



zooplus AG

Ordentliche Hauptversammlung 2021

20. Mai 2021



TAGESORDNUNG

- 1** VORLAGE DES JAHRESABSCHLUSSES GESCHÄFTSJAHR 2020
- 2** VERWENDUNG DES BILANZGEWINNS GESCHÄFTSJAHR 2020
- 3** ENTLASTUNG DES VORSTANDS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2020
- 4** ENTLASTUNG DES AUFSICHTSRATS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2020
- 5** WAHL DES ABSCHLUSSPRÜFERS UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2021
- 6** WAHLEN VON AUFSICHTSRATSMITGLIEDERN
- 7** VERGÜTUNGSSYSTEM FÜR DEN VORSTAND
- 8** VERGÜTUNG DER AUFSICHTSRATSMITGLIEDER SOWIE SATZUNGSÄNDERUNG
- 9** ERMÄCHTIGUNG ZUR GEWÄHRUNG VON BEZUGSRECHTEN (AKTIENOPTIONSPROGRAMM 2021), SCHAFFUNG EINES BEDINGTEN KAPITALS 2021, SATZUNGSÄNDERUNG
- 10** AUFHEBUNG DES BEDINGTEN KAPITALS 2012/I
- 11** HERABSETZUNG DES BEDINGTEN KAPITALS 2016 UND SATZUNGSÄNDERUNG
- 12** SCHAFFUNG EINES NEUEN GENEHMIGTEN KAPITALS 2021 MIT MÖGLICHEM AUSSCHLUSS DES BEZUGSRECHTS SOWIE SATZUNGSÄNDERUNG

BERICHT DES VORSTANDS ZUM GESCHÄFTSJAHR 2020

**Dr. Cornelius Patt
Vorstandsvorsitzender**

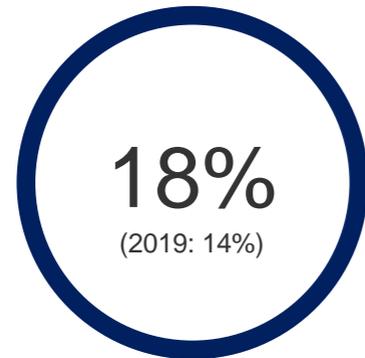
zooplus AG Hauptversammlung 2021



2020 AUF EINEN BLICK: WIR HABEN UNSERE POSITION ALS EUROPAS FÜHRENDE PLATTFORM FÜR HEIMTIERBEDARF GESTÄRKT



UMSATZERLÖSE



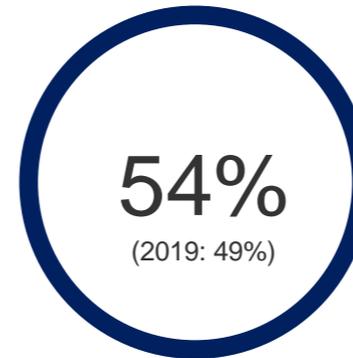
Wir haben ein **starkes zweistelliges Umsatzwachstum** erzielt; Q4 mit **starker Entwicklung (+20%)**, wodurch der **Quartalsumsatz auf > 500 Mio. EUR** stieg

UMSATZBEZOGENE WIEDERKAUFRATE¹



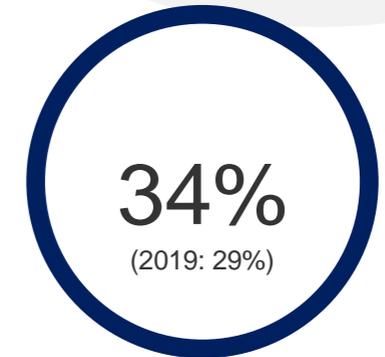
Wir haben **äußerst loyale Kundenbeziehungen** aufgebaut, wodurch die **Umsatzabwanderung auf nahezu Null gesenkt** werden konnte

SUBSCRIBE & SAVE UMSATZANTEIL²



Wir haben unser beliebtes Kundenbindungsprogramm **„Subscribe & Save“ erfolgreich ausgeweitet** und die **Loyalität** und den **Umsatz pro Konto** gesteigert

UMSATZERLÖSE EIGENMARKEN



Wir sehen eine **anhaltende Beliebtheit** unseres **Premium-Eigenmarkengeschäfts**, die unser **langfristiges Wachstumsprofil** unterstützt

1) Umsatzbezogene Wiederkauftrate (netto, währungsbereinigt)

