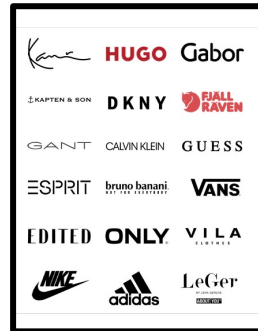
# DREI INITIATIVEN FÜR NÄCHSTE WACHSTUMSPHASE

## WESENTLICHE WACHSTUMSINITIATIVEN FÜR COMMERCE IM GJ 24/25

### A TREIBER ZUR KUNDENBINDUNG



### B ERWEITERUNG DES MODESORTIMENTS



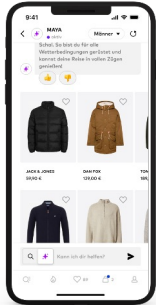
### C KOMPLÄTTIERUNG DES GESCHÄFTSMODELLS



# AUFBAU DER UMFASSENDSTEN MODEPLATTFORM IN EUROPA

# A NÄCHSTE STUFE DER KUNDENBINDUNG DURCH KI

## BEISPIELHAFTHE INITIATIVEN ZUR KUNDENBINDUNG IM GJ 24/25

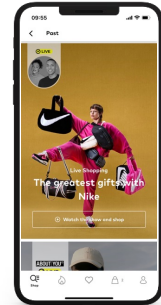


### PERSONALISIERTER ZUGANG

- KI Shopping-Assistenz
- 3D-Größen- & Passformmerkmale

### ERWEITERTE INHALTE

- KI-generierte Editorials
- Live Shopping



## ABOUT YOU<sup>o</sup>

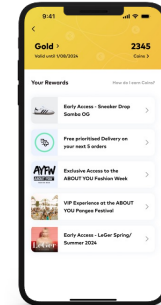


### INTELLIGENTE WERBUNG

- Personalisierte Coupons
- Personalisierte Kampagnen

### GAMIFICATION

- Prämienprogramme
- Sammelmechanismen





# B DAS BESTE AUS DER MODEWELT BEI ABOUT YOU

## ERWEITERUNG UNSERES MODESORTIMENTS

### EXKLUSIVMARKEN

CELEBRITY  
BRANDS



>20.000  
STYLES

EIGEN-  
MARKEN



INTERNATIONALE  
MARKEN



MARKEN-  
MODE

>4.000 MARKEN

LOKALE  
MARKEN



NEU IM GJ 24/25

### MANUFACTURER STYLES

Schnelle  
Eigenmarken-  
Kollektionen

ABOUT YOU  
ermöglicht  
grenzüber-  
greifenden  
Vertrieb







Manufacturer-  
to-consumer  
(M2C)



- ✓ Europazentriert
- ✓ Qualitätsgesichert
- ✓ ESG-fokussiert

# ERWEITERUNG DES OPERATIVEN GESCHÄFTS-MODELLS ZUR STEIGERUNG DES 3P-ANTEILS

## PLATTFORMERWEITERUNG DES 3P-MODELLS IM COMMERCE-GESCHÄFT

	1P (EIGENBESTAND)		3P (FREMDBESTAND)				GRUND DER ERWEITERUNG DES 3P-MODELLS
	Eigenmarken 	Markenpartner 	FbAY 	Drop Shipping 	FbAY 	Drop Shipping 	
<b>BESCHAFFUNG</b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	Partner	Partner	Partner	Partner	Partner	Steigerung des 3P- GMV-Anteils
<b>EIGENTUM</b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	Partner	Partner	Partner	Partner	Ermöglichung von D2C für Marken
<b>LOGISTIK</b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	Partner	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	Partner	Verbesserung der Verkäuferdynamik
<b>VERKAUF</b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	Partner	Partner	Vereinfachung von Manufacturer-to-Consumer (M2C)
<b>PLATTFORM</b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	<b>ABOUT YOU<sup>®</sup></b>	

