

**PRESSEMITTEILUNG**

Hamburg, 11. Januar 2024

**ABOUT YOU: Rekordhoch bei EBITDA und Free Cash-Flow trotz gezielter Investitionen in das Kundenerlebnis und die Markenbekanntheit**

- Deutliche Verbesserung der Profitabilität im dritten Quartal mit bereinigtem EBITDA<sup>1</sup> von 19,8 Mio. EUR aufgrund der geringeren Rabattintensität und disziplinierten Kostenkontrolle
- Steigerung der Profitabilität über alle Segmente hinweg
- Positiver Free Cash-Flow von 93,1 Mio. EUR im vergangenen Quartal und 60,4 Mio. EUR in den ersten neun Monaten
- Positive Umsatzentwicklung im Verlauf des dritten Quartals nach schwachem Start wegen ungewöhnlich hohen Temperaturen mit einem Umsatzrückgang von 0,5% ggü. Vorjahr auf 551,9 Mio. EUR – leicht positive Wachstumsdynamik in den ersten neun Monaten von 0,6% auf 1.498,6 Mio. EUR
- Rund 2 Mio. Bestellungen während der Black-Weeks-Kampagnen mit einer Reichweite auf Social Media von über 50 Mio. Nutzer\*innen
- Neue Exklusivkollektionen von Supermodel Toni Garrn, Creatorinnen Millane Friesen und Marie von Behrens sowie Designer Guido Maria Kretschmer
- Prognose für das Geschäftsjahr: Vorstand erwartet, die Gewinnschwelle auf Ebene des bereinigten EBITDA und ein Umsatzwachstum um das untere Ende der Spanne von +1% bis +11% ggü. Vorjahr zu erreichen

Hamburg (11. Januar 2024) – Die ABOUT YOU Group, bestehend aus einem der größten Online-Fashion-Stores und SCAYLE als eine der modernsten B2B-Sparten in Europa, arbeitet weiterhin konzentriert an der Einhaltung der Prognose für das Geschäftsjahr und schließt ein weiteres Quartal oberhalb der bereinigten operativen Gewinnschwelle ab. Für das dritte Quartal berichtet die ABOUT YOU Group ein deutlich verbessertes bereinigtes EBITDA von 19,8 Mio. EUR bei einer Marge von 3,6% und einen positiven Free Cash-Flow von 93,1 Mio. EUR.

„Wir danken unseren Kund\*innen und Kolleg\*innen für den erfolgreichen November. Wir sind stolz, das Quartal mit einem bereinigten operativen Ergebnis in den schwarzen Zahlen zu beenden. Um unsere Jahresprognose zu erreichen, fokussieren wir uns auf Effizienzmaßnahmen, ohne gezielte Investitionen in die Marke zu vernachlässigen“, so **Tarek Müller, Mitgründer und Co-CEO von ABOUT YOU**. „Trotz des leichten Umsatzrückgangs im Vergleich zum Vorjahr zeigen wir, dass wir unsere Profitabilität deutlich steigern können. Unsere Teams stehen in den Startlöchern, um Maßnahmen zur Beschleunigung des Wachstums zu ergreifen, sobald sich das Marktumfeld verbessert.“

Die Umsatzentwicklung der ABOUT YOU Group zeigte über das Quartal einen Aufwärtstrend. Nachdem sich der Start in die Herbst-/Wintersaison im September aufgrund der ungewöhnlich warmen Wetterbedingungen in Mitteleuropa verzögerte, gewann die Entwicklung insbesondere im November an Dynamik. Hierfür sorgten in erster Linie die Kampagnen im Online-Fashion-Store zu den Black Weeks, die während des zweiwöchigen Kampagnenzeitraums mehr als 50 Mio. Nutzer\*innen über Social Media erreichten und rund 2 Mio. Bestellungen verzeichneten. Dennoch führten der späte Saisonstart und die anhaltend schwache Verbraucherstimmung zu einem leichten Umsatzrückgang von 0,5% auf 551,9 Mio. EUR im dritten Quartal.

---

<sup>1</sup> EBITDA bereinigt um (i) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, (ii) Restrukturierungskosten und (iii) Einmaleffekte.