2) An den Umsatzerlösen der auf zooplus aktiven wiederkehrenden Umsätzen

OPERATIVE HIGHLIGHTS

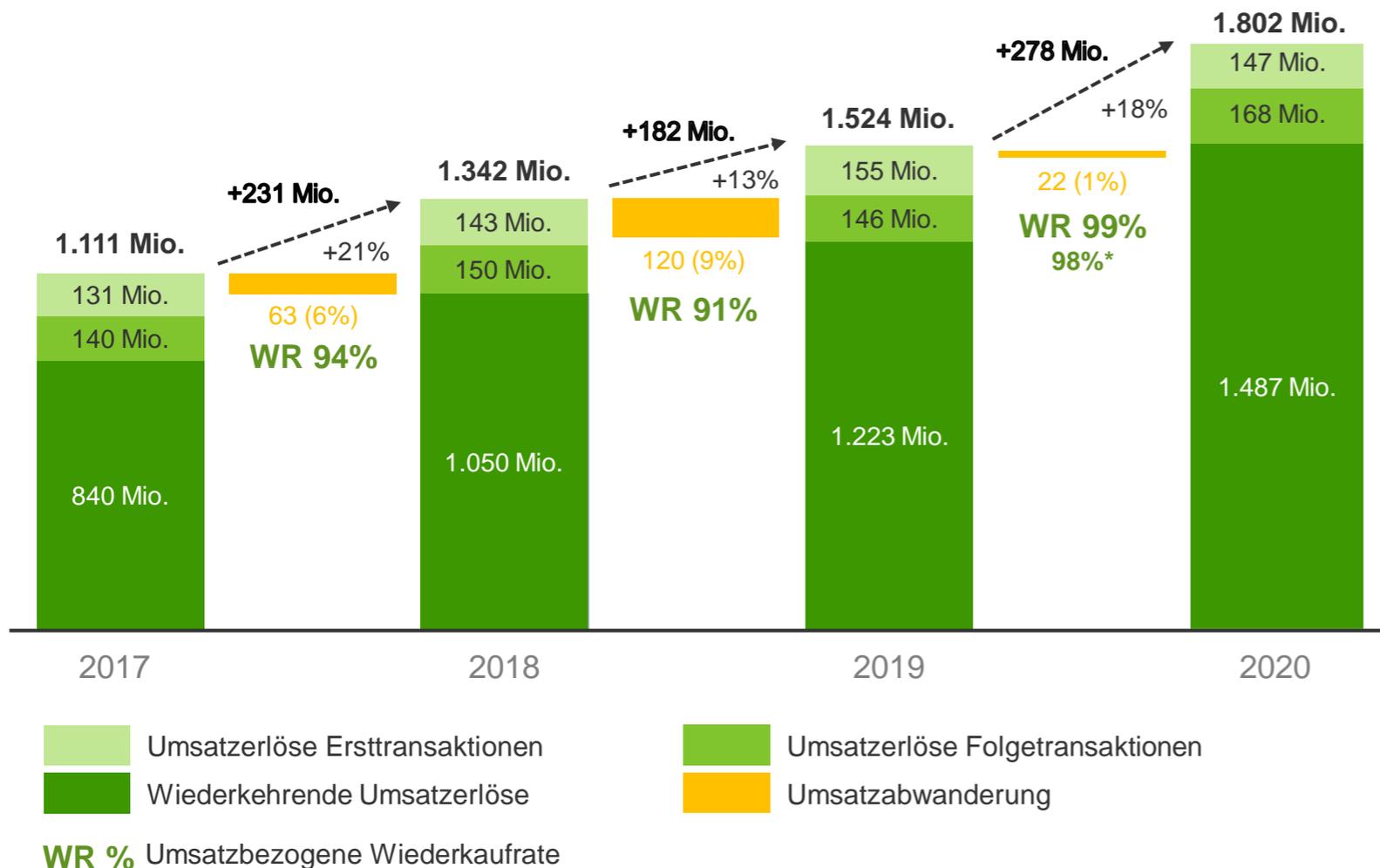
Geschäftsjahr 2020

zooplus AG



WIEDERKEHRENDE UMSATZERLÖSE TREIBEN UNSER WACHSTUM AN

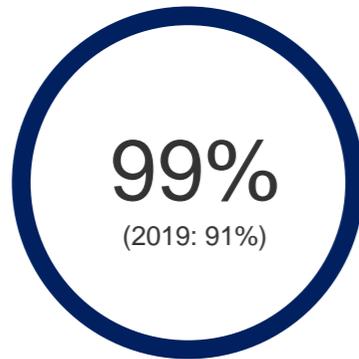
Umsatzerlöse (in EUR)



- Starke Kundenloyalität und verlässliche jährliche Kundenumsätze resultieren in einer **sehr hohen, umsatzbezogenen Wiederkauftrate**
- Höchstes absolutes Wachstum** der Unternehmensgeschichte in 2020 mit 278 Mio. EUR (2019: 182 Mio. EUR)
- Umsatzabwanderung** signifikant auf lediglich 1% der Umsatzerlöse reduziert
- 2020 mit **höchstem Neukunden-Umsatzvolumen** von 315 Mio. EUR (2019: 301 Mio. EUR)
- Das höhere Umsatzvolumen der Folgetransaktionen **bestätigt die herausragende Qualität der neuen Kundenkohorte aus dem Jahr 2020**

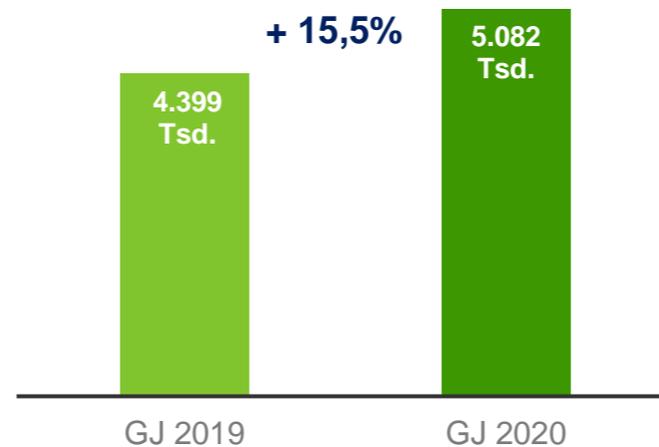
WR (netto, nicht währungsbereinigt) basierend auf Bestelldatum
 Neukundenumsatz gesamt: 2017: 271 Mio. EUR, 2018: 293 Mio. EUR; 2019: 301 Mio. EUR; 2020: 315 Mio. EUR
 * WR 2020 basierend auf IFRS (Versanddatum) nach Abgrenzungsposten

FÜHRENDE UMSATZBEZOGENE WIEDERKAUFRATE IM HEIMTIERBEDARFMARKT



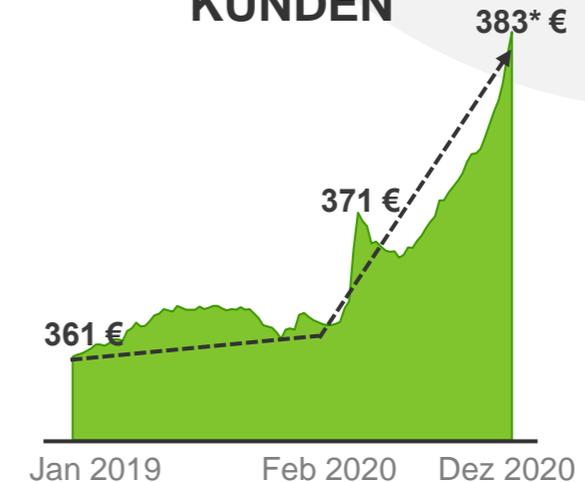
- Strategischer Fokus auf Loyalität treibt positive Ergebnisse an und dient als nachhaltige Basis für zukünftiges Wachstum
- Einzelne Märkte und ältere Kundenkohorten bei >100%

ANZAHL AKTIVER WIEDERKEHRENDER KUNDEN



- Verbesserte Qualität neuerer Kohorten mit stärkerer Kundenbindung und höherem Umsatz pro Kunde
- Aktive Kundenbasis bei 8,3 Millionen (+9% vs. VJ)

