

Pressemitteilung



elumeo bereitet Börsengang vor

- elumeo, ein in Europa führender elektronischer Einzelhändler für Edelsteinschmuck, plant Börsengang im Regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse
- Durchschnittliches Umsatzwachstum von rund 30 % p.a. seit 2009 (CAGR)
- elumeo gut positioniert, um von Transformation des Schmuckmarktes zu profitieren
- Vertikale Integration und Direktvertrieb über unterschiedliche Kanäle ermöglichen attraktive Preise und hohe Kundenbindung
- Société Générale Corporate & Investment Banking und Baader Bank AG begleiten IPO als Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners

Berlin, 22. Mai 2015 – Die elumeo SE, ein führender elektronischer Einzelhändler für hochwertigen Edelsteinschmuck in Europa, bereitet den Börsengang im Regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse vor. Es ist derzeit beabsichtigt, neue Aktien aus einer Kapitalerhöhung in Höhe von ca. 40 Mio. € bis 60 Mio. € zu platzieren und den angestrebten Emissionserlös zur Ausweitung des Produktangebots, für den Ausbau der Preisführerschaft sowie die Investition in die digitale und internationale Expansion zu verwenden. So sollen beispielsweise weitere lokale TV-Sender gestartet und Webshops in zusätzlichen Sprachen angeboten werden. Zusätzlich zu den neuen Aktien ist geplant, Investoren Aktien aus dem Bestand der derzeitigen Eigentümer anzubieten. Der Börsengang soll 2015 erfolgen.

elumeo hat sich seit der Gründung 2008 zu einem der führenden elektronischen Einzelhändler für hochwertigen Edelsteinschmuck in Europa entwickelt. Mit einem jährlichen durchschnittlichen Umsatzwachstum von etwa 30 % seit 2009 ist das Unternehmen nach eigener Marktbeobachtung einer der am schnellsten wachsenden Schmuck-Einzelhändler unter den europäischen Top 20. Die Gruppe vertreibt unter den Marken Juwelo, AMAYANI und Rocks & Co. in aktuell neun Ländern handgefertigte Schmuckstücke. Kunden außerhalb der Kernmärkte haben die Möglichkeit, den Schmuck unter dem Markennamen New York Gemstones zu beziehen. Die Schmuckstücke werden überwiegend in Thailand vom Unternehmen selbst gefertigt. Dabei bietet elumeo seinen Kunden die Produkte zu äußerst wettbewerbsfähigen Preisen über unterschiedliche elektronische Direkt-Vertriebskanäle an. So kann der Edelsteinschmuck über die eigenen TV-Sender, Webshops, telefonisch oder auch über Smartphone- und Smart TV-Apps erworben werden. Rund 100.000 internationale Kunden kauften 2014 bei elumeo fast 1.000.000 Produkte und sorgten damit für einen Konzernumsatz von rund 71 Mio. € und ein bereinigtes EBITDA von ca. 4,1 Mio. €. Auch in das aktuelle Geschäftsjahr ist elumeo mit einem kräftigen Umsatzplus gestartet. Im ersten Quartal 2015 beliefen sich die Erlöse der Gruppe auf 19,5 Mio. €. Gegenüber dem Umsatz des ersten Quartals 2014 in Höhe von 15,4 Mio. € entspricht dies einem Anstieg um rund 27 %. Das bereinigte EBITDA hat elumeo gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres mehr als verdoppelt. Es summierte sich von Januar bis März 2015 auf 0,7 Mio. € (erstes Quartal 2014: bereinigtes EBITDA in Höhe von 0,3 Mio. €). Insgesamt arbeiten an fünf Standorten in Europa, Thailand und Hong Kong rund 1.100 Mitarbeiter in der elumeo Gruppe.



