



Delivery Hero

HALBJAHRES- FINANZBERICHT

JANUAR – JUNI 2023

DELIVERY HERO KENNZAHLEN

	H1 2023 (EUR Mio.)	H1 2022 (EUR Mio.)	Veränderung		H1 2023 (EUR Mio.)	H1 2022 (EUR Mio.)	Veränderung
Konzern¹				Americas			
Bruttowarenwert („GMV“) ²	22.282,7	20.023,6	11,3%	Bruttowarenwert („GMV“) ²	1.423,3	1.232,5	15,5%
Gesamtumsatz der Segmente ^{2,3,4}	5.075,6	4.185,7	21,3%	Segmentumsatz ²	372,4	327,1	13,8%
Adjusted EBITDA ²	9,2	-323,0		Adjusted EBITDA ²	-53,4	-80,0	
Adj. EBITDA/GMV (%)	0,0%	-1,6%		Adj. EBITDA/GMV (%)	-3,7%	-6,5%	
Asia				Integrated Verticals			
Bruttowarenwert („GMV“)	12.643,2	13.438,6	-5,9%	Bruttowarenwert („GMV“) ⁵	1.073,2	848,7	26,4%
Segmentumsatz	1.831,4	1.865,8	-1,8%	Segmentumsatz	1.019,1	770,8	32,2%
Adjusted EBITDA	173,7	-80,5		Adjusted EBITDA	-124,3	-182,3	
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,4%	-0,6%		Adj. EBITDA/GMV (%)	-11,6%	-21,5%	
MENA							
Bruttowarenwert („GMV“) ²	4.569,8	3.947,5	15,8%				
Segmentumsatz ²	1.234,4	1.006,0	22,7%				
Adjusted EBITDA ²	111,5	40,1					
Adj. EBITDA/GMV (%)	2,4%	1,0%					
Europe¹							
Bruttowarenwert („GMV“)	3.646,5	1.405,1	>100%				
Segmentumsatz	729,5	311,4	>100%				
Adjusted EBITDA	-98,3	-20,3					
Adj. EBITDA/GMV (%)	-2,7%	-1,4%					

¹ Glovo's Beitrag ist nur in den H1 2023 Kennzahlen enthalten, da die Transaktion am 04. Juli 2022 abgeschlossen wurde.

² Segmentumsätze, adjusted EBITDA, Bruttowarenwert (GMV) sowie die entsprechenden Wachstumszahlen in den Segmenten MENA und Americas werden durch Anpassungen für Hyperinflation beeinflusst, da Argentinien, der Libanon und die Türkei gemäß IAS 29 als hyperinflationäre Volkswirtschaften eingestuft werden.

³ Gesamtumsatz der Segmente ist definiert als Umsatz vor Abzug von Gutscheinaufwendungen. In H1 2023 beinhalten die Überleitungseffekte IFRS-Anpassungen für (i) Logistikumsätze von Glovo Spanien, Polen, der Ukraine und Georgien, die in H1 2023 nicht in der internen Berichterstattung enthalten sind, sowie (ii) die Nettodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten in Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung.

⁴ Der Unterschied zwischen dem Gesamtumsatz der Segmente und der Summe der einzelnen Segmentumsätze ist auf Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Segmenten für Dienstleistungen, die das Plattformsegment an das Integrated-Vertical-Segment berechnet, zurückzuführen.

⁵ GMV wird in den jeweiligen Plattformsegmenten abgebildet 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 15

D. AUSBLICK 2023 SEITE 16

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Die im Geschäftsbericht 2022 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zu den Segmenten, zu Management und Kontrolle, dem Steuerungssystem sowie zu Forschung und Entwicklung („F&E“) sind für die ersten sechs Monate 2023 weiterhin zutreffend.

Arbeitnehmer

Die Zahl der Mitarbeiter sank zum 30. Juni 2023 auf 47.208 (31. Dezember 2022: 51.118) aufgrund eines funktionsübergreifenden Rückgangs des Personalbestands. Der Rückgang war hauptsächlich getrieben durch die Reduzierung des Lieferpersonals, da die Gruppe diese Funktion zunehmend an externe Parteien ausgelagert hat.

B. WIRTSCHAFTSBERICHT

1. Markt- und Branchenumfeld

Nach den jüngsten Prognosen des Internationalen Währungsfonds („IWF“) von Juli 2023 wird das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2023 voraussichtlich um 3,0%¹ steigen. Das globale Umfeld wird dabei weiterhin durch eine Kombination diverser Herausforderungen, zu denen die Erhöhung der Zinssätze durch die Zentralbanken zur Bekämpfung der Inflation, die anhaltenden Auswirkungen der russischen Invasion in der Ukraine sowie die Effekte der drei Jahre andauernden COVID-19-Pandemie gehören, beeinflusst.