UMSATZERLÖSE PRO AKTIVEM WIEDERKEHRENDE KUNDEN



- Erzielung höherer Warenkorbumsätze durch Cross- und Up-Selling
- Loyalitätsmaßnahmen unterstützen Steigerung des Umsatzes pro Kundenkonto

KUNDENBINDUNGSPROGRAMM 'SUBSCRIBE & SAVE' ALS WESENTLICHER TREIBER FÜR HOHE KUNDENLOYALITÄT



1) Von zooplus aktiven wiederkehrenden Umsatzerlösen (Kunden mit mindestens zwei Bestellungen im Jahr 2020)

2) An den Umsatzerlösen der auf zooplus aktiven wiederkehrenden Umsätzen

3) Bruttoumsatzerlöse je aktivem wiederkehrenden Kunden

UNSERE SEGMENTE MIT HOHEN MARGEN ZEIGEN ÜBERPROPORTIONAL STARKES WACHSTUM



EIGENMARKEN

- **34% Wachstum** in 2020; 16% Anteil am Gesamtumsatz
- **Starker Indikator** für unserer **Kompetenz** im **digitalen Markenaufbau**
- Vertikale Integration entlang der Wertschöpfungskette für **starke Margen**



HEIMTIERPFLEGE & ZUBEHÖR

- **Zusätzlicher Hebel** zur **Kundengewinnung**
- **Margenstarker Zusatzumsatz** pro Kunde beim Verkauf an wiederkehrende Kunden
- Wachstum im Einklang mit der allgemeinen **Geschäftsentwicklung**



BELIEBTE LOKALE MARKEN

- **Lokales Einkaufserlebnis** als Treiber für Kundenzufriedenheit
- Chance für weitere **Internationalisierung** und zur Steigerung des Wachstums



SUPER PREMIUM MARKEN

- **Vollständigkeit des Sortiments** als Treiber für Kundenzufriedenheit
- **Größter Einzelhandelskanal in Europa** (online + offline) für Industriemarken mit Premium- und Super-Premium-Fokus

UNSERE SKALIERBARE LOGISTIKPLATTFORM ERWIES SICH IM JAHR 2020 ALS KRISENFEST

Unsere eigenentwickelte Logistikplattform ist das Rückgrat all unserer effizienten Betriebsabläufe. Während der COVID-19-Pandemie hat das Set-Up seine Widerstandsfähigkeit bewiesen:

- Robuste und widerstandsfähige **Lieferkette** und **Produktverfügbarkeit** von über 95% in allen Märkten; Gewährleistung **skalierbarer und flexibler Bestellabwicklung**
- **Begrenzte Investitionsausgaben** durch strategische Partnerschaften und Outsourcing-Modelle
- **Wettbewerbsvorteil durch eigenentwickelte Technologien** für die Steuerung unseres Netzwerks aus 11 Logistikzentren, mehr als 15 Distributionspartnern und rund 100 direkten Verbindungen zwischen Logistikzentren und Versanddienstleistern
- **Algorithmus-gesteuerter Ansatz** für ein Gleichgewicht von Effizienz und Kundenzufriedenheit: Rücksendequote von nur ~1%



FINANZKENNZAHLEN

Geschäftsjahr 2020

zooplus AG



2020 FINANZKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

UMSATZERLÖSE



2019: 1.524 Mio. EUR

ROHMARGE



2019: 29,0%

EBITDA



2019: 11,8 Mio. EUR

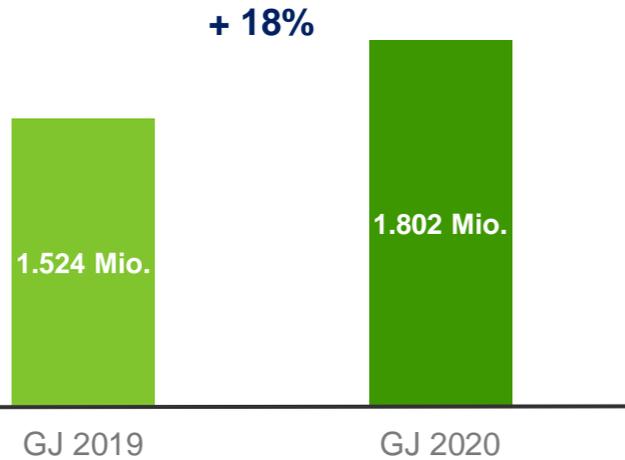
FREE CASH FLOW



2019: 24,9 Mio. EUR

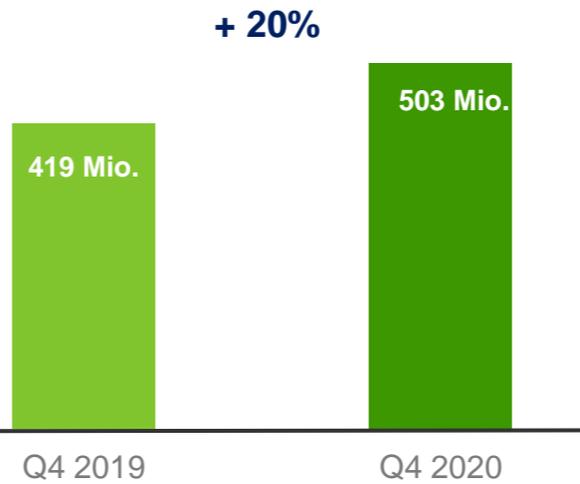
ZWEISTELLIGES UMSATZWACHSTUM ÜBER ALLE MÄRKTE HINWEG

UMSATZERLÖSE GJ 2020 (IN EUR)