Klare Verbesserungen erzielte die ABOUT YOU Group bei ihrer Bruttomarge und ihren Logistikkosten. Die Bruttomarge stieg um 4,9 Prozentpunkte auf 40,3%. Gleichzeitig sanken die Fulfillmentkosten stark um 13,4% auf 112,4 Mio. EUR. So verringerte sich die Kosten-Umsatzquote auf 20,4%. Zurückzuführen ist dies auf den Wegfall der Einmalkosten für den Ausbau des Distributionsnetzwerks und effizientere Kostenstrukturen.

Erfolgreich waren auch die Maßnahmen zur Reduzierung der Marketingkosten um 24,4% auf 68,6 Mio. EUR mit einer deutlich niedrigeren Kosten-Umsatzquote von 12,4%. Ergänzend zu etablierten Performance- und Content-Marketing-Aktivitäten startete ABOUT YOU neue, überwiegend digitale Initiativen zur Steigerung der Markenbekanntheit. Zum Beispiel gab die Kampagne ABOUT YOU SHOPPERY den Kund\*innen in acht europäischen Märkten die Chance, durch ihre Bestellungen im Online-Fashion-Store zur/zum Millionär\*in zu werden. Eine Woche lang erhielten sie im Oktober pro bestelltem Euro, abzüglich der Retouren, automatisch je eine Gewinnchance für die Verlosung von 1 Mio. EUR. Die/den glückliche\*n Gewinner\*in wird ABOUT YOU im Februar ermitteln, sobald das 100-tägige Retourenfenster abgelaufen ist. Mit einer breit angelegten TV-Kampagne inspiriert ABOUT YOU seine Kund\*innen seit dem vergangenen Quartal zudem zuhause vor den Fernsehern.

Auch zum Alleinstellungsmerkmal von ABOUT YOU – den Exklusivkollektionen in Zusammenarbeit mit Influencer\*innen und anderen Celebrities – gab es im dritten Quartal Neuigkeiten: Supermodel und Content Creatorin Toni Garrn wechselte für ABOUT YOU erstmals auf die Seite der Designerin und entwarf ihre erste Modekollektion zu Beginn der Herbst-/Winter-Saison im September. Bereits etablierte co-kreierte Linien brachten zum Herbst/Winter neue Kollektionen auf den Markt, wie die deutschen Creatorinnen Millane Friesen und Marie von Behrens. Für das Herren-Sortiment entwarf Designer Guido Maria Kretschmer eine neue Kollektion.

Solche gezielten Investitionen in die Marke, das Kundenerlebnis und das Sortiment machen ABOUT YOU zu einem der beliebtesten Online-Fashion-Stores für die Generationen Y und Z. In den letzten zwölf Monaten bis zum 30. November 2023 stieg der durchschnittliche Bestellwert auf 56,0 EUR (+1,2% im Vergleich zum Vorjahr) und die Bestellhäufigkeit auf 3,1 (+1,6% im Vergleich zum Vorjahr). In diesem Zeitraum zählte ABOUT YOU 38,4 Mio. Bestellungen von 12,4 Mio. aktiven Kund\*innen.

Im dritten Quartal erzielten alle Berichtssegmente eine deutliche Steigerung der Profitabilität. Das bereinigte EBITDA im Segment DACH stieg auf 10,8 Mio. EUR. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 4,3% bei Umsatzerlösen von 249,9 Mio. EUR. Beim Rückgang der Umsatzerlöse des Segments um 7,0% im Vergleich zum Vorjahr zeigte der deutsche Markt durch die Verschlechterung der Verbraucherstimmung im dritten Quartal eine besonders schwache Entwicklung.

Das Segment Rest of Europe (RoE) verbesserte seine bereinigte EBITDA-Marge auf -4,5%, während das bereinigte EBITDA auf -12,8 Mio. EUR stieg und die Umsatzerlöse um 7,1% auf 285,2 Mio. EUR wuchsen. Die Entwicklung resultierte vorwiegend aus den zweistelligen Wachstumsraten der Region in Mittel- und Osteuropa, angetrieben von einer allmählichen Aufhellung der Verbraucherstimmung und besonders erfolgreichen Black-Weeks-Kampagnen.

Das B2B-Geschäft verdoppelte seine bereinigte EBITDA-Marge auf beachtliche 38,3% bei einem bereinigten EBITDA von 19,7 Mio. EUR. Der Umsatz lag mit 51,4 Mio. EUR um 3,6% unter dem Vorjahresniveau. Grund hierfür waren vor allem die abnehmenden Retail-Media-Investitionen von Partnern, die ihre Marketingausgaben im Jahr 2023 wegen des höheren Profitabilitätsdrucks stark einschränkten. Als einer der am schnellsten wachsenden Software-as-a-Service-Anbieter der Welt zeigte SCAYLE dank seiner kontinuierlich steigenden Kundenzahl an Marken und Händlern weiterhin ein Umsatzwachstum.

