

elumeo

Quartalsmitteilung
Q3/2024



Inhaltsverzeichnis

Konzernmitteilung..... 2
Auswahl Konzernkennzahlen Q3/2024 4
Impressum..... 5



Konzernmitteilung

elumeo SE behauptet sich auch in Q3/2024 in anhaltend schwierigem Marktumfeld

- Umsatz 9M/2024 bleibt im Vorjahresvergleich mit EUR 33,0 Mio. nahezu stabil (9M/2023: EUR 33,3 Mio.)
- Positives Bereinigtes-EBITDA von EUR 0,44 Mio. (9M/2023: EUR 0,61 Mio.)
- Rohertragsmarge fällt infolge gestiegener Rohstoffpreise auf 48,3% (9M/2023: 51,5%)
- In Q3/2024 führten Kaufzurückhaltung und gestiegene Rohstoffpreise zu Umsatzrückgang i.H.v. 4,5% von EUR 11,0 Mio. (Q3/2023) auf EUR 10,5 Mio. (Q3/2024)
- Kosteneinsparprogramm über Plan: Kosteneinsparung bei EUR 1,1 Mio. für 9M/2024 YoY, Pro forma bei EUR 2,7 Mio.
- #Juwelo100 mit deutlich wachsenden Umsätzen in der Internationalisierung 2.0
- Jooli mit erfolgreichem Launch der neuen technischen Plattform Saleor

Berlin, 14. November 2024 – Die elumeo SE (ISIN DE000A11Q059), der führende elektronische Einzelhändler für Edelsteinschmuck in Europa, hat sich auch im dritten Quartal 2024 in einem anhaltend schwierigen Marktumfeld behauptet. Der Umsatz in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres blieb im Vorjahresvergleich mit EUR 33,0 Mio. nahezu stabil (9M/2023: EUR 33,3 Mio.). Das Bereinigte EBITDA gab gegenüber dem Vorjahr zwar um 28% nach, blieb mit EUR 0,44 Mio. aber positiv (Q3/2023: EUR 0,67 Mio.).

Ursache für die weiterhin herausfordernde Marktsituation ist eine zunehmende Kaufzurückhaltung der privaten Konsumenten. Erst im September hatte die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) für das Verbrauchervertrauen in Deutschland einen ebenso überraschenden wie deutlichen Rückgang festgestellt. Der Konsumklima-Index für September 2024 fiel auf -21,9 Punkten, was den stärksten Rückgang seit zwei Jahren darstellt. Als Hauptgrund für die Negativentwicklung führten die Nürnberger Marktforscher einen Einbruch der Einkommensaussichten an. Die Konsumenten zeigten sich insbesondere durch die schwächelnde Konjunktur verunsichert. Zudem geriet elumeos Konzern-Rohertragsmarge infolge deutlich gestiegener Preise für Gold und Silber unter Druck, sie sank von 51,5% (9M/2023) auf 48,3% (9M/2024). Auf Quartalsbasis führten die Kaufzurückhaltung sowie der Anstieg der Rohstoffpreise in Q3/2024 zu einem Umsatzrückgang um 4,5% von EUR 11,0 Mio. auf EUR 10,5 Mio. (9M/2023).

Florian Spatz, Chief Executive Officer der elumeo SE: „Der Kaufzurückhaltung unserer Kundinnen und Kunden sowie den gestiegenen Rohstoffpreisen begegnen wir mit konsequentem Kostenmanagement. Unser ambitioniertes Einsparprogramm liegt weiterhin im Plan.“ In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres konnten die Vertriebs- und Verwaltungskosten bereits um EUR 1,1 Mio. gesenkt werden. Aufgrund nachlaufender Kosten wäre der eigentliche Effekt sogar noch höher. Spatz: „Pro forma, also unter der Annahme, dass diese Kostenmaßnahmen bereits zu Beginn des Jahres vollständig realisiert worden wären, hätten die Einsparungen sogar EUR 2,7 Mio. betragen.“ Dabei gehen die Einsparungen im Marketing nicht zulasten der Effizienz, im Gegenteil: Trotz um 22% rückläufiger Marketingausgaben im Web – EUR 2,25 Mio. (9M/2024) ggü. 2,87 Mio. (9M/2023) – konnte der Web-Umsatz um 4% auf EUR 10,6 Mio. (9M/2024) ggü. EUR 10,2 Mio. (9M/2023) gesteigert werden. Der durchschnittliche Erlös pro Web-Kunde kletterte sogar um 16% von EUR 222 (9M/2023) auf EUR 257



(9M/2024). Für 2025 geht elumeo von erheblichen weiteren Einsparpotentialen aus, wenn die Reichweitenverträge des größten deutschen Kabelnetzbetreibers vereinheitlicht werden.