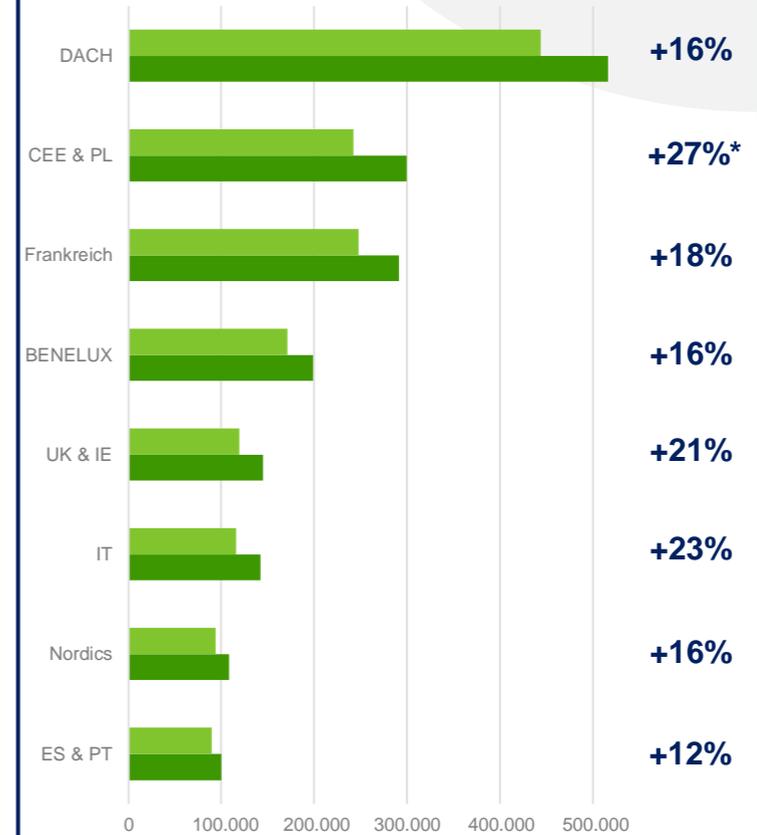
- 54% der aktiven wiederkehrenden Umsatzerlöse von zooplus werden durch Subscribe & Save-Kunden generiert
- 16% Umsatzanteil Eigenmarken

UMSATZERLÖSE Q4 2020 (IN EUR)



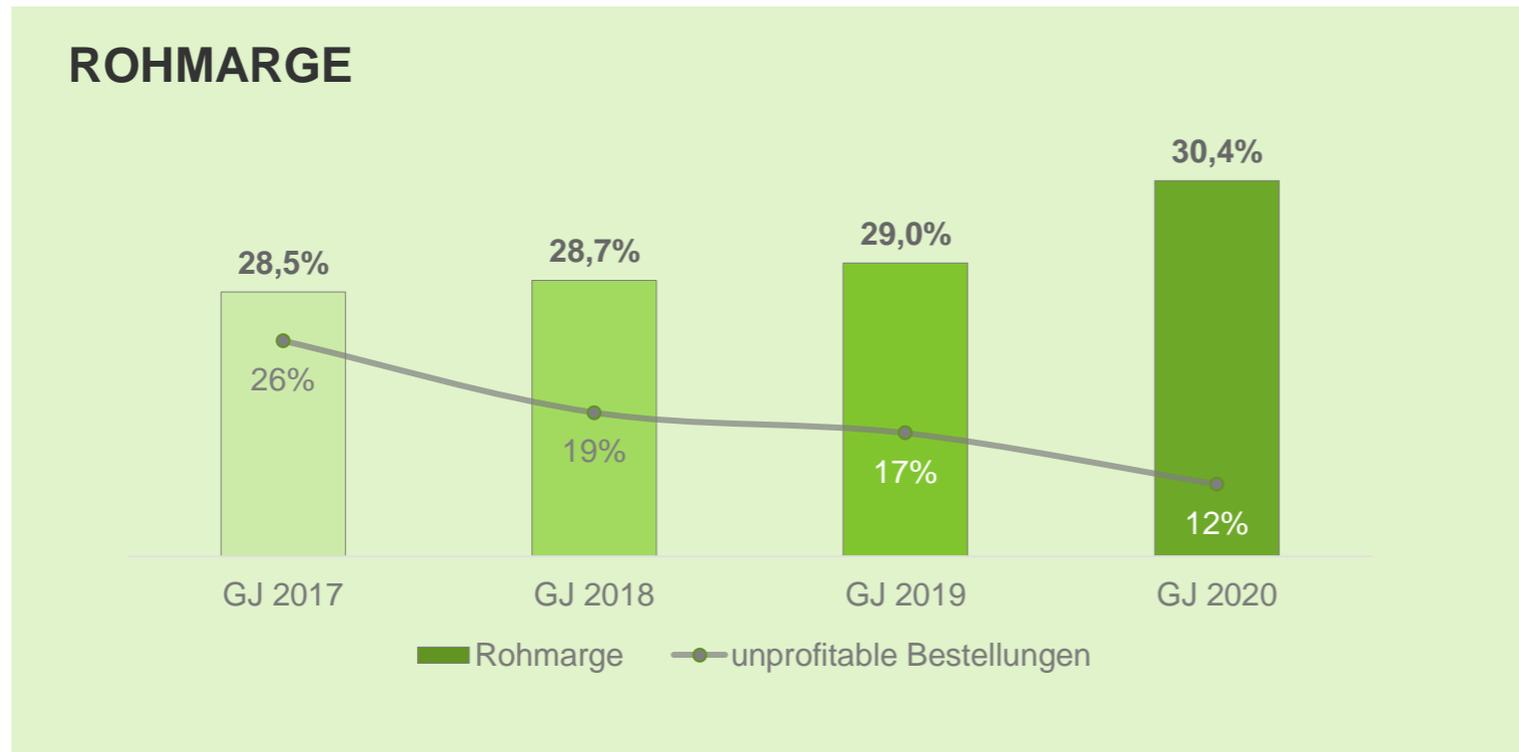
- Q4 Quartalsumsatz von über 500 Mio. EUR
- Q4 Wachstumsrate von 20% zeigt eine weitere Verbesserung gegenüber der Wachstumsrate von 16% in Q3

