

A photograph of two women embracing in a field of lavender under a sunset sky. The woman on the left has blonde hair and is wearing a pink dress. The woman on the right is Black and wearing a yellow dress. The scene is bathed in the warm, golden light of the setting sun. A large, stylized cyan brushstroke graphic is overlaid on the left side of the image, partially obscuring the women. A black rectangular box with white text is centered over the image.

ABOUT YOU[®]

QUARTALSMITTEILUNG
Q1 2023/2024

12,8 Mio.

aktive Kund* innen LTM (Q1 2022/2023: 11,8 Mio.)

10,8 Mio. EUR

Free Cash-Flow (Q1 2022/2023: -24,4 Mio. EUR)

+0,6%

Umsatzwachstum des Konzerns ggü. Vj.
(Q1 2022/2023: +19,4%)

3,1x

durchschnittliche
Bestellhäufigkeit LTM
(Q1 2022/2023: 3,0x)

18,2%

bereinigte EBITDA-Marge des Segments
Tech, Media, and Enabling (Q1 2022/2023: 14,0%)

+4,1%

Umsatzwachstum im Segment Segment DACH
ggü. Vj. (Q1 2022/2023: +9,6%)

0,8%

bereinigte EBITDA-Marge des Konzerns
(Q1 2022/2023: -5,7%)

+13,6%

Anzahl der Bestellungen LTM (Q1 2022/2023: +34,6%)

507,1 Mio. EUR

Umsatzerlöse des Konzerns (Q1 2022/2023: 504,1 Mio. EUR)

ABOUT YOU AUF EINEN BLICK¹

¹ Hinweis: Erläuterungen zu den Leistungskennzahlen finden sich im Glossar. Für die Quartalsmitteilung gilt: Bei Prozentangaben und Zahlen können Rundungsdifferenzen auftreten.



	Q1 2023/2024	Q1 2022/2023
User Sessions pro Monat (LTM in Mio.)	138,6	143,3
Anteil der User Sessions über mobile Endgeräte (LTM in %)	88,0	86,1
Aktive Kund*innen (LTM in Mio.)	12,8	11,8
Anzahl Bestellungen (LTM in Mio.)	39,6	34,9
Durchschnittliche Bestellungen pro aktiven Kund*innen (LTM)	3,1	3,0
Durchschnittliche Warenkorbgröße (LTM in EUR inkl. MwSt.)	54,8	56,8
Durchschnittlicher GMV pro Kund*in (in EUR inkl. MwSt.)	169,2	167,6
Ertragslage Konzern		
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	507,1	504,1
Bruttomarge (in % der Umsatzerlöse)	39,5	42,6
EBITDA (in Mio. EUR)	(2,8)	(31,3)
EBITDA (in % der Umsatzerlöse)	(0,5)	(6,2)
Bereinigtes EBITDA (in Mio. EUR)	4,2	(28,8)
Bereinigtes EBITDA (in % der Umsatzerlöse)	0,8	(5,7)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(0,14)	(0,26)
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(0,14)	(0,26)
Vermögens- und Finanzlage Konzern		
Eigenkapitalquote (in % der Bilanzsumme)	29,2	40,9
Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit (in Mio. EUR)	26,0	(11,3)
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit (in Mio. EUR)	(15,2)	(13,1)
Free Cash-Flow (in Mio. EUR)	10,8	(24,4)
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit (in Mio. EUR)	(12,0)	(6,6)
Finanzmittelbestand (in Mio. EUR)	203,7	465,2
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital) (in Mio. EUR)	30,8	(19,4)
Capex (Capital Expenditure) (in Mio. EUR)	15,2	13,1
Sonstige Kennzahlen		
Mitarbeiter*innen (zum Bilanzstichtag)	1.257	1.466

INHALTSVERZEICHNIS

1	KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT	5
	1.1 Konzernertragslage	6
	1.2 Ertragslage Segmente	10
	1.3 Finanzlage	11
	1.4 Vermögenslage	12
	1.5 Prognose	13

2	KONZERNZWISCHENABSCHLUSS	14
	2.1 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	15
	2.2 Konzern-Bilanz	16
	2.3 Konzern-Kapitalflussrechnung	17

3	WEITERE INFORMATIONEN	18
	3.1 Glossar	19
	3.2 Finanzkalender	21
	3.3 Impressum, Kontakt und Haftungsausschluss	21



1

KONZERN- ZWISCHEN- LAGEBERICHT

1. KONZERN-ZWISCHEN-LAGEBERICHT

1.1 KONZERNERTRAGSLAGE

Die wichtigsten Leistungsindikatoren der ABOUT YOU Holding SE („ABOUT YOU“ oder „Gesellschaft“) und ihren vollkonsolidierten Tochtergesellschaften (gemeinsam mit ABOUT YOU als „Konzern“ oder „Gruppe“ bezeichnet) sind die Kennzahlen Umsatzerlöse und das bereinigte EBITDA. Das bereinigte EBITDA ist keine anerkannte Finanzkennzahl nach IFRS. ABOUT YOU ist der Ansicht, dass die Bereinigung des EBITDA einen Vergleich der Leistungen auf einer konsistenten Basis ohne Sondereffekte ermöglicht. Das bereinigte EBITDA ist definiert als das EBITDA exklusive der Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, Restrukturierungskosten und nicht operative Einmaleffekte. Die Marge des bereinigten EBITDA berechnet sich als Verhältniszahl des bereinigten EBITDA an den Umsatzerlösen.

Im Sinne einer besseren Steuerbarkeit einzelner Kostenpositionen sowie zur Steigerung der Vergleichbarkeit mit Wettbewerbern verwendet ABOUT YOU alternative Leistungskennzahlen, die als sogenannte Alternative Performance Measures (APM) bezeichnet werden. ABOUT YOU arbeitet hier mit den vier

Kosten-APMs: Umsatzkosten (in Verbindung mit dem Bruttoergebnis vom Umsatz), Fulfillmentkosten, Marketingkosten und Verwaltungskosten und ihrer jeweiligen Verhältniszahl zu den Umsatzerlösen.

