



**Delivery Hero**

# HALBJAHRES- FINANZBERICHT

JANUAR – JUNI 2021

# DELIVERY HERO IM ÜBERBLICK

	H1 2021 (EUR MIO.)	H1 2020 (EUR MIO.)	VERÄNDERUNG
<b>KONZERN</b>			
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	1.224,6	519,1	135,9%
BRUTTOWARENWERT („GMV“) <sup>1</sup>	13.316,0	5.145,8	158,8%
UMSATZ DER SEGMENTE <sup>1, 2, 3</sup>	2.682,5	1.126,8	138,1%
ADJUSTED EBITDA <sup>1</sup>	-350,8	-319,8	
ADJ. EBITDA/GMV (%)	-2,6%	-6,2%	
<b>ASIA</b>			
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	747,6	266,5	180,5%
BRUTTOWARENWERT („GMV“)	7.875,4	2.214,6	255,6%
SEGMENTUMSATZ	1.166,9	481,5	142,3%
ADJUSTED EBITDA	-230,7	-229,2	
ADJ. EBITDA/GMV (%)	-2,9%	-10,3%	
<b>MENA</b>			
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	287,9	151,2	90,4%
BRUTTOWARENWERT („GMV“) <sup>1</sup>	3.155,0	1.778,9	77,4%
SEGMENTUMSATZ <sup>1</sup>	684,9	368,1	86,1%
ADJUSTED EBITDA	65,0	18,8	
ADJ. EBITDA/GMV (%)	2,1%	1,1%	
<b>EUROPE</b>			
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	96,8	56,0	72,9%
BRUTTOWARENWERT („GMV“)	1.401,1	740,8	89,1%
SEGMENTUMSATZ	285,9	133,6	114,0%
ADJUSTED EBITDA	1,0	-7,9	
ADJ. EBITDA/GMV (%)	0,1%	-1,1%	

	H1 2021 (EUR MIO.)	H1 2020 (EUR MIO.)	VERÄNDERUNG
<b>AMERICAS</b>			
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	92,3	45,3	103,8%
BRUTTOWARENWERT („GMV“) <sup>1</sup>	884,4	411,5	114,9%
SEGMENTUMSATZ <sup>1</sup>	226,9	95,0	138,8%
ADJUSTED EBITDA	-80,2	-79,1	
ADJ. EBITDA/GMV (%)	-9,1%	-19,2%	
<b>INTEGRATED VERTICALS</b>			
BESTELLUNGEN (MILLIONEN) <sup>4</sup>	36,2	6,9	425,1%
BRUTTOWARENWERT („GMV“) <sup>4</sup>	402,2	56,0	617,9%
SEGMENTUMSATZ	374,0	52,3	615,1%
ADJUSTED EBITDA	-105,8	-22,5	
ADJ. EBITDA/GMV (%)	-26,3%	-40,1%	

HINWEIS: DELIVERY HERO KOREA LLC („DHK“) IST TEIL DES SEGMENTS ASIA UND IST IN DER SEGMENT-PERFORMANCE 2020 ENTHALTEN, WIRD ABER SEIT JANUAR 2021 HIERVON AUSGENOMMEN. WOOWA IST SEIT ABSCHLUSS DER TRANS-AKTION AM 4. MÄRZ 2021 IM SEGMENT ASIA ENTHALTEN. DELIVERY HEROS GESCHÄFTE IN BOSNIEN-HERZEGOWINA, BULGARIEN, MONTENEGRO UND SERBIEN SIND BIS ZUM 17. JUNI 2021 IM SEGMENT EUROPE ENTHALTEN. RUMÄNIEN IST IN DER SEGMENT-PERFORMANCE VON EUROPE FÜR DIE ERSTEN SECHS MONATE DES JAHRES 2021 ENTHALTEN.

<sup>1</sup> UMSATZERLÖSE, ADJUSTED EBITDA, BRUTTOWARENWERT (GMV) SOWIE DIE ENTSPRECHENDEN WACHSTUMSZAHLEN IN DEN SEGMENTEN MENA UND AMERICAS WERDEN DURCH ANPASSUNGEN FÜR HYPERINFLATION BEEINFLUSST, DA ARGENTINIEN UND LIBANON GEM. IAS 29 ALS HYPERINFLATIONÄRE VOLKSWIRTSCHAFTEN QUALIFIZIERT WERDEN.

<sup>2</sup> GESAMTUMSATZ DER SEGMENTE IST DEFINIERT ALS UMSATZ VOR ABZUG VON GUTSCHEINAUFWENDUNGEN. SOMIT UNTERSCHIEDET SICH DER GESAMTUMSATZ DER SEGMENTE VON DER IM RESTLICHEN BERICHT ZU FINDENDEN DEFINITION DER UMSATZERLÖSE NACH IFRS.

<sup>3</sup> AUFGRUND VON KONSOLIDIERUNGSMASSNAHMEN INNERHALB DER SEGMENTE ENTSPRICHT DIE SUMME DER EINZELNEN SEGMENTUMSÄTZE NICHT DEM GESAMTUMSATZ DER SEGMENTE.

<sup>4</sup> BESTELLUNGEN UND GMV WERDEN IN DEN JEWEILIGEN PLATTFORMSEGMENTEN BILANZIERT UND NUR ZUR VERANSCHAULICHUNG IM SEGMENT INTEGRATED VERTICALS AUSGEWIESEN.

# KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT

A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS **SEITE 4**

B. WIRTSCHAFTSBERICHT **SEITE 4**

1. MARKT- UND BRANCHENUMFELD

2. GESCHÄFTSENTWICKLUNG

A. ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

B. GESCHÄFTSENTWICKLUNG NACH SEGMENTEN

C. FINANZLAGE

D. VERMÖGENSLAGE

C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT **SEITE 12**

D. AUSBLICK 2021 **SEITE 12**

## KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

### A. GRUNDLAGEN DES KONZERNES

Die im Geschäftsbericht 2020 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zu den Segmenten, zur Kontrolle, zum Steuerungssystem sowie zu Forschung und Entwicklung („F&E“) sind auch in den ersten sechs Monaten 2021 weiterhin zutreffend.

#### Management

Der Vorstand der Delivery Hero SE wurde von zwei auf drei Mitglieder erweitert. Mit Wirkung zum 3. Mai 2021 hat der Aufsichtsrat Pieter-Jan Vandepitte, Chief Operating Officer, zum dritten Vorstandsmitglied ernannt. Pieter-Jan übernimmt die Verantwortung für das operative Geschäft von Niklas und betreut zudem den Vertrieb, den Kundenservice sowie Business Intelligence. Niklas Östberg (CEO) und Emmanuel Thomassin (CFO) bleiben als Mitglieder des Vorstands bestehen.

#### Arbeitnehmer

Die Zahl der Mitarbeiter stieg zum 30. Juni 2021 auf 43.838 (31. Dezember 2020: 35.528), wobei 3.124 Mitarbeiter auf die Akquisition der Woowa Brothers Corp. zurückzuführen sind und der restliche Anstieg im Wesentlichen aus der Aufstockung des Personals im Bereich Vertrieb sowie dem zusätzlichen Personal für die neuen vertikalen Angebote resultiert.

### B. WIRTSCHAFTSBERICHT

#### 1. Markt- und Branchenumfeld

Nach Angaben des World Economic Outlook (Internationaler Währungsfonds, IWF, Juli 2021) wird das globale Wachstum 2021 bei 6% liegen und sich 2022 auf 4,9% abschwächen. Im Vergleich zum Ausblick vom April 2021 wurden die Aussichten für die Schwellen- und Entwicklungsländer für 2021 nach unten korrigiert, insbesondere für die asiatischen Schwellenländer. Dagegen wurde die Prognose für die Industrieländer nach oben korrigiert. Die Anpassung spiegelt sowohl die zusätzlichen finanzpolitischen Unterstützungsmaßnahmen in einigen großen

Volkswirtschaften, die erwartete und durch Impfkampagnen gestützte Erholung in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 als auch die weitere Anpassung der Wirtschaftsaktivitäten an eine derzeit eingeschränkte Mobilität wider. Der IWF weist darauf hin, dass diese Aussichten weiterhin großen Unsicherheiten unterliegen, die mit dem Verlauf der Pandemie, der Wirksamkeit politischer Unterstützungsmaßnahmen hin zu einer durch die Impfungen bedingten Normalisierung sowie auch der Entwicklung finanzieller Konditionen zusammenhängen.

Auch die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) rechnet für 2021 mit einer deutlichen Aufwärtskorrektur gegenüber der Prognose vom Dezember 2020 von 4,2%. Die OECD rechnet nun mit einem Wirtschaftswachstum von 5,8% in diesem Jahr. Die Einführung von Impfstoffen in vielen Industrieländern hat zu dieser Verbesserung beigetragen. Für das Jahr 2022 wird ein weltweites BIP-Wachstum von 4,4% erwartet – analog zur IWF-Prognose im April 2021, jedoch 0,5 Prozentpunkte unter der IWF-Einschätzung vom Juli 2021.<sup>1</sup>

Die wirtschaftlichen Verbesserungen im Jahr 2021 hängen weiterhin von einer Abschwächung der weltweiten Auswirkungen von COVID-19 sowie der Wirksamkeit der wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Länder ab. Eine positive Prognose setzt voraus, dass diese Maßnahmen zu einer Minimierung der Insolvenzen, der Arbeitsplatzverluste und der systemweiten finanziellen Belastungen führen.

Die folgende Beschreibung der Prognosen nach Regionen basiert auf dem Global Economic Prospects Report der Weltbank vom Juni 2021.<sup>2</sup>

Es ist zu beachten, dass sich die unten beschriebenen Regionen (definiert durch den Bericht der Weltbank) von den Länderkonstellationen der für die Finanzberichterstattung definierten Delivery-Hero-Segmente unterscheiden, aber als Indikator für die wirtschaftlichen Aussichten der Segmente dienen.

#### Asia

Es wird erwartet, dass das Wachstum in Südasien 2021 wieder auf 6,8% ansteigt. Die Aussichten der Region werden durch einen Aufschwung des privaten Konsums gestützt, auf den etwa die Hälfte des Gesamtwachstums entfallen dürfte. Trotz der anhaltenden Erholung wird das Wachstum im Jahr 2022 voraussichtlich 9% unter den Prognosen vor der Pandemie liegen.

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie haben auch die Länder außerhalb der Region Südasien (hier als Ostasien und Pazifik bezeichnet) getroffen. Vor allem aufgrund der Entwicklung in China wird das regionale Wachstum voraussichtlich auf 7,7% im Jahr 2021 ansteigen. Ohne China wird die Wirtschaft in den übrigen Regionen im Jahr 2021 voraussichtlich um 4,0% wachsen. Dies ist hauptsächlich auf den anhaltenden pandemiebedingten Gegenwind und eine verzögerte Erholung des weltweiten Tourismus und Reiseverkehrs zurückzuführen. Im Jahr 2022 wird sich das Wachstum in den übrigen Regionen voraussichtlich auf 5,0% beschleunigen, wenn die wirtschaftliche Erholung einsetzt.

#### MENA

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der MENA-Region (Mittlerer Osten und Nordafrika) wird 2021 voraussichtlich um 2,4% wachsen. Die Region dürfte von der jüngsten Erholung der Ölpreise, einer stärkeren Auslandsnachfrage sowie sich weniger negativ auf die Wirtschaftsleistung auswirkenden COVID-19-Ausbrüchen profitieren. Nach Einschätzung der Weltbank dürfte sich das Wachstum im Jahr 2022 weiter auf 3,5% erhöhen. Dennoch sind die Aussichten höchst unsicher und hängen vom Verlauf der Pandemie und der weiteren Verbreitung von Impfstoffen ab.

#### Europe

Für die Region Europa und Zentralasien wird ein Wirtschaftswachstum von 3,9% im Jahr 2021 prognostiziert. Dennoch bleiben die Aussichten schwierig, vor allem angesichts der anhaltenden Beeinträchtigungen durch die Pandemie in Verbindung mit einer strafferen Geldpolitik

<sup>1</sup> OECD, Economic Outlook, Mai 2021.

<sup>2</sup> Weltbank, Global Economic Prospects, Juni 2021.

sowie erhöhte politische Unsicherheit und geopolitische Spannungen.

Für 2022 wird ebenfalls lediglich ein Wachstum von 3,9% erwartet, da die Erholung der Binnennachfrage die anhaltende Belastung durch die Rücknahme der makroökonomischen Förderungspolitik ausgleicht.

### Americas

Das Wachstum in Lateinamerika und der Karibik wird für 2021 auf 5,2% geschätzt. Die kurzfristigen Aussichten für die Region gehen von moderaten Fortschritten bei der Einführung von Impfstoffen in den meisten Ländern, weniger strengen Mobilitätsbeschränkungen als 2020, positiven Effekten durch das starke Wachstum in den Industrieländern sowie fiskalischer Unterstützung in den USA aus. Für 2022 wird mit einem schwächeren Wachstum von 2,9% gerechnet.

Seit dem dritten Quartal 2018 wurden die Umsätze und Wachstumsraten des Segments Americas durch das Geschäft in Argentinien beeinflusst, das gemäß IAS 29 als Hochinflationland qualifiziert ist. Diese Einschätzung gilt auch für das erste Halbjahr 2021.

Seit dem vierten Quartal 2020 wird auch der Libanon gemäß IAS 29 als Hochinflationland eingestuft. Daher wurden die Umsätze und Wachstumsraten im MENA-Segment beeinträchtigt.

Kein anderes Land des operativen Geschäfts hat sich zum aktuellen Zeitpunkt als hyperinflationär qualifiziert.<sup>3</sup>

### Sektorenentwicklung

Delivery Hero ist geografisch breit aufgestellt mit Aktivitäten in mehreren attraktiven Märkten in Asien, MENA, Europa und Lateinamerika.

2020 war in vielerlei Hinsicht ein noch nie dagewesenes Jahr, dessen Auswirkungen bis in die erste Hälfte des Jahres 2021 hineinreichen. Die COVID-19-Pandemie hat noch

immer dramatische Auswirkungen auf das Leben der Menschen und die Gesellschaft. Eine der Folgen der entstandenen Situation war eine zunehmende Nutzung von Lieferdiensten in vielen Märkten. Für Delivery Hero waren die Auswirkungen der Pandemie vielfältig: Während sich in Teilen das bereits starke strukturelle Wachstum weiter beschleunigte, erlebten wir in einigen Ländern des MENA-Segments strikte Ausgangssperren, die sich negativ auf das Geschäft auswirkten. Auf der Seite unserer Geschäftspartner war die Akquisition neuer Partner – wie Restaurants und Geschäfte – höher als erwartet.

Der Wandel in unserer Branche ist allgegenwärtig. Was als Marktplatz begann, der Restaurants mit Kunden verbindet, hat sich in den letzten Jahren deutlich weiterentwickelt. Durch den Aufbau eigener Lieferkapazitäten war Delivery Hero in der Lage, auch die Restaurants mit Kunden zu verbinden, die keine eigenen Essenslieferdienste hatten. Dadurch haben wir nicht nur die Qualität unseres Services erhöht, indem wir mehr Kunden eine größere Auswahl an qualitativ hochwertigen Restaurants anbieten konnten, sondern wir haben auch unseren gesamten adressierbaren Markt (TAM) erweitert. Durch kontinuierliche Investitionen in Logistik und Technologie suchen wir stetig nach Möglichkeiten, die Effizienz unserer Abläufe, die Auslastung unseres Fahreretztes und die Qualität unseres Serviceangebots zu maximieren. In der ersten Hälfte des Jahres 2021 wurde dieser Schwerpunkt fortgesetzt.

Während die globale Lebensmittellieferindustrie schneller wuchs, als wir ursprünglich erwartet hatten, verursachte die Pandemie auch erheblichen Stress im Ökosystem, was uns letztlich aber noch näher an unsere Partner herabrachte. Wir haben weiterhin eine lange Liste von Maßnahmen ergriffen und so Geschäften geholfen, Kunden zu erreichen, auch wenn der Verzehr von Essen im Restaurant verboten war. Delivery Hero unterstützte auch Kampagnen, um die Kundenzahl der Restaurants zu steigern, verzichtete auf sogenannte Onboarding-Gebühren und optimierte den Abrechnungszyklus, um die Zahlungsfrequenz

weiter zu erhöhen. Dies sind nur einige Beispiele für Maßnahmen, die in vielen Märkten zur Unterstützung unserer Partner durchgeführt wurden.

Im ersten Halbjahr 2021 hat Delivery Hero auch die Investitionen in den Bereich Quick-Commerce weiter beschleunigt – insbesondere über die sogenannten Dmarts, von denen eine signifikante Anzahl im Jahr 2020 und in den ersten sechs Monaten dieses Jahres eröffnet wurde. Das Konzept der schnellen Letzte-Meile-Lieferdienste für Convenience- und Lebensmittel-Produkte ist weiterhin ein wichtiger strategischer Fokus für das Unternehmen, der von den umfangreichen Investitionen profitiert, die Delivery Hero in Logistik und Technologie für die Erste- und Letzte-Meile-Lieferung getätigt hat.

## 2. Geschäftsverlauf

### a) Ergebnisentwicklung

Während die globale Pandemie die Nachfrage nach Lieferdienstleistungen in allen Märkten weiter erhöht hat, wird das organische Wachstum durch Akquisitionen in der ersten Hälfte des Jahres 2021 ergänzt. Der Gesamtumsatz der Segmente<sup>4</sup> stieg im ersten Halbjahr 2021 verglichen zum ersten Halbjahr 2020 signifikant um 138,1% auf € 2.682,5 Mio. Das negative adjusted EBITDA<sup>5</sup> der Segmente (H1 2021: € 350,8 Mio., H1 2020: € 319,8 Mio.) erhöhte sich im Vergleich zur Vorjahresperiode durch kontinuierliche Investitionen in unser Dienstleistungsangebot, einschließlich weiterer Eröffnungen von Dmarts, in ein verbessertes Kundenerlebnis sowie in die Kundenbindung. Bestellungen und GMV erhöhten sich um 135,9% bzw. 158,8% auf 1.224,6 Mio. resp. € 13,3 Mrd. Folglich verbesserte sich die Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge von minus 6,2% im ersten Halbjahr 2020 auf minus 2,6% im ersten Halbjahr 2021.

### b) Unternehmenserwerbe

Am 13. Dezember 2019 schloss die Delivery Hero SE vertragliche Vereinbarungen über den Erwerb von rund 88% der Anteile an der südkoreanischen Woowa Brothers

<sup>3</sup> Unternehmensinformationen zum 30. Juni 2021.

<sup>4</sup> Gesamtumsatz der Segmente ist definiert als Umsatz vor Abzug von Gutscheinaufwendungen.

<sup>5</sup> Leistungsindikator, der nicht in den International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert ist. Das adjusted EBITDA ist das Ergebnis vor Ertragsteuern, Finanzergebnis, Abschreibungen und nicht operativen Ergebniseffekten. Die nicht

operativen Ergebniseffekte umfassen insbesondere (i) Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen, (ii) Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen und Finanzierungsrunden, (iii) Aufwendungen für Reorganisationsmaßnahmen und (iv) sonstige nicht operative Aufwendungen und Erträge, insbesondere das Ergebnis aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, das Ergebnis aus Erträgen

und Aufwendungen aus dem Verkauf und der Aufgabe von Tochterunternehmen, Wertberichtigungen auf sonstige Forderungen und einkommensunabhängige Steuern. Abschreibungen auf Nutzungsrechte nach IFRS 16 sind nicht im adjusted EBITDA enthalten.

Corp. („Woowa-Transaktion“) und beschloss eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage unter Ausschluss von Bezugsrechten. Am 2. Februar 2021 erhielt Delivery Hero die bedingte schriftliche behördliche Genehmigung der Korea Fair Trade Commission („KFTC“), welche an die Erfüllung struktureller Maßnahmen geknüpft ist. Die Transaktion wurde am 4. März 2021 erfolgreich abgeschlossen. Die Gegenleistung setzt sich aus einer Barkomponente in Höhe von € 1,6 Mrd. und 39,6 Mio. neu ausgegebenen Aktien an Delivery Hero, die zum Zeitpunkt des Abschlusses der Transaktion am 4. März 2021 mit einem Aktienkurs von € 103,35 bewertet wurden, zusammen, was einem Gesamtbetrag von € 5,7 Mrd. entspricht.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2021 erhöhte Delivery Hero seinen Anteil an der Glovo-Gruppe durch die Teilnahme an einer Finanzierungsrunde und investierte rund € 229 Mio., was zu einem aktualisierten Gesamtanteilsbesitz von 37,3% auf vollständig verwässerter Basis führte.

