

## Corporate News

### elumeo SE: Schmuckhändler trotz 2023 schwierigem Marktumfeld und legt Basis für Rückkehr zu profitabilem Wachstum in 2024

- Gesellschaft legt vorläufige konsolidierte Zahlen für das Geschäftsjahr 2023 vor. Veröffentlichung des Konzernabschlusses für den 30. April 2024 geplant.
- Gesamtumsatz bleibt mit EUR 45,4 Mio. nahezu stabil (Vorjahr: EUR 45,8 Mio.). Umsatz des Vertriebskanals Web steigt unerwartet stark auf EUR 14,5 Mio. (Vorjahr: EUR 13,4 Mio.).
- Bereinigtes EBITDA gibt infolge erhöhter Zukunftsinvestitionen in die Vertriebskanäle TV und Web sowie wegen des inflationsbedingten Rückgangs der Rohertragsmarge auf EUR -383k nach (Vorjahr: EUR 2,2 Mio.).
- Rohertragsmarge bleibt über 50%-Marke und sinkt von 54,9% auf 50,0%.
- Operativer Cash Flow verbessert sich dank optimierten Working Capital Managements auf EUR -0,1 Mio. (Vorjahr: EUR -1,4 Mio.).
- Wachstumsprogramm #Juwelo100: Start der neuen Plattform zur internationalen Expansion des Videoangebotes von Juwelo im dritten Quartal 2024.
- Nach Einführung von JooliPay in Indien wächst der GMV (Gross Merchandise Value) der Videoshopping Plattform von INR 27.366 im Oktober 2023 auf INR 407.122 im März 2024
- Ausblick für bereinigtes EBITDA und Umsatz in 2024: elumeo erwartet Rückkehr zu profitabilem Wachstum.

Berlin, 30.04.2024 – Der elumeo SE (ISIN DE000A11Q059), dem führenden elektronischen Einzelhändler für Edelsteinschmuck in Europa, liegen vorläufige konsolidierte Zahlen für das Geschäftsjahr 2023 vor. Der Abschluss der Prüfung und die Veröffentlichung des Konzernabschlusses ist für den 30. April 2024 geplant.

Die Gesellschaft konnte das Umsatzniveau des Vorjahres auf Konzernebene im Wesentlichen halten und erlöste € 45,4 Mio. (2022: € 45,8 Mio.). Der Umsatz des Vertriebskanals Web stieg gegenüber dem Vorjahr um 8,4% auf € 14,5 Mio. Grund für die unerwartet positive Entwicklung war ein höheres Wachstum der Umsätze im vierten Quartal 2023, ermöglicht durch die Bereitstellung eines zusätzlichen Budgets zur Optimierung der Marketingkanäle in Höhe von € 0,9 Mio.

Die zentrale Steuerungskennzahl der Gesellschaft, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Bereinigtes EBITDA), war deutlich rückläufig. Sie sank von € 2,2 Mio. auf € -0,4 Mio. Gründe für den unerwartet stark ausgefallenen Rückgang waren Investitionen zur weiteren Internationalisierung des Vertriebskanals TV (€ 0,6 Mio.), ein überdurchschnittliches Investment in den Vertriebskanal Web in Q4 2023 (€ 0,9 Mio.) sowie der inflationsbedingte Rückgang der Rohertragsmarge auf 50,0% (2022: 54,9%). Der operative Cash Flow verbesserte sich dank einer Vielzahl von einzelnen operativen Verbesserungsmaßnahmen von € -1,3 Mio. auf € -0,1 Mio.

Florian Spatz, CEO der elumeo SE: „Das abgelaufene Geschäftsjahr hat unser Unternehmen erneut vor große Herausforderungen gestellt. Trotz eines ganzjährig schwachen Konsumklimas in Deutschland und trotz eines rückläufigen Marktes für den Versandhandel von Uhren und Schmuck konnte sich elumeo dennoch gut behaupten und sogar deutlich besser abschneiden als der Gesamtmarkt.“

Den Grund für die deutliche Outperformance elumeos gegenüber dem Markt sieht Spatz in dem besonderen Einkaufserlebnis von Juwelo. Dieses verbinde eine sehr emotionale, videobasierte Produktpräsentation mit einer attraktiven Preisgestaltung über alle Preispunkte hinweg von 29 € bis 10.000 €. Daraus resultierten eine hohe Kundentreue und Kundenbindung. So stieg die Zahl der aktiven Kunden in 2023 um 9 %.