Aufgrund der Ergebnisse der ersten neun Monate im Geschäftsjahr und des weiterhin volatilen Marktumfelds erwartet der Vorstand der ABOUT YOU Group nun ein Umsatzwachstum um das untere Ende (zuvor: in der unteren Hälfte) der Spanne von +1% bis +11% gegenüber dem Vorjahr. Die Prognose zum Erreichen der Gewinnschwelle auf Ebene des bereinigten EBITDA für das laufende Geschäftsjahr bekräftigt der Vorstand unverändert.

Alle Dokumente zur Quartalsberichterstattung, einschließlich der Quartalsmitteilung, sind auf der [Investor Relations-Website](#) abrufbar. ABOUT YOU plant die Veröffentlichung der Ergebnisse für das aktuelle Geschäftsjahr am 7. Mai 2024 und des ESG-Berichts kurze Zeit später am 15. Mai 2024.

	Q3 2022/2023	Q3 2023/2024	Veränderung zum Vj.	9M 2022/2023	9M 2023/2024	Veränderung zum Vj.
<b>Leistungsindikatoren Konzern</b>						
<b>Metriken zur Kundenreichweite LTM</b>						
User Session pro Monat (in Mio.)	138,6	131,9	(4,8)%	138,6	131,9	(4,8)%
% der User Sessions über mobile Endgeräte (in %)	86,7%	88,9%	2,2pp	86,7%	88,9%	2,2pp
<b>Metriken zum Kundenverhalten LTM</b>						
Aktive Kund*innen (in Mio.)	12,5	12,4	(0,9)%	12,5	12,4	(0,9)%
Durchschnittliche Bestellungen pro aktiven Kund*innen (in #)	3,0	3,1	1,6%	3,0	3,1	1,6%
Anzahl Bestellungen (in Mio.)	38,2	38,4	0,7%	38,2	38,4	0,7%
Durchschnittliche Warenkorbgröße (in EUR inkl. MwSt.)	55,3	56,0	1,2%	55,3	56,0	1,2%

<i>(Mio. EUR, falls nicht anders angegeben)</i>	Q3 2022/2023	Q3 2023/2024	Veränderung zum Vj.	9M 2022/2023	9M 2023/2024	Veränderung zum Vj.
<b>Finanzkennzahlen der Segmente</b>						
<b>Umsatzerlöse</b>	554,9	551,9	(0,5)%	1.489,6	1.498,6	0,6%
DACH	268,7	249,9	(7,0)%	714,5	706,0	(1,2)%
RoE	266,3	285,2	7,1%	705,2	726,2	3,0%
TME	53,4	51,4	(3,6)%	149,6	144,5	(3,4)%
Überleitung	(33,5)	(34,7)	–	(79,7)	(78,0)	–
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	(43,1)	19,8	145,9%	(114,7)	11,0	109,6%
DACH	(4,2)	10,8	355,8%	6,5	27,8	324,0%
RoE	(46,8)	(12,8)	72,5%	(132,2)	(47,3)	64,2%
TME	8,3	19,7	137,0%	19,3	38,9	101,5%
Überleitung	(0,4)	2,0	–	(8,4)	(8,4)	–
<b>Bereinigte EBITDA-Marge</b>	(7,8)%	3,6%	11,4pp	(7,7)%	0,7%	8,4pp
DACH	(1,6)%	4,3%	5,9pp	0,9%	3,9%	3,0pp
RoE	(17,6)%	(4,5)%	13,1pp	(18,7)%	(6,5)%	12,2pp
TME	15,6%	38,3%	22,7pp	12,9%	26,9%	14,0pp

<i>(Mio. EUR, falls nicht anders angegeben)</i>	Q3 2022/2023	Q3 2023/2024	Veränderung zum Vj.	9M 2022/2023	9M 2023/2024	Veränderung zum Vj.
<b>Finanzkennzahlen des Konzerns</b>						
Bruttoergebnis vom Umsatz	196,4	222,6	13,3%	579,6	576,8	(0,5)%
Bruttomarge (% der Umsatzerlöse)	35,4%	40,3%	4,9pp	38,9%	38,5%	(0,4)pp
NWC (Net Working Capital)	(7,3)	(46,5)	(538,8)%	(7,3)	(46,5)	(538,8)%
CAPEX (Capital Expenditures)	15,1	3,7	(75,6)%	38,2	31,0	(18,8)%
Periodenergebnis (EAT)	(62,0)	(10,4)	83,3%	(169,8)	(80,2)	52,8%
Free Cash-Flow	(32,8)	93,1	383,5%	(167,7)	60,4	136,0%

Das dritte Quartal 2023/2024 endete am 30. November 2023.