Darüber hinaus schlossen Delivery Hero und iFood im März 2021 eine Investitionsvereinbarung ab, um ihre Marktposition auf dem kolumbianischen Markt gemeinsam zu stärken. iFood brachte seine 100%ige Beteiligung an der kolumbianischen Come Ya S.A.S. in die kolumbianische Tochtergesellschaft von Delivery Hero, der Inversiones CMR S.A.S., als Sacheinlage ein. Sowohl iFood als auch Delivery Hero leisteten zusätzliche Bareinlagen, so dass iFood nun 51% und Delivery Hero 49% der Anteile halten. Delivery Hero bilanziert seine Beteiligung an dem Joint Venture nach der Equity-Methode.

### c) Sonstige Veräußerungen und Veräußerungsgruppen als zur Veräußerung gehalten

Im Dezember 2020 akzeptierte Delivery Hero die strukturellen Maßnahmen, die die koreanische Kommission für fairen Handel („KFTC“) als Bedingung für ihre Genehmigung der Woowa-Transaktion gestellt hatte. Demnach plant der Konzern, Delivery Hero Korea LLC und deren Tochtergesellschaften zu verkaufen. Die Veräußerung sollte ursprünglich bis zum 2. August 2021 abgeschlossen sein. Aufgrund der von der KFTC am 22. Juli 2021 gewährten Fristverlängerung um fünf Monate muss die Veräußerung nun spätestens am 2. Januar 2022 durchgeführt sein. Delivery Hero verhandelt derzeit über die Veräußerung.

Am 25. Mai 2021 schlossen Delivery Hero und Glovo einen Vertrag über die Übernahme von Delivery Heros Geschäften in Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Montenegro, Rumänien und Serbien durch Glovo zu einem Preis von € 170 Mio. ab. Bei der Transaktion handelt es sich um eine Kombination aus Asset- und Share-Deals, bei der Glovo die Geschäfte von Delivery Hero in Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Montenegro, Rumänien und Serbien übernimmt und bestimmte Vermögenswerte von Delivery Hero in Kroatien erwirbt. Am 17. Juni 2021 schloss der Konzern die Transaktion in Bezug auf die Share-Deals in Bulgarien, Serbien, Bosnien und Herzegowina und Montenegro sowie den Asset-Deal in Kroatien ab. Der Abschluss der Transaktion in Rumänien wird für das erste Quartal 2022 erwartet, vorbehaltlich der Erfüllung der aufschiebenden Bedingungen und der entsprechenden behördlichen Genehmigungen.

## 3. Wirtschaftslage

### a) Ertragslage des Konzerns

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020*	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
UMSATZERLÖSE	2.457,3	957,5	1.499,8	>100
UMSATZKOSTEN	-1.911,0	-790,3	-1.120,7	>100
<b>BRUTTOERGEBNIS VOM UMSATZ</b>	<b>546,3</b>	<b>167,2</b>	<b>379,1</b>	<b>&gt;100</b>
MARKETING-AUFWENDUNGEN	-561,7	-290,9	-270,9	93,1
IT-AUFWENDUNGEN	-120,1	-68,5	-51,6	75,3
VERWALTUNGS-AUFWENDUNGEN	-600,8	-272,3	-328,5	>100
SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE	103,8	22,1	81,7	>100
SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN	-21,0	-1,9	-19,2	>100
WERTMINDERUNGS-AUFWAND AUS FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGEN FORDERUNGEN	-7,9	-10,9	3,0	-27,5
<b>OPERATIVES ERGEBNIS</b>	<b>-661,4</b>	<b>-455,0</b>	<b>-206,4</b>	<b>45,4</b>

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020*	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
ZINSERGEBNIS	-51,0	-22,8	-28,2	>100
ÜBRIGES FINANZ-ERGEBNIS	-94,4	59,7	-154,0	>100
GEWINN- UND VERLUSTANTEILE AN UNTERNEHMEN, DIE NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERT WERDEN	-54,6	-46,3	-8,3	17,9
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>-861,4</b>	<b>-464,5</b>	<b>-397,0</b>	<b>85,5</b>
ERTRAGSTEUERN	-56,7	16,7	-73,5	>100
<b>KONZERNPERIODEN-ERGEBNIS</b>	<b>-918,1</b>	<b>-447,7</b>	<b>-470,4</b>	<b>&gt;100</b>

\* ANGEPASST

### Umsatzerlöse

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
<b>GESAMTUMSATZ DER SEGMENTE</b>	<b>2.682,5</b>	<b>1.126,8</b>	<b>1.555,7</b>	<b>&gt;100</b>
ÜBERLEITUNGSEFFEKTE	140,6	0,1	140,5	>100
GUTSCHEINE	-365,8	-169,3	-196,5	>100
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>2.457,3</b>	<b>957,5</b>	<b>1.499,8</b>	<b>&gt;100</b>

Der **Gesamtumsatz der Segmente** stieg um 138,1% von € 1.126,8 Mio. im ersten Halbjahr 2020 auf € 2.682,5 Mio. im ersten Halbjahr 2021. Delivery Hero Korea LLC („DHK“) ist Teil des Segments Asia und in der Performance des Segments für 2020 enthalten, aber seit Januar 2021 ausgeschlossen.

Der Gesamtumsatz der Segmente enthält Provisionserlöse, die mit € 1.391,9 Mio. (H1 2020: € 745,8 Mio.) vor Abzug von Gutscheinaufwendungen im ersten halben Jahr 2021 weiterhin den größten Umsatzbeitrag leisteten. Die Provisionserlöse aus eigenen Lieferdienstleistungen entsprechen 75,1% der gesamten Provisionserlöse vor Abzug von

Gutscheinaufwendungen (H1 2020: 68,6%) und stiegen um 104,4% von € 511,3 Mio. in H1 2020 auf € 1.045,1 Mio. in H1 2021. Der Anteil der Umsatzerlöse aus den bestellenden Personen gesondert in Rechnung gestellten Entgelten für Lieferleistungen (vor Abzug von Gutscheinaufwendungen) blieb mit 23,6% relativ konstant (H1 2020: 22,3%). Der Segmentumsatz aus Integrated Verticals vor Abzug von Gutscheinaufwendungen betrug € 332,4 Mio. (H1 2020: € 51,2 Mio.).

Der Anstieg der **Umsatzerlöse** im ersten Halbjahr 2021 um 156,6% auf € 2.457,3 Mio. ist allgemein auf das starke organische Wachstum in allen Segmenten sowie die Akquisition der Woowa-Gruppe zurückzuführen. Seit der Erstkonsolidierung im März 2021 trugen die Umsatzerlöse der Woowa-Gruppe € 411,4 Mio. (16,7%) zu den Umsatzerlösen des Konzerns bei. Woowa steuerte zudem wesentlich zum Wachstum der Bestellungen bei. Der kontinuierliche Ausbau der konzerneigenen Lieferdienste, begleitet von einem beschleunigten Roll-out der Integrated Verticals, wirkte sich ebenfalls positiv auf den Umsatz aus.

Von den Umsatzerlösen abgezogene Gutscheinaufwendungen stiegen von € 169,3 Mio. im ersten Halbjahr 2020 auf € 365,8 Mio. im ersten Halbjahr 2021. Das entspricht 13,6% des Gesamtumsatzes der Segmente (H1 2020: 15,0%). Die Höhe der Gutscheinaufwendungen im ersten Halbjahr 2021 wurde durch Investitionen in Kampagnen beeinflusst, die zur Unterstützung von Restaurants während der COVID-19-Restriktionen im Rahmen zusätzlicher Marketinginvestitionen, hauptsächlich im Segment Asia, initiiert wurden.

**Konzernergebnis**

Das **adjusted EBITDA der Segmente** stieg im ersten Halbjahr 2021 leicht auf minus € 350,8 Mio. (H1 2020: minus € 319,8 Mio.).

Dieser moderate Anstieg des adjusted EBITDA der Segmente ist hauptsächlich auf eine verbesserte Bruttomarge in allen Segmenten zurückzuführen (siehe Abschnitt B.3.b für eine detaillierte Darstellung der unterschiedlichen Entwicklung des adjusted EBITDA nach Segmenten). Da die Bestellungen und das GMV deutlich gestiegen sind, verbesserte sich die Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge von minus 6,2% im ersten Halbjahr 2020 auf minus 2,6% im ersten Halbjahr 2021.

Nachfolgend ist die Überleitung des adjusted EBITDA der Segmente auf das Ergebnis vor Ertragsteuern dargestellt:

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020*	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
<b>ADJUSTED EBITDA DER SEGMENTE</b>	<b>-350,8</b>	<b>-319,8</b>	<b>-31,0</b>	<b>9,7</b>
KONSOLIDIERUNGS- MASSNAHMEN	-6,6	-	-6,6	>100
MANAGEMENT- ANPASSUNGEN	-85,3	-35,4	-49,9	>100
AUFWENDUNGEN FÜR ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG	-131,7	-40,7	-91,0	>100
SONSTIGE ÜBER- LEITUNGSEFFEKTE	64,7	4,0	60,7	>100
ABSCHREIBUNGEN	-151,6	-63,1	-88,5	>100
ZINS- UND FINANZERGEBNIS	-200,0	-9,4	-190,6	>100
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>-861,4</b>	<b>-464,5</b>	<b>-396,9</b>	<b>85,5</b>

\*ANGEPASST

Die **Umsatzkosten** stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 141,8% auf € 1.911,0 Mio. (H1 2020: € 790,3 Mio.) als Folge der Erhöhung des Eigenbelieferungsanteils, zusätzlich geprägt durch den kontinuierlichen Roll-out der Integrated Verticals. Dieser Anstieg steht im Einklang mit dem Anstieg der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr (+156,6%). Der Anteil der Integrated-Verticals-bezogenen Umsatzkosten an den gesamten Umsatzkosten beträgt in H1 2021 16,8% (5,6% in H1 2020). Entsprechend dem Anstieg der Integrated-Verticals-bezogenen Umsatzkosten verringerte sich der Anteil der Lieferkosten auf 69,0% der gesamten Umsatzkosten im ersten Halbjahr 2021 (H1 2020: 80,1%). Die Lieferkosten setzen sich zusammen aus eigenen Lieferpersonalaufwendungen (€ 114,4 Mio., H1 2020: € 57,0 Mio.) sowie externen Fahrern und sonstigen betrieblichen Lieferkosten (€ 1.204,6 Mio., H1 2020: € 575,9 Mio.).

Die **Bruttoergebnismarge** lag im ersten Halbjahr 2021 bei 22,2% (H1 2020: 17,5%). Dies ist auf die Kombination der signifikanten Anstiege des Bruttoergebnisses vom Umsatz (+226,7%, H1 2021: € 546,3 Mio., H1 2020: € 167,2 Mio.) und der Umsatzerlöse zurückzuführen (+156,6%).

Die **Marketingaufwendungen** stiegen um 93,1% auf € 561,7 Mio. (H1 2020: € 290,9 Mio.) aufgrund höherer Investitionen, insbesondere im Segment Asia. Die Marketingaufwendungen beinhalten überwiegend Aufwendungen für Kundenakquisitionen in Höhe von € 242,1 Mio. (H1 2020: € 128,1 Mio.) und Aufwendungen im Zusammenhang mit Restaurantakquisitionen in Höhe von € 207,7 Mio. (H1 2020: € 104,7 Mio.). Das Verhältnis der Marketingaufwendungen zum GMV sank jedoch von 5,7% auf 4,2%.

Die **IT-Aufwendungen** stiegen auf € 120,1 Mio. (H1 2020: € 68,5 Mio.) und entfallen im Wesentlichen auf Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen in lokale Plattformen und zentrale Unterstützungsfunktionen. Mit 54,2% stellen Personalaufwendungen weiterhin den Großteil der IT-Aufwendungen dar (H1 2020: 74,3%). Die in den immateriellen Vermögenswerten aktivierten Entwicklungskosten beliefen sich im ersten Halbjahr 2021 auf € 20,5 Mio. (H1 2020: € 17,2 Mio.). Im Verhältnis zum GMV sanken die IT-Aufwendungen von 1,3% auf 0,9%.

Die **Verwaltungsaufwendungen** erhöhten sich um 120,7% auf € 600,8 Mio. (H1 2020: € 272,3 Mio.). Der Anstieg beruht im Wesentlichen auf gestiegenen Personalaufwendungen (H1 2021: € 187,9 Mio.; H1 2020: € 93,0 Mio.) aufgrund des Gesamtwachstums der Gruppe und einer kontinuierlichen Zunahme der Verwaltungsfunktionen im Zusammenhang mit dem Roll-out der Integrated Verticals und den damit verbundenen Compliance-Anforderungen. Weiterhin trugen die gestiegenen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung (Anstieg um € 91,0 Mio.) sowie höhere Abschreibungen (Anstieg um € 46,2 Mio.) zum Anstieg der Verwaltungsaufwendungen bei. Das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum GMV sank jedoch von 5,3% auf 4,5%.

Der **Nettozinsaufwand** stieg auf minus € 51,0 Mio. (H1 2020: minus € 22,8 Mio.) hauptsächlich aufgrund der Finanzierungskosten in Höhe von € 40,9 Mio. im Zusam-



menhang mit der Ausgabe der Wandelschuldverschreibungen im Jahr 2020 (siehe Abschnitt F.8. der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details).

Der Rückgang des **übrigen Finanzergebnisses** von € 59,7 Mio. im ersten Halbjahr 2020 auf minus € 94,4 Mio. im ersten Halbjahr 2021 ist in erster Linie auf Verluste aus der Neubewertung von erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten zurückzuführen. Diese Verluste resultieren aus Bewertungseffekten der Derivate im Zusammenhang mit den im Juli 2020 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen II (minus € 49,0 Mio., siehe Abschnitt F.8. der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details), der Bewertung der Anteile an Takeaway.com (minus € 41,9 Mio.), einem neuen Derivat im Zusammenhang mit der Gründung des Joint Ventures zwischen Delivery Hero und iFood in Kolumbien (minus € 27,2 Mio.) und der Zahlung der Deal Contingent Option (minus € 26,0 Mio.). Gewinne aus Fremdwährungstransaktionen in Höhe von € 37,6 Mio. (H1 2020: Verlust in Höhe von € 27,6 Mio.) mildern das Ergebnis.

Der Anstieg der laufenden **Ertragsteueraufwendungen** (H1 2021: € 36,9 Mio.; H1 2020: € 12,0 Mio.) ist im Wesentlichen getrieben durch den Anstieg des Ergebnisses vor Ertragsteuern bestimmter gewinnerzielender Unternehmen sowie den Zugang der Woowa-Gruppe in den Konzern. Latenter Steueraufwand in Höhe von € 19,8 Mio. resultiert aus der Einbuchung passiver latenter Steuern auf temporäre Differenzen, im Wesentlichen im Zusammenhang mit den Wandelschuldverschreibungen, der teilweise durch die Auflösung von passiven latenten Steuern, größtenteils aus der Woowa-Transaktion, kompensiert wurde.

### b) Entwicklung der Segmente

Die Überleitung des Gesamtumsatzes der Segmente auf den Konzernumsatz ist nachstehend zusammengefasst:

UMSATZ DER SEGMENTE				
EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
ASIA	1.166,9	481,5	685,4	>100
MENA	684,9	368,1	316,8	86,1
EUROPE	285,9	133,6	152,3	>100
AMERICAS	226,9	95,0	131,9	>100
INTEGRATED VERTICALS	374,0	52,3	321,7	>100
KONSOLIDIERUNGS-MASSNAHMEN INNERHALB DER SEGMENTE	-56,1	-3,7	-52,4	>100
<b>GESAMTUMSATZ DER SEGMENTE</b>	<b>2.682,5</b>	<b>1.126,8</b>	<b>1.555,7</b>	<b>&gt;100</b>
ÜBERLEITUNGS-EFFEKTE	140,6	0,1	140,5	>100
GUTSCHEINE	-365,8	-169,3	-196,5	>100
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>2.457,3</b>	<b>957,5</b>	<b>1.499,8</b>	<b>&gt;100</b>

Der Segmentumsatz im Segment Integrated Verticals enthält die Umsätze aus Bestellungen, bei denen die Gruppe als Prinzipal agiert. Intersegmentumsätze, die im Wesentlichen aus Provisionen an Plattform-Gesellschaften, in denen die Produkte der entsprechenden Integrated Verticals gelistet sind, resultieren, werden als Konsolidierungsmaßnahmen innerhalb der Segmente eliminiert. In H1 2021 beinhalten die Überleitungseffekte Umsatzerlöse der DHK.

Im Folgenden wird die Entwicklung unserer Segmente anhand der wichtigsten finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren erläutert.

Asia <sup>6</sup>				
EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	747,6	266,5	481,1	>100
BRUTTOWARENWERT („GMV“)	7.875,4	2.214,6	5.660,9	>100
SEGMENTUMSATZ	1.166,9	481,5	685,4	>100
ADJUSTED EBITDA	-230,7	-229,2	-1,5	0,7
ADJ. EBITDA/GMV (%)	-2,9%	-10,3%		
ANTEIL EIGENER LIEFERSERVICE (%)	57,7%	73,7%		

Im ersten Halbjahr 2021 stiegen der Umsatz des Segments Asia um 142,3%<sup>7</sup> und die Bestellungen um 180,6% an. Dies ist zum Teil auf den Beitrag der Woowa-Gruppe nach Aufnahme in das Segment Asia Anfang März 2021 nach Abschluss der Woowa-Transaktion zurückzuführen. Das positive Auftragswachstum in der Region ist auch auf gestiegene Warenkorbgrößen, einen Anstieg der Nicht-Provisionserlöse, der Investitionen in die Erschwinglichkeit, der Erweiterung der Auswahlmöglichkeiten einschließlich der Lieferung von On-Demand-Artikeln, der Abdeckung von Restaurants und der weiteren Einführung eigener Lieferdienste in der Region zurückzuführen. Die anhaltende COVID-19-Krise wirkt sich weiterhin positiv auf die Nachfrage nach Lieferdiensten aus und trug ebenfalls zu einem Anstieg der Bestellungen bei. Das starke Umsatzwachstum wurde sowohl durch Marktplatzprovisionserlöse von Woowa als auch durch das anhaltende Wachstum der Umsätze aus eigenen Lieferdienstleistungen in der Region angetrieben.

Das negative adjusted EBITDA erhöhte sich geringfügig von minus € 229,2 Mio.<sup>8</sup> in H1 2020 auf minus € 230,7 Mio. in H1 2021, hauptsächlich aufgrund von Einsparungen bei den Lieferkosten aufgrund besserer eigener Liefermechanismen sowie des positiven Adjusted-EBITDA-Beitrags von Woowa. Diese Einsparungen wurden teilweise durch Investitionen in Vertrieb und Marketing kompensiert. Die

<sup>6</sup> Die DHK ist Teil des Segments Asia und ist in der Segment-Performance 2020 enthalten, wird aber seit Januar 2021 hiervon ausgenommen.

<sup>7</sup> Wenn DHK im ersten Halbjahr 2020 ebenfalls nicht berücksichtigt worden wäre, hätte der Anstieg des Segmentumsatzes und der Bestellungen auf vergleichbarer Basis 225,4% bzw. 272,3% betragen.

<sup>8</sup> Wenn DHK im ersten Halbjahr 2020 ebenfalls nicht berücksichtigt worden wäre, wäre die Veränderung des adjusted EBITDA auf vergleichbarer Basis immer noch marginal.



Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge verbesserte sich deutlich auf minus 2,9% (H1 2020: minus 10,3%), was auf ein signifikantes Auftrags- und Umsatzwachstum im Vergleich zum Kostenanstieg zurückzuführen ist. Der Anteil der eigenen Lieferservices lag in H1 2021 bei 57,7%, was im Vergleich zu 73,7% in H1 2020 vor allem auf den Woowa-Marktplatzeffekt zurückzuführen ist.

