

Corporate News

Nach herausforderndem Geschäftsjahr 2024 ebnen der verstärkte Einsatz von KI und Digitalisierung sowie ein tiefgreifendes Restrukturierungsprogramm die Rückkehr zur Profitabilität in 2025

- Umsatz sinkt 2024 moderat um 4,4% auf EUR 43,4 Mio. (2023: EUR 45,4 Mio.).
- Bereinigtes EBITDA fällt aufgrund temporärer Belastungen auf TEUR -813 (2023: TEUR -384). Rohertrag leicht rückläufig um 10,1% auf EUR 20,4 Mio. (2023: EUR 22,7 Mio.).
- Operativer Cashflow dreht deutlich ins Positive auf TEUR 251 (2023: TEUR -94).
- Maßnahmen des Restrukturierungsprogramms zeigen bereits erste Erfolge, Einsparungen i. H. v. 27% auf 12-Monatszeitraum erwartet.
- Ausblick 2025: Umsatzrückgang um -15% bis -10% bei verbessertem bereinigtem EBITDA erwartet.
- Vorlage des testierten Jahresabschlusses verschiebt sich aufgrund ausstehender ESEF-Zertifizierung und erforderlicher Neufassung der Unternehmensplanung auf 7. Mai 2025; Zahlen sind stabil aber noch nicht testiert.

Berlin, 30.04.2025 – Die elumeo SE (ISIN DE000A11Q059) hat konsolidierte Zahlen für das Geschäftsjahr 2024 vorgelegt. In einem herausfordernden Marktumfeld verzeichnete die Gesellschaft einen moderaten Umsatzrückgang um 4,4% und erlöste EUR 43,4 Mio. (2023: EUR 45,4 Mio.). Verantwortlich hierfür waren zum einen die spürbare Kaufzurückhaltung privater Haushalte, die sich in einem negativen Konsumklimaindex des Marktforschungsunternehmens GfK durch das gesamte Jahr 2024 widerspiegelte. Zum anderen führten gestiegene Gold- und Silberpreise zu einem anhaltenden Druck auf die Rohertragsmarge des Unternehmens.

Die zentrale Steuerungskennzahl der Gesellschaft, das bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Bereinigtes EBITDA), war im Geschäftsjahr 2024 ebenfalls rückläufig. Der Wert fiel auf TEUR -813 (2023: TEUR -384). Der Rohertrag des Konzerns sank um 10,1% auf EUR 20,4 Mio. (2023: EUR 22,7 Mio.), entsprechend verringerte sich die Rohertragsmarge auf 47,1% (2023: 50,0%). Der Operative Cashflow drehte dagegen dank eines optimierten Working Capital Managements deutlich ins Positive auf TEUR 251 (2023: TEUR -94).

Florian Spatz, CEO der elumeo SE: „Auch 2024 hat viele Hürden für elumeo bereitgestellt. Obwohl die allgemeine Kaufzurückhaltung der Konsumenten insbesondere in Deutschland fast das gesamte Jahr über deutlich spürbar war, hat sich unser Unternehmen den Herausforderungen dennoch an vielen Stellen entgegenstellen können.“ Dank des besonderen Einkaufserlebnisses von Juwelo, das eine emotionale, videobasierte Produktpräsentation mit einer attraktiven Preisgestaltung über alle Preispunkte hinweg von EUR 29 bis EUR 10.000 bietet, konnten wesentliche Vertriebskennzahlen des Unternehmens gesteigert werden. So legte etwa die durchschnittliche Anzahl verkaufter Stücke pro aktivem Kunden von 7,5 in 2023 auf 7,9 in 2024 zu, der durchschnittliche Verkaufspreis stieg von EUR 70 auf EUR 77, ebenso der Umsatz pro aktivem Kunden von EUR 523 auf EUR 603, der Rohertrag pro verkauftem Stück von EUR 33 auf 36 EUR und der Customer Value nach fünf Jahren von EUR 873 auf EUR 1.090.

Als wichtiger Wachstumstreiber im abgelaufenen Geschäftsjahr bestätigte sich die in 2024 gestartete Internationalisierung 2.0 von Juwelo TV. Eine eigens entwickelte KI-basierte Multi-Language-Plattform zeichnet für die Live-TV-Ausstrahlung in Deutschland produzierte Shows auf, übersetzt diese per Künstlicher Intelligenz in die jeweilige Landessprache und spielt sie automatisiert in den internationalen Märkten aus. Auf diese Weise entfallen die Kosten eines klassischen lokalen Sendebetriebs, so dass im Cashflow bereits kurzfristig der Break-even erreicht werden kann. Die Sendefenster in Spanien und Italien sollen im Jahr 2025 ausgeweitet werden. Die Ausstrahlung in Frankreich wurde aufgrund zu geringer Skalierungseffekte wieder eingestellt. Weitere Sendefenster in Polen und den Niederlanden sind für 2025 vorgesehen. Der Umsatz der neuen KI-generierten Sendefenster entwickelte sich bereits ab dem zweiten Halbjahr 2024 vielversprechend. Ohne Berücksichtigung des inzwischen eingestellten Fensters in Frankreich stieg er von EUR 182k in Q3/24 über EUR 202k in Q4/24 auf EUR 240k in Q1/25. Spatz: „Das Wachstum der KI-generierten Programme hat sich von +11% (Q4/2024 vs. Q3/2024) auf +18% (Q1/2025 vs. Q4/2024) beschleunigt.“