Die Weltwirtschaft scheint für einen allmählichen Aufschwung gerüstet zu sein, nachdem sie in den letzten Jahren die erheblichen Auswirkungen der Pandemie und der Invasion der Ukraine zu verkraften hatte. Die Unterbrechungen der Versorgungsketten werden allmählich behoben, und auch die kriegsbedingten Störungen auf den Energie- und Nahrungsmittelmärkten nehmen ab. Darüber hinaus wird erwartet, dass sich die erhebliche Straf-

fung der Geldpolitik durch die großen Zentralbanken positiv auswirken wird, da die weltweite Inflation von 8,7% im Jahr 2022 auf 6,8%¹ im Jahr 2023 sinken dürfte. Nichtsdestotrotz besteht weiterhin die Möglichkeit, dass die Volatilität an den Finanzmärkten eskaliert und zu einer Ansteckung führen könnte, die die Realwirtschaft weiter schwächt. Dies könnte beispielsweise durch eine rasche Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen geschehen, was die Zentralbanken dazu veranlassen könnte, ihren Kurs zu überdenken.

Im Folgenden untersuchen wir unsere vier regionalen Segmente basierend auf den jüngsten Berichten des IWF und der Weltbank. Hierbei gilt zu beachten, dass die nachstehend beschriebenen Regionen in ihrer Länderkonstellation von den für die Finanzberichterstattung definierten Segmenten von Delivery Hero abweichen können, aber als Anhaltspunkt für die wirtschaftlichen Aussichten der Segmente dienen.

Asia

Asien wird im Jahr 2023 voraussichtlich die dynamischste der großen Weltregionen sein, wobei das Wachstum in Ostasien und im pazifischen Raum von 3,5% im Jahr 2022 auf 5,5% im Jahr 2023² ansteigen dürfte.

Diese Verbesserung ist in erster Linie auf die Lockerung von COVID-19-bedingten Maßnahmen zur Kontaktbeschränkung, insbesondere in China, zurückzuführen. Dies sollte zu einer Belebung des privaten Verbrauchs führen, die auf den Rest der Region übergreift. Die Inlandsnachfrage dürfte in ganz Asien der wichtigste Wachstumsmotor bleiben, wobei die Erholung des privaten Konsums durch den Abbau der während der Pandemie aufgebauten überschüssigen Ersparnisse unterstützt wird. Darüber hinaus dürften die verbesserten Aussichten und die nach wie vor positiven Finanzierungsbedingungen in vielen asiati-

schen Volkswirtschaften die Kreditvergabe für den Konsum privater Haushalte und die Investitionen von Unternehmen unterstützen.

Die fortgeschrittenen Volkswirtschaften Asiens könnten zwar eine gewisse Entlastung durch die stärkere Auslandsnachfrage aus China erfahren, doch dürften die positiven Auswirkungen durch verschiedene in- und ausländische Faktoren überlagert werden. In Ländern wie Südkorea und Taiwan beispielsweise dürfte die Abschwächung der Investitionen in globale Technologie- und Elektronikunternehmen die Wachstumsdynamik dämpfen, was zu prognostizierten Wachstumsraten von 1,5% bzw. 2,1% für 2023³ führt.

MENA

Das BIP in der Region MENA (Nahe Osten und Nordafrika) wird im Jahr 2023 voraussichtlich um 2,6%¹ wachsen, wobei für die Ölexporteure in diesem Jahr ein Wachstum von 2,0%² erwartet wird, was auf die niedrigeren Ölpreise und die niedrigere Ölproduktion zurückzuführen ist. Für die Ölimporteure wird ein Wachstum von 3,4%² prognostiziert, wobei die Inflation und die restriktive Finanz- und Geldpolitik die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Region behindern.

In Saudi-Arabien, dem größten Markt von Delivery Hero in der Region, wird ein BIP-Wachstum von 1,9%¹ erwartet, wobei staatliche Investitionen und eine anhaltend solide Aktivität im Dienstleistungssektor die wirtschaftliche Entwicklung des Landes anführen dürften.

In unserem zweitgrößten Markt in der Region, den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE), werden die steigende weltweite Nachfrage nach Erdgas, dem wichtigsten Rohstoff des Landes, und die positiven Entwicklungen im lokalen Tourismus-, Immobilien- und Transportsektor voraussichtlich zu einer Wachstumsrate von 3,5%⁴ im Jahr 2023 führen.

¹ Quelle: IWF, World Economic Outlook Update, Juli 2023 ([Link](#))

² Quelle: World Bank, Global Economic Prospects, Juni 2023 ([Link](#))

³ Quelle: IWF, Regional Economic Outlook for Asia and Pacific, Mai 2023 ([Link](#))

⁴ Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2023 ([Link](#))

Für die Schwellenländer und Länder mit mittlerem Einkommen in der MENA-Region – zu denen auch Länder gehören, in denen wir tätig sind (Ägypten, Jordanien und der Libanon) – wird für 2023 ein BIP-Wachstum von 3,4%⁵ prognostiziert, das in erster Linie auf eine solide Inlandsnachfrage zurückzuführen ist, obwohl die Finanzierungsbedingungen angespannt sind und die Inflation die Kaufkraft der Haushalte schwächt.