### MENA

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	287,9	151,2	136,7	90,4
BRUTTOWARENWERT („GMV“)	3.155,0	1.778,9	1.376,1	77,4
SEGMENTUMSATZ	684,9	368,1	316,8	86,1
ADJUSTED EBITDA	65,0	18,8	46,2	>100
ADJ. EBITDA/GMV (%)	2,1%	1,1%		
ANTEIL EIGENER LIEFERSERVICE (%)	43,8%	38,0%		

Aufgrund der weiteren Lockerungen der im Zusammenhang mit COVID-19 erlassenen Restriktionen und Lockdowns im Segment MENA beschleunigte sich die Erholung und der Segmentumsatz erhöhte sich, begleitet von einem deutlichen Anstieg der Bestellungen, um 86,1%. Umsätze aus eigenen Lieferdienstleistungen, inklusive der gesondert in Rechnung gestellten Liefergebühren, stiegen im ersten Halbjahr 2021 um 85,1% auf € 456,9 Mio. (H1 2020: € 246,8 Mio.). Der Anstieg ist das Ergebnis eines höheren Anteils eigener Lieferservices im ersten Halbjahr 2021. Neben dem allgemeinen organischen Wachstum und dem kontinuierlichen Ausbau eigener Lieferdienste trugen die Akquisition von InstaShop am 14. August 2020 sowie der Anstieg der Nicht-Provisionserlöse zum Anstieg von Bestellungen und Segmentumsatz bei. Die Aufwertung des Euro gegenüber wichtigen Währungen in der Region, wie der türkischen Lira, dämpften den Anstieg des Segmentumsatzes.

Das adjusted EBITDA im Segment MENA stieg im ersten Halbjahr 2021, verglichen zum ersten Halbjahr 2020, wesentlich an. Die Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge verbesserte

sich auf 2,1% (H1 2020: 1,1%). Die Ursache für den überproportionalen Anstieg des adjusted EBITDA verglichen zum Segmentumsatz liegt im Rückgang bestimmter konzernbezogener Kosten als Ergebnis der Zusammenlegung des Carriage-Geschäfts mit Talabat im Verlauf des ersten Halbjahres 2020.

### Europe

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	96,8	56,0	40,8	72,9
BRUTTOWARENWERT („GMV“)	1.401,1	740,8	660,3	89,1
SEGMENTUMSATZ	285,9	133,6	152,3	>100
ADJUSTED EBITDA	1,0	-7,9	8,8	>100
ADJ. EBITDA/GMV (%)	0,1%	-1,1%		
ANTEIL EIGENER LIEFERSERVICE (%)	32,4%	23,0%		

Die Umsätze aus eigenen Lieferdiensten, inklusive separat berechneter Liefergebühren, stiegen in H1 2021 um 151,0% auf € 158,6 Mio. (H1 2020: € 63,2 Mio.). Der Anstieg ist geprägt durch den kontinuierlichen Roll-out eigener Lieferdienste in der Region. Die Plattform-Provisionserlöse erhöhten sich ebenfalls und stiegen im Vergleich zu H1 2020 um 56,9%. Das adjusted EBITDA vom Segment Europe war in den ersten sechs Monaten erstmals positiv, was insbesondere auf den stärkeren Anstieg der Umsatzerlöse verglichen zum Anstieg der Umsatzkosten zurückzuführen ist. Ein Anstieg der Anzahl der Bestellungen bei gleichzeitiger Steigerung der durchschnittlichen Warenkorbgröße in Kombination mit stabilen Provisionssätzen trug zum Anstieg des Umsatzes bei. Die Ergebnisse aus den Geschäftsaktivitäten in Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Montenegro und Serbien sind bis zum Abschluss der Veräußerung am 17. Juni 2021 enthalten. Rumänien ist aufgrund der ausstehenden behördlichen Genehmigung für die Veräußerung für den gesamten sechsmonatigen Zeitraum enthalten.

### Americas

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	92,3	45,3	47,0	>100
BRUTTOWARENWERT („GMV“)	884,4	411,5	472,9	>100
SEGMENTUMSATZ	226,9	95,0	131,9	>100
ADJUSTED EBITDA	-80,2	-79,1	-1,1	1,4
ADJ. EBITDA/GMV (%)	-9,1%	-19,2%		
ANTEIL EIGENER LIEFERSERVICE (%)	84,9%	67,3%		

Das Segment Americas hat im ersten Halbjahr 2021 erhebliche Fortschritte gemacht und sowohl bei den Bestellungen als auch beim Umsatz ein starkes Wachstum gegenüber dem Vorjahr erzielt. Die Anzahl der Bestellungen ist um 103,8% und der Segmentumsatz um 138,8% gestiegen. Der Anstieg an Bestellungen ist primär auf den Gewinn neuer Kunden, Investitionen in die Preisgestaltung, die Ausweitung des Verkaufs von On-Demand-Artikeln und den kontinuierlichen Ausbau der eigenen Lieferdienstleistungen zurückzuführen. Das Umsatzwachstum wurde durch die Verbesserung unserer Provisionserlöse und den Anstieg anderer Erlösarten positiv beeinflusst.

Das negative adjusted EBITDA blieb stabil, was zu einem erheblichen Anstieg der Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge infolge von Skalierungseffekten führte.

Der Erwerb des Lateinamerikageschäfts von Glovo am 1. Oktober 2020 ergänzt das Umsatzwachstum mit € 16,0 Mio., den Anstieg der Bestellungen mit 5,3 Mio. und den Anstieg des GMV mit € 54,0 Mio. im ersten Halbjahr 2021. Als Folge der Vereinbarung von DH und iFood zur gemeinsamen Stärkung ihrer Marktposition auf dem kolumbianischen Markt am 26. März 2021 ist das kolumbianische Geschäft nicht mehr im Segment Americas enthalten, sondern wird nach der Equity-Methode bilanziert.

## Integrated Verticals

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
BESTELLUNGEN (MILLIONEN)	36,2	6,9	29,3	>100
BRUTTOWARENWERT („GMV“)	402,2	56,0	346,2	>100
SEGMENTUMSATZ	374,0	52,3	321,7	>100
ADJUSTED EBITDA	-105,8	-22,5	-83,4	>100
ADJ. EBITDA/GMV (%)	-26,3%	-40,1%		
ANTEIL EIGENER LIEFERSERVICE (%)	100,0%	100,0%		

Integrated Verticals umfasst Geschäftstätigkeiten, bei denen Delivery Hero beim Verkauf von On-Demand-Artikeln als Prinzipal agiert. Dementsprechend wird der Umsatz auf Basis des Bruttowarenwerts (GMV) ausgewiesen. Die Geschäftsaktivitäten bestehen hauptsächlich aus dem Betrieb eigener Lagerhäuser („Dmarts“), von denen aus die Waren innerhalb kürzester Zeit an den Kunden geliefert werden. Dmarts werden derzeit in allen Segmenten mit insgesamt 704 Warenhäusern in 38 Ländern betrieben. In wesentlich geringerem Umfang tragen auch die von Delivery Hero betriebenen Küchen zum Umsatz in diesem Segment bei. Die Geschäftstätigkeit in diesem Segment befindet sich noch in den Anfängen. Im ersten Halbjahr 2021 beliefen sich die Umsätze des Segments Integrated Verticals auf € 374,0 Mio. (H1 2020: € 52,3 Mio.), die durch 36,2 Mio. Bestellungen (H1 2020: 6,9 Mio.), hauptsächlich von Dmarts, generiert wurden.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Bestellungen und GMV werden sowohl in den Plattform-Segmenten als auch im Segment Integrated Verticals dargestellt und auf Konzernebene konsolidiert.

## c) Finanzlage

Die Entwicklung der Finanzlage des Konzerns im ersten Halbjahr 2021 ist in der nachfolgenden verkürzten Kapitalflussrechnung dargestellt:

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020
FINANZMITTELBESTAND AM 1. JANUAR <sup>1</sup>	2.977,1	699,4
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	-354,9	-232,0
CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-1.790,5	-176,4
CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	1.184,5	2.300,7
WECHSELKURSBEDINGTE WERTÄNDERUNGEN DES FINANZMITTELBESTANDES	12,2	-12,3
<b>FINANZMITTELBESTAND AM 30. JUNI<sup>2</sup></b>	<b>2.028,5</b>	<b>2.579,4</b>

<sup>1</sup> BEINHÄLTET ZUM 1. JANUAR 2021 € 54,9 MIO. ZAHLUNGSMITTEL, DIE ZU EINER ALS ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTEN VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN.

<sup>2</sup> BEINHÄLTET ZUM 30. JUNI 2021 € 27,2 MIO. ZAHLUNGSMITTEL, DIE ZU EINER ALS ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTEN VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN.

Die Liquiditätslage der Gruppe hat sich im ersten Halbjahr 2021 verschlechtert. Negative Mittelabflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit sowie Investitionstätigkeit wurden teilweise durch Mittelzuflüsse aus Finanzierungstätigkeit ausgeglichen.

Im Einklang mit der Entwicklung des adjusted EBITDA des Konzerns stieg der negative Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit im ersten Halbjahr 2021 auf minus € 354,9 Mio. (H1 2020: minus € 232,0 Mio.).

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit beinhaltet im Wesentlichen den Kaufpreis für den Erwerb der Woowa-Gruppe (€ 1.219,0 Mio.), Investitionen in kurzfristige liquide Finanzanlagen (€ 269,1 Mio.), Investitionen in Sachanlagen (€ 95,9 Mio.) und immaterielle Vermögenswerte (€ 31,6 Mio.) sowie Investitionen in Glovo (rund € 229 Mio.). Die Mittelzuflüsse beziehen sich hauptsächlich auf die Veräußerung des Balkan-Geschäfts an Glovo

und die Entkonsolidierung des kolumbianischen Geschäfts (€ 60,4 Mio. abzüglich der veräußerten Zahlungsmittel). Im ersten Halbjahr 2020 war der Cashflow aus Investitionstätigkeit durch Investitionen in Sachanlagen (€ 58,8 Mio.), immaterielle Vermögenswerte (€ 19,7 Mio.), Investitionen in Glovo (€ 84,7 Mio.) und die Akquisition der Honest Food-Gruppe (€ 8,8 Mio.) geprägt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit resultiert aus der Ausgabe neuer Aktien (€ 1.242,7 Mio.), dessen Effekt durch die Zahlung von Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 (€ 54,1 Mio.) leicht ausgeglichen wurde. Im ersten Halbjahr 2020 resultierte der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit hauptsächlich aus der Platzierung von Wandelanleihen (€ 1.741,1 Mio.), Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital im Zusammenhang mit der Woowa-Transaktion (€ 569,1 Mio.) und der Ausübung von Aktienoptionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (€ 18,7 Mio.).

**d) Vermögenslage**

Zum 30. Juni 2021 setzt sich die Bilanz des Konzerns wie folgt zusammen:

EUR MIO.	<b>30.06.2021</b>	%	31.12.2020*	%	VERÄNDERUNG
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	9.490,3	76,9	2.427,7	42,1	7.062,6
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	2.858,8	23,1	3.339,0	57,9	-480,2
<b>SUMME</b>	<b>12.349,2</b>	<b>100,0</b>	<b>5.766,7</b>	<b>100,0</b>	<b>6.582,5</b>

\*ANGEPASST

EUR MIO.	<b>30.06.2021</b>	%	31.12.2020*	%	VERÄNDERUNG
EIGENKAPITAL	6.002,1	48,6	1.160,8	20,1	4.841,3
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	4.608,0	37,3	3.607,0	62,5	1.001,0
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	1.739,1	14,1	998,9	17,3	740,2
<b>SUMME</b>	<b>12.349,2</b>	<b>100,0</b>	<b>5.766,7</b>	<b>100,0</b>	<b>6.582,5</b>

\*ANGEPASST

Die Gesamtaktiva des Konzerns erhöhten sich zum 30. Juni 2021 um 114,2% verglichen zum 31. Dezember 2020.

Der Anstieg der langfristigen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus neu erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerten, insbesondere aus der Akquisition der Woowa-Gruppe (€ 4,8 Mrd.) (siehe Abschnitt D der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details). Die Sachanlagen stiegen im Einklang mit dem organischen Wachstum der Gruppe sowie als Folge der Woowa-Transaktion. Langfristige finanzielle Vermögenswerte umfassen hauptsächlich gegebene Kautionen im Zusammenhang mit den Leasingverträgen der Gruppe. Der Anstieg bei den sonstigen langfristigen Vermögenswerten bezieht sich auf Anteile an Delivery Hero, die im Zusammenhang mit der Woowa-Transaktion ausgegeben wurden und derzeit auf einem Treuhandkonto gehalten werden (siehe Abschnitt F.3. der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details). Die nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen erhöhten sich signifikant, da Delivery Hero seine Anteile an Glovoapp23 S.L. weiter aufgestockt hat (siehe Abschnitt F.4. der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details). Der Anstieg wurde teilweise durch Währungseffekte im Zusammenhang mit der Aufwertung des Euro gegenüber einigen Währungen wie der türkischen Lira und dem argentinischen Peso gedämpft.

Der Netto-Rückgang der kurzfristigen Vermögenswerte ist hauptsächlich auf die Verringerung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um € 921,0 Mio. zurückzuführen. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen stiegen im Wesentlichen als Ergebnis der Ausweitung der Geschäftstätigkeiten sowie kurzfristiger Investitionen in Anteile an Deliveroo plc. Die in einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe enthaltenen Vermögenswerte belaufen sich auf € 106,8 Mio. und beziehen sich auf die Veräußerung der DHK im Rahmen der Woowa-Transaktion sowie den Verkauf des Rumänien-Geschäfts als Teil der Veräußerung des Balkan-Geschäfts.

Im ersten Halbjahr 2021 erhöhte sich das Eigenkapital des Konzerns um € 4,8 Mrd., im Wesentlichen als Folge von Kapitalerhöhungen. Letztere beziehen sich überwiegend auf die Woowa-Transaktion, welche zu einer Ausgabe neuer Aktien in Höhe von 39,6 Mio. geführt hat. Im Januar 2021 erhöhte der Konzern seine Kapitalrücklage durch die Ausgabe von 9,4 Mio. neuen Anteilen und gliederte zudem im Februar 2021 einen Teil des Derivats, das sich auf die Wandelschuldverschreibungen II bezieht, in das Eigenkapital um (siehe Abschnitt F.8. der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details).

Zum 30. Juni 2021 erhöhten sich die langfristigen Verbindlichkeiten verglichen zum 31. Dezember 2020 signifikant

um 27,8%. Dieser Netto-Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Ansatz einer Verbindlichkeit zur Übertragung von Anteilen an Delivery Hero, die in Verbindung mit der Woowa-Transaktion ausgegeben wurden und derzeit auf einem Treuhandkonto gehalten werden (siehe Abschnitt F.3. der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details). Dies kompensiert den Rückgang der langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten, der auf die derivativen Finanzinstrumente zurückzuführen ist. Deren Rückgang ist im Wesentlichen bedingt durch die Wandelschuldverschreibungen II, die als Folge des Auslaufens der Barausgleichsoption im Februar 2021 teilweise in das Eigenkapital umgliedert wurden (siehe Abschnitt F.8. der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details).

Der Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten während der Berichtsperiode lässt sich hauptsächlich durch das organische Wachstum des Konzerns sowie die Woowa-Transaktion erklären. Zum 30. Juni 2021 beinhalten die kurzfristigen Verbindlichkeiten im Wesentlichen Restaurantverbindlichkeiten (€ 511,0 Mio.), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (€ 168,2 Mio.), Fahrerverbindlichkeiten (€ 55,3 Mio.), Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen (€ 203,0 Mio.), Leasingverbindlichkeiten (€ 72,9 Mio.), Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern (€ 66,0 Mio.) sowie Verbindlichkeiten aus Steuern

und Abgaben (€ 114,5 Mio.). Die in einer als zur Veräußerung gehalten eingestufteten Veräußerungsgruppe enthaltenen Verbindlichkeiten belaufen sich auf € 86,5 Mio.

## C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Obwohl sich das Chancen- und Risikoprofil von Delivery Hero im ersten Halbjahr des Jahres 2021 im Vergleich zum Geschäftsbericht 2020 geändert hat, bestehen weiterhin keine Einzelrisiken, die die Unternehmensfortführung der Delivery Hero Gruppe gefährden könnten.

Im Rahmen der Integration der Woowa-Gruppe in Delivery Hero wurde eine Erstanalyse der Risiken und Chancen durchgeführt. Unsere Erstanalyse ergab keine wesentlichen Veränderungen des Chancen- und Risikoprofils von Delivery Hero.

Nachfolgend werden die Änderungen am Chancen- und Risikoprofil von Delivery Hero dargestellt.

### 1. Risiken

#### COVID-19

Während dieses ersten Halbjahres wurde das Infektionsgeschehen im Allgemeinen durch die Maßnahmen der lokalen Behörden überwacht.<sup>10</sup> Dies umfasst insbesondere Impfkampagnen in vielen Ländern, in denen wir tätig sind. Folglich konnten wir in einigen dieser Länder eine Lockerung der Maßnahmen beobachten. Durch die Ausbreitung von neuen Varianten der Krankheit, mit einer höheren Ansteckungsrate, besteht die Möglichkeit, dass einige Regierungen (erneut) restriktive Maßnahmen ergreifen, die den Betrieb von Restaurants und die Wahlmöglichkeiten der Menschen in Bezug auf Essenoptionen einschränken.

In Anbetracht der ergriffenen Maßnahmen der Regierungen und der Ungewissheit über die Verbreitung neuer Varianten stufen wir das Risiko strengerer Restriktionen für Restaurants, die ihren Betrieb über unsere Plattformen negativ beeinflussen, von mittel auf gering ab. Die Erleichterung der restriktiven Maßnahmen durch die Regierungen könnte jedoch zu einer Änderung des Verhaltens unserer

Nutzer führen, die sich möglicherweise für mehr Mahlzeiten außerhalb des Hauses entscheiden, was zu einem Rückgang unserer Auftragszahlen führen würde. Wir stufen dieses Risiko ebenfalls von mittel auf gering ab.

Zwar fiel die Prognose für das weltweite Wirtschaftswachstum vom Internationalen Währungsfonds (IWF) positiver als in der Vergangenheit aus, jedoch ist die Prognose mit einer hohen Ungewissheit über die volkswirtschaftlichen Konsequenzen der COVID-19-Pandemie behaftet.<sup>11</sup> Demzufolge stufen wir das Risiko einer ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Situation und der damit verbundenen Auswirkungen auf das verfügbare Einkommen und Verhalten der Kunden sowie möglicher negativer Auswirkungen auf den Betrieb von Restaurants weiterhin als mittelhoch ein.

#### Wettbewerb

In Bezug auf den Wettbewerb und die Wettbewerber im Allgemeinen haben wir eine moderate Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeiten beobachtet. Darüber hinaus schließen sowohl neue als auch bereits bekannte Wettbewerber hohe Finanzierungsrunden ab und/oder planen Börsengänge. Dies könnte das zukünftige Verhalten der Wettbewerber beeinflussen, indem sie ihre Marketingausgaben steigern, um ihre Marktanteile zu erhöhen, und/oder in neue Länder expandieren, in denen wir tätig sind. Dennoch schätzen wir unter Berücksichtigung des aktuellen Marktgeschehens das Risiko weiterhin als hoch ein.

#### Finanzierung der DH Gruppe

Aufgrund der geografischen Expansion sowie der anhaltenden Investitionen in bestehende Märkte und neue Geschäftsmodelle prüft und nutzt Delivery Hero externe Finanzierungsquellen. Da die meisten operativen Geschäftseinheiten noch nicht profitabel sind, ist das Wachstum der Delivery Hero Gruppe abhängig von der Inanspruchnahme der Kapitalmärkte. Zugang zu Kapitalmärkten sowie Finanzierungsbedingungen werden durch externe Faktoren beeinflusst, welche die geplanten Investitionen sowie die Umsetzung der ambitionierten Wachstumszielen erschweren können. In Anbetracht des derzeitigen Kapitalmarktumfelds schätzen wir das Risiko als mittelhoch ein.