Definitionen sind der Quartalsmitteilung für das dritte Quartal 2023/2024 von ABOUT YOU zu entnehmen.

## Über die ABOUT YOU Group

Die ABOUT YOU Group (bestehend aus der ABOUT YOU Holding SE zusammen mit ihren vollkonsolidierten Tochtergesellschaften) ist eine international operierende E-Commerce-Gruppe und in zwei strategische Geschäftsfelder gegliedert: Der Online-Fashion-Store, den die ABOUT YOU SE & Co. KG betreibt, bildet das Business-to-Consumer-Geschäft der Group. Mit über 45 Millionen monatlich aktiven User\*innen ist ABOUT YOU einer der größten Onlinehändler für Fashion und Lifestyle in Europa und der führende Anbieter eines personalisierten Einkaufserlebnisses auf dem Smartphone. In der mehrfach ausgezeichneten ABOUT YOU App und auf aboutyou.com finden die Kund\*innen neben vielseitiger Inspiration ein Sortiment mit über 600.000 Artikeln von rund 3.800 Marken. Das Business-to-Business-Geschäft der Group wird größtenteils durch die SCAYLE GmbH abgebildet. SCAYLE bietet ein modernes, cloud-basiertes Enterprise-Shop-System, welches es Marken und Händlern ermöglicht, ihr Digitalgeschäft schnell und flexibel zu skalieren und an steigende Kundenbedürfnisse anzupassen. Über 140 Online-Shops setzen die Technologie von SCAYLE ein. Darunter nutzen führende Marken und Einzelhändler wie z. B. DEICHMANN, FC Bayern, Fielmann, DEPOT oder Marc O'Polo die SCAYLE Commerce-Technologie als Lizenzmodell.

Weitere Informationen finden Sie unter: [corporate.aboutyou.de](https://corporate.aboutyou.de)

## Pressekontakt

Laila Helmy | Corporate Communications  
[presse@aboutyou.com](mailto:presse@aboutyou.com)

Sinah Brending | Financial Communications  
[sinah.brending@aboutyou.com](mailto:sinah.brending@aboutyou.com)

## Kontakt Investor Relations

Frank Böhme | Investor Relations  
[frank.boehme@aboutyou.com](mailto:frank.boehme@aboutyou.com)

## Haftungsausschluss

Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar.

Bestimmte Aussagen können „zukunftsgerichtete Aussagen“ darstellen, die eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten beinhalten. Zukunftsgerichtete Aussagen sind im Allgemeinen an der Verwendung der Worte „können“, „werden“, „sollten“, „planen“, „erwarten“, „antizipieren“, „schätzen“, „glauben“, „beabsichtigen“, „projizieren“, „Ziel“ oder „anvisieren“ oder der Verneinung dieser Worte oder anderer Variationen dieser Worte oder vergleichbarer Terminologie erkennbar. Zukunftsgerichtete Aussagen beruhen auf Annahmen, Prognosen, Schätzungen, Projektionen, Meinungen oder Plänen, die von Natur aus mit erheblichen Risiken sowie Ungewissheiten und Eventualitäten behaftet sind, die sich ändern können. Die ABOUT YOU Holding SE übernimmt keine Gewähr dafür, dass die in die Zukunft gerichteten Aussagen erreicht werden oder sich als richtig erweisen. Die tatsächliche zukünftige Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage sowie die Aussichten können wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen enthaltenen Prognosen abweichen. Weder die ABOUT YOU Holding SE noch die mit ihr verbundenen Unternehmen übernehmen eine Verpflichtung zur Aktualisierung der in dieser Mitteilung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen oder anderen Informationen, sei es aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen, und erwarten auch nicht, diese öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren, sofern dies nicht gesetzlich vorgeschrieben ist.