Europe

Die russische Invasion in der Ukraine hat nach wie vor erhebliche Auswirkungen auf die wirtschaftlichen Aussichten in Europa. Für den Euroraum wird für 2023 ein BIP-Wachstum von 0,9%¹ prognostiziert, während die Wirtschaft in den europäischen Schwellen- und Entwicklungsländern mit 1,8%¹ stärker wachsen dürfte. Die Auswirkungen der Invasion in der Ukraine sind in der gesamten Region spürbar, wobei die anhaltende Energiekrise, die hohe Inflation, die verschärften Finanzierungsbedingungen und die schwächere Auslandsnachfrage die Wirtschaftstätigkeit belasten.

Americas

Das BIP-Wachstum in Lateinamerika und der Karibik wird im Jahr 2023 voraussichtlich 1,9%¹ erreichen, was sowohl auf eine schwächere Auslandsnachfrage als auch auf eine straffere Geldpolitik zur Eindämmung der Inflation zurückzuführen ist. Trotz gestiegener Kreditkosten und wirtschaftlicher und politischer Unsicherheiten haben sich die Verbraucherausgaben als widerstandsfähig erwiesen, ebenso wie der wachsende Tourismussektor.

In Argentinien, unserem größten Geschäftsbereich in der Region, wird das BIP-Wachstum 2023 voraussichtlich um 2,0%² schrumpfen, was auf eine große Dürre zurückzuführen ist, die die landwirtschaftliche Produktion und die Exporte im Zusammenhang mit den Ernten von den wichtigen Exportgütern Sojabohnen und Mais schwer beschädigt sowie die Weizenproduktion stark beeinträchtigt hat. Darüber hinaus hat die Kombination aus einer hohen jährlichen Verbraucherpreis-inflation und der Ungewissheit

über politische Anpassungen zu einem Rückgang des Verbrauchervertrauens geführt.

Hyperinflation

Unter Hyperinflation versteht man eine Situation, in der die Preise für Waren und Dienstleistungen sowie die an einen Preisindex gebundenen Zinsen und Löhne in einem bestimmten Land über einen bestimmten Zeitraum unkontrolliert steigen. Die hyperinflationären Volkswirtschaften, in denen Delivery Hero tätig ist, sind Argentinien, der Libanon und die Türkei, da sie eine kumulative Inflation über drei Jahre von etwa 100% oder mehr aufweisen.

Der Umsatz, das bereinigte EBITDA, der Bruttowarenwert (GMV) und die jeweiligen Wachstumsraten für die Segmente MENA und Americas werden durch Hyperinflationen beeinflusst, da Argentinien (seit dem dritten Quartal 2018), der Libanon (seit dem vierten Quartal 2020) und die Türkei (seit dem zweiten Quartal 2022) gemäß IAS 29 als Hochinflationen eingestuft werden.

Branchenentwicklung

In der ersten Jahreshälfte 2023 hat sich eine ähnliche Entwicklung der Branche wie im vergangenen Jahr abgezeichnet, in der zahlreiche Essenslieferanten und Quick-Commerce-Unternehmen begannen, sich von einer wachstumsorientierten Strategie auf die Verbesserung der Profitabilität zu konzentrieren. Dieser Wandel vollzog sich, als der Appetit der Investoren auf die Finanzierung von Wachstumsunternehmen nachließ, da die Zinssätze im Laufe des Jahres 2022 und zu Beginn dieses Jahres rapide anstiegen. Infolgedessen begannen Unternehmen in unserem Branchenumfeld, ihre operativen Strukturen zu überprüfen, und einige Akteure entschieden sich, verlustbringende Bereiche zu schließen.

Gleichzeitig mussten die Unternehmen feststellen, dass auch die Kunden ihr Verhalten änderten, und sich auf ein Umfeld nach der Corona-Pandemie einstellten. In den vergangenen Jahren führten die COVID-19-Beschränkungen

zu einem Anstieg der Nutzer von Plattformen für Essenslieferungen und Quick-Commerce. Gleichzeitig führten die Beschränkungen dazu, dass die durchschnittliche monatliche Bestellhäufigkeit über die historischen Trends hinaus anstieg. Bei Delivery Hero erreichte die monatliche Bestellhäufigkeit während der COVID-19-Pandemie ihren Höhepunkt. In der ersten Hälfte des Jahres 2023 lag unsere monatliche Bestellhäufigkeit über dem Niveau vor der Pandemie, wenn auch etwas unter dem während COVID-19 erreichten Höchststand.

Was als Marktplatz begann, der Restaurants mit Kunden verbindet, hat sich im Laufe der Jahre erheblich weiterentwickelt und umfasst nun auch ergänzende Lieferlösungen sowie Quick-Commerce. Dies ermöglichte ein verbessertes Kundenerlebnis mit einer größeren Auswahl an hochwertigen Anbietern und erweiterte gleichzeitig unseren gesamten adressierbaren Markt (TAM). Wir sind zuversichtlich, dass die neuesten Entwicklungen im Bereich der künstlichen Intelligenz dazu beitragen werden, unseren Service noch weiter zu verbessern.