## 2. Chancen

#### Expansion

In Anbetracht unserer langjährigen Erfahrung in der Branche und der frühzeitigen Einbeziehung von Dmarts und Küchen in unserem Dienstleistungsportfolio (Lieferservice, Partnerschaften mit globalen Einzelhändlern etc.) sehen wir Expansionsmöglichkeiten nicht nur in neue Städte, sondern auch in neue Länder, verbunden mit einer Erweiterung des Dienstleistungsangebots für die Anwender.

#### Wettbewerb

Die Existenz von Wettbewerbern, die ihre Aktivitäten mit Schwerpunkt auf dem Dmarts-Segment in einigen der Märkte, in denen wir tätig sind, ausgeweitet haben, wird in gewissem Maße als vorteilhaft angesehen, da dies das Kundenbewusstsein für das Produkt erhöht.

Darüber hinaus sollte die Existenz von Wettbewerb auch als eine zusätzliche Komponente in unserem Innovationsprozess betrachtet werden. Gleichzeitig lernen wir aus nicht optimalen Entscheidungen und tragen so zu unserem nachhaltigen Wachstum bei.

#### Technologie

Über das Angebot neuer Produkte und Dienstleistungen hinaus, möchte Delivery Hero neue Technologien nutzen, um die Effizienz von Abläufen zu steigern und der ständig wachsenden Nachfrage nach Hauszustellungen sowie anspruchsvolleren und informierteren Kunden gerecht zu werden. Dies lässt sich am Beispiel unseres selbstentwickelten autonomen Roboters beobachten, der bereits in Schweden getestet wird.

## D. AUSBLICK 2021

Für 2021 erwarten wir weiterhin einen signifikanten Anstieg des Gesamtumsatzes der Segmente auf mehr als € 6,1 Mrd.<sup>12</sup> Dieses Wachstum sollte durch einen signifikanten Anstieg der Bestellungen und des GMV im Vergleich zu 2020 getrieben sein. Für das GMV erwarten wir, ein Niveau von mindestens € 32,0 Mrd.<sup>12</sup> erreichen zu können. Sowohl eine weitere starke organische Entwicklung als auch die Konsolidierung der Woowa-

<sup>10</sup> WHO (COVID-19) Dashboard 2021.

<sup>11</sup> IWF World Economic Outlook April 2021.

<sup>12</sup> DHK ist ab dem 1. Januar 2021 von der Prognose 2021 ausgeschlossen. Woowa ist seit Abschluss der Transaktion am 4. März 2021 enthalten.

Gruppe ab dem 4. März 2021 tragen zu diesen positiven Wachstumsaussichten für 2021 bei.

Das negative adjusted EBITDA der Segmente<sup>12</sup> von Delivery Hero wird voraussichtlich höher sein als im Jahr 2020 (minus € 567,7 Mio.). Begründet ist diese revidierte Erwartung für das adjusted EBITDA der Segment in 2021 verglichen mit der im Geschäftsbericht 2020 publizierten Prognose mit Investitionsmöglichkeiten, von denen wir erwarten, dass sie in den kommenden Monaten und Jahren zu zusätzlichem Wachstum beitragen werden.

Für 2021 erwarten wir weiterhin eine Verbesserung der Effizienz im Vergleich zu 2020, gemessen an der Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge<sup>12</sup> für die Gruppe.

Aufgrund der Tatsache, dass Delivery Hero in einer relativ jungen und sich noch schnell entwickelnden Branche tätig ist, sowie der bedeutenden Akquisition der Woowa-Gruppe im März 2021 und der damit verbundenen Investitionen, unterliegt die Prognose der Ergebnisentwicklung einer erheblichen Unsicherheit.

Die Annahmen über die wirtschaftliche Entwicklung von Markt und Branche basieren auf Einschätzungen, die die Delivery Hero-Gruppe nach den vorliegenden Informationen aktuell als realistisch betrachtet. Diese Einschätzungen sind jedoch mit Unsicherheiten behaftet und bergen das unvermeidbare Risiko, dass die prognostizierten Entwicklungen weder in ihrer Tendenz noch ihrem Ausmaß nach tatsächlich eintreten werden. Die Prognose basiert auf der zum Aufstellungszeitpunkt bekannten Konzernzusammensetzung im Prognosezeitraum.

# HALBJAHRESABSCHLUSS

JANUAR – JUNI 2021

## HALBJAHRESABSCHLUSS

KONZERNBILANZ SEITE 15  
KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG SEITE 16  
KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SEITE 17  
KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG SEITE 19

## AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS SEITE 20

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS SEITE 20  
B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE SEITE 20  
C. GESCHÄFTSSEGMENTE SEITE 20  
D. UNTERNEHMENSERWERBE SEITE 21  
E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG SEITE 23  
F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ SEITE 25  
G. SONSTIGE ANGABEN SEITE 28  
H. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE SEITE 35

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER SEITE 36



**KONZERNBILANZ**

## AKTIVA

EUR MIO.	ANHANG- ANGABE	<b>30.06.2021</b>	31.12.2020*
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	F.1.	7.118,8	1.377,3
SACHANLAGEN		509,8	342,7
SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE	F.2.	441,3	419,8
SONSTIGE VERMÖGENSWERTE	F.3.	962,4	0,1
AKTIVE LATENTE STEUERN		3,2	0,1
NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERT FINANZANLAGEN	F.4.	454,7	287,8
		<b>9.490,3</b>	<b>2.427,7</b>
<b>KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>			
VORRÄTE		58,2	36,1
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN		554,1	138,2
SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE	F.2.	–	23,1
SONSTIGE VERMÖGENSWERTE		128,6	79,5
FORDERUNGEN AUS ERTRAGSTEUERN		10,0	7,3
ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE		2.001,2	2.922,2
VERMÖGENSWERTE, DIE ZUR ALS ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTEN VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN	F.5.	106,8	132,6
		<b>2.858,8</b>	<b>3.339,0</b>
<b>AKTIVA GESAMT</b>		<b>12.349,2</b>	<b>5.766,7</b>

## PASSIVA

EUR MIO.	ANHANG- ANGABE	<b>30.06.2021</b>	31.12.2020*
<b>EIGENKAPITAL</b>			
GEZEICHNETES KAPITAL	F.6.	249,2	199,4
KAPITALRÜCKLAGEN	F.6.	9.155,4	3.485,4
GEWINN- UND SONSTIGE RÜCKLAGEN		–3.411,9	–2.527,7
EIGENE ANTEILE		–1,7	–0,1
AUF DIE ANTEILSEIGNER DES MUTTERUNTERNEHMENS ENTFALLENDEN EIGENKAPITAL		5.990,9	1.157,1
NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE		11,2	3,7
		<b>6.002,1</b>	<b>1.160,8</b>
<b>LANGFRISTIGE SCHULDEN</b>			
PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN		25,0	0,4
SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN		18,4	12,1
VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN	F.7.	1.276,7	598,5
WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN	F.8.	2.976,1	2.949,5
SONSTIGE SCHULDEN		53,2	20,0
PASSIVE LATENTE STEUERN		258,6	26,4
		<b>4.608,0</b>	<b>3.607,0</b>
<b>KURZFRISTIGE SCHULDEN</b>			
SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN		101,7	65,1
VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN	F.7.	1.203,6	655,8
SONSTIGE SCHULDEN		284,4	124,8
ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN		62,9	36,3
VERBINDLICHKEITEN, DIE ZUR ALS ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTEN VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN	F.5.	86,5	117,0
		<b>1.739,1</b>	<b>998,9</b>
<b>PASSIVA GESAMT</b>		<b>12.349,2</b>	<b>5.766,7</b>

\* DIE VERGLEICHSMITTELSINFORMATIONEN WURDEN AUFGRUND EINER FEHLERKORREKTUR ANGEPASST. SIEHE KAPITEL A.3. FÜR WEITERE DETAILS.



**KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG**

01.01.2021 – 30.06.2021

EUR MIO.	DEN EIGENTÜMERN DES MUTTERUNTERNEHMENS ZURECHENBAR								
	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL- RÜCKLAGEN	GEWINN- UND SONSTIGE RÜCKLAGEN				EIGENE ANTEILE	GESAMT	NICHT BEHERR- SCHENDE ANTEILE
GEWINN- RÜCKLAGEN			WÄHRUNG- UMRECH- NUNG- RÜCKLAGE	NEUBEWER- TUNG- RÜCKLAGE AUS PENSIONS- ZUSAGEN					
<b>BILANZ ZUM 01.01.2021<sup>1</sup></b>	<b>199,4</b>	<b>3.485,4</b>	<b>-2.159,1</b>	<b>-363,8</b>	<b>-4,8</b>	<b>-0,1</b>	<b>1.157,1</b>	<b>3,7</b>	<b>1.160,8</b>
JAHRESGEWINN	–	–	-913,6	–	–	–	-913,6	-4,5	-918,1
SONSTIGES ERGEBNIS	–	–	–	34,1	-5,2	–	28,9	12,0	40,9
<b>GESAMTERGEBNIS</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>-913,6</b>	<b>34,1</b>	<b>-5,2</b>	<b>–</b>	<b>-884,7</b>	<b>7,5</b>	<b>-877,2</b>
<b>TRANSAKTIONEN MIT EIGENTÜMERN – EINZAHLUNGEN UND VERÄNDERUNG AN NICHT BEHERRSCHENDEN ANTEILEN</b>									
KAPITALERHÖHUNGEN	49,9	5.122,9	–	–	–	–	5.172,7	–	5.172,7
ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG MIT AUSGLEICH DURCH EIGENKAPITALINSTRUMENTE	–	122,8	–	–	–	–	122,8	–	122,8
EIGENKAPITALKOMPONENTE VON WANDELANLEIHEN	–	424,2	–	–	–	–	424,2	–	424,2
ÜBRIGE VERÄNDERUNGEN	–	–	0,4 <sup>2</sup>	–	–	-1,7	-1,3	–	-1,3
<b>TRANSAKTIONEN MIT EIGENTÜMERN</b>	<b>49,9</b>	<b>5.669,9</b>	<b>0,4</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>-1,7</b>	<b>5.718,4</b>	<b>–</b>	<b>5.718,4</b>
<b>SALDO ZUM 30.06.2021</b>	<b>249,2</b>	<b>9.155,4</b>	<b>-3.072,3</b>	<b>-329,6</b>	<b>-10,0</b>	<b>-1,7</b>	<b>5.990,9</b>	<b>11,2</b>	<b>6.002,1</b>

<sup>1</sup> GEWINNRÜCKLAGEN ZUM 1. JANUAR 2021 AUFGRUND EINER FEHLERKORREKTUR ANGEPASST. SIEHE KAPITEL A.3. FÜR WEITERE DETAILS.<sup>2</sup> ENTHÄLT EFFEKTE AUS HOCHINFLATIONSLÄNDERN VON € 0,4 MIO.

01.01.2020 – 30.06.2020

## DEN EIGENTÜMERN DES MUTTERUNTERNEHMENS ZURECHENBAR

EUR MIO.	GEWINN- UND SONSTIGE RÜCKLAGEN								
	GEZEICHNETES KAPITAL	KAPITAL-RÜCKLAGEN	GEWINN-RÜCKLAGEN	WÄHRUNG-UMRECHNUNGS-RÜCKLAGE	NEUBEWERTUNGS-RÜCKLAGE AUS PENSIONS-ZUSAGEN	EIGENE ANTEILE	GESAMT	NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE	EIGENKAPITAL
<b>STAND ZUM 01.01.2020 BERICHTET</b>	<b>188,8</b>	<b>2.745,6</b>	<b>-749,0</b>	<b>-311,6</b>	<b>-2,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>1.871,5</b>	<b>-2,0</b>	<b>1.869,5</b>
EFFEKT AUS FEHLERKORREKTUR <sup>2</sup>	–	–	-3,1 <sup>2</sup>	–	–	–	-3,1	–	-3,1
<b>STAND ZUM 01.01.2020 ANGEPASST</b>	<b>188,8</b>	<b>2.745,6</b>	<b>-752,1</b>	<b>-311,6</b>	<b>-2,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>1.868,4</b>	<b>-2,0</b>	<b>1.866,4</b>
JAHRESERGEBNIS <sup>2</sup>	–	–	-447,0 <sup>2</sup>	–	–	–	-447,0	-0,7	-447,7
SONSTIGES ERGEBNIS	–	–	–	-24,2 <sup>1</sup>	0,1	–	-24,1	0,0	-24,1
<b>GESAMTERGEBNIS<sup>2</sup></b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>-447,0</b>	<b>-24,2</b>	<b>0,1</b>	<b>–</b>	<b>-471,1</b>	<b>-0,7</b>	<b>-471,8</b>
<b>TRANSAKTIONEN MIT EIGENTÜMERN – EINZAHLUNGEN UND VERÄNDERUNG AN NICHT BEHERRSCHENDEN ANTEILEN</b>									
KAPITALERHÖHUNGEN	10,3	577,5	–	–	–	–	587,8	–	587,8
ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG	–	36,1	–	–	–	–	36,1	–	36,1
EIGENKAPITALKOMPONENTE AUS DER EMISSION VON WANDELANLEIHEN (NACH STEUERN)	–	84,0	–	–	–	–	84,0	–	84,0
<b>TRANSAKTIONEN MIT EIGENTÜMERN</b>	<b>10,3</b>	<b>697,6</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>707,9</b>	<b>–</b>	<b>707,9</b>
<b>STAND ZUM 30.06.2020<sup>2</sup></b>	<b>199,1</b>	<b>3.443,1</b>	<b>-1.199,1</b>	<b>-335,8</b>	<b>-2,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>2.105,0</b>	<b>-2,7</b>	<b>2.102,3</b>

<sup>1</sup> ENTHÄLT EFFEKTE AUS HOCHINFLATIONS-LÄNDERN VON € -3,7 MIO.<sup>2</sup> AUFGRUND EINER FEHLERKORREKTUR ANGEPASST. SIEHE KAPITEL A.3. FÜR WEITERE DETAILS.

## KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

EUR MIO.	VERÄNDERUNG				EUR MIO.	VERÄNDERUNG			
	H1 2021	H1 2020	EUR MIO.	%		H1 2021	H1 2020	EUR MIO.	%
<b>1. CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT</b>									
KONZERNERGEBNIS	-918,1	-443,2	-474,9	>100	AUSZAHLUNGEN (-)/EINZAHLUNGEN (+) FÜR INVESTITIONEN IN FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE	-269,1	-4,1	-265,0	>100
ERTRAGSTEUERN	56,7	-16,7	73,5	>100	AUSZAHLUNGEN (-)/EINZAHLUNGEN (+) FÜR DARLEHEN AN DRITTE PERSONEN	-9,3	-0,1	-9,2	>100
GEZAHLTE ERTRAGSTEUERN (-)	-7,2	-3,7	-3,5	95,4	NETTOAUSZAHLUNGEN (-) FÜR DEN ERWERB VON ANTEILEN AN KONSOLIDIERTEN UNTERNEHMEN	-1.219,0	-8,8	-1.210,2	>100
ABSCHREIBUNGEN AUF SACHANLAGEN UND IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE (+)	149,5	63,0	86,5	>100	NETTOERLÖS (+) AUS DER VERÄUSSERUNG VON ANTEILEN AN KONSOLIDIERTEN UNTERNEHMEN ODER NICHT FORTGEFÜHRTE GESCHÄFTSBEREICHEN	60,4	-0,5	61,0	>100
ABSCHREIBUNGEN AUF FINANZANLAGEN (+)	1,6	2,6	-1,0	-38,4	ERWERB VON ANTEILEN AN ASSOZIERTEN UNTERNEHMEN	-229,7	-86,4	-143,3	>100
ZUNAHME (+)/ABNAHME (-) DER RÜCKSTELLUNGEN	23,8	13,6	10,1	74,5	ERHALTENE ZINSEN (+)	2,1	1,3	0,8	64,1
ZAHLUNGSUNWIRKSAMER AUFWAND (+) AUS ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNGEN	131,7	40,7	91,0	>100	<b>CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>	<b>-1.790,5</b>	<b>-176,4</b>	<b>-1.614,0</b>	<b>&gt;100</b>
SONSTIGE ZAHLUNGSUNWIRKSAME AUFWENDUNGEN (+) UND ERTRÄGE (-)	5,1	57,2	-52,1	-91,1	<b>3. CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>				
GEWINN (-)/VERLUST (+) AUS ANLAGEABGÄNGEN	1,1	1,5	-0,4	-27,3	EINZAHLUNGEN (+) AUS EIGENKAPITALZUFÜHRUNGEN	1.242,7	587,8	654,8	>100
GEWINN (-)/VERLUST (+) AUS DER ENTKONSOLIDIERUNG	-69,4	-	-69,4	>100	EINZAHLUNGEN (+) AUS DER BEGEBUNG VON DARLEHEN UND (FINANZ-)KREDITEN	-	1.741,0	-1.741,0	-100
ZUNAHME (-)/ABNAHME (+) DER VORRÄTE, DER FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN SOWIE ANDERER AKTIVA	-116,4	-49,1	-67,3	>100	AUSZAHLUNGEN (-) FÜR DIE TILGUNG VON DARLEHEN UND (FINANZ-)KREDITEN	-40,2	-24,1	-16,1	66,9
ZUNAHME (+)/ABNAHME (-) DER VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN SOWIE ANDERER PASSIVA	202,9	173,0	29,9	17,3	GEZAHLTE ZINSEN (-)	-18,0	-4,1	-13,9	>100
ZINSEN UND ÄHNLICHE ERTRÄGE (-) SOWIE ZINSEN UND ÄHNLICHE AUFWENDUNGEN (+)	183,8	-70,8	254,6	>100	<b>CASHFLOW AUS DER FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>	<b>1.184,5</b>	<b>2.300,7</b>	<b>-1.116,1</b>	<b>-48,5</b>
<b>CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT</b>	<b>-354,9</b>	<b>-232,0</b>	<b>-122,9</b>	<b>53,0</b>	<b>4. ZAHLUNGSMITTELBESTAND AM ENDE DER PERIODE</b>				
<b>2. CASHFLOW AUS DER INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>									
EINZAHLUNGEN (+) AUS ABGÄNGEN VON VERMÖGENSWERTEN DES SACHANLAGEVERMÖGENS	1,2	0,1	1,1	>100	ZAHLUNGSWIRKSAME VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL	-960,9	1.892,3	-2.853,2	>100
AUSZAHLUNGEN (-) FÜR INVESTITIONEN IN DAS SACHANLAGEVERMÖGEN	-95,9	-58,8	-37,1	63,0	WECHSELKURSBEDINGTE WERTÄNDERUNGEN DES FINANZMITTELBESTANDES	12,2	-12,3	24,5	>100
EINZAHLUNGEN (+) AUS ABGÄNGEN VON IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTEN	0,3	0,5	-0,2	-43,3	ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ANFANG DER PERIODE <sup>1</sup>	2.977,1	699,5	2.277,6	>100
AUSZAHLUNGEN (-) FÜR INVESTITIONEN IN IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	-31,6	-19,7	-11,9	60,1	<b>ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE AM ENDE DER PERIODE<sup>2</sup></b>	<b>2.028,4</b>	<b>2.579,4</b>	<b>-551,0</b>	<b>-21,4</b>

<sup>1</sup> BEINHÄLTET ZUM 1. JANUAR 2021 € 54,9 MIO. ZAHLUNGSMITTEL, DIE ZU EINER ALS VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTE VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN.

<sup>2</sup> BEINHÄLTET ZUM 30. JUNI 2021 € 27,2 MIO. ZAHLUNGSMITTEL, DIE ZU EINER ALS VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTE VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN.

## AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

### A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

#### 1. Informationen zum Unternehmen

Die Delivery Hero Gruppe (auch: DH, Delivery Hero, Gruppe oder Konzern) bietet online Essensbestellungen und andere Lieferdienste in fast 50 Ländern und vier geografischen Regionen, Asia, Americas, Europe und MENA, an.

Die Delivery Hero SE (die „Gesellschaft“) hat ihren Geschäftssitz in der Oranienburger Straße 70, 10117 Berlin, Deutschland, und ist im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin-Charlottenburg unter HRB 198015 B eingetragen.