ZWEISTELLIGES WACHSTUM IN ALLEN MÄRKTEN



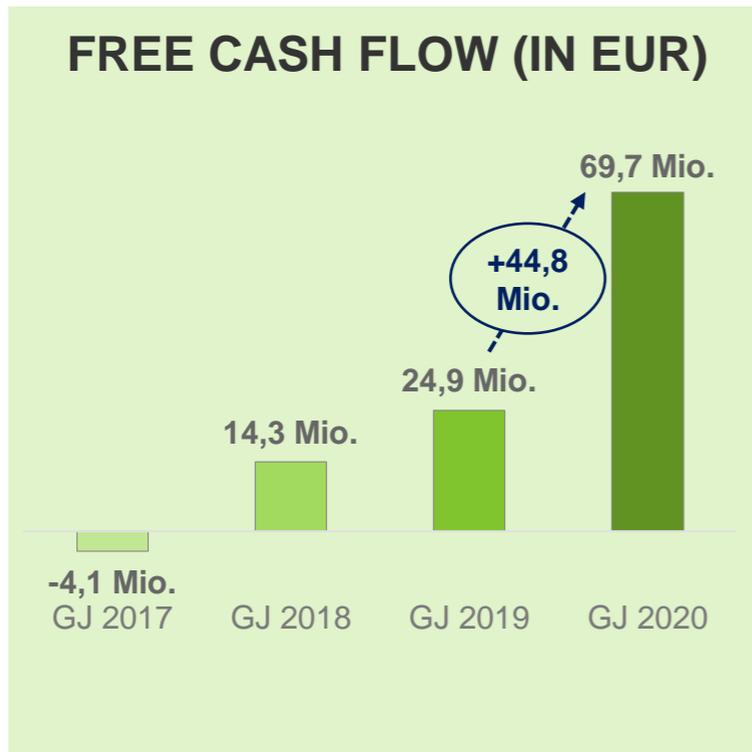
* Umsatzwachstum der Märkte auf Basis lokaler Währungen

STABILISIERUNG UNSERER ROHMARGE UNTERSTÜTZT DURCH COVID-19 UMFELD



- Konstante Rohmarge zwischen 28,5% und 30,4% seit 2017
- Anstieg der Rohmarge 2020 aufgrund **weniger Rabattaktionen** und einem **geringeren Anteil an unprofitablen Bestellungen**
- Investitionen in Kundenloyalität bereits in Rohmarge enthalten
- Langfristig: **Steigender Umsatz mit hochmargigen Produkten** wird sich **positiv auf Rohmarge** auswirken

STARKE CASHFLOW-ENTWICKLUNG BEI GLEICHZEITIGEN INVESTITIONEN IN PRODUKTVERFÜGBARKEIT



- FCF erreichte 2020 mit 69,7 Mio. EUR ein Rekordhoch, hauptsächlich getrieben durch eine hohe operative Profitabilität
- FCF-Niveau liegt bei 110% des EBITDA zum Jahresende
- Die Working-Capital-Intensität ging 2020 weiter zurück und unterstützte die starke FCF-Generierung

1) In Prozent der Umsätze

WIR HABEN UNSERE ZIELE KLAR ERREICHT

Rekordwachstum von 278 Mio. EUR auf 1.802 Mio. EUR |
getrieben durch das loyale Stammkundengeschäft und ein gesundes Neukundengeschäft



Rohertrag um 24% gesteigert |
von 442 Mio. EUR in 2019 auf 547 Mio. EUR in 2020, getrieben durch eine höhere Bruttomarge



EBITDA auf 63,3 Mio. EUR gestiegen |
am oberen Ende der erhöhten Prognose im Bereich von 50 Mio. EUR bis 65 Mio. EUR



Free Cash Flow mit 69,7 Mio. EUR im Jahr 2020 auf Rekordhoch |
unterstreicht die starke Eigenfinanzierungskraft von zooplus



STRATEGISCHER AUSBLICK

zooplus

UNSERE STRATEGIE MAXIMIERT DIE WERTSCHÖPFUNG VON ZOOPLUS



1

Wachsender Gesamtmarkt

- Europaweite Präsenz in hochattraktivem Fachhandelssegment
- Reiner Fokus auf E-Commerce und klare Online-Marktführerschaft in allen EU-Ländern

2

Kontinuierlich starkes Wachstum

- Kundenorientierung treibt Qualität, Loyalität und Ausgaben pro Kunde an
- Wiederkehrende Nachfrage der Kunden erzeugt wiederkehrende Umsätze für zooplus