Diese APMs schlüsseln die Kosten des Konzerns entlang der Frage auf, ob und wo diese Kosten für die Umsatzgenerierung angefallen sind. So lassen sich Kosten mit stark variablen Anteilen besser von Kosten mit hohen Fixkostenanteilen unterscheiden. Die Ertragslage des Konzerns lässt sich somit in der Wachstumsphase konkreter steuern.

1.1.1 UMSATZENTWICKLUNG

Im Q1 2023/2024 stiegen die Umsatzerlöse um 0,6% auf 507,1 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 504,1 Mio. EUR).

Das Q1 2023/2024 startete in einem schwierigen Marktumfeld mit ungünstig kühlen Wetterbedingungen in Europa und weiterhin erhöhten Lagerbeständen, die zu einem rabattintensiven Wettbewerbsumfeld in der Modebranche führten. Das Konsumklima in der Eurozone verbesserte sich leicht, war aber immer noch auf niedrigem Niveau.

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung gemäß APM

in Mio. EUR	Q1 2023/2024	in % vom Umsatz	Q1 2022/2023	in % vom Umsatz
Umsatzerlöse	507,1	100,0%	504,1	100,0%
Wachstumsrate	0,6%	–	19,4%	–
Umsatzkosten	307,0	60,5%	289,3	57,4%
Bruttoergebnis vom Umsatz	200,1	39,5%	214,8	42,6%
Fulfillmentkosten	120,5	23,8%	110,2	21,9%
Marketingkosten	51,3	10,1%	104,9	20,8%
Verwaltungskosten	24,2	4,8%	28,5	5,7%
Bereinigtes EBITDA	4,2	0,8%	(28,8)	(5,7)%

Trotz des herausfordernden Marktumfelds stieg die Zahl der aktiven Kund*innen in den letzten zwölf Monaten um 8,6% von 11,8 Millionen zum 31. Mai 2022 auf 12,8 Millionen zum 31. Mai 2023. Dieser Anstieg wurde vor allem durch die Gewinnung neuer Kund*innen sowie solide Loyalitätskennzahlen der Bestandskundenkohorten gefördert.

Die durchschnittliche Bestellhäufigkeit pro aktiven Kund*in konnte ebenfalls um 4,6% auf 3,1 in den letzten zwölf Monaten (Q1 2022/2023 LTM: 3,0) gesteigert werden. Die Bestellhäufigkeit wurde durch den Ausbau des Sortiments, die Verbesserung der Customer Experience und Customer Journey, sowie die Altersstruktureffekte der Kundenkohorten verbessert. Infolgedessen konnten auch die Bestellungen der letzten zwölf Monate im ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahres im Vorjahresvergleich um 13,6% auf 39,6 Mio. Bestellungen erhöht werden (Q1 2022/2023 LTM: 34,9 Mio.). Die durchschnittliche Warenkorbgröße (LTM) verringerte sich aufgrund eines erhöhten Rabattniveaus, gegenüber dem 31. Mai 2022 um 3,5% auf 54,8 EUR (Q1 2022/2023 LTM: 56,8 EUR). Getrieben durch die höhere Bestellhäufigkeit, konnte das durchschnittliche Bruttowarenvolumen (GMV) pro Kund*in im Q1 2023/2024 um 1,0% auf 169,2 EUR gesteigert werden (Q1 2022/2023: 167,6 EUR).

1.1.2 LEISTUNGSINDIKATOREN (APM)

Entwicklung des Bruttoergebnisses vom Umsatz

Die Umsatzkosten sind im Q1 2023/2024 um 6,1% auf 307,0 Mio. EUR gestiegen (Q1 2022/2023: 289,3 Mio. EUR). Das Bruttoergebnis vom Umsatz sank um 6,8% auf 200,1 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 214,8 Mio. EUR). Der überproportionale Anstieg der Umsatzkosten aufgrund von Preissteigerungen für Waren und einem rabattintensiven Marktumfeld haben zu einem Rückgang der Marge des Bruttoergebnisses vom Umsatz geführt. Diese ist im Q1 2023/2024 gegenüber dem Vorjahresquartal um 310 Basispunkte auf 39,5% (Q1 2022/2023: 42,6%) gesunken. So haben die noch erhöhten Lagerbestände in der Modebranche zu einem rabattintensiven Marktumfeld geführt und die Bruttomarge deutlich belastet. Die Einführung eines neuen Provisionsmodells für Marktplatzpartner, Preisanpassungen für das FbAY-Geschäftsmodell sowie der gestiegene Anteil der hochmargigen Tech-B2B-Umsätze im TME-Segment konnten den Rückgang der Bruttomarge nur teilweise kompensieren.

Entwicklung der Fulfillmentkosten

Die Fulfillmentkosten sind im Q1 2023/2024 überproportional zu den Umsatzerlösen um 9,3% auf 120,5 Mio. EUR gestiegen (Q1 2022/2023: 110,2 Mio. EUR). Dadurch hat sich die Kosten-Umsatzquote der Fulfillmentkosten gegenüber dem Vorjahresquartal um 190 Basispunkte auf 23,8% erhöht (Q1 2022/2023:

21,9%). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahresquartal ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen. Erstens profitierte das Q1 2022/2023 noch leicht von einer pandemiebedingt niedrigeren Retourenquote, welche sich seither wie erwartet wieder hin zu einem Vor-Covid-Niveau entwickelt hat. Zweitens sind die Logistikkosten durch die Inflationsdynamik (z.B. höhere Treibstoffkosten, höhere Verpackungskosten und Lohnerhöhungen) unter Druck geraten. Drittens verursacht der Ausbau des europäischen Distributionsnetzwerks Einmalkosten und operative Komplexität. Schließlich führt das verhältnismäßig geringe Umsatzwachstum im Q1 2023/2024 zur Unterauslastung in den Lägern und somit höheren Fixkostenanteilen. Die positiven Effekte aus der Einführung des Mindestbestellwertes auf die Fulfillmentkosten konnten die Kostentreiber nur teilweise kompensieren.

