

# Boozt

## Press Release

MALMÖ, SWEDEN, APRIL 30, 2024

---

### Skandinavisches Online-Kaufhaus erfindet Outlet neu: Wächst zu 100% in Deutschland

**Das skandinavische Outlet-Kaufhaus Booztlet ist in Deutschland um 100% gewachsen. Transparenz, Zugänglichkeit und attraktive, hochwertige skandinavische Marken sind die Hauptgründe für den Erfolg, so der CEO.**

Das skandinavische Outlet Kaufhaus Booztlet erfährt ein starkes Wachstum auf dem deutschen Markt, wo die skandinavischen Marken gut angenommen werden, ebenso wie die Art und Weise, auf die Booztlet versucht, das Outlet-Erlebnis neu zu erfinden.

#### **Wir wollen so schnell wie möglich Marktführer im Off-Price-Bereich werden**

Hamburg und Berlin machen den größten Teil des Booztlet-Umsatzes in Deutschland aus, und hier ist das Potenzial noch enorm. Daher wird Booztlet in naher Zukunft das Marketing intensivieren und den Bekanntheitsgrad durch Outdoor-Kampagnen erhöhen. Auf die Frage nach den Ambitionen von Booztlet ist die Antwort des Booztlet-CEO kurz und bündig.

- *"Wir wollen so schnell wie möglich Marktführer im Off-Price-Bereich werden", sagt Mads Neble, CEO von Booztlet, und fährt fort*

- *"Der Markt für Outlet-Mode wächst schneller als die Online-Mode im Allgemeinen. Das spricht für die Tendenz, nicht unbedingt das Neueste zu kaufen, sondern das Richtige. Booztlet sollte das ganze Jahr über das bevorzugte Kaufhaus-Outlet sein", sagt der CEO von Booztlet, Mads Neble.*

Booztlet macht dies einfach durch Transparenz und Zugänglichkeit. Booztlet ist für jeden zugänglich, ohne dass der Kunde einen Benutzer anlegen muss, bevor er eine Bestellung abschließen kann.

- *"Wir haben unser ganzes Universum darauf ausgerichtet, den Einkauf bekannter und attraktiver Marken zu günstigen Preisen so einfach wie möglich zu machen", sagt Mads Neble und erklärt: "Wir geben Rabatte und die besten Preise für international bekannte Marken; der Kunde zahlt für den Transport".*

#### **100% Wachstum in Deutschland und höherer AOV als Zalando**

Der deutsche Markt weist die höchsten Wiederkaufsraten für Booztlet auf und hat den höchsten durchschnittlichen Bestellwert außerhalb Skandinaviens. Im Vergleich zu Q4 in den Jahren 2022 und 2023 verzeichnete Booztlet in Deutschland ein Wachstum von 100%. Für das gesamte Jahr ist Booztlet im Jahr 2023 im Vergleich zu 2022 um 73% gewachsen.

- *"Das ist ein Beweis dafür, dass die Kunden uns mögen. Ansonsten würden sie nicht wiederkommen. Unser Ziel ist es, dass niemand zu kurz kommt und deshalb sorgen wir für ein tiefes und breites Sortiment an Basisprodukten. Es sollten nicht nur Menschen, die entweder sehr große oder kleine Größen tragen, die guten Angebote bekommen können", sagt Mads Neble und fährt fort;*

- "Das Interesse an unseren skandinavischen Marken ist groß, und dies in Kombination mit unserem Warenhausmodell ist eindeutig etwas, das die Kunden wählen. Der Off-Price-Liebhaber bevorzugt Multimarken-Geschäfte, damit der Kunde nicht von Geschäft zu Geschäft gehen muss, um Kleidung, Schuhe, Sportartikel, Heimtextilien und Schönheitsprodukte zu kaufen."

Booztlet stellt fest, dass ihr durchschnittlicher Bestellwert (AOV) 30-40% höher ist als der von Zalando, obwohl der Preis pro Produkt natürlich niedriger ist. Erreicht wird dies durch das breite Sortiment und die tiefe Auswahl von Booztlet sowie durch das skandinavische Kaufhausmodell des Unternehmens, das auf Niedrigpreisen basiert.

## Über Booztlet

- Skandinavisches Online-Kaufhaus mit Produkten für Frauen, Männer, Kinder, Sport und Heim
- Schnelle Lieferung und einfache Rückgabe
- 4,4 auf Trustpilot mit 60.000 Bewertungen
- Bietet telefonischen Kundenservice auf Deutsch
- Gegründet im Jahr 2015
- Ist in Dänemark, Schweden, Norwegen, Finnland, Island, Deutschland, Polen, den Niederlanden, Österreich, Litauen, Estland und Lettland tätig
- Booztlet ist ein eigenständiges Unternehmen mit 30 engagierten Mitarbeitern, die alle kommerziellen Funktionen abdecken.
- CEO Mads Neble ist eine bekannte Persönlichkeit im Bereich Marketing und Geschäftsentwicklung in Dänemark. Er hat bei Just Eat, BCG und Boozt gearbeitet. Seit 2021 ist er für die kommerziellen Belange von Booztlet.com verantwortlich.

## Hintergrundinformationen über das Off-Price-Segment

- Der europäische Outlet-Markt wird für das Jahr 2021 auf 40 Mrd. EUR geschätzt (Erwarteter Wert für 2025: 52 Mrd. EUR)
- Fast das gesamte Outlet-Wachstum wird von 2021 bis 2025 aus dem Online-Verkauf kommen
- Es wird erwartet, dass der Online-Umsatz in diesem Zeitraum von 17 auf 28 Mrd. EUR ansteigt (CAGR: 13%) -> Für den Offline-Umsatz liegt die CAGR bei 1%.
- Es wird erwartet, dass die gesamte europäische Online-Modebranche bis 2025 von 213 auf 366 Mrd. EUR wachsen wird (14% CAGR)
- Es wird erwartet, dass der Outlet-Markt zwischen 2025 und 2030 5-mal schneller wachsen wird als der Vollpreis-Markt
- Die größten Outlet-Märkte sind Deutschland (5,8 Milliarden EUR) und das Vereinigte Königreich (5,6 Milliarden EUR), gefolgt von Frankreich (2,8 Milliarden EUR) und Italien (2,3 Milliarden EUR).
- Booztlet ist in fünf der sechs Länder tätig, für die bis 2025 das größte Wachstum erwartet wird (16 % CAGR): Deutschland, die Niederlande, Schweden, Polen und Österreich. Das sechste Land ist Spanien.

Quelle: Mckinsey & Company und Statista

## Für Fragen und zusätzliche Informationen kontaktieren Sie bitte:

CEO Mads Neble - [mne@boozt.com](mailto:mne@boozt.com) - +45 26 20 20 33

(Kommentare verfügbar auf Englisch)

## Angehängte Bilder

[Mads Neble Booztlet April 2024 01](#)

[Mads Neble Booztlet April 2024 03](#)

[Booztlet DE 02](#)