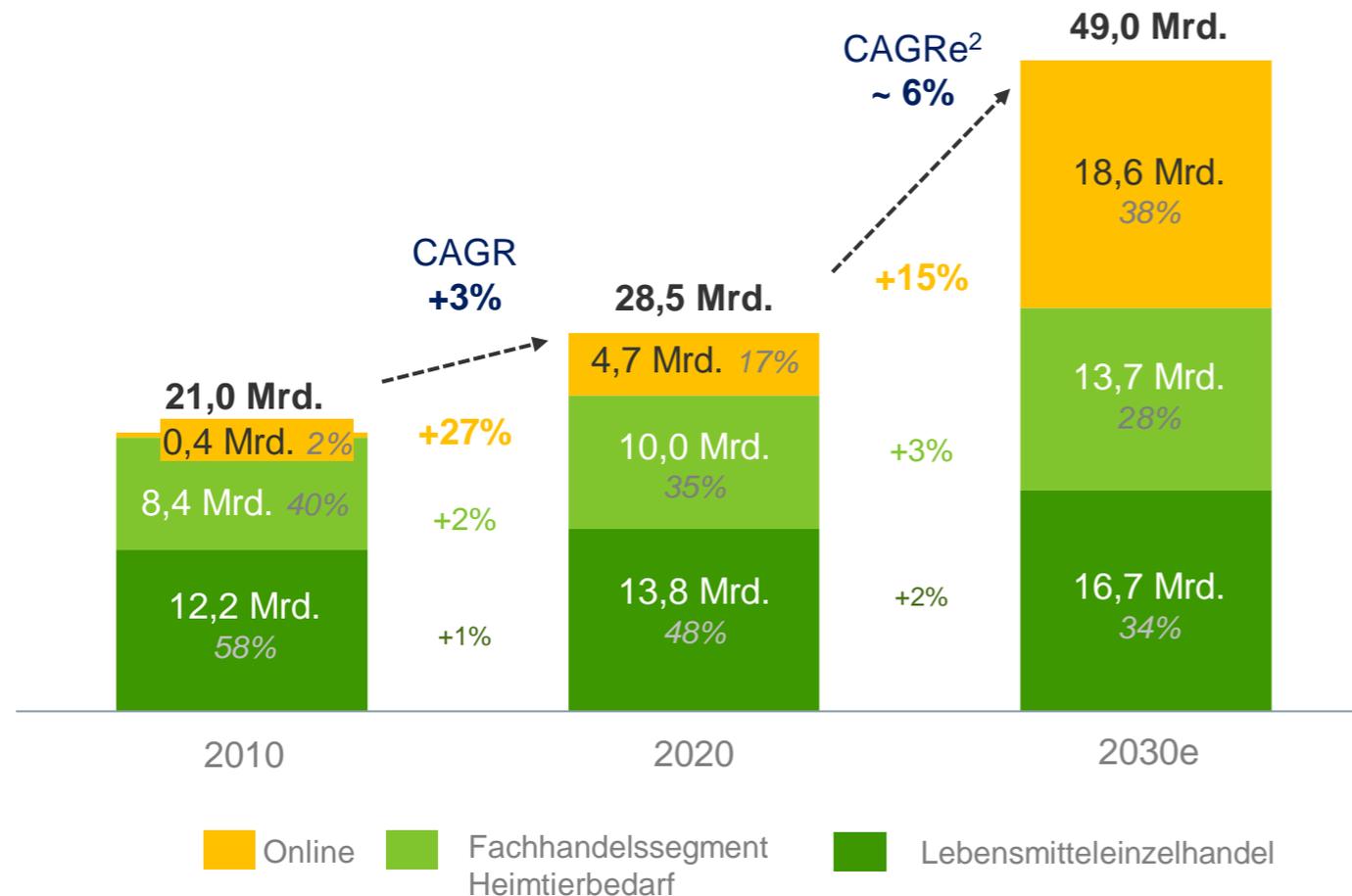
3

Strukturelle Profitabilität

- Operative Effizienz und Skaleneffekte sorgen für eine rückläufige Kostenquote
- Margenstarke Umsätze sorgen für eine nachhaltige Steigerung der Rohmarge

STARKES MARKTWACHSTUM UND STEIGENDER ONLINEANTEIL BIETEN ATTRAKTIVE WACHSTUMSAUSSICHTEN

Absolutes Marktvolumen (in EUR) und Vertriebskanäle¹



- Der europäische Markt für Heimtierbedarf wird voraussichtlich mit durchschnittlich **6% p.a. von 2020 bis 2030 wachsen**
- Es wird erwartet, dass **das Onlinegeschäft der führende Einzelhandelskanal** in der Kategorie Heimtierbedarf in Europa werden wird
- Bis 2030 soll der Online-Anteil an der Kategorie auf 38% steigen (2020:17%)
- **zooplus erwartet, konsequent weitere Marktanteile zu gewinnen**
 - 9-10% bis 2025
 - 11-13% bis 2030

1) Annahme des Managements basierend auf Schätzungen von Euromonitor, FEDIAF und Industriepartnern für 2020

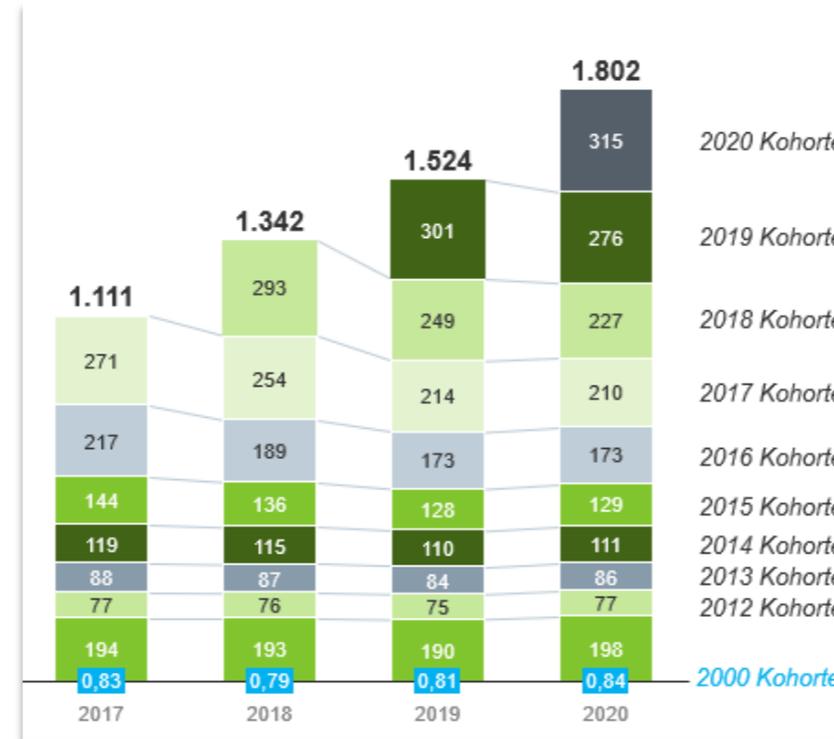
2) Morgan Stanley erwartet für den US-Markt ein CAGR-Wachstum von 5%p bis 8%