Vertikal integrierte Wertschöpfungskette als zentraler Wettbewerbsvorteil

Die Produktion und der Vertrieb von Edelsteinschmuck sind aufgrund der Komplexität und dem benötigten umfangreichen Know-how in Einzelschritte unterteilt, die klassischerweise von unterschiedlichen Zwischenhändlern ausgeführt werden. Von der Förderung über den Erwerb und die Bearbeitung der Edelsteine bis hin zum Design, der Fertigung, dem Großhandel und dem Vertrieb der Schmuckstücke nimmt dieser Prozess normalerweise zwei bis sechs Monate in Anspruch. Durch die vertikale Integration der wesentlichen Wertschöpfungsschritte – insbesondere in der Beschaffung, dem Design, dem Gießen, dem Setzen und dem Versand der Schmuckstücke, was vor allem in der unternehmenseigenen Produktionsstätte in Chanthaburi, Thailand durchgeführt wird – kann elumeo entscheidende Kostenvorteile realisieren und damit, nach eigener Einschätzung, schneller produzieren als viele Wettbewerber. Beim Einkauf der Edelsteine profitiert elumeo von einem weitreichenden Lieferanten-Netzwerk, bestehend aus Kontakten in mehr als 40 Ländern auf sechs Kontinenten und einem hochspezialisierten, sehr erfahrenen Einkaufsteam.

Wandel des Schmuckmarktes bietet erhebliches Potenzial

Wolfgang Boyé, Gründer und Verwaltungsratsvorsitzender der elumeo SE, sieht im geplanten Börsengang eine große Chance, weiteres Marktpotenzial zu erschließen: „Der Schmuckmarkt befindet sich im Umbruch. Ähnlich wie die Modeindustrie vor 20 Jahren ist er zurzeit von kleineren nationalen Anbietern geprägt, die oft über einen einzigen Vertriebskanal – häufig lokale Geschäfte – ihre meist auf Monate im Voraus geplanten Kollektionen anbieten. Ähnlich wie bei den großen Wegbereitern in der Modeindustrie in der Vergangenheit, treiben wir nun den Wandel auf dem Schmuckmarkt aktiv voran. elumeo ist schon heute auf zahlreichen europäischen Märkten vertreten. Dank unserer integrierten Wertschöpfungskette profitieren wir von einem schnellen und kostengünstigen Produktionsprozess. Diesen Vorsprung gegenüber vielen unserer Mitbewerber möchten wir durch eine konsequente Wachstumsstrategie weiter ausbauen.“

Allein in Europa werden die Umsätze mit Edelstein- und Modeschmuck auf über 30 Mrd. € jährlich geschätzt. Prognosen bescheinigen dem Markt ein konstantes Wachstum: Zwischen 2013 und 2018 rechnen Studien mit einem jährlichen Umsatzanstieg um rund 4 %. Etwa 70 % des europäischen Schmuckmarktes entfallen heute auf Italien, Frankreich, Großbritannien und Deutschland. Die elumeo Gruppe ist bereits auf all diesen Märkten vertreten und ist gut positioniert, um von den Markttrends Internationalisierung, Digitalisierung (E-Commerce) und den wesentlich kürzeren Lieferintervallen (Fast Fashion) zu profitieren. Wie in der Modebranche erwarten die Kunden auch im Schmuckbereich schneller wechselnde Kollektionen. Wer hier, wie elumeo, mit eigenem Einkauf, eigener Produktion und einem etablierten Multi-Channel-Vertrieb punkten kann, besitzt Wettbewerbsvorteile.

Vorreiter im Live-Commerce

elumeo zeichnet sich zudem durch die vielfältigen Vertriebswege und eine hohe Kundenbindung aus. Über die eigenen deutschen, italienischen und britischen TV-Sender, Webshops in weiteren europäischen Ländern, telefonischen Bestellmöglichkeiten sowie Smartphone- und Smart TV-Apps bietet elumeo seinen Kunden die Möglichkeit, die Angebote des Unternehmens rund um die Uhr zu nutzen. Über diese vielfältigen

elumeo

Vertriebskanäle werden so mittlerweile ca. 126 Millionen Haushalte erreicht (Gesamtreichweite über alle Kanäle basierend auf Fernseh- und Breitbandverbindungen, ausgenommen sind Mobilfunkgeräte in Deutschland, dem Vereinten Königreich (UK), Italien, Österreich, Schweiz, Frankreich, Spanien und den Niederlanden).