Die Fulfillmentkostenquote sollte sich in den nächsten Quartalen im Vorjahresvergleich stabilisieren, da sich die Retourenquote auf einem Vor-Covid-Niveau einpendelt, die Inflationsdynamik nachlässt und der Ausbau des Distributionsnetzwerks für das aktuelle Geschäftsjahr nahezu abgeschlossen ist. Zusätzliche sollten weitere Maßnahmen zur Verbesserung der Stückkosten sowie positive Skaleneffekte durch die erwartete Beschleunigung des Umsatzwachstums in den nächsten Quartalen sichtbar werden.

Entwicklung der Marketingkosten

Die Marketingkosten sanken im Q1 2023/2024 deutlich um 51,1% auf 51,3 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 104,9 Mio. EUR). Dadurch ergab sich eine signifikante Reduzierung der Marketingkosten-Umsatzquote um 1.070 Basispunkte auf 10,1% (Q1 2022/2023: 20,8%). Der Rückgang resultiert vor allem aus der Reduzierung großangelegter Markenbekanntheits-Kampagnen in den nordischen- und südeuropäischen Märkten sowie dem Wegfall von Big Bang Markteintrittskampagnen in neuen Märkten und dem Pausieren von Großveranstaltungen. Die Marketingkosten-Umsatzquote profitierte darüber hinaus von Effizienzmaßnahmen.

Zusätzlich sorgte auch die Verkürzung der Break-even Ziele für Neukund*innen in der Aussteuerung der Marketingkanäle und damit ein stärkerer Fokus auf kurzfristige Effizienz bei Marketingmaßnahmen für einen Rückgang der Marketingkosten. Der Fokus der Marketingmaßnahmen lag im Q1 2023/2024 auf Performance Marketing Maßnahmen zur unmittelbaren Unterstützung der Umsatzentwicklung, sowie Influencer-Kampagnen und Content-Generierung für die ABOUT YOU App und Website.

Entwicklung der allgemeinen Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten sind im Q1 2023/2024 um 15,1% auf 24,2 Mio. EUR gesunken (Q1 2022/2023: 28,5 Mio. EUR). Die Kosten-Umsatzquote verringerte sich im Q1 2023/2024 um 90 Basispunkte auf 4,8% (Q1 2022/2023: 5,7%). Dies ist auf operative Effizienzmaßnahmen sowie auf eine Verlangsamung von Neueinstellungen, insbesondere in nicht-technischen Funktionen zurückzuführen.

Entwicklung und Überleitung des bereinigten EBITDA

Das bereinigte EBITDA ist keine anerkannte Finanzkennzahl nach IFRS. Die Hauptentscheidungsträger der Gruppe sind der Ansicht, dass die Bereinigung des EBITDA einen Vergleich der Leistungen auf einer konsistenten Basis ohne Sondereffekte ermöglicht. Das bereinigte EBITDA ist definiert als das EBITDA exklusive der Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen, Restrukturierungskosten und nicht operative Einmaleffekte. Die Marge des bereinigten EBITDA berechnet sich als Verhältniszahl des bereinigten EBITDA an den Umsatzerlösen.

Im Q1 2023/2024 konnte ein bereinigtes EBITDA in Höhe von 4,2 Mio. EUR (Q1 2022/2023: -28,8 Mio. EUR) erzielt werden. Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 0,8% (Q1 2022/2023: -5,7%). Damit macht ABOUT YOU bereits im ersten Quartal deutliche Fortschritte zum Ziel die Gewinnschwelle auf Ebene des bereinigten EBITDA im Geschäftsjahr 2023/2024 zu erreichen. Die eingeleiteten Maßnahmen zur Steigerung der Profitabilität zeigen bereits in den operativen

Kosten Wirkung und führten bei einer leichten Steigerung des Umsatzes zu einem deutlichen Anstieg des bereinigten EBITDA.

Im ersten Quartal 2023/2024 umfasst das EBITDA Bereinigungen in Höhe von 6,9 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 2,5 Mio. EUR), 5,3 Mio. EUR betreffen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente. Darüber hinaus werden 1,6 Mio. EUR aufgrund von nicht operativen Einmaleffekten bereinigt, die im Zusammenhang mit der Änderung der gesellschaftsrechtlichen Struktur von SCAYLE und der Payments Einheit entstanden sind sowie nicht operative Einmalaufwendungen, die im Zusammenhang mit der temporären Reorganisation des Logistikstandorts in Frankreich stehen.

Bereinigungen

in Mio. EUR	Q1 2023/2024	Q1 2022/2023
Bereinigtes EBITDA	4,2	(28,8)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	(5,3)	(2,5)
Nicht operative Einmaleffekte	(1,6)	0,0
EBITDA	(2,8)	(31,3)