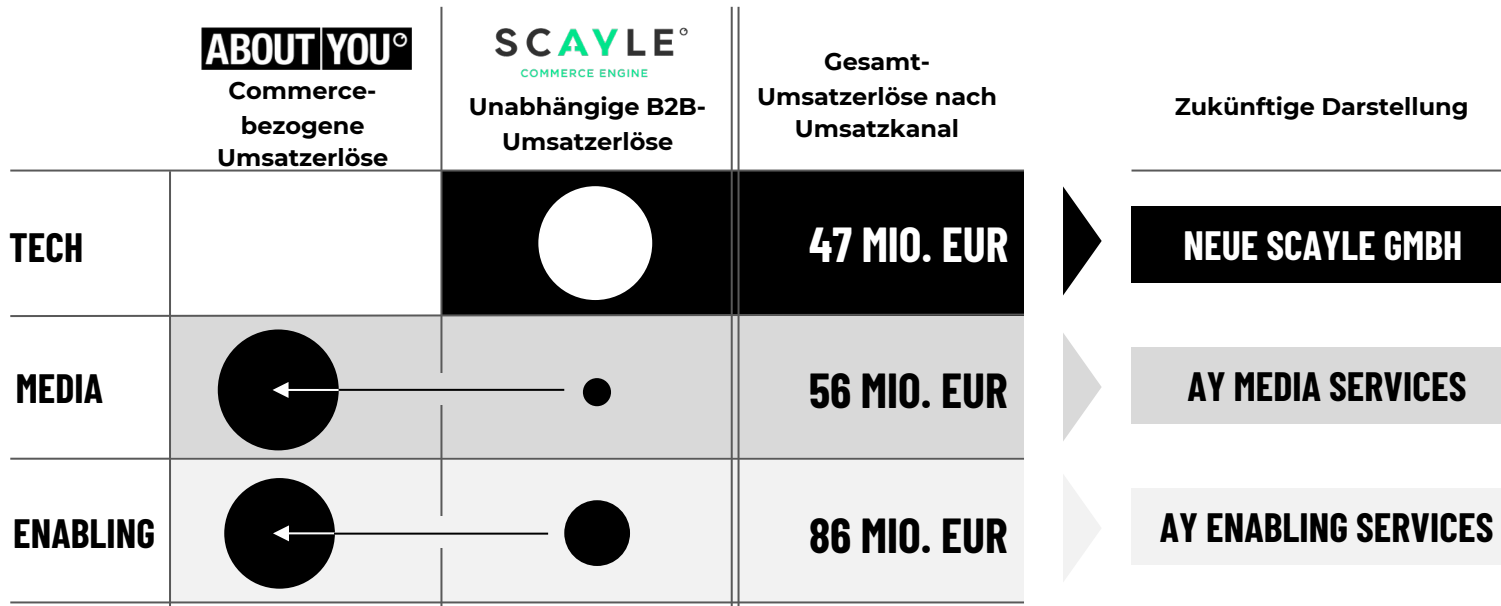
**NEU IM GJ 24/25**



# NEUAUFTEILUNG VON TME NACH ABSPALTUNG VON SCAYLE

## TME<sup>1</sup> NACH UMSATZKANAL UND MARKE - GJ 23/24

ILLUSTRATIVE



1. TME = Tech, Media und Enabling (Berichtsssegment, basierend auf IFRS-Segmentberichterstattung)



# SCAYLE BIETET EINE DIGITALE COMMERCE-PLATTFORM ALS SOFTWARE-AS-A-SERVICE FÜR B2C MARKEN UND HÄNDLER

**Checkout Insights**

Step	Count	Conversion Rate
Add delivery address	203,313	100.00%
Add billing address	168,749	83.05%
Select payment method	121,231	59.63%
Select payment method	76,991	37.86%
Place order	41,174	20.24%
Order placed	21,199	10.43%

**Conversion Rate**

CONVERSION: 11.5% (January 5th)

**Active Promotions By Type**

- ALL PROMOTIONS: 417
- Automatic discounts: 23%
- Gift cards: 23%
- Free discounts: 20%
- Flash sales: 10%
- Personalized codes: 10%
- Special offers: 10%