2. Geschäftsverlauf

a) Ergebnisentwicklung

Die erste Hälfte des Jahres 2023 wurde von fortgesetztem Wachstum und dem Erreichen des Profitabilitätsziels auf Ebene des **adjusted EBITDA**⁶ geprägt. Trotz des volatilen makroökonomischen Umfelds sowie der globalen Lockerungen der COVID-19-Beschränkungen blieb unsere monatliche Bestellfrequenz über dem vor-pandemischen Level, wenn auch unter dem Höchstwert, der während der COVID-19-Pandemie verzeichnet wurde. Das Konzern-**GMV**⁷ erhöhte sich im Periodenvergleich um 11,3 % auf € 22,3 Mrd., überholt vom Wachstum des **Gesamtumsatzes der Segmente** mit +21,3 % auf € 5.075,6 Mio., das auf organisches Wachstum sowie den Beitrag von Glovo als Folge der in der zweiten Jahreshälfte 2022 abgeschlossenen Transaktion zurückzuführen ist. Im ersten Halbjahr 2023 wurde das organische Wachstum durch eine ge-

⁵ Quelle: IWF, Regional Economic Outlook for the Middle East and Central Asia, Mai 2023 ([Link](#))

⁶ Leistungsindikator, der nicht in den International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert ist. Das adjusted EBITDA ist das Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen vor Ertragsteuern, dem Finanzergebnis, Abschreibungen und nicht operativen Ergebniseffekten. Die nicht operativen Ergebniseffekte umfas-

sen insbesondere (i) Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen, (ii) Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen, Finanzierungsrunden und bestimmten rechtlichen Angelegenheiten, (iii) Aufwendungen für Reorganisationsmaßnahmen und (iv) sonstige nicht operative Erträge und Aufwendungen, insbesondere das Ergebnis aus dem Abgang von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, das Ergebnis 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.

⁷ Gross Merchandise Value (GMV) ist der von Kunden gezahlte Gesamtbetrag (einschließlich Umsatzsteuer, Liefer- und Servicegebühren abzüglich sonstiger Zuschüsse).

sunde Ausweitung der eigenen Lieferdienstleistungen sowie dem steigenden Beitrag der Dmarts und der Entwicklung zusätzlicher Einnahmequellen, wie Einnahmen aus Abonnementmodellen, Werbung (AdTech) und Servicegebühren unterstützt. Der Fokus der Gruppe lag weiterhin auf der Kostenstruktur, insbesondere auf Effizienzsteigerungen im Bereich Marketing, auch in Verbindung mit der Nutzung von Gutscheinen, während an alternativen Initiativen zur Kundengewinnung und -bindung, wie bspw. der Einführung von Abonnementangeboten und Treueprogrammen, gearbeitet wurde. Das adjusted EBITDA der Gruppe erreichte die Gewinnschwelle und verbesserte sich von minus € 323,0 Mio in H1 2022 auf plus € 9,2 Mio. in H1 2023. Die positive Entwicklung ist das Ergebnis sowohl des allgemeinen positiven adjusted-EBITDA-Beitrags des Plattformgeschäfts, der nach Erreichen der Gewinnschwelle während der Periode weiter wuchs, als auch des verbesserten negativen adjusted EBITDA des Integrated-Verticals-Geschäfts, das auch von einer kontinuierlichen Optimierung des globalen Fußabdrucks profitierte. Die Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge verbesserte sich ebenfalls, von minus 1,6 % in H1 2022 auf Break-Even (0,0 %) in der ersten Hälfte des Jahres 2023.

b) Unternehmenserwerbe und Investitionen

Die Gruppe schloss in H1 2023 einen Kaufvertrag über die verbliebenen nicht beherrschenden Anteile an Hungerstation in Höhe von 37,0 % für eine Gegenleistung von € 276,8 Mio. ab.

Weiterhin erwarb der Konzern zusätzliche Minderheitenanteile an Glovo, was zu einem Anstieg der Gesamtbeteiligung um 0,1 % auf 99,2 % auf unverwässerter Basis führte.

Am 14. März 2023 erwarb die Gruppe 100 % der Anteile an Worldcoo S.L. für eine Gegenleistung von € 10,6 Mio. Worldcoo S.L. ist ein Unternehmen mit Sitz in Spanien, das ein Fundraising-System für Sozial- und Kooperationsprojekte betreibt und Fundraising-Dienstleistungen für Nichtregierungsorganisationen anbietet.

c) Veräußerungen und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte

Delivery Heros Anteil an Rappi Inc., Delaware/USA („Rappi“), wird zum 30. Juni 2023 weiterhin als ein zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert eingestuft. Nach der letzten Veräußerung in der zweiten Hälfte des Jahres 2022 bleibt die Beteiligung von DH zum 30. Juni 2023 bei 2,49 %.