elumeo sieht einen seiner Wettbewerbsvorteile darin, dass Kunden in den TV-Shows im Zuge des Live-Commerces Preise und Angebote aktiv mitgestalten können. Dieses interaktive Format mit einer umfassenden und edukativen Präsentation der Produkte durch den Moderator bedient den zunehmenden Trend zum Bewegtbild im E-Commerce. Knappe Stückzahlen je Produkt und zeitlich begrenzte Preisnachlässe sind verkaufsfördernd und sorgen als Teil des Einkaufserlebnisses neben dem guten Preis-Leistungsverhältnis dafür, dass mehr als zwei Drittel des Umsatzes 2014 mit loyalen Stammkunden erzielt wurden.

Wachstumsstrategie konsequent fortführen

Wolfgang Boyé fasst die elumeo-Wachstumsstrategie zusammen: „Wir sind auf den wichtigsten europäischen Märkten vertreten. Wir verfügen durch unsere vertikal integrierte Wertschöpfungskette über eine hohe Kosteneffizienz und haben ein leicht skalierbares Geschäftsmodell, mit dem wir aktuelle Markttrends ansprechen. Durch die bereits angestoßene Ausweitung unserer Produktionskapazitäten haben wir die Basis für weiteres Wachstum gelegt. Mit der Reproduktion unseres erfolgreichen deutschen Geschäftsmodells auf weiteren Märkten, neuen digitalen Verkaufsformaten in bestehenden und neuen Märkten und der weiteren Festigung der Preisführerschaft ist unsere Strategie klar definiert. Unsere Mission ist es, hochwertigen Echtschmuck zu einem erschwinglichen Luxus für jedermann werden zu lassen.“

Die Société Générale Corporate & Investment Banking sowie die Baader Bank AG begleiten das IPO als Joint Global Coordinators und Joint Bookrunners. Co-Lead Manager sind die equinet Bank AG und die M.M. Warburg & CO KGaA.

Weitere Informationen zur elumeo SE, zum Geschäftsmodell sowie zum Management stehen auf der Website www.elumeo.com im Bereich Investor Relations zur Verfügung.

Über die elumeo SE:

Die elumeo Gruppe mit Sitz in Berlin ist ein führendes europäisches Unternehmen im elektronischen Vertrieb von hochwertigem Edelsteinschmuck, den die elumeo Gruppe in Thailand produziert. Über eine Vielzahl von elektronischen Vertriebskanälen (etwa TV, Internet, Smart TV und Smartphone-App) bietet das Unternehmen seinen Kunden in Europa farbigen Edelsteinschmuck zu vergleichsweise günstigen Preisen an. Der Verkauf erfolgt ausschließlich über den Direktvertrieb. So betreibt die elumeo Gruppe etwa Homeshopping-Fernsehsender in Deutschland, Großbritannien und Italien sowie Webshops in Deutschland, Großbritannien, Italien, Frankreich, den Niederlanden, Spanien und Belgien. Günstigere Schmuckstücke werden über die Onlineshops von New York Gemstones in Hong Kong weltweit verkauft.

Das Sortiment der elumeo Gruppe umfasst Schmuckstücke mit einer Vielzahl unterschiedlicher Edelsteine. Teilweise können die Kunden die Schmuckstücke selbst mitgestalten. Darüber hinaus ist die Gruppe mit der eigenen Premiummarke AMAYANI im Markt für gehobenen Edelsteinschmuck vertreten.

Die elumeo Gruppe wurde 2008 in Berlin und Chanthaburi, Thailand, als Joint Venture gegründet und wuchs seither sehr erfolgreich. In 2014 schlossen sich die Unternehmen der Gruppe auch formell unter dem Dach der elumeo SE zusammen. Die elumeo Gruppe beschäftigt weltweit rund 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an fünf Standorten. In 2014 hat die Gruppe einen Umsatz von etwa 71 Mio. € erwirtschaftet. Zum

Not for distribution in the United States, Canada, Australia or Japan

elumeo

Konzern gehören neben der elumeo SE, Berlin, Deutschland, die Tochtergesellschaften Juwelo TV Deutschland GmbH, Berlin, Deutschland, Juwelo Italia s.r.l, Rom, Italien, Rocks and Co Productions Limited, Leamington Spa/Warwick, Vereinigtes Königreich, PWK Limited, Chanthaburi und Bangkok, Thailand, sowie Silverline Distribution Limited, Hongkong, China.