KUNDENZENTRIERTES WACHSTUM ALS ERFOLGSREZEPT



WACHSENDE KUNDENBASIS

QUALITÄTS-
FOKUSSIERTE AKQUISE

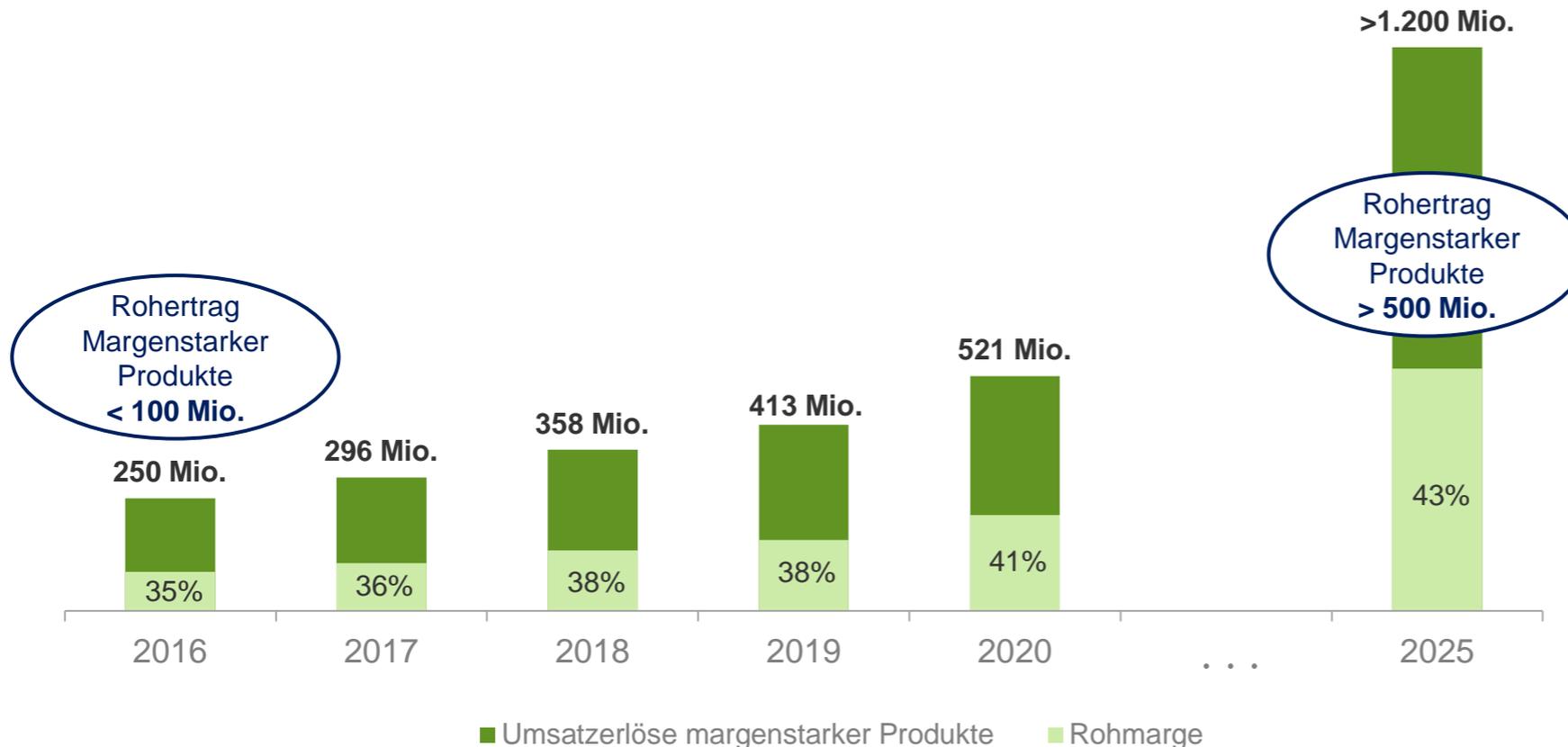


SYSTEMATISCHE
KUNDENAKTIVIERUNG &
KUNDENBINDUNG

STEIGENDE UMSÄTZE PRO KUNDE

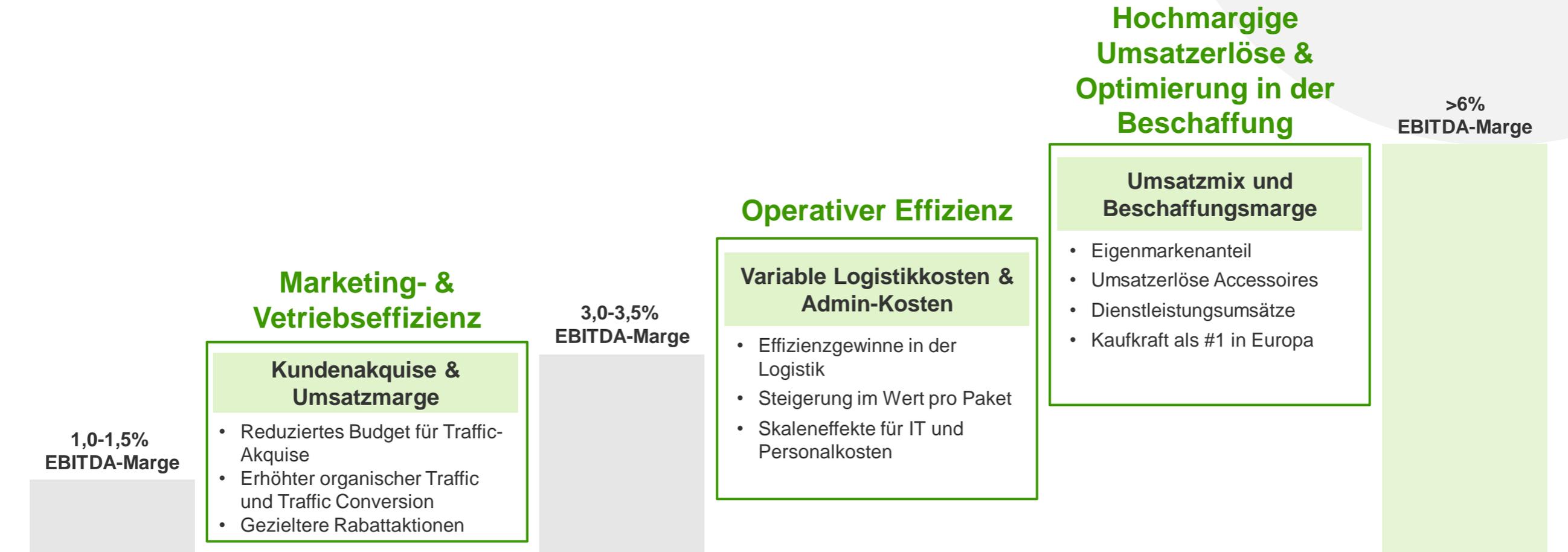
ZOOPLUS WIRD DEN UMSATZANTEIL DER MARGENSTARKEN PRODUKTE ERHÖHEN

Umsatz mit Eigenmarken sowie Tierpflege und -zubehör (in EUR)



- Marginstarke Produkte (Eigenmarken und Tierpflege und -zubehör) mit einer **Rohmarge von ~41%**
- Die **Umsätze mit hohen Margen werden sich bis 2025 mehr als verdoppeln** und damit die Wachstumsrate von zooplus insgesamt übertreffen
- Dies wird **durch die Vollständigkeit des Sortiments und Verbesserungen im Upselling vorangetrieben**
- Potenzial zur weiteren Unterstützung der Marge durch **vertikale Integration** entlang der Wertschöpfungskette für Eigenmarken