**Summary Metrics:**

- Revenue: 380K €
- Total Orders: 21,2K
- Avg. Order Value: 18 €

➤ Gehört zur ABOUT YOU Holding SE

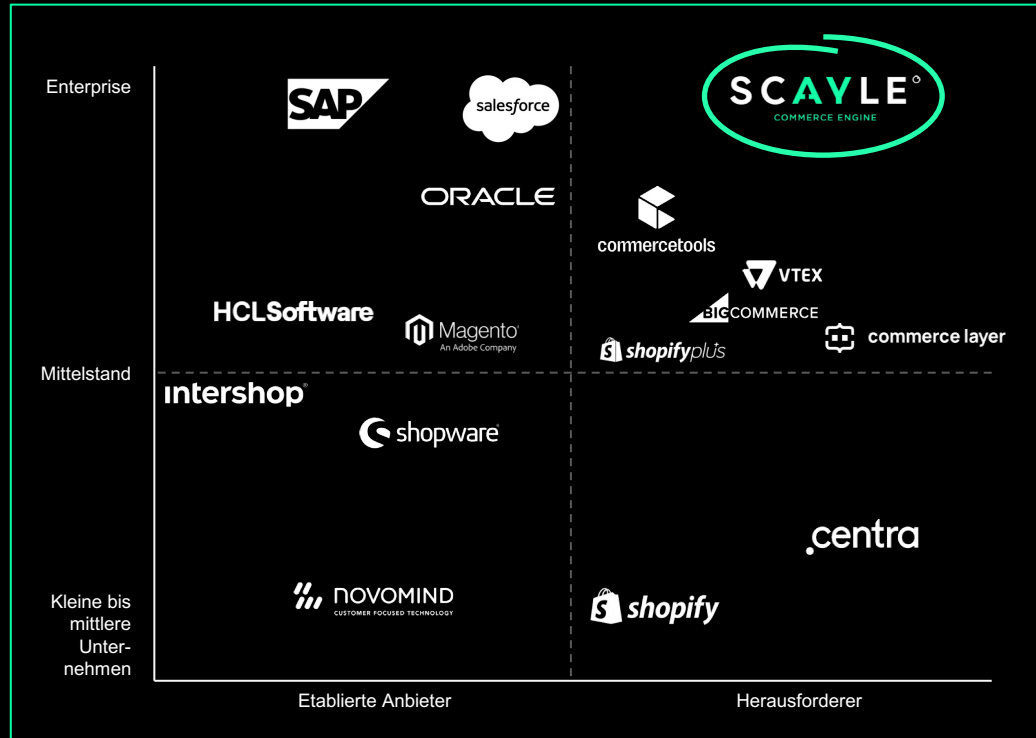
➤ ~300 Mitarbeiter\*innen

➤ Unternehmenszentrale in Hamburg



# EINZIGARTIG POSITIONIERT IM B2C-ENTERPRISE-SEGMENT

## KATEGORISIERUNG DER MITBEWERBER VON SCAYLE (ILLUSTRATIV)



### VORTEILE VON SCAYLE GGÜ. ETABLIERTEN ANBIETERN

- Moderne Architektur mit voller Flexibilität und Skalierbarkeit
- Einfache und intuitive Benutzeroberfläche
- Innovationsgeschwindigkeit

### VORTEILE VON SCAYLE GGÜ. HERAUSFORDERERN

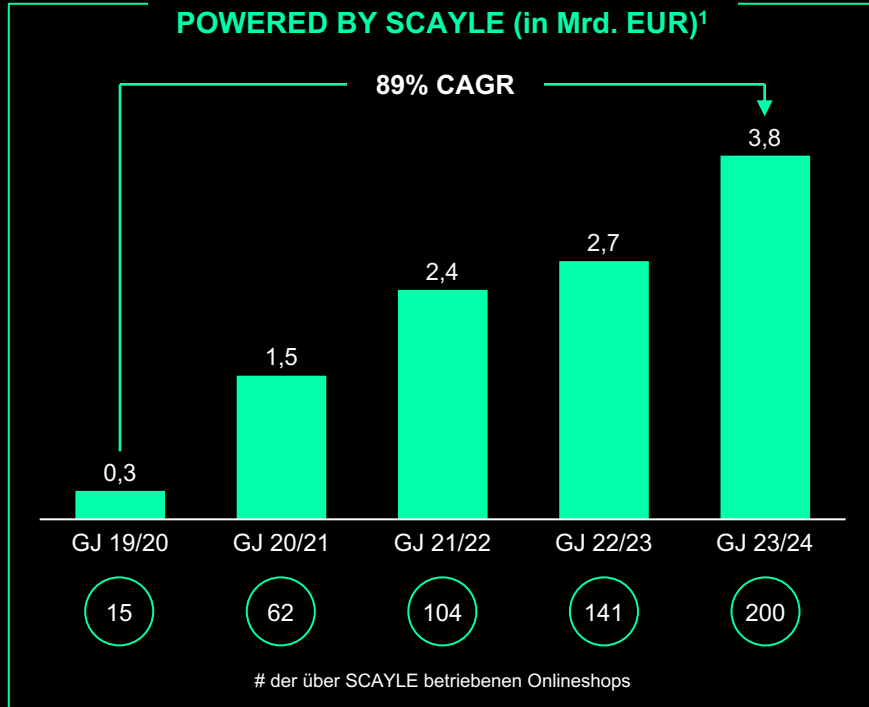
- Breite und Tiefe des Leistungsumfangs
- Einheitliche Benutzeroberfläche für alle Commerce-Funktionen
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei Enterprise-Kunden