Überleitung Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren zu den APM

in Mio. EUR	Q1 2023/2024					
	GKV/ APM	Umsatz- kosten	Fulfillment- kosten	Marketing- kosten	Verw.- kosten	Bereinigtes EBITDA
Umsatzerlöse	507,1	(307,0)	(120,5)	(51,3)	(24,2)	4,2
Materialaufwand	(302,2)	(302,2)	-	-	-	-
Personalaufwand	(24,6)	(3,1)	(2,7)	(8,9)	(9,9)	-
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(186,1)	(3,1)	(122,1)	(45,1)	(15,9)	-
Sonstige betriebliche Erträge	0,9	0,0	0,5	0,0	0,4	-
Andere aktivierte Eigenleistungen	9,1	1,4	3,8	2,7	1,2	-
Bereinigtes EBITDA	4,2	-	-	-	-	-

in Mio. EUR	Q1 2022/2023					
	GKV/ APM	Umsatz- kosten	Fulfillment- kosten	Marketing- kosten	Verw.- kosten	Bereinigtes EBITDA
Umsatzerlöse	504,1	(289,3)	(110,2)	(104,9)	(28,5)	(28,8)
Materialaufwand	(286,6)	(286,6)	-	-	-	-
Personalaufwand	(21,9)	(3,0)	(2,0)	(9,0)	(7,9)	-
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(232,9)	(1,3)	(108,8)	(97,3)	(25,6)	-
Sonstige betriebliche Erträge	0,7	-	0,3	0,0	0,4	-
Andere aktivierte Eigenleistungen	7,8	1,6	0,2	1,4	4,6	-
Bereinigtes EBITDA	(28,8)	-	-	-	-	-

1.2 ERTRAGSLAGE SEGMENTE

Die Umsatzerlöse der Segmente sowie die Überleitung sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

in Mio. EUR	Q1 2023/2024	Q1 2022/2023
ABOUT YOU DACH	248,8	239,0
Wachstumsrate	4,1%	9,6%
ABOUT YOU RoE	228,8	229,5
Wachstumsrate	(0,3)%	23,3%
TME	48,3	50,0
Wachstumsrate	(3,5)%	45,2%
Überleitung	(18,7)	(14,5)
Umsatzerlöse	507,1	504,1
Wachstumsrate	0,6%	19,4%

Das bereinigte EBITDA der Segmente sowie die Überleitung und Bereinigungen sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

in Mio. EUR	Q1 2023/2024	Q1 2022/2023
ABOUT YOU DACH	13,0	9,9
Marge	5,2%	4,1%
ABOUT YOU RoE	(12,1)	(46,0)
Marge	(5,3)%	(20,1)%
TME	8,8	7,0
Marge	18,2%	14,0%
Überleitung	(5,5)	0,4
Bereinigtes EBITDA	4,2	(28,8)
Marge	0,8%	(5,7)%
Bereinigungen	6,9	2,5
EBITDA	(2,8)	(31,3)
Marge	(0,5)%	(6,2)%

Grundsätzlich werden die Segmentdaten auf Grundlage der im Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden ermittelt. Die Umsatzerlöse der ABOUT YOU Online-Shops werden in den Segmentdaten jedoch nicht bei Leistungserfüllung, sondern nach Zeitpunkt der Bestellung abgegrenzt. Dies ist in der internen Berichterstattung und Steuerung von ABOUT YOU DACH und RoE von Bedeutung, um die Wirksamkeit der verschiedenen Marketing- und Sortimentsmaßnahmen auf das Kundenbestellverhalten in den Shops eindeutig zu erfassen. Ebenso werden die Retouren auf den zugehörigen Bestellzeitpunkt zurückgerechnet. Dies ist für die interne Steuerung ebenfalls von Bedeutung, um die Wirksamkeit von Maßnahmen auf einer Netto-Ebene (nach Retouren) zeitgenau zu erfassen.

Die Überleitung vom bereinigten EBITDA und den IFRS-Konzernerlösen erklärt sich zum einen durch die Darstellung der Endkunden-transaktionen zum Zeitpunkt der Bestellung, die je nach Stichtag positiv oder negativ sein können, und zum anderen aus der Eliminierung der konzerninternen Transaktionen.

ABOUT YOU DACH

Das Segment ABOUT YOU DACH zeigte im Q1 2023/2024 ein Umsatzwachstum von 4,1% auf 248,8 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 239,0 Mio. EUR). Die Verbraucherstimmung hat sich zwar verbessert, ist aber weiterhin im negativen Bereich und belastete damit die Umsatzdynamik. In Österreich und der Schweiz konnte ABOUT YOU insgesamt zweistellig wachsen, während der deutsche Markt im einstelligen Prozentbereich zulegen konnte.

Das DACH-Segment erzielte in Q1 2023/2024 ein bereinigtes EBITDA in Höhe von 13,0 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 9,9 Mio. EUR), was einer Steigerung der bereinigten EBITDA-Marge um 110 Basispunkte auf 5,2% entspricht (Q1 2022/2023: 4,1%). Der Anstieg resultiert vor allem aus einer Reduzierung der Marketingkosten sowie positiven Skaleneffekten und Effizienzmaßnahmen in den Verwaltungskosten.

ABOUT YOU RoE (Rest of Europe)

Die Umsatzerlöse im Q1 2023/2024 sanken im Segment Rest of Europe um 0,3% auf 228,8 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 229,5 Mio. EUR). In den einzelnen Ländern/Regionen war im Q1 2023/2024 eine relativ hohe Bandbreite an Wachstumsraten zu beobachten. Dies ist begründet durch länderspezifische Unterschiede in makroökonomischen Faktoren wie z. B. Inflation, einem unterschiedlichen Umsatzeinfluss der Kostensenkungsmaßnahmen auf Länderebene, Effekte aus dem Vorjahresquartal Q1 2022/2023 sowie weiterhin einem unterschiedlichen Reifegrad der Märkte.

Das Segment weist ein bereinigtes EBITDA von -12,1 Mio. EUR im Q1 2023/2024 (Q1 2022/2023: -46,0 Mio. EUR) aus. Dies entspricht einer deutlichen Steigerung der bereinigten EBITDA-Marge um 1.480 Basispunkte auf -5,3% (Q1 2022/2023: -20,1%). Treiber für den Rückgang der Verluste waren geringere Aufwendungen für Medien- und Marketingmaßnahmen sowie der Wegfall von Einmalkosten in CEE, die im Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine standen.