Auch die Videoshopping-App jooli konnte sich in 2023 weiter deutlich positiv entwickeln. So legte seit der Einführung von Jooli Pay die Zahl der monatlichen Orders im indischen Markt deutlich zu, sie stieg von 202 Orders im Oktober 2023 auf 1.353 Orders im März 2024. Aufgrund einer gleichzeitig deutlich überproportionalen Steigerung der durchschnittlichen Verkaufspreise kletterte der Kundenumsatz (Gross Merchandise Value) im gleichen Zeitraum von INR 27.366 auf INR 407.122.

Für das laufende Geschäftsjahr rechnet das Management der elumeo SE auf Konzernebene mit der Rückkehr zu profitablen Wachstum. Erwartet werden ein mittleres einstelliges Umsatzwachstum zwischen 4 und 8 % sowie eine überproportionale Steigerung des bereinigten EBITDA zwischen € 1,5 Mio. und € 3,5 Mio. bei einer Rohertragsmarge von 49-51 %. Zudem bestätigte die Gesellschaft das Mittelfristziel des Wachstumsprogramms #Juwelo100. Dieses sieht ein Umsatzwachstum bis 2030 auf € 100 Mio. vor. Spatz: „Wesentlicher Treiber in 2024 wird die internationale Skalierung des Bewegtbildangebots von Juwelo im europäischen Markt sein. Im Rahmen von #Juwelo100 kann unsere Kernmarke Juwelo eine Vielzahl von Technologien nutzen, die von unserer Tochtergesellschaft Jooli.com GmbH entwickelt wurden.“ Ziel sei es, die internationale Expansion ohne weitere Investitionen zu niedrigen operativen Kosten deutlich zu beschleunigen.

#### **Über die elumeo SE:**

Die elumeo Gruppe mit Sitz in Berlin ist das führende europäische Unternehmen im elektronischen Direktvertrieb von hochwertigem Edelsteinschmuck. Über eine Vielzahl von elektronischen Vertriebskanälen (TV, Internet, Smart TV und Smartphone-App) bietet das börsennotierte Unternehmen seinen Kunden insbesondere farbigen Edelsteinschmuck zu günstigen Preisen an. Die elumeo Gruppe betreibt Homeshopping-Fernsehsender in Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien sowie Webshops in Deutschland, Österreich, Schweiz, Großbritannien, Italien, Frankreich, den Niederlanden, Spanien und Belgien. Die elumeo Gruppe betreibt mit ihrer 100%-igen Tochtergesellschaft jooli.com GmbH die KI-gesteuerte Video-Shopping-App Jooli.

#### **Über jooli:**

jooli ist die schnellst wachsende Video-Shopping-App in Deutschland und Indien: benutzerfreundlich, intelligent und mit Unterhaltungswert. Die App inspiriert mit Produkten, die in kurzen, unterhaltsamen Videos vorgestellt werden. User navigieren per Swipe durch ein breites Produktportfolio diverser Marken und erhalten personalisierte Shopping- und Geschenkideen. Produktpartner:innen erhalten durch ihre eigens produzierten Produktvideos eine intuitive Content-Plattform, um neue Zielgruppen zu erschließen. Mit dem jooli-Interface erhalten sie zusätzlich umfangreiche Datenanalysen, von individuellen Video-Performances bis zu Klickraten-Analysen. Die App analysiert das Verhalten der User und ermöglicht den Marken auf diese Weise, ihr Produktangebot zu optimieren und zu individualisieren. Die jooli App ist für [iOS](#) und [Android](#) verfügbar.

Weitere Informationen unter <https://www.jooli.com/>

#### **Kontakt**

elumeo SE  
Investor Relations  
Erkelenzdamm 59/61  
10999 Berlin  
Tel.: +49 30 69 59 79-231

Fax: +49 30 69 59 79-650

E-Mail: [ir@elumeo.com](mailto:ir@elumeo.com)

[www.elumeo.com](http://www.elumeo.com)