# SCAYLE TECH MIT FÜHRENDEN KPIS IN DER INDUSTRIE

KPIS DER NEUEN SCAYLE GESELLSCHAFT (SCAYLE GMBH) - GJ 23/24

## EXTERNES TRANSAKTIONSVOLUMEN POWERED BY SCAYLE (in Mrd. EUR)<sup>1</sup>



## KUNDEN-KPIS

**0%** Kundenabwanderung

**~1,8 Mio. EUR** Durchschnittliche ARR<sup>2</sup> SaaS-Umsatzerlöse

## OPERATIVE KPIS

**~80%** Gewinnrate bei Ausschreibungen im Enterprise-Segment

**~80%** Anteil ARR<sup>2</sup> an den Gesamt-Umsatzerlösen

**~80%** Bruttomarge der ARR<sup>2</sup>

## FINANZIELLE KPIS

**>30%** Wachstumsrate der ARR<sup>2</sup> im GJ 23/24

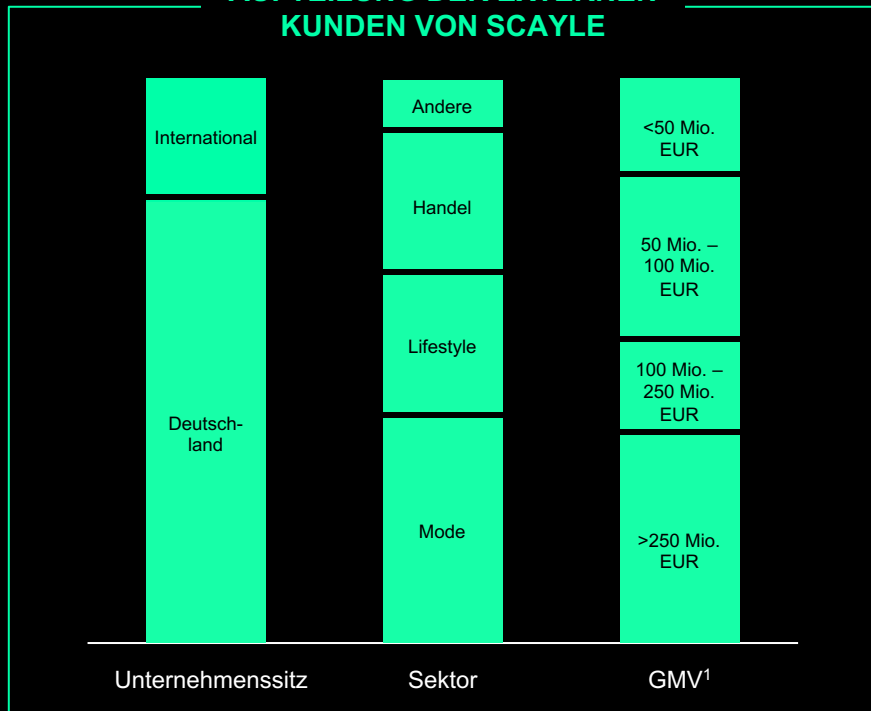
**>50%** Bereinigte EBITDA-Marge im GJ 23/24

1. Bruttotransaktionsvolumen, d. h. vor Retouren und Stornierungen sowie mit Mehrwertsteuer; 2. ARR = Annual Recurring Revenues (jährlich wiederkehrende Umsatzerlöse) mit SaaS-Produkten



# GEOGRAPHISCHE UND VERTIKALE EXPANSION MIT HOHEM FOKUS AUF ENTERPRISE-KUNDEN

## AUFTEILUNG DER EXTERNEN KUNDEN VON SCAYLE



## AUSGEWÄHLTE EXTERNE KUNDEN VON SCAYLE



1. Bruttotransaktionsvolumen, d. h. vor Retouren und Stornierungen sowie mit Mehrwertsteuer



## WACHSTUMSPRIORITÄTEN VON SCAYLE FÜR GJ 24/25



### SKALIERUNG NEUER MÄRKTE

- Kürzliche Erschließung neuer Märkte, z. B. Nordamerika, des Vereinigten Königreichs, BeNeLux und der Nordics