Ebenfalls sehr positiv entwickelte sich der Customer Lifetime Value, der Rohertrag pro Kunde. Er kletterte von 94 EUR durchschnittlichem Rohertrag pro Kunde nach einem Monat auf 294 EUR durchschnittlichem Rohertrag pro Kunde nach sechs Monaten. Spatz: „Wir freuen uns insbesondere über Neukunden, die Juwelo TV über die neuen internationalen Sendefenster gewinnt, sie erweisen sich auf Anhieb als profitabler. Bereits nach einem halben Jahr erzielen wir mit diesen neuen Kunden aus den internationalen Märkten einen höheren Rohertrag pro Kunde als mit Neukunden aus dem deutschen Geschäft im gleichen Zeitraum.“ Im Zuge der verstärkten Konzentration des elumeo-Geschäftsmodells auf die Verbreitung weiterer internationaler Sendefenster mittels der Multi-Language-Plattform sowie der Zusammenlegung der Entwicklungsressourcen von Juwelo und der Video-Shopping-App Jooli hat sich die Gesellschaft dazu entschieden, den Betrieb von Jooli im indischen Markt einzustellen. Die Video-Shopping-App ist somit nur noch in Deutschland verfügbar.

Spatz: „Für 2025 erwarten wir für die Entwicklung der elumeo SE erhebliche Verbesserungen. Dafür sorgen neben den bereits in 2024 eingeleiteten Maßnahmen zur Kostensenkung, die erst im laufenden Geschäftsjahr 2025 voll wirksam werden, insbesondere weitere, im ersten Quartal 2025 beschlossene zusätzliche Schritte.“ Die jüngst ergriffenen Maßnahmen machte der Wegfall des so genannten Nebenkostenprivilegs von Kabelnetz-Betreibern zur Einspeisung von TV-Programmen in Kabelnetze erforderlich. Neben der Verkürzung des Live-Sendebetriebs von 15 auf 10 Stunden sowie der Konzentration des Produktangebots auf Schmuck im Preissegment über EUR 50 zählen dazu der verstärkte Einsatz von Künstlicher Intelligenz und Digitalisierung. Die bereits eingeleiteten Maßnahmen führen zum Abbau von 50 Vollzeitstellen und der nachhaltigen Senkung der Sonstigen Kosten. „In Summe sorgen allein die am 1. April 2025 ergriffenen Maßnahmen für eine Gesamteinsparung auf Volljahresbasis in Höhe von EUR 5,9 Mio. gegenüber dem Vorjahr“, erläutert Florian Spatz.

Die Maßnahmen des Restrukturierungsprogramms zeigen bereits erste Erfolge, insbesondere konnten alle geplanten Vorhaben zur Kostenreduktion termingerecht umgesetzt werden. Die umgesetzten Einsparungen werden sich jedoch nicht alle sofort zeigen, sondern aufgrund nachlaufender Kosten erst im Laufe des Jahres 2025 vollständig wirksam. Auf 12-Monatssicht ergibt sich ein Einspareffekt i. H. v. 27% gegenüber 2024. Für das laufende Geschäftsjahr plant das Management trotz eines erwarteten Umsatzrückgangs um 10% bis 15% mit einem verbesserten bereinigten EBITDA.

Das im Jahr 2024 beschlossene Wachstumsprogramm #Juwelo100 zur Steigerung der operativen Performance mit dem Umsatzziel von EUR 100 Mio. im Kerngeschäft wird trotz der Restrukturierungs-

maßnahmen weitergeführt. Da elumeo im laufenden Jahr allerdings weniger als ursprünglich vorgesehen in die Entwicklung der internationalen Sendefenster investieren wird, verschiebt sich die geplante Zielerreichung des Programms, wie bereits am 31. März 2025 kommuniziert, um bis zu drei Jahre auf das Jahr 2033. Spatz: „Vor dem Hintergrund der in 2024 und 2025 ergriffenen Strukturmaßnahmen sowie mit Blick auf die Effekte des Wachstumsprogramms #Juwelo100 schauen wir zuversichtlich auf das laufende Geschäftsjahr und die Folgejahre.“

Die Vorlage des endgültig testierten Jahresabschlusses der elumeo SE verschiebt sich aufgrund der erforderlichen kompletten Neufassung der Unternehmensplanung nach Umsetzung des Restrukturierungsprogramms sowie aufgrund der noch ausstehenden ESEF-Zertifizierung auf den 7. Mai 2025. Das gesamte Zahlenwerk ist stabil, jedoch noch nicht testiert. Die elumeo SE wird alle relevanten Zahlen zu 2024 sowie die aktualisierte Unternehmensplanung mit Prognose für 2025 am 30.04.2025 in einer Investorenpräsentation unter <https://www.elumeo.com/investor-relations/publikationen/presentationen> veröffentlichen und in einem Investoren-Call vorstellen.

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, Spanien 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.

Kontakt

elumeo SE
Investor Relations
Erkelenzdammer 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