Weitere Informationen erhalten Sie auf unseren Websites <http://www.elumeo.com>, <http://www.juwelo.de>, <http://www.amayani.de>, <http://www.rocksandco.com>, <http://www.juwelo.it>, <http://www.juwelo.fr>, <http://www.juwelo.nl>, <http://www.juwelo.es>, <http://www.juwelo.be> und <http://newyorkgemstones.com>.

Kontakt:

elumeo SE
Public Relations
Helena Seidel
Erkelenzdammm 59/61, D-10999 Berlin
Tel.: +49 30 69 59 79-231
Fax: +49 30 69 59 79-20
E-Mail: presse@elumeo.com

cometis AG
Investor Relations
Henryk Deter | Janis Blaum
Unter den Eichen 7, D-65195 Wiesbaden
Tel.: +49 611 20 58 55-64
Fax.: +49 611 20 58 55-66
E-Mail: blaum@cometis.de

Disclaimer:

Diese Mitteilung darf weder direkt noch indirekt in die oder in den Vereinigten Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden. Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot noch den Teil eines Angebots zum Verkauf von Wertpapieren noch die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten, Kanada, Australien, Japan oder in anderen Jurisdiktionen dar, in denen diese Beschränkungen unterliegen könnte. Die Wertpapiere, auf die in dieser Mitteilung Bezug genommen wird, sind nicht, und werden nicht, gemäß dem Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung (der „Securities Act“) registriert und dürfen – außer auf Basis einer Befreiung von der Registrierungspflicht oder im Rahmen von Rechtsgeschäften, die der Registrierungspflicht des Securities Acts nicht unterliegen, weder in den Vereinigten Staaten noch an oder für Rechnung oder zugunsten von U.S. Personen (wie in Regulation S zum Securities Act definiert) angeboten noch verkauft werden. Es wird kein öffentliches Angebot in den Vereinigten Staaten noch anderswo, außer in Deutschland und Luxemburg, stattfinden.

Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren dar. Das öffentliche Angebot erfolgt ausschließlich durch und auf Basis eines zu veröffentlichenden Prospekts. Eine Anlageentscheidung hinsichtlich der öffentlich angebotenen Wertpapiere der elumeo SE sollte nur auf der Grundlage des Wertpapierprospekts erfolgen. Der Wertpapierprospekt wird unverzüglich nach der Billigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) veröffentlicht werden und wird bei der elumeo SE, Erkelenzdammm 59/61, 10999 Berlin, sowie im Internet unter www.elumeo.com kostenfrei erhältlich sein.

Diese Mitteilung ist nur an Personen gerichtet, die (i) qualifizierte Investoren im Sinne des Financial Services and Markets Act 2000 (in seiner jetzigen Fassung) sowie gegebenenfalls einschlägiger Durchführungsmaßnahmen sind, und/oder (ii) sich außerhalb des Vereinigten Königreiches befinden, und/oder (iii) professionelle Erfahrung mit Investmentangelegenheiten haben, die unter die Definition von „investment professionals“ gemäß Artikel 19 (5) des Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (in ihrer jetzigen Fassung) (die „Verordnung“) fallen, oder Personen sind, die unter Artikel 49 (2) (a) bis (d) der Verordnung fallen („high net worth companies, unincorporated associations, etc.“) oder die unter eine andere Ausnahme der Verordnung fallen (wobei alle Personen gemäß (i) bis (iii) zusammen als „Relevante Personen“ bezeichnet werden). Personen, die keine Relevanten Personen sind, sollten in keinem Fall im Hinblick oder Vertrauen auf diese Mitteilung oder irgendeinem Teil ihres Inhalts handeln. Alle Investments und Investmentaktivitäten, auf die in dieser Mitteilung Bezug genommen wird, stehen nur Relevanten Personen zur Verfügung und werden nur mit Relevanten Personen abgewickelt.