**>10 MIO. EUR INVESTITIONEN  
IM GJ 24/25**



### WACHSTUM DES GMV BESTEHENDER KUNDEN

- Ermöglichung eines herausragendes Einkaufserlebnisses für Kunden durch neue Features von SCAYLE



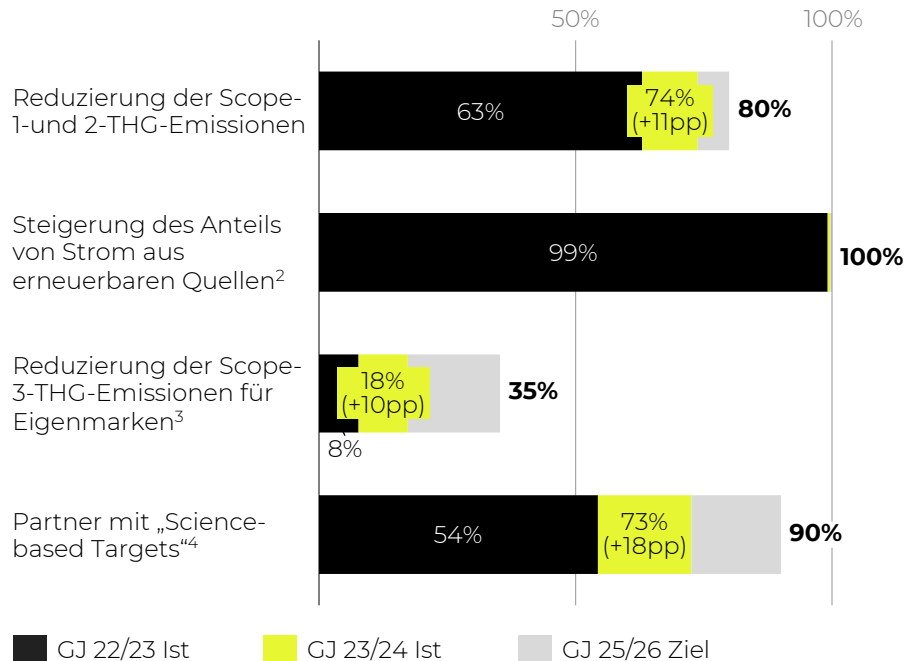
### ERWEITERUNG DES SAAS PRODUKTS

- Kapitalisierung der starken Roadmap, z. B. für Abonnements, Omnichannel-/POS-Lösungen und KI-Funktionen

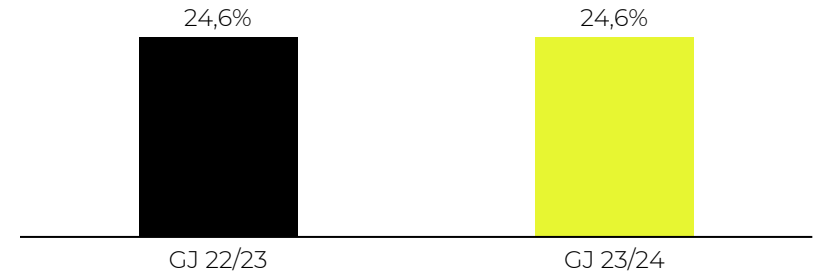


# PLANET: FORTSCHRITTE BEIM MANAGEMENT DER UMWELTAUSWIRKUNGEN

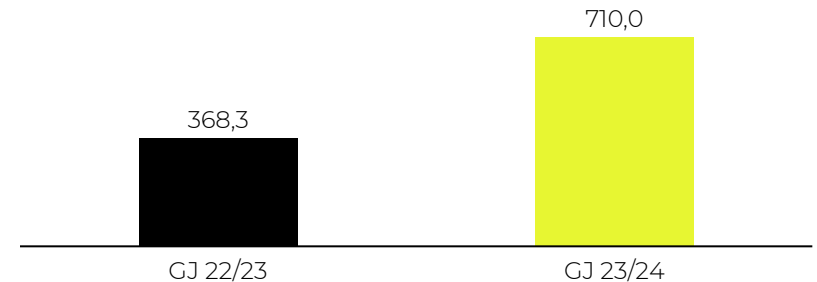
## FORTSCHRITTE BEI „SCIENCE-BASED TARGETS“