Der Liquidationsprozess im Zusammenhang mit der Beendigung der Geschäftsaktivitäten in Japan wurde im März 2023 abgeschlossen.

Am 26. Mai 2023 hat DH eine Vereinbarung über den Verkauf der Sweetheart-Kitchen-Gruppe, die Teil des Segments Integrated Verticals ist, abgeschlossen. Entsprechend ist Sweetheart Kitchen als zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppe dargestellt. Der Verkauf wird erwartungsgemäß in der zweiten Jahreshälfte 2023 abgeschlossen. Aufwendungen für Wertminderungen wurden in Höhe von € 2,2 Mio. für Abschreibungen der Veräußerungsgruppe auf den niedrigeren Wert aus Buchwert (€ 3,8 Mio.) und beizulegendem Zeitwert abzüglich der Verkaufskosten (€ 1,6 Mio.) erfasst. Die kumulierten Aufwendungen im sonstigen Ergebnis (OCI) im Zusammenhang mit der Veräußerungsgruppe beliefen sich auf € 2,1 Mio. Die einmalige Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts für die Veräußerungsgruppe erfolgte auf der Grundlage des Abgangspreises.

3. Wirtschaftslage

a) Ertragslage des Konzerns

Konzerngesamtergebnisrechnung

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Umsatzerlöse	4.839,0	3.815,4	1.023,6	26,8
Umsatzkosten	-3.390,3	-2.879,5	-510,8	17,7
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.448,7	935,8	512,9	54,8
<i>Bruttoergebnismarge</i>	<i>29,9%</i>	<i>24,5%</i>		
Marketingaufwendungen	-744,3	-702,4	-41,9	6,0
IT-Aufwendungen	-300,8	-231,4	-69,4	30,0
Verwaltungsaufwendungen	-842,0	-764,1	-77,9	10,2
Sonstige betriebliche Erträge	23,5	20,9	2,6	12,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-29,6	-284,4	254,8	-89,6
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten	-16,7	-15,6	-1,1	6,8
Operatives Ergebnis	-461,2	-1.041,0	579,8	-55,7
Zinsergebnis	-82,4	-83,5	1,1	-1,3
Übriges Finanzergebnis	-274,9	-212,2	-62,7	29,5
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden ¹	-2,0	-108,5	106,5	-98,1
Ergebnis vor Ertragsteuern	-820,5	-1.445,2	624,7	-43,2
Ertragsteuern	-11,8	-50,6	38,8	-76,8
Konzernperiodenergebnis	-832,3	-1.495,8	663,5	-44,4

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund von Fehlerkorrekturen angepasst. Siehe Abschnitt A.3. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss für weitere Einzelheiten.

Entwicklung der Umsatzerlöse

Der gesteigerte Umsatz der Delivery-Hero-Gruppe (+26,8 %) wurde im Wesentlichen durch das organische Wachstum und den Beitrag von Glovo⁸ getrieben. Ohne Berücksichtigung der Glovo-Transaktion läge das Wachstum des Umsatzes der Gruppe bei 11,6 %. Das organische Wachstum wurde im Wesentlichen durch die kontinuierliche Ausweitung der eigenen Lieferdienste des Konzerns erreicht, kombiniert mit dem Fokus auf Verbesserung und Diversifizierung des Produktsortiments der Integrated Verticals.

Eine höhere Effizienz bei den Ausgaben für Incentives und Gutscheine spiegelt sich bei gleichzeitiger Skalierung in unterproportional gestiegenen Kosten im Vergleich zum Wachstum der Umsatzerlöse wider. Weiterhin wurde das Wachstum der Umsatzerlöse des Konzerns durch zusätzliche Einnahmequellen aus einem Portfolio von Werbeprodukten (z.B. AdTech, Cost-per-Click) sowie Service- und Abonnementgebühren getrieben.

Provisionserlöse nach Abzug der Gutscheinaufwendungen erhöhten sich von € 1.251,3 Mio. in H1 2022 auf € 1.610,2 Mio. in H1 2023 und stellten mit 33,3 % weiterhin die größte Komponente des Gesamtumsatzes dar.

Der Umsatz der Integrated Verticals, der von starker Kundennachfrage, größeren Warenkörben sowie einer verbesserten Produktauswahl bei gleichzeitiger Optimierung der globalen Präsenz mit verstärkter Konzentration auf die reiferen Märkte profitiert hat, machte in H1 2023 € 1.019,1 Mio. oder 21,1 % des Gesamtumsatzes aus und stieg damit um 32,2 % im Vergleich zu H1 2022 (€ 770,8 Mio., oder 20,2 % des Umsatzes).

⁸ Glovos Beitrag ist nur in den Umsatzerlösen der Gruppe in H1 2023 enthalten, da die Transaktion am 04. Juli 2022 abgeschlossen wurde.