Der Vorstand hat den Halbjahresabschluss zum 23. August 2021 aufgestellt und dem Aufsichtsrat direkt zur Billigung vorgelegt.

#### 2. Grundlagen der Rechnungslegung nach IFRS

##### a) Grundlagen der Aufstellung

Der ungeprüfte verkürzte Konzernzwischenabschluss der Gruppe für das erste Halbjahr 2021 wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 Zwischenberichterstattung aufgestellt und entspricht den am Abschlussstichtag gültigen und von der Europäischen Union (EU) anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS).

Der ungeprüfte verkürzte Konzernzwischenabschluss enthält nicht alle Informationen und Anhangangaben, die für einen Konzernabschluss erforderlich sind, und sollte daher im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 gelesen werden. Um ein Verständnis für die wesentlichen Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage seit dem Konzernabschluss 2020 zu gewinnen, sind ausgewählte Angaben zu wesentlichen Ereignissen und Transaktionen im Anhang des verkürzten Konzernzwischenabschlusses enthalten.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nicht anders angegeben, sind sämtliche Werte auf Millionen Euro (€ Mio.) gerundet. Die Angaben zu den Veränderungen basieren auf exakten Werten. Zusätzlich können in Tabellen und Verweisen aus rechnerischen Gründen Rundungsdifferenzen zu den exakten mathematischen Werten auftreten.

Bei der Erstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses bleiben die für die Erstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2020 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unverändert. Die Erstellung von Konzernabschlüssen nach IFRS erfordert Schätzungen und Beurteilungen des Managements. Die wesentlichen Ermessensentscheidungen des Managements bei der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze des Konzerns und die wesentlichen Quellen von Schätzungsunsicherheiten entsprechen denen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2020.

Weder der Konzernzwischenabschluss noch der Konzernzwischenlagebericht sind geprüft oder einer prüferischen Durchsicht durch den Abschlussprüfer unterzogen worden.

##### b) Neue Standards und Interpretationen, die noch nicht angewendet wurden

Eine Reihe neuer Standards und Änderungen zu bestehenden Standards tritt für Geschäftsjahre in Kraft, die nach dem 1. Januar 2021 beginnen. Es wird erwartet, dass keiner der neuen Standards und keine der neuen Änderungen wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Gruppe haben werden.

#### 3. Anpassung früherer Perioden

Im ersten Halbjahr 2021 hat Delivery Hero festgestellt, dass der Verlustanteil, der für die Beteiligung des Konzerns an Glovoapp23, S.L., („Glovo“) nach der Equity-Methode erfasst wird, in 2019 um € 3,1 Mio. und in 2020 um € 4,5 Mio. zu niedrig ausgewiesen ist.

Die Fehler wurden durch Anpassung jedes der betroffenen Posten des Konzernabschlusses in den ersten sechs Monaten in 2020 korrigiert. Der Gesamteffekt des Fehlers auf die *Gewinn- und sonstigen Rücklagen* zum 31. Dezember

2020 beläuft sich kumuliert auf minus € 7,6 Mio. Der Eigenkapitaleffekt für die am 31. Dezember 2019 endenden Jahre beläuft sich auf € 3,1 Mio. und wird in den *Gewinn- und sonstigen Rücklagen* ausgewiesen. Der individuelle Eigenkapitaleffekt für die ersten sechs Monate 2020 beträgt € 4,5 Mio. und resultiert aus dem Effekt auf die Konzerngesamtergebnisrechnung in Höhe von € 4,5 Mio., der in den *Gewinn- und Verlustanteilen an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden*, enthalten ist. Entsprechend sind die *Nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen* für die ersten sechs Monate in 2020 um € 7,6 Mio. reduziert.

Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf das verwässerte oder unverwässerte Ergebnis je Anteil sowie keine Auswirkungen auf die Cashflows aus operativer, Investitions- oder Finanzierungstätigkeit für das zum 31. Dezember 2020 endende Geschäftsjahr.

### B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE

Die Geschäftstätigkeit wird auf Ebene der Einzelgesellschaften von witterungs- und feiertagsbedingten Schwankungen beeinflusst und unterliegt saisonalen Einflüssen in Regionen, in denen die Jahreszeiten besonders ausgeprägt sind, wie Nordeuropa. In diesen Regionen ist die Bestellnachfrage typischerweise im Herbst und Winter aufgrund der reduzierten Tageslichtstunden und des häufig schlechten Wetters höher.

Auf Konzernebene sind diese saisonalen Effekte aufgrund der Diversifizierung aller Gesellschaften weniger stark ausgeprägt und werden durch das organische und externe Wachstum überlagert.

Die Aufwertung des Euro gegenüber einigen Landeswährungen unserer Tochtergesellschaften dämpfte das Umsatzwachstum des Konzerns und beeinflusste das adjusted EBITDA durch Umrechnungseffekte.

### C. GESCHÄFTSSEGMENTE

Die koreanischen Geschäfte mit der Marke Yogiyo („DHK“) werden seit dem 31. Dezember 2020 und das Geschäft in



Rumänien wird zum 30. Juni 2021 als zur Veräußerung gehalten ausgewiesen, wurden jedoch nicht als aufgebene Geschäftsbereiche eingestuft. Die DHK ist Teil des Segments Asia und in der Segmentberichterstattung 2020 enthalten. Seit Januar 2021 wird DHK nicht mehr im Segment Asia dargestellt. Dementsprechend beinhalten die Überleitungseffekte in H1 2021 Umsatzerlöse der DHK. Rumänien ist Teil des Segments Europe und in der Segmentberichterstattung 2020 und 2021 enthalten.

Woowa ist seit Abschluss der Transaktion am 4. März 2021 im Segment Asia enthalten.

### 1. Umsatzerlöse

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
ASIA	1.166,9	481,5	685,4	>100
MENA	684,9	368,1	316,8	86,1
EUROPE	285,9	133,6	152,3	>100
AMERICAS	226,9	95,0	131,9	>100
INTEGRATED VERTICALS	374,0	52,3	321,7	>100
KONSOLIDIERUNGS-MASSNAHMEN INNERHALB DER SEGMENTE	-56,1	-3,7	-52,4	>100
<b>GESAMTUMSATZ DER SEGMENTE</b>	<b>2.682,5</b>	<b>1.126,8</b>	<b>1.555,7</b>	<b>&gt;100</b>
ÜBERLEITUNGSEFFEKTE	140,6	0,1	140,5	>100
GUTSCHEINE	-365,8	-169,3	-196,5	>100
<b>KONZERNUMSATZ</b>	<b>2.457,3</b>	<b>957,5</b>	<b>1.499,8</b>	<b>&gt;100</b>

### 2. Adjusted EBITDA

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020*	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
ASIA	-230,7	-229,2	-1,5	0,7
MENA	65,0	18,8	46,2	>100
EUROPE	1,0	-7,9	8,9	>100
AMERICAS	-80,2	-79,1	-1,1	1,4
INTEGRATED VERTICALS	-105,8	-22,5	-83,3	>100
<b>ADJUSTED EBITDA DER SEGMENTE</b>	<b>-350,8</b>	<b>-319,8</b>	<b>-31,0</b>	<b>9,7</b>
KONSOLIDIERUNGS-MASSNAHMEN	-6,6	-	-6,6	>100
MANAGEMENT-ANPASSUNGEN	-85,3	-35,4	-49,9	>100
AUFWENDUNGEN FÜR ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG	-131,7	-40,7	-91,0	>100
SONSTIGE ÜBERLEITUNGSEFFEKTE	64,7	4,0	60,7	>100
ABSCHREIBUNGEN	-151,6	-63,1	-88,5	>100
ZINS- UND FINANZERGEBNIS	-200,0	-9,4	-190,6	>100
<b>ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN</b>	<b>-861,4</b>	<b>-464,5</b>	<b>-396,9</b>	<b>85,5</b>

\* ANGEPASST

Die Management-Anpassungen beinhalten (i) Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen von € 57,6 Mio. (H1 2020: € 16,7 Mio.), davon € 22,0 Mio. in H1 2020 erfasste Aufwendungen für bedingte Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit Erwerben aus vorherigen Geschäftsjahren (H1 2020: € 6,9 Mio.), Aufwand von € 18,2 Mio. (H1 2020: € 0,2 Mio.) im Zusammenhang mit Dienstleistungen für die Unternehmensfinanzierung und (ii) Aufwendungen für Reorganisationsmaßnahmen von € 9,3 Mio. (H1 2020:

€ 18,7 Mio.), hauptsächlich im Zusammenhang mit der Zusammenlegung des Carriage-Geschäfts mit Talabat in MENA.

Die sonstigen Überleitungseffekte beinhalten im Wesentlichen nicht operative Erträge und Aufwendungen. Im ersten Halbjahr 2021 beinhaltet diese Position einen Verlust aus der Entkonsolidierung des Geschäfts in Kolumbien im Zusammenhang mit dem Joint Venture mit iFood in Höhe von € 11,8 Mio., sonstige einkommensunabhängige Steuern von € 3,4 Mio. sowie einen Gewinn von € 49,8 Mio. aus dem Verkauf des Balkengeschäfts an Glovo, einen Gewinn von € 10,3 Mio. aus der Ausbuchung einer Verbindlichkeit für eine bedingte Kaufpreiszahlung in Verbindung mit dem Erwerb von Zomato VAE sowie Gewinne aus dem Verkauf von Anlagevermögen von € 1,3 Mio.

### 3. Informationen über geografische Gebiete

Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Umsatzerlöse für wesentliche Länder des Konzerns<sup>13</sup>. Die geografische Zuordnung der Umsatzerlöse erfolgt auf Basis des Landes, in dem das jeweilige Tochterunternehmen seinen Sitz hat.

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020
KOREA	521,6	89,9
SAUDI-ARABIEN	222,9	122,8
TAIWAN	221,5	110,1
SONSTIGE LÄNDER	1.491,3	634,7
<b>GESAMT</b>	<b>2.457,3</b>	<b>957,5</b>

### D. UNTERNEHMENSERWERBE

Am 13. Dezember 2019 schloss die Delivery Hero SE einen Vertrag zum Erwerb von rund 88% der Anteile an der südkoreanischen Woowa Brothers Corp. („Woowa-Transaktion“) und beschloss eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage unter Ausschluss von Bezugsrechten. Am 2. Februar 2021 erhielt Delivery Hero die schriftliche behördliche Genehmigung der Korea Fair Trade Commission („KFTC“), die

<sup>13</sup> Ein Land wird als wesentlich erachtet, wenn es >10% zur jeweiligen Performance-Kennzahl beiträgt; die drei größten Länder werden gezeigt.

ihre bedingte behördliche Genehmigung der Transaktion durch Auferlegung struktureller Abhilfemaßnahmen bestätigte. Die Transaktion wurde am 4. März 2021 erfolgreich abgeschlossen. Die Gesamtgegenleistung besteht aus einer Barkomponente in Höhe von € 1,6 Mrd. und 39,6 Mio. neu ausgegebenen Delivery-Hero-Aktien, die zum Zeitpunkt des Abschlusses der Transaktion am 4. März 2021 mit einem Aktienkurs von € 103,35 bewertet wurden, was einem Gesamtwert von € 5,7 Mrd. entspricht. Darin enthalten sind die Übernahme des bisherigen aktienbasierten Vergütungsprogramms sowie Bonus-Komponenten für Woowa.

Die Übernahme stellt eine wichtige strategische Investition für die Geschäftstätigkeit der Gruppe in Asien und ihre globale Präsenz dar.

Die Gesamtgegenleistung für die Akquisition wird auf der Grundlage einer vorläufigen Bilanzierung gemäß IFRS 3.45 wie folgt auf die angesetzten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten aufgeteilt:

EUR MIO.	BEIZULEGENDE ZEITWERTE ZUM ERWERBS- ZEITPUNKT
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	899,3
SACHANLAGEN	74,5
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN SOWIE SONSTIGE FORDERUNGEN	94,6
SONSTIGE VERMÖGENSWERTE	65,6
AKTIVE LATENTE STEUERN	3,0
ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE	343,6
RÜCKSTELLUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN	-125,7
VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	-314,8
PASSIVE LATENTE STEUERN	-212,4
NEUBEWERTUNGSRÜCKLAGE	-5,3
<b>NETTOVERMÖGEN</b>	<b>822,4</b>
<b>ÜBERTRAGENE GEGENLEISTUNG</b>	<b>5.669,6</b>
<b>NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE</b>	<b>15,4</b>
<b>GESCHÄFTS- ODER FIRMIENWERT</b>	<b>4.831,9</b>

Die Analyse der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden war aufgrund der Ausbreitung der COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Reise- und Arbeitseinschränkungen, die den zeitnahen Zugang zum Management und Unterlagen erschwerten, bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Halbjahresabschlusses noch nicht abgeschlossen.

Marken, Kundenbeziehungen und latente Steuern wurden auf einer Grundlage gemäß IFRS 3 bewertet. Keiner der immateriellen Vermögenswerte hat eine unbestimmte Nutzungsdauer.

Der Geschäfts- oder Firmenwert, der im Wesentlichen aus nicht separierbaren Bestandteilen wie positiven Geschäftsaussichten und Mitarbeiter-Know-how besteht, ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Es wurden kombinierte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten mit einem Bruttowert von € 94,6 Mio. erworben, die als vollständig einbringlich eingeschätzt werden.

Seit ihrer erstmaligen Einbeziehung haben die erworbenen Unternehmen € 411,4 Mio. zu den Umsatzerlösen der Gruppe und einen Nettoverlust von € 23,6 Mio. beigetragen. Wäre der Erwerb zum 1. Januar 2021 konsolidiert worden, hätten die Unternehmen € 627,5 Mio. zu den Umsatzerlösen der Gruppe und einen Nettoverlust von € 36,0 Mio. zum Nettoergebnis der Gruppe beigetragen.

Die Aufteilung des Kaufpreises für den Erwerb von Woowa Brothers ist vorläufig. Die endgültige Aufteilung des Kaufpreises wird nach Abschluss einer gründlichen Analyse der kommerziellen Daten und der Annahmen der Finanzplanung festgelegt, um den beizulegenden Zeitwert aller erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zu bestimmen.

Da bestimmte Informationen noch nicht vorlagen bzw. die Gespräche noch andauern, wird derzeit von vereinfachten Bewertungsparametern für bestimmte Vermögenswerte ausgegangen. Insbesondere die vorläufige Bewertung der Kundenbeziehungen aufgrund begrenzter Informationen zu Akquisitionskosten für neue Kunden/Restaurants, Kundenkohorten und Abwanderungsdaten für bestimmte Geschäftsbereiche konnten noch nicht abschließend bestimmt werden.

Jede Erhöhung oder Verringerung des beizulegenden Zeitwerts der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten im Vergleich zu den hier dargestellten Informationen könnte auch den Anteil des Kaufpreises ändern, der dem Geschäfts- oder Firmenwert zugewiesen wird, und könnte das Betriebsergebnis des Unternehmens nach der Übernahme aufgrund von Unterschieden bei der Kaufpreiszuzuweisung, Abschreibung und Amortisation im Zusammenhang mit einigen dieser Vermögenswerte und Verbindlichkeiten beeinflussen.

Die endgültige Aufteilung des Kaufpreises wird voraussichtlich in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 abgeschlossen sein.

## E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNIS-RECHNUNG

### 1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
PROVISIONEN	1.414,1	745,8	668,3	89,6
LIEFER- GEBÜHREN <sup>1</sup>	563,2	214,0	349,2	>100
INTEGRATED VERTICALS	332,4	51,2	281,2	>100
PREMIUM- PLATZIERUNGEN	251,2	42,2	209,0	>100
KREDITKARTEN- NUTZUNG	154,5	30,4	124,1	>100
SONSTIGES	107,7	43,2	64,4	>100
GUTSCHEINE	-365,8	-169,3	-196,5	>100
<b>UMSATZERLÖSE</b>	<b>2.457,3</b>	<b>957,5</b>	<b>1.499,8</b>	<b>&gt;100</b>

<sup>1</sup> DEN BESTELLENDE GESONDERT IN RECHNUNG GESTELLTE ENTGELTE FÜR LIEFERLEISTUNGEN.

### 2. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
LIEFERKOSTEN	-1.319,1	-632,8	-686,3	>100
INTEGRATED VERTICALS	-320,5	-44,3	-276,2	>100
GEBÜHREN FÜR ZAHLUNGS- DIENSTLEISTUNGEN	-148,5	-46,7	-101,8	>100
SERVER-HOSTING	-27,1	-14,5	-12,6	86,8
KOSTEN FÜR EINKÄUFER	-24,3	-9,3	-15,0	>100
BEZUG VON TERMINALS UND ANDEREN POS-SYSTEMEN	-18,0	-8,2	-9,8	>100
FAHRER- AUSSTATTUNG	-15,7	-9,6	-6,1	63,3
WAREN UND GÜTER	-5,8	-4,6	-1,2	25,5
DATENÜBER- TRAGUNGSKOSTEN	-2,8	-2,7	-0,1	2,3
SONSTIGE UMSATZKOSTEN	-29,4	-17,6	-11,8	67,5
<b>GESAMT</b>	<b>-1.911,0</b>	<b>-790,3</b>	<b>-1.120,7</b>	<b>&gt;100</b>

Der Anstieg der Umsatzkosten ist primär auf die anhaltende Ausweitung des Lieferdienstgeschäfts zurückzuführen. Dieser Trend umfasst auch die weitere Einführung von Dmarts und Küchen. Kosten für Einkäufer beziehen sich auf die physische Zusammenstellung der Bestellungen („Picking“) in Dmarts und anderen Lebensmittelgeschäften.

Die Vorräte wurden durch die Abwertung auf den Nettoveräußerungswert um € 15,1 Mio. (H1 2020: null) reduziert. € 7,1 Mio. dieser Abwertungen wurden später rückgängig gemacht. Diese Wertminderungen und -aufholungen wurden als Aufwand erfasst und sind in den „Integrated Verticals“ enthalten.

Das organische Wachstum des Geschäfts führt weiterhin insgesamt zu einem Anstieg der Umsatzkosten. Die Gebühren für Zahlungsdienstleistungen sind darüber hinaus durch einen höheren Anteil von Online-Zahlungen beeinflusst.

### 3. Marketingaufwendungen

Die Marketingaufwendungen gliedern sich wie folgt auf:

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
KUNDEN- AKQUISITION	-242,1	-128,1	-113,9	88,9
RESTAURANT- AKQUISITION	-207,7	-104,7	-103,0	98,4
ABSCHREIBUNGEN AUF KUNDEN-/ LIEFERANTENSTAMM	-25,3	-8,8	-16,5	>100
ABSCHREIBUNGEN AUF MARKENNAMEN	-15,9	-5,8	-10,1	>100
SONSTIGE MARKETING- AUFWENDUNGEN	-70,8	-43,5	-27,3	62,6
<b>GESAMT</b>	<b>-561,7</b>	<b>-290,9</b>	<b>-270,8</b>	<b>93,1</b>

#### 4. Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
PERSONALAUFWAND	-187,9	-93,0	-94,8	>100
AUFWENDUNGEN FÜR ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG	-131,7	-40,7	-91,0	>100
ABSCHREIBUNGEN	-84,3	-38,1	-46,2	>100
PRÜFUNGS- UND BERATUNGS-AUFWAND	-38,2	-25,4	-12,8	50,2
SONSTIGE (NICHT ERTRAGSABHÄNGIGE) STEUERN	-25,1	-14,8	-10,3	69,6
SONSTIGE BÜROAUFWENDUNGEN	-23,9	-17,6	-6,3	35,9
REISEKOSTEN	-7,5	-7,1	-0,3	4,7
MIET- UND LEASINGAUFWAND	-7,2	-4,0	-3,2	79,6
TELEKOMMUNIKATION	-6,9	-2,8	-4,2	>100
SONSTIGE AUFWENDUNGEN	-88,3	-28,8	-59,4	>100
<b>GESAMT</b>	<b>-600,8</b>	<b>-272,3</b>	<b>-328,5</b>	<b>&gt;100</b>

#### 5. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten den Gewinn aus der Veräußerung des Geschäfts in der Balkanregion (Europe) an Glovo in Höhe von € 49,8 Mio. (siehe B.2.c) des Konzern-Zwischenlageberichts für weitere Details) sowie einen Gewinn von € 10,3 Mio. aus der teilweisen Auflösung der Verbindlichkeit für eine bedingte Kaufpreiszahlung in Verbindung mit dem Erwerb von Zomato VAE in 2019.