## UMSATZERLÖSE NACHHALTIGERER PRODUKTE<sup>5</sup> (%)



## SECOND-HAND-ARTIKEL IM SHOP (#T)



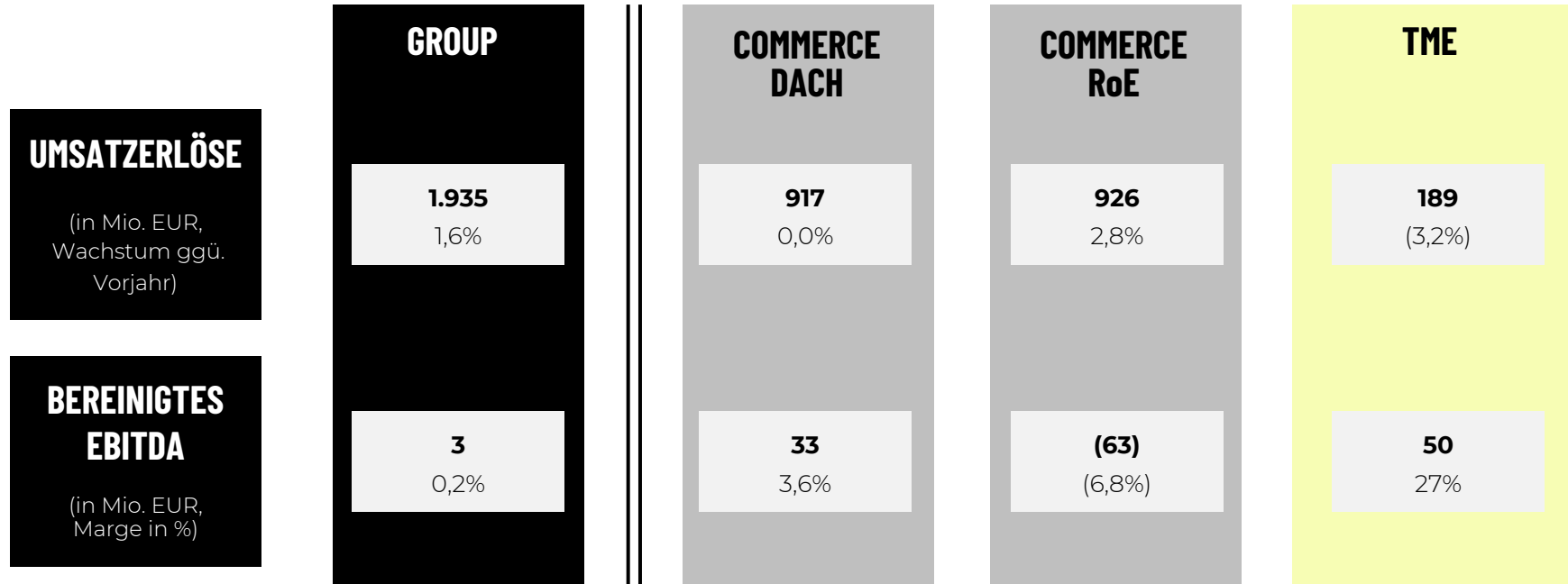
1. Basisjahr GJ 19/20; 2. In Prozent des gesamten Energieverbrauchs; 3. Basisjahr GJ 19/20; 4. In % der THG-Emissionen, für eingekaufte Waren und Dienstleistungen sowie Transport und Logistik; 5. Im Kernsortiment, ausgenommen sind Home, Living, Accessoires und Beauty