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Gesamtumsatz der Segmente	5.075,6	4.185,7	889,9	21,3
Überleitungseffekte ¹	176,2	0,6	175,6	>100
Gutscheine	-412,8	-370,9	-41,9	11,3
Konzernumsatz	4.839,0	3.815,4	1.023,6	26,8

¹ Überleitungseffekte in H1 2023 beinhalten IFRS-Anpassungen für (i) Umsatzerlöse aus Logistik von Glovo Spanien, Polen, der Ukraine und Georgien, die im H1 2023 nicht in der internen Berichterstattung enthalten sind, sowie (ii) die Nettodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten in Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung.

Der Anstieg des **Gesamtumsatzes der Segmente** (+21,3 %) übertraf das Wachstum des GMV (+11,3 %). Unter Berücksichtigung wesentlicher Akquisitionseffekte auf Pro-forma-Basis, vor allem der Entwicklung von Glovo, hätte der Anstieg des Gesamtumsatzes der Segmente 11,4 % betragen, der Anstieg des GMV-Wachstums läge bei etwa 2,2 %.

Provisionserlöse vor Abzug von Gutscheinen und anderen Überleitungseffekten in Höhe von € 1.945,2 Mio. (H1 2022: € 1.622,2 Mio.) leisteten in H1 2023 mit 38,3 % (H1 2022: 38,8 %) weiterhin den größten Beitrag zum Gesamtumsatz der Segmente. Provisionserlöse aus eigenen Lieferdiensten trugen 84,2 % zu den Provisionserlösen aller Segmente vor Abzug von Gutscheinaufwendungen bei (H1 2022: 83,3 %) und erhöhten sich um 21,2 % von € 1.350,8 Mio. in H1 2022 auf € 1.637,4 Mio. in H1 2023.

Der Anteil der den Kunden in Rechnung gestellten Liefergebühren verringerte sich leicht auf 21,7 % des Gesamtumsatzes der Segmente (H1 2022: 24,1 %). Umsätze aus Premiumplatzierungen und Listing-Gebühren sowie Umsätze aus Kreditkartennutzung trugen in H1 2023 jeweils weitere € 529,2 Mio. und € 260,7 Mio. bei (jeweils € 428,4 Mio. und € 248,2 Mio. in H1 2022).

Der absolute Betrag für Gutscheine stieg von € 370,9 Mio. in H1 2022 auf € 412,8 Mio. in H1 2023, sank jedoch leicht

in Relation zum Gesamtumsatz der Segmente (H1 2023: 8,1 %; H1 2022: 8,9 %) und blieb im Verhältnis zum GMV stabil (H1 2023 und H1 2022: 1,9 %). Dies reflektiert den Fokus der Gruppe auf Effizienzsteigerungen der Marketingausgaben bei gleichzeitigem Wachstum im großen Maßstab.

Entwicklung des adjusted EBITDA und des Konzernergebnisses

Das adjusted EBITDA der Segmente verbesserte sich in H1 2023 signifikant um € 332,2 Mio. auf plus € 9,2 Mio. (H1 2022: minus € 323,0 Mio.) und erreichte die Profitabilität. Die Plattformsegmente erreichten ein positives adjusted EBITDA von € 133,5 Mio. in H1 2023 (minus € 140,7 Mio. in H1 2022), was für die Gruppe einen signifikanten Meilenstein auf dem Weg in Richtung Profitabilität darstellte. Das negative adjusted EBITDA der Integrated Verticals verbesserte sich mit hohem Tempo von minus € 182,3 Mio. in H1 2022 auf minus € 124,3 Mio. in H1 2023.

Trotz der Herausforderungen der Periode im Zusammenspiel mit den Effekten aus Post-COVID-Öffnungen in Teilen des Segments Asia in H1 2023 bestätigen die kontinuierlichen Verbesserungen den Fortschritt der Gruppe in Richtung des Erreichens der Profitabilitätsziele. Die Verbesserungen im Plattformgeschäft reflektieren die Optimierung der Verbrauchergebühren (im Wesentlichen gesondert in Rechnung gestellte Liefergebühren und Servicegebühren) sowie höhere Warenkorbgrößen und die Einführung von Mindestbestellwerten, was zu höheren Deckungsbeitragsmargen führte. Durch den konsequenten Fokus auf Effizienzsteigerungen bei Kostenstruktur und Marketingausgaben konnte das adjusted EBITDA weiter verbessert werden, und so der operative Hebeleffekt gesteigert und gleichzeitig durch Kundenbindungsprogramme zahlungskräftiger Kunden gewonnen und gehalten werden. Glovos negativer Beitrag zum adjusted EBITDA in H1 2023 wirkte sich aufgrund der erstmaligen Einbeziehung in den Konzern ab dem Transaktionszeitpunkt am 4. Juli 2022 nachteilig auf die allgemeine Verbesserung der Gesamtperformance des

Konzerns aus (siehe Abschnitt B.3.b für Details zu den Entwicklungen des adjusted EBITDA nach Segmenten).