TME (Tech, Media, Enabling)

Im Q1 2023/2024 sanken die Umsatzerlöse im Segment TME gegenüber dem Vorjahresquartal um 3,5% auf 48,3 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 50,0 Mio. EUR).

Im Tech-Bereich entwickelten sich die Umsätze positiv, insbesondere getrieben durch das Onboarding neuer Kunden für SCAYLE. Im Media- und Enabling-Bereich sanken die Umsätze hingegen, da Markenpartner in Anbetracht des Marktumfelds ihre Budgets für Marketingkampagnen reduziert und operative Projekte teilweise ausgesetzt haben.

Das bereinigte EBITDA im Q1 2023/2024 belief sich auf 8,8 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 7,0 Mio. EUR). Dies entspricht einer bereinigten EBITDA-Marge von 18,2% im ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahres (Q1 2022/2023: 14,0%). Der Margenanstieg ist das Ergebnis eines positiven Mixeffektes mit einem höheren Anteil hochmarginiger Tech-Umsätze im TME-Segment.

1.3 FINANZLAGE

Die Liquiditätssituation und die finanzielle Entwicklung des Konzerns werden anhand der nachfolgenden verkürzten Kapitalflussrechnung aufgezeigt:

Verkürzte Konzern-Kapitalflussrechnung vom 1. März 2023 bis zum 31. Mai 2023

in Mio. EUR	Q1 2023/2024	Q1 2022/2023
Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	26,0	(11,3)
Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	(15,2)	(13,1)
Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	(12,0)	(6,6)
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	204,9	496,2
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	(1,2)	(31,0)
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	203,7	465,2

ABOUT YOU erzielte im ersten Quartal des Geschäftsjahres einen Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit von 26,0 Mio. EUR (Q1 2022/2023: -11,3 Mio. EUR). Diese positive Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus dem verbesserten EBITDA in Höhe von -2,8 Mio. EUR (Q1 2022/2023: -31,3 Mio. EUR). Darüber hinaus konnten die weiterhin erhöhten Lagerbestände im Vergleich zum 28. Februar 2023 leicht reduziert werden. Dieser Rückgang ist vor allem saisonal bedingt, aber auch Ergebnis des auf die aktuellen Nachfragebedingungen angepassten Warenzuflusses. Diese positiven Effekte überstiegen die Effekte der übrigen Bestandteile des Nettoumlaufvermögens.

Der Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit wird im Wesentlichen durch das CAPEX bestimmt und betrug im ersten Quartal des Geschäftsjahres -15,2 Mio. EUR (Q1 2022/2023: -13,1 Mio. EUR). Die Steigerung der Investitionen betrifft den Erwerb und die Aktivierung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen in Höhe von 9,2 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 8,4 Mio. EUR), überwiegend getrieben durch aktivierte Eigenleistungen im

Bereich Software und Infrastruktur. Die Auszahlungen für Ausleihungen und die dazugehörigen Zinserträge beliefen sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2023/2024 auf 5,9 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 4,7 Mio. EUR). Der Anstieg stammt im Wesentlichen aus Betriebsmittelkrediten für Beteiligungen an Influencer*innen-Brands und Inkubatoren. Der Free Cash-Flow betrug im Q1 2023/2024 folglich 10,8 Mio. EUR (Q1 2022/2023: -24,4 Mio. EUR).

Der Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit betrug im Q1 2023/2024 -12,0 Mio. EUR (Q1 2022/2023: -6,6 Mio. EUR) und beinhaltet 10,3 Mio. EUR für die Leasingzahlungen exklusive Zinsen (Q1 2023/2024: 6,0 Mio. EUR) sowie Zinszahlungen im Zusammenhang mit Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 1,2 Mio. EUR (Q1 2022/2023: 0,4 Mio. EUR).

Zum 31. Mai 2023 verfügte ABOUT YOU über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 203,7 Mio. EUR (31. Mai 2022: 465,2 Mio. EUR). ABOUT YOU war jederzeit im laufenden Geschäftsjahr in der Lage, seine Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

1.4 VERMÖGENSLAGE

1.4.1 VERKÜRZTE KONZERN-BILANZ

Die Vermögenslage des Konzerns wird in folgender verkürzter Bilanz dargestellt:

Verkürzte Konzern-Bilanz zum 31. Mai 2023

Aktiva

in Mio. EUR	31.05.2023	28.02.2023
Langfristige Vermögenswerte	303,8	300,9
Kurzfristige Vermögenswerte	886,7	880,5
Bilanzsumme	1.190,5	1.181,4

Passiva

in Mio. EUR	31.05.2023	28.02.2023
Eigenkapital	348,2	366,6
Langfristige Schulden	190,1	179,9
Kurzfristige Schulden	652,2	634,9
Bilanzsumme	1.190,5	1.181,4

Die langfristigen Vermögenswerte setzen sich vor allem aus immateriellen Vermögenswerten, Nutzungsrechten nach IFRS 16, Sachanlagen sowie sonstigen finanziellen Vermögenswerten zusammen. Die langfristigen Vermögenswerte sind auf Vorjahresniveau

und im Vergleich zum 28. Februar 2023 nur marginal um 2,9 Mio. EUR gestiegen. Die Nutzungsrechte sind um 5,7 Mio. EUR zurückgegangen während die immateriellen Vermögenswerte im gleichen Zeitraum um 3,9 Mio. EUR gestiegen sind, was überwiegend auf Investitionen in selbst entwickelte Software zurückzuführen ist. Zusätzlich ist in den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten ein Anstieg zu verzeichnen, der in erster Linie aus einer Erhöhung von Darlehen und Betriebsmittelkrediten für die nach der Equity-Methode einbezogenen Unternehmen sowie für Beteiligungen an Influencer*innen-Brands um 6,2 Mio. EUR resultiert.