**GESCHÄFTSERGEBNISSE GJ 23/24**



# WACHSTUM UND MARGENVERBESSERUNG DER ABOUT YOU GROUP IM GJ 23/24

## SEGMENTBERICHTERSTATTUNG DER ABOUT YOU GROUP<sup>1</sup> - GJ 23/24

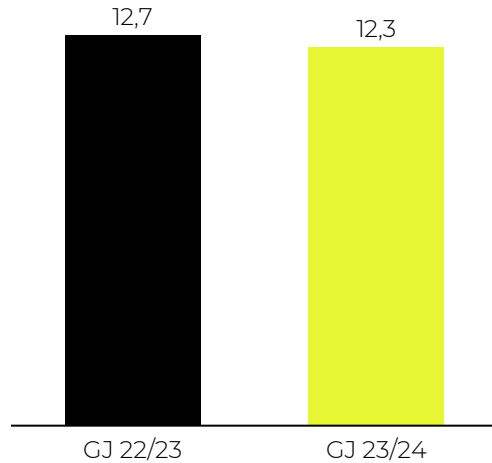


1. Beinhaltet interne Umsatzerlöse und Überleitung von Segmenten zur ABOUT YOU Group

# ANSTIEG DER DURCHSCHNITTLICHEN WARENKORBGRÖÖE TREIBT UMSATZWACHSTUM VORAN

## ABOUT YOU COMMERCE (ABOUT YOU DACH + ROE) - GJ 23/24 (LTM)

**AKTIVE KUND\*INNEN<sup>1</sup>**  
(IN MIO.)

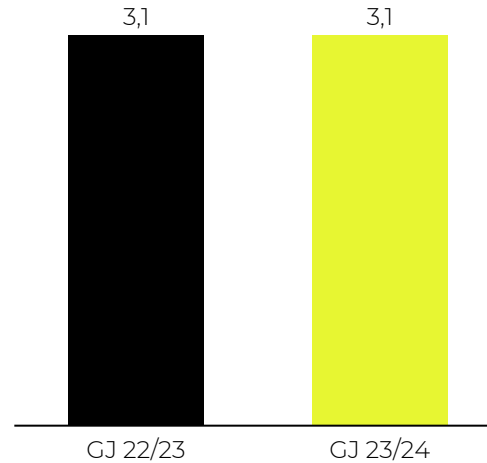


**% Wachstum ggü. Vorjahr**

11,8%

(3,2)%

**DURCHSCHNITTLICHE BESTELLUNGEN PRO AKTIVE KUND\*INNEN<sup>2</sup> (#)**



7,1%

(1,0)%

**DURCHSCHNITTLICHE WARENKORBGRÖÖE<sup>3</sup>**  
(IN EUR)



(5,2)%

5,8%

1. Kund\*innen, die innerhalb der letzten zwölf Monate mindestens einen Kauf über die Website und App von ABOUT YOU getätigt haben; 2. Summe aller Bestellungen geteilt durch die Anzahl aktiver Kund\*innen innerhalb der letzten zwölf Monate; 3. Wert aller an Kund\*innen im Handelsgeschäft verkauften Waren, inklusive Mehrwertsteuer nach Stornierungen und Rücksendungen geteilt durch die Anzahl der Bestellungen innerhalb der letzten zwölf Monate