UNSER WEG ZUR >6% EBITDA-MARGE UND DARÜBERHINAUS



PROGNOSE 2021 UND STRATEGISCHER AUSBLICK

zooplus

PROGNOSE 2021

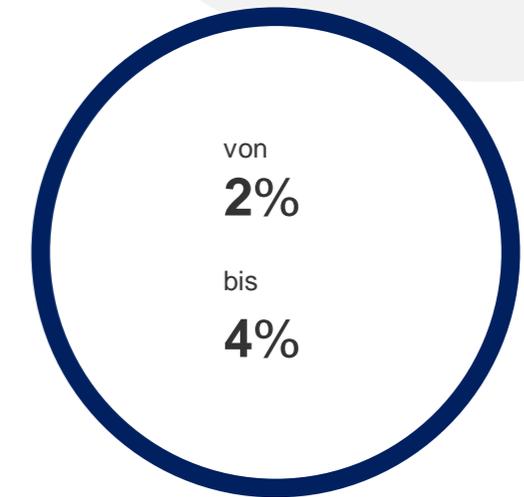
UMSATZERLÖSE



EBITDA



EBITDA-MARGE



** Der Vorstand geht derzeit für das Geschäftsjahr 2021 von einem Umsatz und einem EBITDA im mittleren bis oberen Bereich aus.*

WIR WOLLEN UNSERE STRATEGISCHEN CHANCEN VOLL AUSSCHÖPFEN

Strategische KPIs

	2020	2025
Gesamtzielmarkt (in EUR)	28-29 Mrd.	35-37 Mrd.
Marktanteil	6-7%	9-10%
Eigenmarken (% der Umsatzerlöse)	16%	23%
Margenstarke Umsatzerlöse (in EUR)	0,5 Mrd.	≥ 1,2 Mrd.

Finanz- KPIs

	2020	2025
Umsatzerlöse (in EUR)	1,8 Mrd.	3,4-3,8 Mrd.
EBITDA EBITDA-Marge	63 Mio. EUR 3,5%	≥ 130 Mio. EUR ≥ 4%

AUSSCHIEDENDE AUFSICHTSRATSMITGLIEDER MIT DEM ENDE DER HAUPTVERSAMMLUNG 2021

Christian Stahl



**Vorsitzender des
Aufsichtsrats
der zooplus AG**

bis 20.05.2021

Ulric Jerome



**Mitglied des
Aufsichtsrats
der zooplus AG**

bis 20.05.2021

DANKSAGUNG

Der Vorstand und die Belegschaft der zooplus AG bedanken sich herzlich für das langjährige Engagement des Aufsichtsratsvorsitzenden

***Christian Stahl** und des
Aufsichtsratsmitglieds **Ulric Jerome**.*

*Ihre Expertise und Unterstützung haben
wesentlich zu der Wachstumsgeschichte der
zooplus AG beigetragen.*

**VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT**

zooplus

HAFTUNGSAUSSCHLUSS



Dieses Dokument wurde von der zooplus AG (die "Gesellschaft" bzw. zusammen mit ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften der "Konzern") herausgegeben und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder zur Ausgabe von Wertpapieren der Gesellschaft noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren der Gesellschaft dar oder soll als solche aufgefasst werden, noch bildet es (oder ein Teil davon) oder die Tatsache seiner Veröffentlichung die Grundlage oder begründet einen Vertrauenstatbestand für einen Vertrag oder eine Anlageentscheidung, oder stellt eine Empfehlung in Bezug auf die Wertpapiere der Gesellschaft oder eines gegenwärtigen oder zukünftigen Unternehmens des Konzerns dar.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen wurden sorgfältig erstellt. Es kann jedoch keine Verantwortung irgendeiner Art für die hierin enthaltenen Informationen und/oder ihre Vollständigkeit übernommen werden. Die Gesellschaft, ihre Organmitglieder, Führungskräfte und Mitarbeiter und sonstige Personen geben keine Garantie oder Zusicherung, weder ausdrücklich noch stillschweigend, für die Richtigkeit und/oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen und Einschätzungen ab und jegliche Haftung für jeglichen Schaden oder Verlust, der direkt oder indirekt aus der Verwendung dieser Informationen und Einschätzungen oder in anderer Weise in Verbindung damit entsteht, wird ausgeschlossen.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen können jederzeit geändert, überarbeitet oder aktualisiert werden. Bestimmte Erklärungen, Meinungen und Einschätzungen in diesem Dokument enthalten in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die derzeitigen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft bzw. der Geschäftsleitung in Bezug auf künftige Ereignisse widerspiegeln. Solche zukunftsgerichtete Aussagen unterliegen naturgemäß zahlreichen Risiken, Unsicherheiten anderen Annahmen, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ereignisse und Ergebnisse wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen zum Ausdruck gebrachten oder implizierten Ereignissen und Ergebnissen abweichen. Diese Risiken, Unsicherheiten und Annahmen könnten das Ergebnis und die finanziellen Auswirkungen der hier beschriebenen Pläne und Ereignisse nachteilig beeinflussen. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen über Entwicklungen oder Aktivitäten in der Vergangenheit sind nicht als Zusicherung zu verstehen, dass diese Entwicklungen oder Aktivitäten in Zukunft anhalten werden. Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen (einschließlich der zukunftsgerichteten Aussagen) zu aktualisieren oder zu überarbeiten, weder aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen. Sie sollten sich nicht in unangemessener Weise auf zukunftsgerichtete Aussagen verlassen, die nur zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Dokuments Gültigkeit haben.

Dieses Dokument stellt kein Angebot zum Verkauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika dar. Wertpapiere dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nur mit vorheriger Registrierung oder aufgrund einer Ausnahmeregelung von der Registrierungspflicht nach den Vorschriften des U.S. Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung verkauft oder zum Kauf angeboten werden. Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika, einschließlich ihrer Territorien und Besitzungen, mitgenommen oder übermittelt werden oder direkt oder indirekt an eine US-Person in den Vereinigten Staaten von Amerika, ihren Territorien und Besitzungen verteilt werden.

Indem Sie an der Präsentation, auf die sich dieses Dokument bezieht, teilnehmen, diese durchsehen oder diesbezüglich Beratung in Anspruch nehmen oder dieses Dokument annehmen, wird davon ausgegangen, dass Sie zugesichert haben und sich verpflichten, den Inhalt dieses Hinweises gelesen zu haben und zu befolgen.

Dieses Dokument stellt keine Steuerberatung dar. Personen sollten sich bei ihren Anlageentscheidungen von ihren eigenen Beratern steuerlich beraten lassen.

ZOOPLUS AG
HAUPTVERSAMMLUNG
2021