Auch „#Juwelo100“, das bereits in Q1/2023 implementierte Programm zur Steigerung der operativen Performance mit dem Umsatzziel von EUR 100 Mio. im Kerngeschäft bis zum Jahr 2030, macht weiter Fortschritte. Zu dessen Erfolg trägt u.a. die mittels einer eigens entwickelten Multi-Language-Plattform gestartete Internationalisierung 2.0 bei. Sie liegt auf Wachstumskurs und über Plan. Seit ihrem Launch im Juli 2024 konnten die neuen Sendefenster in Spanien, Italien und Frankreich den behaltene Umsatz um 116 % auf TEUR 74 steigern und damit mehr als verdoppeln. Die Multi-Language-Plattform zeichnet für die Live-TV-Ausstrahlung in Deutschland produzierte Shows auf, übersetzt diese per Künstlicher Intelligenz und spielt sie automatisiert in den internationalen Märkten aus. Auf diese Weise entfallen die Kosten eines klassischen lokalen Sendebetriebs, so dass bereits kurzfristig der Break-even erreicht werden kann.

Die Umstellung der Videoshopping-App Jooli auf die externe Open-Source-Handelsplattform Saleor ist abgeschlossen. In der Folge haben sich das durchschnittliche Bestellvolumen sowie die Halterate bereits positiv entwickelt. elumeo rechnet zudem mit einer verbesserten Nutzerbindung und geringeren Kundenakquisitionskosten. Zugleich hat elumeo mit der Umstellung auf die neue Plattform die Basis geschaffen, um in Zukunft alle Apps der elumeo Gruppe mit der gleichen Technologie zu betreiben. Dies wird die Kosten der Weiterentwicklung von Jooli in 2025 deutlich senken.



Auswahl Konzernkennzahlen Q3/2024

TEUR (sofern nicht anders angegeben)	Q3 2024	Q3 2023	QoQ in %	9M 2024	9M 2023	9Mo9M in %
Umsatzerlöse	10.512	11.003	-4,5%	33.021	33.323	-0,9%
Cost of Goods / Services Sold	5.610	5.431	3,3%	17.077	16.158	5,7%
Rohhertrag	4.903	5.572	-12,0%	15.944	17.165	-7,1%
Rohhertrag in %	46,6%	50,6%	-7,9%	48,3%	51,5%	-6,3%
EBIT	-475	-277	71,5%	-1346	-1029	30,8%
EBITDA	-301	-53	467,9%	-815	-340	139,7%
Bereinigtes-EBITDA	110	526	-79,1%	436	607	-28,2%
Vertriebs- und Verwaltungskosten	5.355	6.145	-12,9%	17.435	18.580	-6,2%
Kosten-Bereinigung						
Kurzarbeitergeld		49			66	
MA-Aktienprogramm					210	
Pro-forma Personalkostenabbaueffekt	120			751		
Pro-forma Vertriebskostenreduktionseffekt	241			574		
Pro-forma Vertriebs- und Verwaltungskosten	4.994	6.194	-19,4%	16.110	18.856	-14,6%
(nachfolgend KPIs aus internem Controlling-System)						
Anzahl aktiver Kunden [T]	31	39	-19,0%	67	72	-6,9%
Anzahl Neukunden [T]	6,4	11,1	-42,3%	23,8	30,6	-22,1%
Umsatz pro aktivem Kunde [EUR]	337	285	18,0%	493	463	6,5%
Absatzmenge [T]	134	162	-17,3%	426	477	-10,6%
Durchschnittlicher Verkaufspreis [EUR]	78	68	15,5%	77	70	10,9%



Impressum

Herausgeber

elumeo SE
Erkelenzdamm 59/61
10999 Berlin
Deutschland

Investor Relations

Florian Spatz
Tel.: +49 30 69 59 79 - 231
Fax: +49 30 69 59 79 - 650
E-Mail: ir@elumeo.com
www.elumeo.com

Fotos

elumeo SE

Die Quartalsmitteilung liegt auch in englischer Sprache vor. Bei Unterschieden ist die deutsche Fassung maßgeblich. Als digitale Version stehen die vorliegende Quartalsmitteilung der elumeo SE sowie weitere Finanzpublikationen jeweils im Internet unter www.elumeo.com in der Rubrik „Investor Relations / Publikationen / Finanzberichte“ zur Verfügung.

Disclaimer

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Erfahrungen, Vermutungen und Prognosen des Verwaltungsrats sowie den ihm derzeit verfügbaren Informationen. Die zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien der darin genannten zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse zu verstehen. Die zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Sie beinhalten verschiedene Risiken und Unwägbarkeiten und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, die in dieser Mitteilung gemachten zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