# VERBESSERUNGEN IN ALLEN KOSTENPOSITIONEN IM GJ 23/24

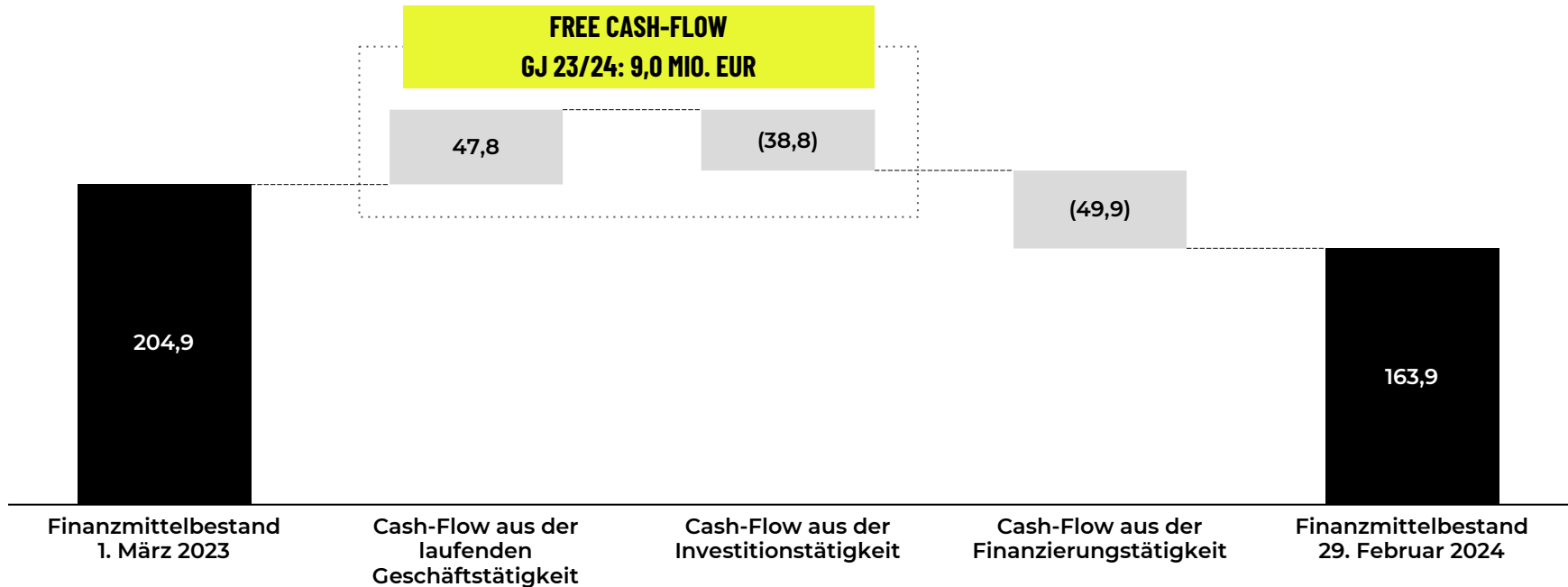
## WESENTLICHE MARGEN- UND KOSTENPOSITIONEN DER ABOUT YOU GROUP

% der Umsatzerlöse	GJ		Veränderung ggü. Vorjahr
	22/23	23/24	
<b>Bruttomarge<sup>1</sup></b>	37,8%	38,7%	0,8pp
<b>(-) Fulfillmentkosten<sup>1</sup></b>	24,5%	23,0%	(1,5)pp
<b>(-) Marketingkosten<sup>1</sup></b>	15,9%	10,9%	(5,0)pp
<b>(-) Verwaltungskosten<sup>1</sup></b>	4,7%	4,6%	(0,1)pp
<b>Bereinigte EBITDA-Marge</b>	(7,2)%	0,2%	7,4pp

<sup>1</sup> Definiert als Alternative Performance Measures (APM) ohne Anerkennung laut IFRS

# SOLIDER CASH-PUFFER ZUR STEUERUNG DES GESCHÄFTS IM AKTUELLEN MARKTUMFELD

## LIQUIDITÄTSSITUATION (IN MIO. EUR) - 29. FEBRUAR 2024



A man with short hair, wearing a light blue button-down jacket over a patterned shirt and dark trousers, stands in the center of a flower market stall. The stall is filled with various flowers, including large white and yellow roses in the foreground, and pink and red roses to the right. The background shows other stalls and a building with a tower under a dark sky. A black banner with white text is overlaid across the middle of the image.

# AUSBLICK UND PRIORITÄTEN GJ 24/25

# BESCHLEUNIGTES WACHSTUM UND MARGEN- VERBESSERUNG IM GJ 24/25

## PROGNOSE FÜR GJ 24/25



## ERWARTUNGEN AN KOSTENPOSITIONEN

(ILLUSTRATIV ALS % DER UMSATZERLÖSE GGÜ. GJ 23/24)



**UMSATZKOSTEN**



**FUFILLMENTKOSTEN**



**MARKETINGKOSTEN**



**VERWALTUNGSKOSTEN**

Die aktuelle Prognose hängt teilweise von der Dauer, der Intensität und den Auswirkungen externen Faktoren ab.



# WEITERE VERBESSERUNG DES MITTELFRISTIGEN AUSBLICKS

## MITTELFRISTIGER AUSBLICK (GJ 25/26+)

**UMSATZ-  
ERLÖSE**

**MARKTERHOLUNG**

**AY FÄHIGKEITEN**

**AY WACHSTUMSINITIATIVEN**

**ERGEBNIS**

**OPERATIVER LEVERAGE**

**UMSATZMIX**

**EFFIZIENZMAßNAHMEN**

**RÜCKKEHR ZU  
ZWEISTELLIGEN  
WACHSTUMSRATEN**

**DEUTLICHE VERBESSERUNG  
DES BEREINIGTEN EBITDA  
UND FREE CASH-FLOW**



# ABOUT YOU<sup>®</sup>

It's ABOUT YOU | [aboutyou.com](https://aboutyou.com)