Die kurzfristigen Vermögenswerte beinhalten im Wesentlichen Vorräte aus Handelswaren, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und gegen nahestehende Personen und Unternehmen sowie sonstige Forderungen, sonstige Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Die kurzfristigen Vermögenswerte befinden sich im Vergleich zum 28. Februar 2023 auf einem ähnlichen Niveau. Die auf 538,2 Mio. EUR zurückgegangenen Vorräte werden durch einen Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen und der sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte überkompensiert. Der Rückgang der Vorräte ist vor allem saisonal bedingt, aber auch Ergebnis des auf die aktuellen Nachfragebedingungen angepassten Warenzuflusses. Die Erhöhung der Forderungen ist stichtagsbedingt.

Das Eigenkapital reduzierte sich zum 31. Mai 2023 im Vergleich zum 28. Februar 2023 um 18,4 Mio. EUR. Die Reduzierung des Eigenkapitals stammt im Wesentlichen aus dem Periodenergebnis.

Die langfristigen Schulden beinhalten zum 31. Mai 2023 im Wesentlichen die Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen in Höhe von 166,8 Mio. EUR, welche gegenüber dem Vorjahr um 6,1 Mio. EUR gesunken sind. Darüber hinaus ergeben sich zum 31. Mai 2023 langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von 15,6 Mio. EUR, die im Wesentlichen aus Teil-Vorauszahlungen für langfristige SaaS-Projekte resultieren.

Die kurzfristigen Schulden setzen sich im Wesentlichen aus den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und gegenüber nahestehenden Personen und Unternehmen sowie sonstigen Verbindlichkeiten zusammen. Der Anstieg der kurzfristigen Schulden im Vergleich zum 28. Februar 2023 stammt vor allem aus einem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 24,5 Mio. EUR und ist durch Stichtageffekte begründet.

1.4.2 NETTOUMLAUFVERMÖGEN

Die Berechnung des Nettoumlaufvermögens ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

in Mio. EUR	31.05.2023	28.02.2023	31.05.2022
(+) Kurzfristige Vermögenswerte exkl. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	683,0	675,7	628,2
Vorräte	538,2	554,9	454,8
Forderungen aus Lieferung und Leistung sowie sonstigen Forderungen	54,0	40,7	84,7
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,0	0,0	0,0
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	90,8	80,1	88,6
(-) Kurzfristige Schulden	652,2	634,9	647,5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	431,1	406,6	449,3
Leasingverbindlichkeiten	47,3	45,2	22,7
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	103,9	103,1	120,5
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	68,6	78,2	54,7
Sonstige Rückstellungen	1,4	1,7	0,4
= Nettoumlaufvermögen	30,8	40,7	(19,4)

Das Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital) zum 31. Mai 2023 beträgt 30,8 Mio. EUR (28. Februar 2023: 40,7 Mio. EUR; 31. Mai 2022: -19,4 Mio. EUR). Die Entwicklung des Nettoumlaufvermögens im Vergleich zum 28. Februar 2023 in Höhe von -9,9 Mio. EUR ist getrieben vom größeren Aufbau der kurzfristigen Schulden in Q1 2023/2024 auf 652,2 Mio. EUR (28. Februar 2023: 634,9 Mio. EUR) gegenüber dem Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte exklusive der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Mai 2023 auf 683,0 Mio. EUR (28. Februar 2023: 675,7 Mio. EUR).

Die Vorräte konnten durch saisonale Effekte und aktive Warensteuerung verringert werden. Dem gegenüber standen gestiegene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen und ein Anstieg der sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte. Diese Anstiege resultieren aus Stichtageffekten. In Summe bleiben die kurzfristigen Vermögenswerte exkl. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente auf einem ähnlichen Niveau wie zum 28. Februar 2023. Der leichte Anstieg steht im Einklang mit der Umsatzentwicklung.

Wesentlicher Treiber des Anstiegs der kurzfristigen Schulden ist der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum 28. Februar 2023. Dieser Anstieg resultiert aus stichtagsbedingten Effekten. Die Leasingverbindlichkeiten und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten blieben auf einem konstanten Niveau, während die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten zurück gegangen sind. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Reduzierung stichtagsbedingter Umsatzsteuer-Verbindlichkeiten. Die sonstigen Rückstellungen blieben auf einem konstanten Niveau im Vergleich zum 28. Februar 2023.

1.5 PROGNOSE

Vor dem Hintergrund der Entwicklung im Q1 2023/2024 und der deutlichen Steigerung der Profitabilität bekräftigt der Konzern seine Prognose auf Ebene des bereinigten EBITDA im aktuellen Geschäftsjahr die Gewinnschwelle zu erreichen. Das Wachstum des Konzernumsatzes wird weiterhin in einer Spanne zwischen +1 bis +11% erwartet.

Hamburg, 12. Juli 2023

Der Vorstand

T. Müller
TAREK MÜLLER

H. Wiese
HANNES WIESE

S. Betz
SEBASTIAN BETZ

2

VERKÜRZTER
KONZERN-
ZWISCHEN-
ABSCHLUSS

2.1 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

vom 1. März 2023 bis zum 31. Mai 2023

in Mio. EUR	Q1 2023/2024	Q1 2022/2023
Umsatzerlöse	507,1	504,1
Materialaufwand	(302,2)	(286,6)
Personalaufwand	(29,9)	(24,4)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(187,8)	(232,9)
Sonstige betriebliche Erträge	0,9	0,7
Andere aktivierte Eigenleistungen	9,1	7,8
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	(2,8)	(31,3)
Abschreibungen	(17,5)	(11,6)
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	(20,2)	(43,0)
Ergebnis aus at-equity-Beteiligungen	(1,4)	0,0
Zinsergebnis	(1,2)	(0,3)
Sonstiges Finanzergebnis	(0,3)	(0,8)
Ergebnis vor Steuern (EBT)	(23,1)	(44,1)
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(0,7)	(0,3)
Periodenergebnis	(23,8)	(44,4)
Ergebnis je Aktie (EPS) – unverwässert [in EUR]	(0,14)	(0,26)
Ergebnis je Aktie (EPS) – verwässert [in EUR]	(0,14)	(0,26)