#### 6. Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen reduzierten sich von € 10,9 Mio. in H1 2020 auf € 7,9 Mio. in H1 2021 hauptsächlich aufgrund der Begleichung ausstehender Forderungen von Partner-Restaurants in der MENA-Region nach zuvor verlängerten Zahlungsfristen infolge der COVID-19-Pandemie.

#### 7. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
ZINSAUFWAND FÜR WANDELANLEIHEN	-40,9	-14,8	-26,2	>100
ZINSAUFWAND AUS DER DISKONTIERUNG VON LEASINGVERBINDLICHKEITEN	-4,6	-2,5	-2,1	84,7
SONSTIGE ZINSAUFWENDUNGEN	-10,7	-7,3	-3,4	46,2
ZINSEN UND ÄHNLICHE ERTRÄGE	5,3	1,9	3,3	>100
<b>GESAMT</b>	<b>-51,0</b>	<b>-22,8</b>	<b>-28,2</b>	<b>&gt;100</b>

Für Details zu den Wandelschuldverschreibungen siehe Kapitel F.8.

#### 8. Übriges Finanzergebnis

Das übrige Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

EUR MIO.	H1 2021	H1 2020	VERÄNDERUNG	
			EUR MIO.	%
ERGEBNIS AUS FAIR-VALUE-ÄNDERUNGEN VON FINANZ-INSTRUMENTEN FVTPL	-136,3	92,4	-228,7	>100
ERGEBNIS AUS WÄHRUNGS-UMRECHNUNG	37,6	-27,6	65,2	>100
ERGEBNIS AUS DER NETTOPOSITION DER MONETÄREN POSTEN (HYPERINFLATION)	4,0	-3,0	7,0	>100
SONSTIGE	0,4	-2,1	2,5	>100
<b>GESAMT</b>	<b>-94,4</b>	<b>59,7</b>	<b>-154,0</b>	<b>&gt;100</b>

Im ersten Halbjahr 2021 beinhaltet das übrige Finanzergebnis im Wesentlichen Bewertungseffekte aus der Anpassung der beizulegenden Zeitwerte der als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente – insbesondere

- € 49,0 Mio. (Verlust) auf derivative Finanzinstrumente im Zusammenhang mit den Wandelschuldverschreibungen, die im Juli 2020 ausgegeben wurden (siehe F.8 für Details),
- € 27,2 Mio. (Verlust) auf ein Derivat, das im Zusammenhang mit dem Joint Venture von Delivery Hero und iFood in Kolumbien steht (siehe F.4. für Details) sowie
- € 18,6 Mio. (Verlust) auf Derivate, die im Zusammenhang mit den Transaktionen der Collar-Verbindlichkeiten auf Aktien von Takeaway.com bilanziert und im Juni 2020 (Collar III) und Oktober 2020 (Collar IV) abgeschlossen wurden (siehe F.2. für Details).

Darüber hinaus sind Bewertungseffekte aus der Bewertung der Anteile an Takeaway.com (Verlust von € 41,8 Mio., H1 2020: Gewinn von € 24,8 Mio.), der Deal Contingent FX Option (Verlust von € 26,0 Mio., H1 2020: Gewinn von € 14,2 Mio.) und Swap-Transaktionen im Zusammenhang mit dem argentinischen Peso (Gewinn von

€ 6,8 Mio., H1 2020: Gewinn von € 10,0 Mio.; siehe G.2. für Details) enthalten.

Die Anwendung des IAS 29 für Argentinien, dessen Wirtschaft weiterhin als hochinflationär eingestuft wird, sowie für den Libanon, dessen Wirtschaft seit Oktober 2020 als hochinflationär eingestuft wird, führte in den ersten sechs Monaten 2021 zu einem Gewinn aus der Nettoposition der monetären Posten in Höhe von € 4,0 Mio. (H1 2020: Verlust aus der Nettoposition von € 3,0 Mio.).

### 9. Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden

Das Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Unternehmen resultiert im Wesentlichen aus den anteiligen Verlusten der Beteiligung an Glovo.

### 10. Ertragsteuern

Für Gesellschaften, für die im aktuellen Geschäftsjahr Ertragsteueraufwendungen und -erträge zu erwarten sind, verwendet die Gruppe zur Berechnung der Ertragsteueraufwendungen und -erträge der Periode den jeweiligen Steuersatz, der bei den erwarteten Gesamtaufwendungen und -erträgen des ganzen Jahres anzuwenden wäre.

Der Anstieg der passiven latenten Steuern resultiert im Wesentlichen aus der Woowa-Transaktion (siehe Abschnitt D der ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details).

## F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ

### 1. Immaterielle Vermögenswerte

Der Anstieg der immateriellen Vermögenswerte in den ersten sechs Monaten 2021 ist im Wesentlichen auf die Woowa-Transaktion zurückzuführen, die zu einem Zugang des Geschäfts- und Firmenwerts der Woowa-Gruppe in Höhe von € 4,8 Mrd. sowie Zugängen für Markennamen und anderweitige immaterielle Vermögenswerte in Höhe von insgesamt € 899,3 Mio. führte.

### 2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

In den Jahren 2019 und 2020 hat Delivery Hero verschiedene Termingeschäfte und mehrjährige Absicherungsgeschäfte („Collar-Transaktionen“) in Bezug auf Anteile an Just Eat Takeaway.com N.V. („Just Eat Takeaway.com“) abgeschlossen, um seine Anteilsposition nach Verwässerung der Anteile wiederherzustellen. Die Anteile wurden auf ein Treuhandkonto übertragen und anschließend durch Morgan Stanley veräußert.

Die Vereinbarungen umfassen eine Kombination von Short-Call- und Long-Put-Positionen auf insgesamt 12,8 Mio. Anteile an Just Eat Takeaway.com. Delivery Hero hat das Rückkaufsrecht der Anteile durch Zahlung von € 67,7 Mio. („Collar-III-Transaktion“) bzw. € 1.310,2 Mio. („Collar-IV-Transaktion“). Die zugrunde liegenden Anteile sind in Übereinstimmung mit IFRS 9 abgegangen. Durch die Derivate besteht ein anhaltendes Engagement („continuing involvement“) an den Vermögenswerten, deren Laufzeit in Tranchen zwischen April und November 2023 („Collar-IV-Transaktion“) bzw. im Juni 2024 („Collar-III-Transaktion“) endet.

Per 30. Juni 2021 wurden für im Rahmen der Collar-III- und Collar-IV-Transaktionen identifizierte Derivate keine finanziellen Vermögenswerte angesetzt, da beide Instrumente einen Wert von null aufweisen, der auch das maximale Verlustrisiko zum Bilanzstichtag widerspiegelt. Die Derivate sind klassifiziert als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente.

Zum 30. Juni 2021 beinhalten die langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte zudem 2,9 Mio. Anteile an Just Eat Takeaway.com, die in Übereinstimmung mit IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden. Zum 30. Juni 2021 sind die Anteile mit ihrem beizulegenden Zeitwert von € 77,87 pro Aktie bilanziert.

### 3. Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte beinhalten treuhänderisch gehaltene Delivery-Hero-Aktien in Höhe von € 954,1 Mio. im Zusammenhang mit dem künftigen Erwerb der ausstehenden Anteile an Woowa (11,4%). Delivery Hero wird diese Anteile an Woowa innerhalb von zwei bis vier Jahren nach Abschluss der Woowa-Transak-

tion gegen Übertragung von Delivery-Hero-Aktien erwerben. Die Aktien wurden mit Abschluss der Woowa-Transaktion ausgegeben und werden bis zum Erwerb auf einem Treuhandkonto gehalten. Gleichzeitig ist eine entsprechende langfristige Finanzverbindlichkeit (€ 954,1 Mio.) in den langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten erfasst.

### 4. At equity bilanzierte Beteiligungsunternehmen

Am 26. März 2021 haben Delivery Hero und iFood eine Vereinbarung zur gemeinsamen Stärkung ihrer Marktposition auf dem kolumbianischen Markt geschlossen. iFood brachte seine 100%ige Beteiligung an Come Ya S.A.S., seiner kolumbianischen Tochtergesellschaft, in DHs kolumbianische Tochtergesellschaft, Inversiones CMR S.A.S., als Sacheinlage ein. Sowohl iFood als auch Delivery Hero führten zusätzliche Bareinlagen ins Eigenkapital durch, was zu einer Aufteilung der ausstehenden Aktien von 51% (iFood) und 49% (Delivery Hero) führte. Delivery Hero bilanziert seinen Anteil an dem Joint Venture nach der Equity-Methode.

Delivery Hero hält eine Call-Option, die iFood dazu verpflichtet sämtliche Anteile an dem Joint Venture an DH zu verkaufen. iFood hält eine Put-Option, um all seine Anteile am Joint Venture an DH zu verkaufen. Beide Optionen haben identische Bedingungen und können entweder für sechs Monate nach einer dreijährigen Sperrfrist oder während eines beschleunigten Ausübungszeitraums für Call-/Put-Optionen ausgeübt werden. Die Optionen stellen ein derivatives Finanzinstrument dar, das erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird. Zum Zeitpunkt des Erstansetzes betrug der Fair Value des Derivats € 23,5 Mio. Zum 30. Juni 2021 ist das Derivat in den langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von € 27,2 Mio. ausgewiesen.

Am 31. März 2021 hat Delivery Hero seinen Anteil an Glovoapp23 S.L. durch ein Investment in Höhe von etwa € 229 Mio. im Rahmen einer Finanzierungsrunde erweitert. Der Gesamtanteilsbesitz hat sich entsprechend auf 37,3% auf vollständig verwässerter Basis erhöht.

## 5. Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung eingestuft werden

Im Dezember 2020 hat Delivery Hero die strukturellen Maßnahmen der koreanischen Wettbewerbsbehörden akzeptiert, die diese als Bedingung für die Genehmigung der Woowa-Transaktion gestellt hatten. Als solches verpflichtete sich das Management des Konzerns zu einem Plan, der den Verkauf von Delivery Hero Korea LLC („DHK“) umfasst. Entsprechend wird DHK als Veräußerungsgruppe, die als zur Veräußerung gehalten wird, präsentiert. Bemühungen zum Verkauf der Veräußerungsgruppe schreiten voran und ein Verkauf wird innerhalb des Jahres 2021 erwartet. Die DHK ist Teil des Segments Asia und in der Segmentberichterstattung 2020 enthalten. Seit Januar 2021 wird DHK nicht mehr im Segment Asia dargestellt.

Am 30. Juni 2021 wird die Veräußerungsgruppe zum Buchwert angegeben und umfasste die nachstehenden Vermögenswerte und Schulden.

EUR MIO.	<b>30.06.2021</b>	31.12.2020
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	12,9	13,3
SACHANLAGEN	12,8	16,1
SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE	12,3	12,8
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN	26,2	34,0
SONSTIGE VERMÖGENSWERTE	1,6	1,6
ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE	23,8	54,9
<b>VERMÖGENSWERTE, DIE ZUR ALS ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTEN VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN</b>	<b>89,5</b>	<b>132,6</b>

EUR MIO.	<b>30.06.2021</b>	31.12.2020
PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN	7,4	6,9
SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN	1,9	5,4
VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN	54,3	81,3
SONSTIGE SCHULDEN	6,5	19,4
ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN	11,0	4,0
<b>VERBINDLICHKEITEN, DIE ZUR ALS ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTEN VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN</b>	<b>81,2</b>	<b>117,0</b>

Im sonstigen Ergebnis sind € 4,0 Mio. kumulative Aufwendungen aus der Neubewertung der Nettoverbindlichkeit aus leistungsorientierten Versorgungsplänen, die in Verbindung mit der Veräußerungsgruppe stehen, enthalten.

Im Mai 2021 hat Delivery Hero Vereinbarungen mit Glovoapp23 S.L. im Zusammenhang mit der Veräußerung des Delivery-Hero-Geschäfts in der Balkanregion (Europa) geschlossen. Der Verkauf des Plattformgeschäfts in Rumänien unterliegt der behördlichen Genehmigung und wird für Q1 2022 erwartet. Entsprechend wird Rumänien als Veräußerungsgruppe, die als zur Veräußerung gehalten wird, präsentiert. Rumänien ist Teil des Segments Europe und in der Segmentberichterstattung 2020 und 2021 enthalten.

Am 30. Juni 2021 wird die Veräußerungsgruppe zum Buchwert angegeben und umfasste die nachstehenden Vermögenswerte und Schulden.

EUR MIO.	<b>30.06.2021</b>
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	9,9
SACHANLAGEN	1,4
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN	1,7
SONSTIGE VERMÖGENSWERTE	0,8
ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE	3,4
<b>VERMÖGENSWERTE, DIE ZUR ALS ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTEN VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN</b>	<b>17,2</b>
SONSTIGE RÜCKSTELLUNGEN	0,2
VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN	4,1
SONSTIGE SCHULDEN	0,8
ERTRAGSTEUERVERBINDLICHKEITEN	0,3
<b>VERBINDLICHKEITEN, DIE ZUR ALS ZUR VERÄUSSERUNG GEHALTEN EINGESTUFTEN VERÄUSSERUNGSGRUPPE GEHÖREN</b>	<b>5,4</b>

## 6. Eigenkapital

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2021 erhöhte sich das Eigenkapital um € 4,8 Mrd., im Wesentlichen im Zuge von Kapitalerhöhungen. Im Zusammenhang mit der Woowa-Transaktion erhöhte sich die Kapitalrücklage um € 4,1 Mrd. als Folge der Ausgabe von 39,6 Mio. neuen Aktien. Dies führte insgesamt zu einer Erhöhung des Eigenkapitals um € 3,9 Mrd., da Aufwendungen in Höhe von € 171,9 Mio. als aktienbasierte Vergütung nach IFRS 2 erfasst und nicht dem Gesamtkaufpreis zugerechnet werden. Des Weiteren hat Delivery Hero im Januar 2021 seine Kapitalrücklage durch die Ausgabe von 9,4 Mio. Stückaktien erhöht, was zu einem Bruttoemissionserlös von rund € 1,2 Mrd. führte – nach Abzug der direkt im Eigenkapital erfassten Transaktionskosten in Höhe von € 4,4 Mio.



Im Februar 2021 hat Delivery Hero € 424,2 Mio. des Derivats, das sich auf die Wandelschuldverschreibungen II bezog, in das Eigenkapital umgegliedert (siehe F.9. für weitere Erläuterungen).

## 7. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

EUR MIO.	30.06.2021	31.12.2020
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>		
RESTAURANTVERBINDLICHKEITEN	657,4	305,6
VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	168,2	96,6
VERBINDLICHKEITEN FÜR AUSSTEHENDE RECHNUNGEN	203,0	121,6
FAHRERVERBINDLICHKEITEN	55,3	29,4
BEDINGTE UND UNBEDINGTE KAUFPREISVERPFLICHTUNGEN	16,4	23,2
LEASINGVERBINDLICHKEITEN	72,9	55,5
KURZFRISTIGER TEIL WANDELANLEIHEN	12,9	13,1
ERHALTENE KAUTIONEN	3,9	4,5
WALLETVERBINDLICHKEITEN	10,4	5,6
SONSTIGE	3,2	0,6
<b>SUMME KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>1.203,6</b>	<b>655,7</b>

EUR MIO.	30.06.2021	31.12.2020
<b>LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>		
SONSTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	955,9	2,8
LEASINGVERBINDLICHKEITEN	205,0	126,4
BEDINGTE UND UNBEDINGTE KAUFPREISVERPFLICHTUNGEN	73,8	79,2
DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE	40,9	388,9
ERHALTENE KAUTIONEN	1,2	1,2
<b>SUMME LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>1.276,7</b>	<b>598,5</b>

Für Details zu den langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten siehe Kapitel F.3.

## 8. Wandelschuldverschreibungen Platzierung am 15. Januar 2020 – Wandelschuldverschreibungen I

Am 15. Januar 2020 hat Delivery Hero zwei Tranchen („Tranche A“ und „Tranche B“) nicht nachrangiger, ungesicherter Wandelschuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis Januar 2024 (Tranche A) bzw. Januar 2027 (Tranche B) in Nennbeträgen von € 875 Mio. (Tranche A) und € 875 Mio. (Tranche B) und unterteilt in 17.500 Teilschuldverschreibungen mit einem Nominalbetrag von je € 100.000 platziert (die „Wandelschuldverschreibungen I“). Die Wandelschuldverschreibungen I sind anfänglich in rund 17,9 Mio. neue oder bestehende auf den Namen lautende Stückaktien von Delivery Hero wandelbar.

Die Wandelschuldverschreibungen I wurden zu 100% ihres Nennbetrags begeben und mit einem halbjährlich zahlbaren Kupon von 0,25% p.a. (Tranche A) bzw. 1,00% p.a. (Tranche B) verzinst. Der Wandlungspreis beträgt € 98,00 (Tranche A) bzw. € 98,00 (Tranche B) und entspricht damit einer Wandlungsprämie von 40,00% (Tranche A) bzw. 40,00% (Tranche B) auf den Referenzpreis von € 70,00 (Platzierungspreis des gleichzeitigen Aktienangebots). Die Wandelschuldverschreibungen I wurden im Rahmen einer Privatplatzierung ausschließlich bei institutionellen Investoren in bestimmten Jurisdiktionen platziert. Bezugsrechte

der Aktionäre wurden ausgeschlossen. Die Wandelschuldverschreibungen werden im Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt.

Delivery Hero ist berechtigt, die Wandelschuldverschreibungen I jederzeit (i) am oder nach dem 13. Februar 2023 (Tranche A) bzw. am oder nach dem 13. Februar 2025 (Tranche B) zurückzuzahlen, sofern der Börsenkurs der Aktie von Delivery Hero über eine bestimmte Periode hinweg mindestens 130% (Tranche A) bzw. 150% (Tranche B) des dann gültigen Wandlungspreises erreicht, oder (ii) wenn nur noch höchstens 15% des ursprünglichen Gesamtnennbetrags der betreffenden Tranche der Wandelschuldverschreibungen I ausstehen.

Die Inhaber der Wandelschuldverschreibung I haben ein bedingtes Kündigungsrecht, sofern ein Investor direkt oder indirekt mindestens 30% der Stimmrechte an Delivery Hero erwirbt („Kontrollwechsel“). Im Falle eines solchen Kontrollwechsels hat jeder Inhaber der Wandelschuldverschreibungen I das Recht, die noch nicht gewandelten oder zurückgezahlten Schuldverschreibungen fällig zu stellen. Die Rückzahlung erfolgt dann in Höhe ihres Nominalwertes zuzüglich aufgelaufener Zinsen.

Gemäß IAS 32 „Finanzinstrumente: Darstellung“ stellt das in der Wandelschuldverschreibung I verbriefte Wandlungsrecht ein Eigenkapitalinstrument dar, das in Höhe von € 44,3 Mio. (Tranche A) bzw. € 80,0 Mio. (Tranche B) jeweils nach Abzug der Emissionskosten im Eigenkapital erfasst wurde. Die Fremdkapitalkomponenten sind als Finanzverbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert. Im Erstansatzzeitpunkt beliefen sie sich nach Abzug der jeweiligen Emissionskosten auf € 826,1 Mio. (Tranche A) bzw. € 790,4 Mio. (Tranche B). Der Differenzbetrag zum Nominalwert von € 48,9 Mio. (Tranche A) bzw. € 84,6 Mio. (Tranche B) wird mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit als Zinsaufwand der Finanzverbindlichkeit zugeführt. Die vorzeitigen Kündigungsrechte von Delivery Hero sowie das Inhaberkündigungsrecht stellen eingebettete Derivate dar, die jedoch gemäß IFRS 9 nicht abgespalten wurden, da sie als eng verbunden mit dem Basisvertrag eingeschätzt werden. Die Werte dieser eingebetteten Derivate sind interdependent.

