

Corporate News

elumeo SE kehrt im ersten Quartal 2024 zu profitabilem Wachstum zurück

- Umsatz in Q1/2024 steigt gegenüber Vorjahresquartal um 5 % auf EUR 11,3 Mio. (Q1/2023: EUR 10,8 Mio.)
- Bereinigtes EBITDA mit EUR 148 Tsd. wieder positiv (Q1/2023: EUR -169 Tsd.)
- Gesamtkosten konnten um 8 % auf EUR 6,0 Mio. gesenkt werden
- Rothertragsmarke gibt infolge gestiegener COGS nach auf 48,5 % (Q1/23: 52 %)
- Aktive Kunden in Q1 um 7 % gesteigert
- Marketing-Investitionen aus Q4/2023 tragen Früchte und geben Richtung vor für profitables Wachstum im laufenden Geschäftsjahr
- Prognose für 2024 wird bestätigt

Berlin, 13.05.2024 – Die elumeo SE (ISIN DE000A11Q059), der führende elektronische Einzelhändler für Edelsteinschmuck in Europa, ist gut ins Geschäftsjahr 2024 gestartet. Die Gesellschaft steigerte in Q1/2024 ihren Umsatz über alle Vertriebskanäle hinweg gegenüber dem Vorjahresquartal um 5% auf EUR 11,3 Mio. (Q1/2023: 10,8 Mio.). Überdurchschnittlichen Anteil an dieser positiven Entwicklung hatte der Vertriebskanal Web, der um 15% gegenüber Vorjahresquartal zulegen konnte. Auch der Umsatz im Vertriebskanal TV stabilisierte sich mit einem Anstieg um 1 % gegenüber Q1/2023.

Die Zahl der aktiven Kundinnen und Kunden stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 7 % auf 40,2 Tsd. (Q1/2023: 37,7 Tsd.). Die Rothertragsmarge gab inflationsbedingt und infolge gestiegener Cost of Goods Sold (COGS) auf 48,5 % nach (Q1/23: 52,0 %). Die Gesamtkosten konnten dagegen um 8% auf EUR 6,0 Mio. reduziert werden (Q1/2023: EUR 6,6 Mio.). Die zentrale Finanzkennzahl des elumeo Konzerns, das Bereinigte EBITDA, fiel mit EUR 148 Tsd. wieder positiv aus (Q1/2023: EUR -169 Tsd.).

Florian Spatz, Chief Executive Officer der elumeo SE: „Die positive Entwicklung im ersten Quartal 2024 bringt uns einen erheblichen Schritt nach vorn. Allerdings sind wir uns bewusst: Angesichts des nach wie vor herausfordernden Marktumfelds liegt ein nicht unerheblicher Teil der Wegstrecke weiterhin vor uns.“ Hoffnung für den weiteren Geschäftsverlauf gibt insbesondere das sich langsam aufhellende Konsumklima. Laut Angaben der GfK von April 2024 verbesserte sich die Prognose für Mai 2024 bereits zum dritten Mal in Folge auf den Wert von -24,2 Punkten und erreichte trotz des nach wie vor niedrigen Niveaus den höchsten Wert der vergangenen zwei Jahre. Spatz: „Wir sind zuversichtlich, dass im weiteren Verlauf des Jahres Kaufbereitschaft und Kaufkraft unserer Kunden allmählich zurückkehren werden.“

Der deutliche Umsatzanstieg im Vertriebskanal Web resultiert aus bereits in Q4/2023 erfolgten Marketing-Investments. Dadurch konnten die Online-Kampagnen in Q1/2024 auf Profitabilität hin optimiert werden – mit dem Ergebnis, dass die finanziellen Mittel deutlich effizienter eingesetzt wurden (-13 %). „Zum Jahresende 2023 haben wir viel getestet und optimiert, um bestimmte Kundengruppen deutlich besser aktivieren und monetarisieren zu können als bisher. Das versetzt uns in die Lage, für jeden eingesetzten Euro mehr Profitabilität zu erzielen. Von diesem Wissen werden wir im weiteren Verlauf des Jahres deutlich profitieren“, ergänzt Florian Spatz.

Erfreulich zeigte sich in Q1/2024 auch die Entwicklung der Videoshopping-App Jooli. Der Onboarding-Prozess für neue Nutzer der App wurde überarbeitet und ermöglicht nun, direkt zu Beginn persönliche Präferenzen anzugeben. Dadurch kann der Algorithmus noch schneller passende Produktvideos ausspielen. So hat die Anzahl der Orders von 202 im Oktober 2023 auf 1.353 im März 2024 zugelegt, der Durchschnittswarenkorb stieg im selben Zeitraum von INR 135 auf INR 301.

Vor dem Hintergrund der bisherigen Entwicklung in Q1/2024 bestätigt das Management der elumeo SE seine Prognose für das laufende Geschäftsjahr. Die Gesellschaft rechnet für das Gesamtjahr 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 EUR 1,5 Mio. und EUR 3,5 Mio. bei einer Rohertragsmarge von 49 % bis 51 %. Zudem bekräftigt das Management das Mittelfristziel des Wachstumsprogramms #Juwelo100. Dieses sieht ein Umsatzwachstum bis 2030 auf € 100 Mio. vor.

Q1 2024 Auswahl Kennzahlen

TEUR (sofern nicht anders angegeben)	Q1 2024	Q1 2023	YoY in %
Umsatzerlöse	11.329	10.782	5,1%
Cost of Goods / Services Sold	5.835	5.179	12,7%
Rohertrag	5.494	5.603	-1,9%
Rohertrag in %	48,5%	52,0%	-6,7%
Gesamtkosten	6.038	6.571	-8,1%
davon Sales- & Marketingkosten	771	884	-12,8%
EBIT	-544	-968	43,8%
EBITDA	-268	-575	53,4%
Bereinigtes-EBITDA	148	-169	87,6%
(nachfolgend KPIs aus internem Controlling-System)			
Anzahl aktiver Kunden	40.181	37.701	6,6%
Anzahl Neukunden	10.873	10.425	4,3%
Umsatz pro aktivem Kunde [EUR]	290	293	-1,3%
Absatzmenge [Stück]	160.048	154.810	3,4%
Durchschnittlicher Verkaufspreis [EUR]	72	70	2,2%

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 Geschenkeideen. 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

www.elumeo.com