2.2 KONZERN-BILANZ

zum 31. Mai 2023

Aktiva

in Mio. EUR	31.05.2023	28.02.2023
Langfristige Vermögenswerte	303,8	300,9
Immaterielle Vermögenswerte	69,4	65,4
Nutzungsrechte	193,9	199,6
Sachanlagen	6,6	6,9
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	33,9	29,0
Kurzfristige Vermögenswerte	886,7	880,5
Vorräte	538,2	554,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	54,0	40,7
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,0	0,0
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	90,8	80,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	203,7	204,9
Bilanzsumme	1.190,5	1.181,4

Passiva

in Mio. EUR	31.05.2023	28.02.2023
Eigenkapital	348,2	366,6
Gezeichnetes Kapital	186,2	186,2
Kapitalrücklage	951,1	946,1
Bilanzverlust	(789,1)	(765,3)
Hedging Rücklage	0,0	(0,4)
Langfristige Schulden	190,1	179,9
Leasingverbindlichkeiten	166,8	172,9
Langfristige Verbindlichkeiten	15,6	0,0
Latente Steuerschulden	7,7	7,0
Kurzfristige Schulden	652,2	634,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	431,1	406,6
Leasingverbindlichkeiten	47,3	45,2
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	103,9	103,1
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	68,6	78,2
Sonstige Rückstellungen	1,4	1,7
Bilanzsumme	1.190,5	1.181,4

2.3 KONZERN-KAPITAL- FLUSSRECHNUNG

vom 1. März 2023 bis zum 31. Mai 2023

in Mio. EUR	Q1 2023/2024	Q1 2022/2023
Periodenergebnis	(23,8)	(44,4)
+ Abschreibungen	17,5	11,6
+ Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,7	0,3
+ Zinsergebnis	1,2	0,3
- Gezahlte Steuern	0,0	(0,0)
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte	16,7	(66,5)
-/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen	(13,3)	(8,8)
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	24,5	101,6
+/- Zunahme/Abnahme der sonstigen Aktiva/Passiva	(4,4)	(8,0)
+ Nicht zahlungswirksame Aufwendungen	7,0	2,5
= Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	26,0	(11,3)
- Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(9,2)	(8,4)
- Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmensanteilen	(0,0)	0,0
+/- Auszahlungen/Tilgungen für Ausleihungen und Zinserträge	(5,9)	(4,7)
= Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit	(15,2)	(13,1)
= Free Cash-Flow	10,8	(24,4)

in Mio. EUR	Q1 2023/2024	Q1 2022/2023
+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	0,0	0,0
+/- Zahlungen aus Leasingverträgen	(10,3)	(6,0)
- Gezahlte Zinsen	(1,7)	(0,6)
= Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit	(12,0)	(6,6)
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	204,9	496,2
+/- Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	(1,2)	(31,0)
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	203,7	465,2

3

WEITERE
INFORMATIONEN

3.1 GLOSSAR

1P

Im Rahmen des hybriden Geschäftsmodells; eigener Warenbestand inkl. Partner-Produkte, Eigenmarken und COOPs

3P

Teil des hybriden Geschäftsmodells; Fremdbestand von Markenpartnern, der im Rahmen von ABOUT YOUs Direktversand- und FbAY-Modell verwendet wird

ABOUT YOU COMMERCE

Handelsgeschäfte im ABOUT YOU Online-Store mit Endkund*innen über die Website und App, Zusammensetzung aus den Segmenten ABOUT YOU DACH und ABOUT YOU RoE

ABOUT YOU DACH

ABOUT YOU DACH; berichtspflichtiges Segment der Heimatregion von ABOUT YOU in Deutschland, Österreich und der Schweiz

ABOUT YOU ROE

ABOUT YOU Rest of Europe; berichtspflichtiges Segment der Märkte von ABOUT YOU außerhalb von DACH in Europa, umfasst alle wesentlichen Märkte in Kontinentaleuropa

AKTIVE KUND*INNEN

Kund*innen, die innerhalb der letzten zwölf Monate mindestens einen Kauf über ABOUT YOUs Apps und Websites getätigt haben

APM

Alternative performance measures; alternative Leistungsindikatoren ohne Anerkennung laut IFRS

BEREINIGTES EBITDA

EBITDA bereinigt um (i) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, (ii) Restrukturierungskosten und (iii) Einmaleffekte

CAGR

Compound annual growth rate; durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für jedes Jahr des relevanten Zeitraums

CAPEX

Capital expenditures; Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, in das Sachanlagevermögen, Auszahlungen für den Erwerb von Unternehmensanteilen, Auszahlungen und Tilgungen für Ausleihungen sowie Zinserträge

CEE

Central and Eastern Europe; Mittel- und Osteuropa

COOPs

Exklusive Marken und (limitierte) exklusive Kollektionen in enger Zusammenarbeit mit Influencer*innen, Prominenten und Marken

D2C

Direct-to-consumer; direkter Vertrieb an Endkund*innen und nicht über andere Einzel- oder Großhändler

DC

Distribution center; Vertriebszentrum

DURCHSCHNITTLICHE BESTELLMÄHFIGKEIT

Summe aller Bestellungen geteilt durch die Anzahl aktiver Kund*innen

DURCHSCHNITTLICHER BESTELLWERT

Wert aller an Kund*innen im Handelsgeschäft verkauften Waren inkl. Mehrwertsteuer nach Stornierungen und Rücksendungen geteilt durch die Anzahl der Bestellungen innerhalb der letzten zwölf Monate

EBIT

Ergebnis vor Zinsen und Steuern

EBITDA

Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen

EBITDA-MARGE

Verhältnis von EBITDA zu den Umsatzerlösen

ENABLING

360°-Services für Markenpartner, die E-Commerce-Operations und Marketing-Services-Dienstleistungen umfassen, Teil des Segments TME