### Platzierung am 8. Juli 2020 – Wandelschuldverschreibungen II

Am 8. Juli 2020 hat Delivery Hero zwei Tranchen („Tranche A“ und „Tranche B“) nicht nachrangiger, ungesicherter Wandelschuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis Juli 2025 (Tranche A) bzw. Januar 2028 (Tranche B) in Nennbeträgen von € 750 Mio. (Tranche A) und € 750 Mio. (Tranche B) und unterteilt in 15.000 Teilschuldverschreibungen mit einem Nominalbetrag von je € 100.000 platziert (die „Wandelschuldverschreibungen II“). Die Wandelschuldverschreibungen II sind anfänglich in rund 10,2 Mio. neue oder bestehende auf den Namen lautende Stückaktien von Delivery Hero wandelbar.

Die Wandelschuldverschreibungen II wurden zu 100% ihres Nennbetrags begeben und mit einem halbjährlich zahlbaren Kupon von 0,875% p.a. (Tranche A) bzw. 1,500% p.a. (Tranche B) verzinst. Der anfängliche Wandlungspreis beträgt € 143,925 (Tranche A) bzw. € 148,975 (Tranche B) und entspricht damit einer Wandlungsprämie von 42,5% (Tranche A) und von 47,5% (Tranche B) auf den Referenzpreis von € 101,00 (Platzierungspreis des gleichzeitigen Aktienangebots). Die Wandelschuldverschreibungen II wurden im Rahmen einer Privatplatzierung ausschließlich bei institutionellen Investoren in bestimmten Jurisdiktionen platziert. Bezugsrechte der Aktionäre wurden ausgeschlossen.

Delivery Hero ist berechtigt, die Wandelschuldverschreibungen II jederzeit (i) am oder nach dem 5. August 2023 (Tranche A) bzw. am oder nach dem 5. Februar 2026 (Tranche B) zurückzuzahlen, sofern der Börsenkurs der Aktie von Delivery Hero über eine bestimmte Periode hinweg mindestens 130% (Tranche A) bzw. 150% (Tranche B) des dann gültigen Wandlungspreises erreicht, oder (ii) wenn nur noch höchstens 15% des ursprünglichen Gesamtnennbetrags der betreffenden Tranche der Wandelschuldverschreibungen II ausstehen.

Delivery Hero verfügte über eine bedingte Barausgleichsoption. Sofern vor dem regulären Beginn der Wandlungsfrist ein Übernahmeangebot erfolgte und das Angebot angenommen wurde, hatte DH die Möglichkeit, die aufgrund dieses Ereignisses eingetretenen Wandlungen entweder in Abfindungsaktien oder alternativ in bar auszugleichen. Die Option lief am 12. Februar 2021 aus.

Die Inhaber der Wandelschuldverschreibung II haben ein bedingtes Kündigungsrecht, sofern ein Investor direkt oder indirekt mindestens 30% der Stimmrechte an Delivery Hero erwirbt („Kontrollwechsel“). Im Falle eines solchen Kontrollwechsels hat jeder Inhaber der Wandelschuldverschreibungen II das Recht, die noch nicht gewandelten oder zurückgezahlten Schuldverschreibungen fällig zu stellen. Die Rückzahlung erfolgt dann in Höhe ihres Nominalwertes zuzüglich aufgelaufener Zinsen. Das in der Wandelschuldverschreibung II verbrieftes Wandlungsrecht wird nicht als Eigenkapital klassifiziert. Es stellt ein eingebettetes Derivat dar.

Die Fremdkapitalkomponenten sind als Finanzverbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert. Im Erstansatzzeitpunkt beliefen sie sich nach Abzug der jeweiligen Emissionskosten auf € 659,1 Mio. (Tranche A) bzw. € 638,4 Mio. (Tranche B). Der Differenzbetrag zum Nominalwert von € 90,9 Mio. (Tranche A) bzw. € 111,6 Mio. (Tranche B) wird mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit als Zinsaufwand der Finanzverbindlichkeit zugeführt.

Unter Berücksichtigung der bedingten Barausgleichsoption, über die Delivery Hero zum Zeitpunkt des Erstansatzes verfügte, stellt das Wandlungsrecht innerhalb der Wandelanleihe II kein Eigenkapitalinstrument dar und wurde daher zusammen mit dem vorzeitigen Kündigungsrecht von Delivery Hero sowie dem Inhaberkündigungsrecht aufgrund ihrer gegenseitigen Abhängigkeit als ein einziges zusammengesetztes Derivat bilanziert. Das zusammengesetzte eingebettete Derivat wurde gemäß IFRS 9 abgespalten und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Im Erstansatzzeitpunkt belief sich der beizulegende Zeitwert des Derivats auf € 196,0 Mio.

Mit Auslauf der bedingten Barausgleichsoption im Februar 2021 wurden € 424,2 Mio. des Derivats, die auf die bedingte Barausgleichsoption entfallen, von Delivery Hero ins Eigenkapital umgegliedert. Zum Zeitpunkt der Umgliederung belief sich der beizulegende Zeitwert des übrigen Derivats auf € 22,4 Mio.

Am 30. Juni 2021 betrug die langfristige Finanzverbindlichkeit € 2.976,1 Mio. (Wandelschuldverschreibung I: € 843,3 Mio. (Tranche A) und € 806,6 Mio. (Tranche B); Wandelschuldverschreibung II: € 675,3 Mio. (Tranche A)

und € 651,0 Mio. (Tranche B)). Die kurzfristige Verbindlichkeit aus aufgelaufenen Zinsen beider Wandelschuldverschreibungen betrug per 30. Juni 2021 € 12,9 Mio. und ist in den kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten enthalten. Das zusammengesetzte eingebettete Derivat, das in Verbindung mit der Wandelschuldverschreibung II angelegt wurde, ist in den langfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten enthalten und betrug zum 30. Juni 2021 € 13,6 Mio.

## G. SONSTIGE ANGABEN

### 1. Anteilsbasierte Vergütung

Der Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen beträgt € 131,7 Mio. (H1 2020: € 40,7 Mio.), wovon € 63,1 Mio. für das LTIP im ersten Halbjahr 2021 angefallen sind (H1 2020: € 36,2 Mio.) und € 56,1 Mio. im Zusammenhang mit der Woowa-Transaktion, die den anteiligen Teil der Vergütung für das erste Halbjahr 2021 darstellen, der dem Woowa-Management nach einem Erdienungszeitraum von zwölf Monaten zur Verfügung gestellt wird („20% verfallbarer Aktienanteil des Woowa-Kaufpreises“) und gemäß IFRS 2 eine anteilsbasierte Vergütung darstellt.

### LTIP – Gewährung von Restricted Stock Units („RSUs“) und Aktienoptionen

Im ersten Halbjahr 2021 wurden für neue und bestehende Begünstigte des LTIP insgesamt 338.826 RSUs und 402.620 Aktienoptionen gewährt (neue Tranchen).

### Virtuelles Anteilsprogramm 2017 („VSP 2017“) und DH SOP – Ausübungsfenster

Begünstigte des VSP 2017 und DH SOP konnten im ersten Halbjahr 2021 ihre Optionsrechte einmalig ausüben. Dies führte zu einer Kapitalerhöhung von € 5,9 Mio., von denen € 0,6 Mio. im gezeichneten Kapital und € 5,4 Mio. in der Kapitalrücklage erfasst sind.

### Employee Share Purchase Plan (ESPP)

Ende 2020 wurde ein Employee Share Purchase Plan (ESPP) zugunsten der Mitarbeiter von Delivery Hero SE eingeführt.

Im Rahmen des ESPP können Mitarbeiter einen Teil ihres Gehalts in Delivery-Hero-Aktien investieren. Für je zwei im

Rahmen des ESPP erworbene Aktien, die zwei Jahre während des Beschäftigungsverhältnisses mit Delivery Hero gehalten werden, haben die Teilnehmer Anspruch auf eine kostenlose zusätzliche Aktie („Matching Shares“). Dem Teilnehmer steht es frei, seine im Rahmen dieses Programms erworbenen Aktien auch innerhalb der Haltefrist zu verkaufen oder zu übertragen, wodurch jedoch der Anspruch auf die Matching Shares entfällt. Die ersten Aktien im Rahmen des ESPP wurden im Januar 2021 erworben. Gleichzeitig wurden im Januar 2021 die Matching Shares gewährt.

Im ersten Halbjahr 2021 wurden Aufwendungen für das ESPP von € 0,1 Mio. erfasst.

Als Teil des ESPP belohnt Delivery Hero diejenigen Teilnehmer, die sich in den ersten beiden Anmeldeperioden für das ESPP registriert haben, mit zwei zusätzlichen Gratis-Aktien als einmaligem Registrierungsbonus („2 Free Enrollment Shares“). Die zwei Free-Enrollment-Aktien werden den Teilnehmern zusammen mit den im Rahmen des ESPP erworbenen Aktien zugeteilt und einem vom Dienstleister eingerichteten Konto gutgeschrieben. Diese Aktien sind vollständig erdient (unverfallbar) und unterliegen keinem Cliff und keiner Wartezeit. Die 2 Free Enrollment Shares sind den von den Teilnehmern erworbenen Aktien gleichgestellt und berechtigen auf den Anspruch von Matching Shares.

Im ersten Halbjahr 2021 wurden zum Zeitpunkt der Gewährung die gesamten Aufwendungen für die 2 Free Enrollment Shares in Höhe von € 0,5 Mio. erfasst.

### **Woowa aktienbasiertes Vergütungsprogramm**

Woowa gewährte den Schlüsselmitgliedern des Woowa-Managements Aktienoptionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, um Woowa-Aktien zu einem vorher festgelegten Preis (Ausübungspreis) zu erwerben. Das aktienbasierte Vergütungsprogramm von Woowa wird aufgrund des Erwerbs der Woowa-Gruppe in 2021 erstmals im Konzernabschluss der Delivery Hero Gruppe ausgewiesen.

Im Rahmen der Woowa-Transaktion wurde vereinbart, dass das Woowa-Management bei Ausübung der Aktien-

optionen für die ausgegebenen Woowa-Aktien einen Barwert in Höhe einer Anzahl von Delivery-Hero-Aktien erhält. Dementsprechend wurde eine Verbindlichkeit auf Basis des DH-Aktienkurses in Höhe von € 99,3 Mio. zum 30. Juni 2021 erfasst. Die erfassten Aufwendungen für den Erstkonsolidierungszeitraum (4. März 2021 bis Ende Juni) betragen € 8,1 Mio.

### **20% verfallbarer Aktienanteil des Woowa-Kaufpreises**

Im Zusammenhang mit der Woowa-Transaktion wurde ein Anpassungsmechanismus für den Erwerb von Woowa-Aktien von Schlüsselmitgliedern des Managements gegen Ausgabe von Anteilen an Delivery Hero vereinbart, bei dem Schlüsselmitglieder des Woowa-Managements, die zum ersten Jahrestag des Closings nicht mehr bei Woowa, Delivery Hero oder einem ihrer jeweiligen verbundenen Unternehmen beschäftigt sind, einen Anspruch auf eine reduzierte Anzahl erworbener DH-Aktien haben. Dementsprechend handelt es sich um ein Aktienvergütungsprogramm nach IFRS 2 mit zwölfmonatigem Vesting und Cliff für den sich reduzierenden Aktienanteil.

Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 56,1 Mio.

## **2. Finanzinstrumente**

### **Fair-Value-Angaben**

In der nachfolgenden Tabelle werden die Buchwerte und Fair Values der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten einschließlich ihrer Einordnung in die Fair-Value-Hierarchie dargestellt.

Für die Bewertungskategorien werden folgende Abkürzungen verwendet:

- FAaAC: Financial assets at amortized cost (finanzielle Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten)
- FLaAC: Financial liability at amortized cost (finanzielle Verbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten)
- FVtPL: Financial instruments at fair value through profit or loss (Finanzinstrumente, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet)

30.06.2021

EUR MIO.	BEWERTUNGSKATEGORIE NACH IFRS 9	ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTET		ZUM FAIR VALUE BEWERTET	FAIR-VALUE- HIERARCHIE	GESAMT
		BUCHWERT	FAIR VALUE	BUCHWERT		
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>						
BETEILIGUNGEN – LEVEL 3	FVtPL			188,0	3	188,0
BETEILIGUNGEN – LEVEL 1	FVtPL			224,3	1	224,3
GEWÄHRTE DARLEHEN UND HINTERLEGTE KAUTIONEN	FAaAC	29,0	29,0		3	29,0
<b>SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>		<b>29,0</b>		<b>412,4</b>		<b>441,3</b>
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>						
FORDERUNGEN GEGEN ZAHLUNGSDIENSTLEISTER	FAaAC	210,1	N/A		N/A	210,1
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	FAaAC	48,4	N/A		N/A	48,4
SONSTIGE WERTPAPIERE	FVtPL			254,4	1	254,4
SONSTIGE FORDERUNGEN	FAaAC	41,2	N/A		N/A	41,2
<b>FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN</b>		<b>299,7</b>		<b>254,4</b>		<b>554,1</b>
<b>ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE</b>		<b>2.001,2</b>	<b>N/A</b>		<b>N/A</b>	<b>2.001,2</b>
<b>SUMME FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>		<b>2.329,9</b>		<b>666,8</b>		<b>2.996,7</b>
<b>LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>						
DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE	FVtPL			40,9	2	40,9
LEASINGVERBINDLICHKEITEN	N/A	205,0	N/A		N/A	205,0
SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN	FLaAC	957,1	957,1		3	957,1
BEDINGTE KAUFPREISVERPFLICHTUNGEN	FVtPL			73,8	3	73,8
<b>VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>		<b>1.162,0</b>		<b>114,7</b>		<b>1.276,7</b>
<b>WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN</b>	<b>FLaAC</b>	<b>2.976,1</b>	<b>3.863,6</b>		<b>2</b>	<b>2.976,1</b>
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>						
VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	FLaAC	371,2	N/A		N/A	371,2
RESTAURANTVERBINDLICHKEITEN	FLaAC	511,0	N/A		N/A	511,0
FAHRERVERBINDLICHKEITEN	FLaAC	55,3	N/A		N/A	55,3
LEASINGVERBINDLICHKEITEN	N/A	72,9	N/A		N/A	72,9
KURZFRISTIGER TEIL WANDELANLEIHE	FLaAC	12,9	N/A		N/A	12,9
SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN	FLaAC	161,7	N/A		N/A	161,7
BEDINGTE UND UNBEDINGTE KAUFPREISVERPFLICHTUNGEN	FVtPL			16,4	3	16,4
<b>VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>		<b>1.185,0</b>		<b>16,4</b>		<b>1.201,3</b>
<b>SUMME FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>		<b>5.323,1</b>		<b>131,1</b>		<b>5.454,2</b>

31.12.2020

EUR MIO.	BEWERTUNGS- KATEGORIE NACH IFRS 9	ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTET		ZUM FAIR VALUE BEWERTET	FAIR-VALUE- HIERARCHIE	GESAMT
		BUCHWERT	FAIR VALUE	BUCHWERT		
<b>LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE</b>						
BETEILIGUNGEN – LEVEL 3	FVtPL			125,3	3	125,3
BETEILIGUNGEN – LEVEL 1	FVtPL			266,1	1	266,1
DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE	FVtPL			18,6	2	18,6
GEWÄHRTE DARLEHEN UND HINTERLEGTE KAUTIONEN	FAaAC	9,7	9,7		3	9,7
<b>SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>		<b>9,7</b>		<b>410,0</b>		<b>419,8</b>
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>						
FORDERUNGEN GEGEN ZAHLUNGSDIENSTLEISTER	FAaAC	76,0	N/A		N/A	76,0
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	FAaAC	37,4	N/A		N/A	37,4
SONSTIGE FORDERUNGEN	FAaAC	24,8	N/A		N/A	24,8
<b>FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN</b>		<b>138,2</b>				<b>138,2</b>
<b>SONSTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>	<b>FVtPL</b>			<b>23,1</b>	<b>3</b>	<b>23,1</b>
<b>ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE</b>		<b>2922,2</b>	<b>N/A</b>		<b>N/A</b>	<b>2.922,2</b>
<b>SUMME FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>		<b>3.070,1</b>		<b>433,1</b>		<b>3.503,2</b>
<b>LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>						
DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE	FVtPL			388,9	2	388,9
LEASINGVERBINDLICHKEITEN	N/A	126,4	N/A		N/A	126,4
SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN	FLaAC	4,0	4,0		3	4,0
BEDINGTE KAUFPREISVERPFLICHTUNGEN	FVtPL			79,2	3	79,2
<b>VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>		<b>130,4</b>		<b>468,1</b>		<b>598,5</b>
<b>WANDELSCHULDVERSCHREIBUNGEN</b>	<b>FLaAC</b>	<b>2.949,5</b>	<b>2848,4</b>		<b>2</b>	<b>2.949,5</b>
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>						
VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN	FLaAC	218,4	N/A		N/A	218,4
RESTAURANTVERBINDLICHKEITEN	FLaAC	249,2	N/A		N/A	249,2
FAHRERVERBINDLICHKEITEN	FLaAC	29,4	N/A		N/A	29,4
LEASINGVERBINDLICHKEITEN	N/A	55,5	N/A		N/A	55,5
KURZFRISTIGER TEIL WANDELANLEIHE	FLaAC	13,1	N/A		N/A	13,1
SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN	FLaAC	66,9	N/A		N/A	66,9
BEDINGTE UND UNBEDINGTE KAUFPREISVERPFLICHTUNGEN	FVtPL			23,2	3	23,2
<b>VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN</b>		<b>632,6</b>		<b>23,2</b>		<b>655,8</b>
<b>SUMME FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>		<b>3.712,5</b>		<b>491,3</b>		<b>4.203,7</b>

### Fair-Value-Bewertung

Bei einigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten wird der beizulegende Zeitwert nicht angegeben, weil ihr Buchwert aufgrund ihrer Kurzfristigkeit eine angemessene Annäherung an den beizulegenden Zeitwert darstellt. Der beizulegende Zeitwert von einigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten stellt eine Annäherung an ihren Buchwert dar, da sich seit der Ermittlung ihres beizulegenden Zeitwerts bei der Ersterfassung keine nennenswerten Änderungen der bewertungsrelevanten Inputfaktoren ergeben haben.

Die beizulegenden Zeitwerte der mit den Collar-Transaktionen verbundenen Derivate wurden unter Anwendung eines Optionspreismodells („Black-Scholes-Modell“) ermittelt, das den Aktienkurs und die Volatilität der zugrunde liegenden Aktie sowie Zinssätze als wesentliche Eingangsparameter verwendet.

Die beizulegenden Zeitwerte der mit der Wandelschuldverschreibung II im Zusammenhang stehenden eingebetteten Derivate wurden basierend auf einem Binominal-Optionspreismodell ermittelt, das den Aktienkurs und die Volatilität der DH-Aktie sowie Credit Spreads und risikolosen Zins als wesentliche Eingangsparameter verwendet.

Die beizulegenden Zeitwerte der mit dem Joint Venture mit iFood in Kolumbien verbundenen Derivate wurden entsprechend der vereinbarten Call-/Put-Optionsbewertung des Gesellschaftervertrags anhand von erfolgsabhängigen Bewertungskriterien (GMV) und vergleichbaren Multiplikatoren börsennotierter Unternehmen ermittelt.

Zur Absicherung des Fremdwährungsrisikos aus der USD-Barkomponente der Kaufpreisverpflichtung aus der abgeschlossenen Transaktion mit Woowa wurde im Geschäftsjahr 2019 ein transaktionsabhängiges USD/EUR-Fremdwährungsoptionsgeschäft („Deal Contingent Option“) mit einem Nominalwert von € 2,5 Mrd. und einer Laufzeit bis 15. April 2021 abgeschlossen. Die Optionsprämie war transaktionsabhängig zahlbar im Falle des Abschlusses der Transaktion. Die Option wurde nicht als Sicherungsinstrument designiert. Der Erstantritt erfolgte zum Abschlusszeitpunkt des Geschäfts als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteter finanzieller Vermögenswert (FVtPL). Der finanzielle Vermögenswert war dem Level 3

der Fair-Value-Hierarchie zugeordnet, da die Wahrscheinlichkeit des Abschlusses der Transaktion als nicht beobachtbarer Bewertungsparameter zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt wurde. Die korrespondierende transaktionsabhängige finanzielle Verbindlichkeit aus der vertraglichen Verpflichtung zur Zahlung der Optionsprämie wurde in den kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die Option ist ungenutzt verfallen und die Optionsprämie in Höhe von € 47,6 Mio. wurde im März 2021 gezahlt. In 2021 wurde ein Verlust in Höhe von € 23,1 Mio. (H1 2020: Gewinn von € 14,2 Mio.) aus der Bewertung der Deal Contingent Option erfasst.