Unser Quick-Commerce-Geschäft ergänzt und schafft Synergieeffekte mit unserem Plattformgeschäft. Die negative adjusted EBITDA-Marge des Integrated-Verticals-Segments verbesserte sich signifikant in H1 2023 auf minus 12,2 % (H1 2022: minus 23,6 %). Dies ist das Ergebnis der Fokussierung auf Effizienz und Optimierung der Kostenstruktur in den Dmarts, da mehr Warenhäuser den Reifeegrad erreichten. Die verbesserte Marge wurde durch höhere durchschnittliche Bestellwerte während der Periode sowie einer starken Kundennachfrage positiv beeinflusst. Zudem wurden erhebliche Anstrengungen zur Optimierung der globalen Präsenz und der Unit Economics von etablierten Dmarts unternommen (siehe Abschnitt B.3.b für Details zur unterschiedlichen Entwicklung des adjusted EBITDA nach Segmenten).

Die **adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** der Gruppe verbesserte sich signifikant um 1,7 Prozentpunkte von minus 1,6 % in H1 2022 und erreichte in H1 2023 die Gewinnschwelle als Ergebnis der zuvor beschriebenen Verbesserungen des adjusted EBITDA, unterstützt vom Wachstum des GMV (11,3 %). Ohne die Einbeziehung der Glovo-Transaktion wäre die adjusted-EBITDA-/GMV-Marge um 0,4 Prozentpunkte höher.

Die **Umsatzkosten** beliefen sich im ersten Halbjahr auf € 3.390,3 Mio. (H1 2022: € 2.879,5 Mio.), im Wesentlichen beeinflusst durch den Beitrag von Glovo⁹ in H1 2023. Der Anstieg der gesamten Umsatzkosten (+17,7 %) blieb geringer als das Wachstum des Umsatzes (+26,8 %) der Periode. Die Umsatzkosten stiegen als Folge der Erhöhung des Anteils der eigenen Lieferdienste, verstärkt durch die kontinuierlichen Investitionen der Dmarts zur Verbesserung und Diversifizierung des Produktsortiments. Der Anteil der Dmart-bezogenen Umsatzkosten an den gesamten Umsatzkosten beträgt in H1 2023 22,9 % (19,8 % in H1 2022) und spiegelt den gestiegenen Anteil an den Umsatzerlösen aufgrund einer höheren Kundenzahl und eines höheren durchschnittlichen Bestellwerts, gepaart mit Investitionen in Filial- und Sortimentsoptimierung, wider. Der Anteil der Lieferkosten an den Umsatzkosten erhöhte sich

⁹ Glovos Beitrag ist nur in den Umsatzkosten der Gruppe in H1 2023 enthalten, da die Transaktion am 04. Juli 2022 abgeschlossen wurde.

leicht auf 64,2 % der gesamten Umsatzkosten (H1 2022: 63,8 %). Die Lieferkosten setzen sich zusammen aus Aufwendungen für eigenes Lieferpersonal (H1 2023: € 93,1 Mio., H1 2022: € 114,8 Mio.) und externe Fahrer sowie sonstige betriebliche Lieferkosten (H1 2023: € 2.083,0 Mio., H1 2022: € 1.722,5 Mio.).

Die **Bruttoergebnismarge** verbesserte sich im ersten Halbjahr 2023 um 5,4 Prozentpunkte auf 29,9 % (H1 2022: 24,5 %) hauptsächlich aufgrund der beschriebenen Entwicklung der Umsatzerlöse und Umsatzkosten. Das Verhältnis von Bruttoergebnis und GMV verbesserte sich um 1,8 Prozentpunkte auf 6,5 % in H1 2023 (H1 2022: 4,7 %).

Die **Marketingaufwendungen** stiegen um 6,0 % auf € 744,3 Mio. (H1 2022: € 702,4 Mio.), weiterhin mit einer geringeren Zunahme als das Umsatzwachstum. Eine kontinuierliche Optimierung der Marketingausgaben ermöglichte Kosteneffizienz bei gleichzeitiger Sicherstellung der notwendigen Investitionen für die Skalierung von Märkten in der Frühphase und das Erreichen einer stärkeren Marktposition. Die Marketingaufwendungen beinhalten überwiegend Aufwendungen im Zusammenhang mit Restaurantakquisitionen in Höhe von € 319,0 Mio. (H1 2022: € 286,0 Mio.) und Aufwendungen für Kundenakquisitionen in Höhe von € 256,2 Mio. (H1 2022: € 245,9 Mio.). Das Verhältnis der Marketingaufwendungen zum GMV sank um 0,2 % von 3,5 % in H1 2022 auf 3,3 % in H1 2023 aufgrund des Anstiegs des GMV sowie der beschriebenen Optimierung der Ausgaben.