EPS

Earnings per share; Ergebnis je Aktie

FBAY

Fulfillment by ABOUT YOU

FREE CASH-FLOW

Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit zuzüglich Cash-Flow aus Investitionstätigkeit (außer Investitionen in Termingelder und Zahlungsmittel, die einer Verfügungsbeschränkung unterliegen)

¹ Pew Research Center (2019) – Defining generations: Where Millennials end and Generation Z begins

GENERATIONEN Y UND Z

Generation Y bezieht sich auf die Geburtsjahrgänge zwischen 1981 und 1996 und Generation Z bezieht sich auf die Geburtsjahrgänge ab 1997¹

GESAMTREICHWEITE

Die gesamte Medienreichweite bezieht sich auf die Gesamtaufrufe von Posts, Reels und Stories für Instagram, Videoaufrufe für TikTok und Aufrufe von Facebook-Posts

GMV

Gross merchandise volume; Bruttowarenvolumen, Wert aller an Kund*innen durch ABOUT YOU verkauften Waren inkl. Mehrwertsteuer nach Stornierungen und Rücksendungen

LTM

Last twelve months; letzte zwölf Monate

MEDIA

Brand and Advertising Solutions von ABOUT YOU, die verschiedene Online- und Offline-Werbeformate für Partner umfassen, Teil des Segments TME

MINIMUM VIABLE PRODUCT

Minimal funktionsfähige erste Version eines neuen Produkts zur Markteinführung (nur mit Kernfunktionen ausgestattet, um mit minimalem Aufwand Kund*innen zu gewinnen und dann mehr über ihre Bedürfnisse herauszufinden)

MIO.

Million(en)

MITARBEITER*INNEN (ZUM BILANZSTICHTAG)

Festangestellte Mitarbeiter*innen auf Vollzeitkräfte umgerechnet (zum Bilanzstichtag)

MOBILE SESSIONS

Sessions (in %), die über ein mobiles Endgerät, z. B. ein Smartphone, erfolgen (innerhalb der letzten zwölf Monate, geteilt durch die Gesamtzahl der Sessions in dem betreffenden Zeitraum)

NETTOUMLAUFVERMÖGEN (NET WORKING CAPITAL)

Vorräte zuzüglich Forderungen (inkl. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Vermögenswerte) abzüglich der kurzfristigen Verbindlichkeiten (inkl. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen durch Retouren)

QOQ

Quarter-over-quarter; dieses Quartal im Vergleich zum letzten Quartal

SAAS

Software as a Service

SEU

Southern Europe; Südeuropa, d.h. Spanien, Frankreich, Italien, Griechenland und Portugal

SUMME ALLER BESTELLUNGEN

Anzahl der Bestellungen innerhalb der letzten zwölf Monate

TECH

E-Commerce-Technologielösungen von ABOUT YOU, die Dritten angeboten werden, Teil des Segments TME

THG-EMISSIONEN

Treibhausgas-Emissionen

TME

Tech, Media und Enabling; B2B-Segment von ABOUT YOU mit Tech, Media und Enabling als Umsatzströme

USER SESSIONS

Alle Sessions in allen Ländern, exkl. Sessions ohne Interaktion

USP

Unique selling proposition; Alleinstellungsmerkmal, eine Funktion oder ein wahrnehmbarer besonderer Vorteil eines Produkts oder einer Dienstleistung, durch das sich das Produkt bzw. die Dienstleistung von konkurrierenden Marken auf dem Markt abhebt

VJ

Vorjahr

YOY

Year-on-year; aktuelles Berichtsquartal im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal

3.2 FINANZKALENDER

10. Oktober 2023	H1 2023/2024 Halbjahresfinanzbericht
11. Januar 2024	Q3 2023/2024 Quartalsmitteilung
7. Mai 2024	Geschäftsbericht 2023/2024

3.3 IMPRESSUM, KONTAKT UND HAFTUNGSAUSSCHLUSS

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Dieser Bericht enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf der gegenwärtigen Sicht, auf Erwartungen und Annahmen des Vorstands von ABOUT YOU. Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Möglichkeiten von ABOUT YOU bezüglich einer Kontrolle oder präzisen Einschätzungen liegen, wie beispielsweise dem zukünftigen Marktumfeld und den wirtschaftlichen, gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, dem Verhalten der übrigen Marktteilnehmer, der erfolgreichen Integration von neu erworbenen Unternehmen und der Realisierung von erwarteten Synergieeffekten sowie von Maßnahmen staatlicher Stellen.

Sofern eine dieser oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. ABOUT YOU übernimmt

keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Bericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von ABOUT YOU weder beabsichtigt, noch übernimmt ABOUT YOU eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen, soweit keine gesetzliche Veröffentlichungspflicht dazu besteht.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem und anderen Berichten oder Mitteilungen nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

Dieser Bericht wird auch in englischer Sprache veröffentlicht. Bei Abweichungen geht die deutsche Fassung des Berichts der englischen Übersetzung vor.

IMPRESSUM

ABOUT YOU Holding SE

Domstraße 10
20095 Hamburg
Deutschland

Amtsgericht Hamburg
Handelsregisternr.: HRB 170972

Umsatzsteuer-ID: DE341641169
Steuernr.: 27/240/02458

Telefon: +49 40 638 569 – 0
E-Mail: info@aboutyou.de
<https://corporate.aboutyou.de/de/>

Der Vorstand

Sebastian Betz, Tarek Müller,
Hannes Wiese

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Sebastian Klauke

KONTAKT

Investor Relations

Frank Böhme
Head of Investor Relations &
Communications
Telefon: +49 40 638 569 – 359
E-Mail: ir@aboutyou.com

Design und Satz

IR-ONE AG & Co., Hamburg
www.ir-one.de

ABOUT YOU[®]