Der beizulegende Zeitwert der Deal Contingent Option wurde mittels eines wahrscheinlichkeitsgewichteten Optionspreismodells nach Garman-Kohlhagen ermittelt. Dieses Modell verwendet Parameter, die in den relevanten Märkten beobachtbar sind, wie Wechselkurse, Zinskurven, Forward-Kurse und Volatilitäten. Darüber hinaus wurden die Abschlusswahrscheinlichkeit für die geplante Transaktion und Annahmen zum Abschlusszeitpunkt als wesentliche nicht beobachtbare Bewertungsparameter berücksichtigt. Die Gruppe hat die Wahrscheinlichkeit des Abschlusses der Transaktion jederzeit als hoch beurteilt.

Seit Januar 2020 setzt Delivery Hero Blue Chip Swaps ein, um Mittel in USD für das operative Geschäft an Delivery Heros argentinische Tochtergesellschaften zu transferie-

ren. Die Transaktionen generieren Fair-Value-Gewinne aus der Veräußerung von Finanzinstrumenten in Höhe der Differenz zwischen dem offiziellen USD/ARS-Wechselkurs und dem implizierten Kurs, der dem Geschäft zugrunde liegt. In der ersten Jahreshälfte werden Fair-Value-Gewinne in Höhe von € 6,8 Mio. (H1 2020: € 10,0 Mio.) im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Beteiligungen werden die „Prior Sale of Company Stock“-Methode und das Discounted-Cashflow-Verfahren angewendet. Die „Prior Sale of Company Stock“-Methode berücksichtigt sämtliche Transaktionen der zu bewertenden Anteile, die zu marktüblichen Bedingungen stattgefunden haben. Das Discounted-Cashflow-Verfahren berücksichtigt den Barwert der erwarteten Zahlungen, diskontiert mit einem risikoadjustierten Diskontsatz.

Die beizulegenden Zeitwerte von bedingten Kaufpreisverpflichtungen aus Unternehmenszusammenschlüssen werden geschätzt unter Berücksichtigung der zugrunde liegenden Bedingungen, wie sie mit dem entsprechenden Verkäufer beim betreffenden Unternehmenszusammenschluss vereinbart wurden.

Die Überleitungsrechnung der zum Fair Value bewerteten Level-3-Instrumente stellt sich wie folgt dar:

EUR MIO.	VERMÖGENSWERTE		VERBINDLICHKEITEN
	DEAL CONTINGENT OPTION	BETEILIGUNGEN – LEVEL 3	BEDINGTE KAUFPREIS-VERPFLICHTUNGEN
<b>STAND PER 01.01.2020</b>	<b>41,8</b>	<b>107,8</b>	<b>80,3</b>
ZUGÄNGE	–	23,3	68,9
ABGÄNGE	–	–10,1	–36,6
GEWINNE/VERLUSTE IM KONZERNERGEBNIS ERFASST	–18,7	4,3	–10,3
<b>STAND PER 31.12.2020</b>	<b>23,1</b>	<b>125,3</b>	<b>102,4</b>
ZUGÄNGE	–	62,3	–
ABGÄNGE	–	–	–7,4
GEWINNE/VERLUSTE IM KONZERNERGEBNIS ERFASST	–23,1	0,4	–4,8
<b>STAND PER 30.06.2021</b>	<b>–</b>	<b>188,0</b>	<b>90,2</b>



Gewinne und Verluste aus der Änderung von Instrumenten der Stufe 3, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, sind unrealisierte Gewinne und Verluste und werden im sonstigen Finanzergebnis erfasst.

Zum 30. Juni 2021 würden sich folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung bei Änderungen der zugrunde liegenden Bewertungsparameter ergeben:

EUR MIO.	VOLATILITÄT EUR/USD +/- 100 BP	SONSTIGE BEDINGUNGEN +/- 10%	ZINSSÄTZE +/- 100 BP	ANTEILSPREIS +/- 10%
DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE	+0,3/-0,2	N/A	-3,0/+2,9	-4,0/+3,0
BETEILIGUNGEN	N/A	N/A	N/A	+17,8/-17,8
BEDINGTE KAUFPREIS- VERBINDLICHKEIT	N/A	-/+2,3	+0,9/-0,9	N/A

### 3. Eventualverbindlichkeiten

Im Mai 2019 ist der Konzern in Dubai in ein Schiedsverfahren eingetreten, in dem ein Minderheitsaktionär eines Konzernunternehmens Schadensersatz, einschließlich erheblicher Anwalts-, Gutachter- und Sachverständigenkosten, sowie das Recht zum Verkauf von Anteilen an dem Konzernunternehmen verlangt, nachdem wir versucht hatten, unsere Kaufoption für etwa die Hälfte der Anteile auszuüben, was er anfechtet. Delivery Hero beurteilt die Aussichten auf Erfolg des Minderheitsaktionärs als nicht wahrscheinlich und hat zwischenzeitlich Gegenklage auf Ersatz des entstandenen Schadens erhoben. Der Schiedsgerichtstermin fand im Juni 2021 statt. Das Schiedsverfahren läuft derzeit noch und die Beurteilung des Risikos bleibt unverändert.

Im Juni 2020 hat ein ehemaliger Wettbewerber einer Tochtergesellschaft Schadensersatzansprüche geltend gemacht, die damit begründet werden, dass die Gruppe in der Vergangenheit bestimmte Preisklauseln verwendet hat, die direkt das Scheitern dieses Wettbewerbers in dessen lokalem Markt verursacht haben sollen. Nachdem der Wettbewerber zunächst im Rahmen eines Schlichtungsverfahrens, das nicht zu einer gütlichen Einigung führte, Schadensersatz in Höhe von ca. € 7,9 Mio. geltend ge-

macht hatte, wird der Rechtsstreit vor Gericht weitergeführt, um die vermeintlichen Forderungen durchzusetzen. Ein Risiko für Schadensersatzzahlungen durch Delivery Hero bleibt bestehen. Delivery Hero schätzt die Aussichten der Forderungen auf Erfolg als nicht wahrscheinlich ein. Die Risikobeurteilung ist unverändert zum letzten Berichtszeitpunkt.

Darüber hinaus ist Delivery Hero Teil einer rechtlichen Auseinandersetzung, deren Ausgang dazu führen kann, dass die Collar-Transaktionen, die die Gruppe in 2019 und 2020 abgeschlossen hatte, rückabzuwickeln sind. Dies würde zur Folge haben, dass die Derivate aus diesen Collar-Transaktionen storniert und Stornogebühren fällig würden, die abhängig von dem Aktienkurs der zugrunde liegenden Aktien, dem Zinsniveau sowie der Volatilität der Aktie zum Zeitpunkt der potenziellen Rückabwicklung wären. Die Gruppe beurteilt die Wahrscheinlichkeit eines ungünstigen Ausgangs des Schiedsverfahrens als nicht wahrscheinlich, wobei sich keine Änderung der Risikobeurteilung im Vergleich zum letzten Berichtszeitraum ergeben hat.

Im Jahr 2021 haben sich neue Risiken entwickelt, da unter anderem die türkische Wettbewerbsbehörde gegen Yemek Sepeti wegen des Verdachts auf ein „Gentleman Ag-

reement“ zwischen Yemek Sepeti und 31 anderen Unternehmen, das den Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt einschränkt, ermittelt. Gegen eine weitere DH-Tochtergesellschaft ermittelt die nationale Wettbewerbsbehörde wegen des Verdachts des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung bei der Verwendung bestimmter Klauseln, insbesondere Exklusivitätsklauseln und Treueklauseln. Die Gruppe schätzt einen negativen Ausgang dieser Untersuchungen als nicht wahrscheinlich ein.

Die in den Konzern einbezogenen Unternehmen sind weltweit in einer Vielzahl von Ländern steuerpflichtig und unterhalten verschiedene Liefer- und Leistungsbeziehungen zueinander. Bei der Beurteilung der ertragsteuerlichen Positionen aus diesen Beziehungen resultiert insoweit Unsicherheit, als dass die einzelnen Steuerbehörden eine unterschiedliche Sichtweise auf diese Beziehungen haben könnten.

Bei jedem Unternehmen, das international, das heißt grenzüberschreitend, tätig ist, prüfen die Steuerbehörden in vielen Ländern konzerninterne Transaktionen im Rahmen von Verrechnungspreisprüfungen. Dabei kommt es häufig zu Meinungsverschiedenheiten zwischen Steuerbehörden und Steuerpflichtigen über die Funktionsprofile

der beteiligten Parteien und deren Wertbeiträge, insbesondere da die Verrechnungspreisbildung keine exakte Wissenschaft ist, sondern sowohl auf Seiten der Steuerverwaltung als auch auf Seiten des Steuerpflichtigen Ermessensentscheidungen erfordert und alle wirtschaftlichen und geschäftlichen Herausforderungen widerspiegeln muss. Dies führt häufig zu konträren Auffassungen über die angemessene Verrechnungspreismethode und regelmäßig zu erheblichen einseitigen Verrechnungspreisanpassungen und somit zu einer Doppelbesteuerung. Dieses Risiko ist in der digitalen Wirtschaft, in der Transaktionen oft komplex sind, besonders relevant.

Im Folgenden sind die Hauptaspekte aufgeführt, die dem Geschäftsmodell des Konzerns inhärent und unvermeidbar sind und zu Verrechnungspreisstreitigkeiten zwischen der DH Gruppe und den Steuerbehörden auf der Grundlage des konzerninternen Verrechnungspreismodells führen könnten:

- neue Geschäftsmodelle in einer neuen Branche auf der einen und begrenzte Erfahrung der Steuerbehörden in dieser Hinsicht auf der anderen Seite,
- erschwerte Quantifizierbarkeit der Wertbeiträge von immateriellen Vermögenswerten und beteiligten Unternehmen in Bezug auf die Verrechnungspreisgestaltung,
- komplexe Organisationsstruktur (zentrale, regionale und lokale Ebene),
- erhebliche Investitionen in der Anlaufphase, die zu steuerlichen Verlustvorträgen auf zentraler und lokaler Ebene führen,
- unterschiedliche operative Anforderungen und Entwicklungsstadien der lokalen Betriebseinheiten,
- Ungewissheit über Wachstumsaussichten und Rentabilität aufgrund begrenzter finanzieller Vorgeschichte,
- nur begrenzte Verfügbarkeit branchenbezogener Vergleichsdaten.

Das aktuelle Verrechnungspreismodell des Konzerns zielt darauf ab, diese Aspekte zu berücksichtigen. Der Konzern überprüft sein Verrechnungspreismodell regelmäßig und implementiert gegebenenfalls Änderungen, um die Verrechnungspreisrisiken proaktiv zu steuern.

Ein wichtiger Aspekt der Lebensmittellieferungs- und Q-Commerce-Branche ist außerdem die Behandlung der

Fahrer, das heißt der Personen, die abholbereite Lieferungen abholen und zum Kunden bringen. Diese Fahrer können entweder direkt bei ihrem lokalen Unternehmen angestellt, selbständig oder freiberuflich tätig sein, entsprechend den geltenden Gesetzen des jeweiligen Landes und Marktes. Für die meisten Märkte hat sich ein lokaler Industriestandard herausgebildet, der von DH und all seinen lokalen Wettbewerbern gemeinsam für Fahrer angewendet wird. Ein solcher Standard wird immer so gewählt, dass er den steuerlichen und rechtlichen Anforderungen in vollem Umfang entspricht und gleichzeitig sowohl dem Unternehmen als auch seinen Mitarbeitern die notwendige und angemessene Flexibilität bietet.

Obwohl DH sich in jedem Markt um eine vollständige Einhaltung der Vorschriften bemüht, indem es sich an den lokal etablierten Industriestandard hält, besteht immer das Risiko, dass die lokalen Behörden bestimmte Nachprüfungen vornehmen, zum Beispiel die Identifizierung von Personen in einer Flotte von Freiberuflern, die möglicherweise zu sehr von DH als Arbeitgeber abhängig sind und daher als Arbeitnehmer betrachtet werden sollten.

Das Risiko einer solchen Neueinstufung kann zu einer rückwirkenden Veranlagung von Lohnsteuer, Sozialversicherungsbeiträgen oder anderen vergleichbaren Zahlungen führen, die der Arbeitgeber für diese identifizierten Personen hätte einbehalten müssen.

Alle lokalen Tochtergesellschaften überprüfen mit Unterstützung der zentralen Rechts- und Steuerfunktionen der Gruppe regelmäßig ihr lokales Fahrermodell in einer sich ständig weiterentwickelnden Rechtslandschaft, um die geltenden Branchen- und Marktstandards zu erfüllen und so eine vollständige Konformität zu erreichen. Dieser Ansatz stellt sicher, dass das immanente Requalifizierungsrisiko auf ein Minimum reduziert wird, jedoch muss ein entferntes Risiko als immanentes für die Branche, in der DH tätig ist, eingestuft werden.

Zum 30. Juni 2021 belaufen sich Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit IAS 37 auf € 7,2 Mio. sowie € 2,9 Mio. im Zusammenhang mit IAS 12.

In Thailand war es nicht möglich, eine verlässliche Schätzung des Betrags einer Eventualverbindlichkeit im Zusammenhang mit einem möglichen Umsatzsteuerrisiko abzugeben, da der Zugang zu zugrunde liegenden Schlüsselinformationen aufgrund strikter COVID-19-Restriktionen nicht möglich war.

#### **4. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen**

Die Anforderungen von IAS 24 gelten für die Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen der Gesellschaft, ihre unmittelbaren Familienangehörigen sowie die von ihnen kontrollierten Unternehmen. In der Delivery Hero Gruppe umfasst dies sowohl die Mitglieder des Vorstands als auch die Mitglieder des Aufsichtsrats.

##### **a) Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats**

Der Vorstand wurde am 3. Mai 2021 um Pieter-Jan Vandepitte, Chief Operating Officer, als drittes Vorstandsmitglied erweitert. Niklas Östberg (CEO) und Emmanuel Thomassin (CFO) bleiben im Vorstand.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats blieben im Vergleich zum 31. Dezember 2020 unverändert.

##### **b) Transaktionen mit dem Management in Schlüsselpositionen**

Im Vergleich zum 31. Dezember 2020 haben sich keine wesentlichen Änderungen in der Vergütungsstruktur des Managements in Schlüsselpositionen ergeben. Aufgrund der Bestellung in den Vorstand wurde Pieter-Jan Vandepitte am 15. Juni 2021 eine neue LTIP-Zusage gewährt. Die jährliche LTIP-Zusage beträgt für die vier jährlichen Tranchen jeweils € 1,9 Mio., während die Erdienung der zuvor gewährten Zuteilungen per 15. Juni 2021 endete.

##### **c) Transaktionen mit sonstigen verbundenen Unternehmen**

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen umfassen im Wesentlichen Transaktionen der Gruppe mit assoziierten Unternehmen und nahestehenden Unternehmen, die von Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen kontrolliert werden.

Im ersten Halbjahr 2021 hat Delivery Hero den Verkauf der Geschäfte in Bulgarien, Serbien, Bosnien und Herzegowina, Montenegro und Kroatien an Glovoapp23 S.L. abgeschlossen. Da Glovoapp23 S.L. ein assoziiertes Unternehmen des Konzerns ist, handelt es sich bei dieser Transaktion um eine Transaktion mit nahestehenden Parteien. Der Kaufpreis in Höhe von insgesamt € 79,2 Mio. für die Unternehmenskäufe in Bulgarien, Serbien, Bosnien und Herzegowina und Montenegro sowie bestimmte Vermögenswerte des Geschäfts von Delivery Hero in Kroatien wurde vollständig bezahlt.

Darüber hinaus belaufen sich die Erträge aus Geschäftsvorfällen mit nahestehenden Unternehmen für das erste Halbjahr 2021 auf € 0,6 Mio. Zum 30. Juni 2021 bestehen Forderungen gegen nahestehende Unternehmen in Höhe von € 4,7 Mio. und Forderungen gegen assoziierte Unternehmen in Höhe von € 2,1 Mio.

## H. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

### 1. Veräußerung von Delivery Hero Korea LLC

Am 13. August 2021 gab Delivery Hero die Unterzeichnung einer Vereinbarung mit einem Drei-Parteien-Konsortium zum Verkauf von Delivery Hero Korea LLC („DHK“) bekannt. Das Konsortium wird 100% des Unternehmens für einen Unternehmenswert von KRW 800 Milliarden erwerben.

Delivery Hero wurde ein sechsmonatiger Zeitrahmen für die hundertprozentige Veräußerung der DHK eingeräumt, der um weitere fünf Monate ab dem 2. August 2021 verlängert wurde. Delivery Hero ist nun auf dem besten Weg, die strukturellen Abhilfemaßnahmen zu erfüllen, indem es eine verbindliche Vereinbarung abschließt, nachdem ein Auktionsverfahren durchlaufen wurde. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt bestimmter behördlicher Genehmigungen und wird voraussichtlich noch vor Ende 2021 abgeschlossen.

### 2. Erwerb Marketyo Bilgişim Teknoloji A.Ş.

Am 11. August 2021 erwarb Delivery Hero 100% der Anteile an Marketyo Bilgişim Teknoloji A.Ş., einem Marktplatz zur Vermittlung von Lebensmitteln und Produkten des täg-

lichen Bedarfs. Die Transaktion ist eine strategische Investition in den türkischen Markt und soll die Präsenz vor Ort weiter stärken. Der Kaufpreis beträgt € 36 Mio. und unterliegt zusätzlichen erfolgsabhängigen Earnouts. Zum Aufstellungszeitpunkt des Halbjahresabschlusses lag aufgrund der unmittelbaren Nähe der Akquisition zum Stichtag der Veröffentlichung noch keine Kaufpreisallokation vor, und die Bilanzierungseinschätzung der bedingten Gegenleistung ist noch nicht abschließend erfolgt.

Berlin, 23. August 2021

### Delivery Hero SE

Für den Vorstand



Niklas Östberg



Emmanuel Thomassin



Pieter-Jan Vandepitte

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Berlin, 23. August 2021

### Delivery Hero SE

Für den Vorstand



Niklas Östberg



Emmanuel Thomassin



Pieter-Jan Vandepitte

# WEITERE INFORMATIONEN

FINANZKALENDER **SEITE 38**

IMPRESSUM **SEITE 38**

HAFTUNGSAUSSCHLUSS **SEITE 39**

## FINANZKALENDER

---

Quartalsmitteilung Q3 2021	11.11.2021
----------------------------	------------

---

## IMPRESSUM

### HERAUSGEBER

#### Delivery Hero SE

Oranienburger Straße 70  
10117 Berlin  
Tel.: +49 (0)30 5444 59 000  
www.deliveryhero.com  
HRB 198015 B

### INVESTOR RELATIONS

E-Mail: [ir@deliveryhero.com](mailto:ir@deliveryhero.com)

### PRESSE

E-Mail: [info@deliveryhero.com](mailto:info@deliveryhero.com)

## MAKE YOUR OWN EXPERIENCE



Besuche unsere Social Media Kanäle.

## HAFTUNGAUSSCHLUSS UND WEITERE HINWEISE

Dieser Bericht enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf der gegenwärtigen Sicht, auf Erwartungen und Annahmen des Managements der Delivery Hero SE („Delivery Hero“). Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Möglichkeiten von Delivery Hero bezüglich einer Kontrolle oder präzisen Einschätzung 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. Sollten einer 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. Delivery Hero 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 Delivery Hero weder beabsichtigt, noch übernimmt Delivery Hero 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.

Diesen Bericht veröffentlichen wir auch auf Englisch. Bei Abweichungen geht die deutsche Fassung des Berichts der englischen Übersetzung vor.



