



CASE STUDY

ZALANDO

GOOGLE ADS

HOLZRICHTER

BERLIN

Aus einem Zuschusskanal wird Wachstum: +55 % auf Zalando

In dieser Case Study zeigen wir dir, wie pan pan den Zalando-Kanal von HOLZRICHTER Berlin aus einem Nebkanal zu einem wachsenden, tragfähigen Umsatzkanal entwickelt hat – mit +55 % Wachstum im Jahresvergleich. Auf dieser Basis wurde die Zusammenarbeit inzwischen auf die Google Ads ausgeweitet.



„pan pan spielt in Sachen Professionalität ganz vorne mit. Bei unseren Dienstleistern sehe ich da die Spannweite. Ab Onboarding ist es sehr strukturiert und deswegen liefern sie auch diese Arbeitsergebnisse.“



Franz Sauerstein
Marketing-Direktion,
HOLZRICHTER Berlin

ZEITRAUM

seit 2025 · laufend

LEISTUNG

Zalando & Google Ads

MARKT

DE / EUROPA · B2C

Die Ausgangslage

HOLZRICHTER Berlin ist Hersteller und Händler hochwertiger Ledertaschen: Weekender, Business- und Handtaschen. Verkauft wird vor allem push-getrieben über den eigenen Shop, Meta und Influencer. Zalando lief zuvor intern: nicht alle Produkte online, unvollständige Daten, kein sauberes Ads-Setup, viel ungenutztes Potenzial. Auch in den Google Ads hat pan pan nach einem initialen Check viele Potentiale entdeckt.

DIE AUFGABE

Den Marktplatz-Kanal handwerklich sauber aufbauen und aus dem Zuschussgeschäft in tragfähiges, markenkonformes Wachstum mit echtem Deckungsbeitrag führen.

PROJEKT-FAKTEN

BRANCHE

Ledertaschen & Accessoires

LEISTUNG

Zalando Marketplace & Google Ads

ZEITRAUM

seit 2025 · laufend

MARKT

Deutschland / Europa · B2C

TECH STACK

Zalando · Google Ads

ERGEBNISSE AUF EINEN BLICK

+ 55 %

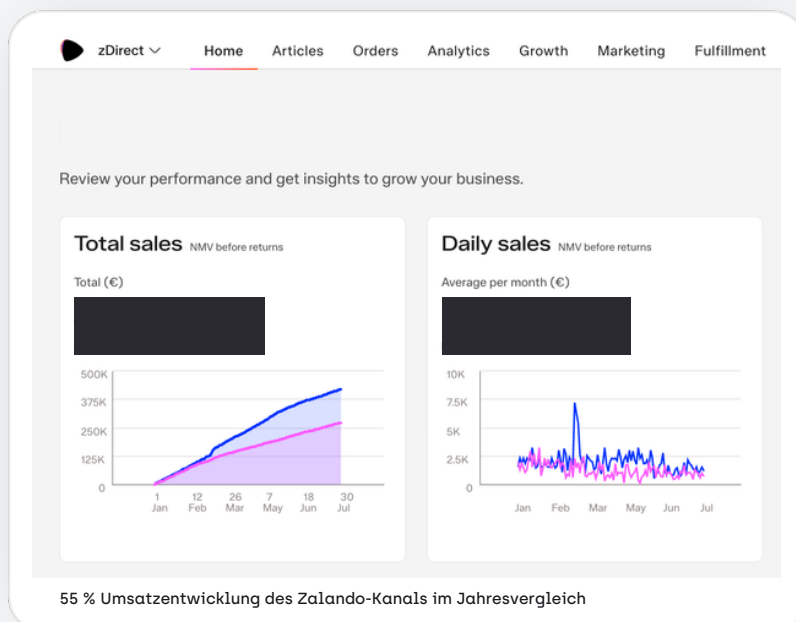
Zalando-Wachstum
im Jahresvergleich (YoY)

DB3+

Kanal läuft jetzt DB3-positiv
statt defizitär

>12

Monate Partnerschaft
ohne Unterbrechung



„Zalando ist jetzt kein Kanal mehr, wo man zuschießen muss. Wir kommen auf eine schwarze Null, und von dort aus geht es weiter.“

FRANZ SAUERSTEIN, HOLZRICHTER BERLIN

Der Zalando-Aufbau in a nutshell

• PHASE 01

1

Handwerkliches Fundament schaffen

Zuerst das Handwerk: Wir haben alle relevanten Artikel online gebracht und mit sauberen, vollständigen Produktdaten, Beschreibungen und Bildern versehen. Die Fehler aus dem alten Setup raus, erst dann können Ads & der Kanal performen.

• PHASE 02

2

Effizientes Kampagnen-Setup

Statt Gießkanne ein effizientes Zalando-Setup: Topseller gezielt pushen, Slowseller separat steuern, und das Budget bewusst auf Artikel mit geringer Retourenquote lenken. So maximieren wir den Kanal-MOAS und tragen zu einem profitablen Absatz bei.

• PHASE 03

3

Wirtschaftlichkeit vor Umsatz

Wir reporten nicht nur Nettoumsätze, sondern vor allem das, was nach Retouren, Spend & unserer erfolgsbasierten Vergütung übrig bleibt. Ziel: ein Kanal, der sich selbst trägt und den internen & externen Aufwand wert ist.

• PHASE 04

4

Ausbauen & den nächsten Hebel finden

Auf dem tragfähigen Fundament haben wir zuletzt das Mandat auf Google Ads erweitert. Auch hier zeigt sich bereits ein positiver Trend. Der Launch von AboutYou steht in den Startlöchern. So tragen wir Kanal für Kanal zum Unternehmenserfolg der Marke HOLZRICHTER Berlin bei.

Hast du ähnliche Herausforderungen wie HOLZRICHTER Berlin?

Mach den kostenlosen Pre-Check