Die **IT-Aufwendungen** stiegen auf € 300,8 Mio. (H1 2022: € 231,4 Mio.) und entfallen im Wesentlichen auf Personalkosten im Zusammenhang mit den anhaltenden Investitionen in Technologie und Produktinnovation, mit Hilfe derer wir die technologische Führungsposition in unseren Märkten ausbauen und die Kundenerfahrung verbessern wollen. Im Verhältnis zum GMV stiegen die IT-Aufwendungen leicht von 1,2 % in H1 2022 auf 1,3 % in H1 2023.

Die allgemeinen **Verwaltungsaufwendungen („G&A“)** erhöhten sich im ersten Halbjahr 2023 auf € 842,0 Mio. (H1 2022: € 764,1 Mio.), was einem Anstieg von 10,2 % entspricht. Die Personalaufwendungen stiegen um 28,2 % (H1 2023: € 336,0 Mio.; H1 2022: € 262,1 Mio.), während sich die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung um € 18,2 Mio. auf € 131,6 Mio. verringerten (H1 2022:

€ 149,8 Mio.). Weiterhin erhöhten sich die Abschreibungen um € 30,8 Mio. auf € 162,0 Mio. (H1 2022: € 131,3 Mio.). Beratungs- und Prüfungsaufwendungen blieben relativ konstant (H1 2023: € 36,0 Mio.; H1 2022: € 30,9 Mio.), während die nicht einkommensabhängigen Steueraufwendungen auf € 39,7 Mio. stiegen (H1 2022: € 23,4 Mio.), im Wesentlichen aufgrund von Digitalsteuern in bestimmten Glovo-Märkten. Die Aufwendungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und solche über geringwertige Vermögenswerte verringerten sich als Ergebnis einer optimierten Flächennutzung. Das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum GMV blieb konstant bei 3,8 %.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen auf € 23,5 Mio. (H1 2022: € 20,9 Mio.), im Wesentlichen aufgrund von Kostenerstattungen von € 6,0 Mio., die im Zusammenhang mit einem Schiedsgerichtsverfahren gewährt wurden.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten hauptsächlich Wertminderungsaufwendungen des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von € 18,3 Mio. (H1 2022: € 270,6 Mio.), siehe Abschnitt F.1 für weitere Einzelheiten. Desweiteren umfassen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen Verluste aus Entkonsolidierung von € 3,9 Mio. sowie die Wertminderung der Sweetheart-Kitchen-Veräußerungsgruppe von € 2,2 Mio.

Der Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen erhöhte sich auf € 16,7 Mio. (H1 2022: € 15,6 Mio.) und resultiert aus dem allgemeinen Anstieg von Forderungen gegenüber Dritten.

Das **Nettozinsergebnis** verringerte sich auf minus € 82,4 Mio. (H1 2022: minus € 83,5 Mio.). Es wurde positiv durch Erträge in Höhe von € 61,0 Mio. im Zusammenhang mit dem teilweisen Rückkauf der Wandelschuldverschreibungen im Februar 2023 sowie Zinserträge auf Bankguthaben aufgrund steigender Zinsen beeinflusst. Der Gewinn wurde teilweise durch höhere Abschreibungen von zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der im Mai 2022 aufgenommenen syndizierten Kreditlinie, die sich entsprechend in H1 2023 erstmalig über den kompletten Zeitraum auswirkte, sowie der Aufnahme einer neuen

Wandelschuldverschreibung im Februar 2023 kompensiert.

Das **sonstige Finanzergebnis** erhöhte sich von minus € 212,2 Mio. in H1 2022 auf minus € 274,9 Mio. in H1 2023. Dies ist in erster Linie auf Fair-Value-Verluste aus der Neubewertung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Anteile an börsennotierten und nicht-börsennotierten Unternehmen zurückzuführen (H1 2023: Verlust von € 149,2 Mio., H1 2022: Verlust von € 626,8 Mio.). Die Verluste wurden teilweise kompensiert durch einen Ertrag in Höhe von € 50,6 Mio. aus der Neubewertung der Verpflichtung zum Erwerb ausstehender Woowa-Anteile, der im Wesentlichen durch den DH-Aktienkurs bedingt ist. Verluste aus Fremdwährungstransaktionen in Höhe von € 119,6 Mio. (H1 2022: Gewinn in Höhe von € 51,4 Mio.) sowie Verluste im Rahmen der Hyperinflationsanpassungen (H1 2023: € 58,0 Mio.; H1 2022: € 10,5 Mio.) beeinflussten das sonstige Finanzergebnis ebenfalls.

Der Anstieg der laufenden **Ertragsteueraufwendungen** (H1 2023: € 124,2 Mio.; H1 2022: € 67,9 Mio.) ist hauptsächlich auf den Anstieg des steuerlichen Einkommens ausländischer Tochtergesellschaften, im Wesentlichen Woowa, zurückzuführen. Der latente Steuerertrag in Höhe von € 112,4 Mio. (H1 2022: € 17,3 Mio.) ist im Wesentlichen auf die zusätzliche Aktivierung von latenten Steueransprüchen auf steuerliche Verlustvorträge, die insbesondere aufgrund der im Eigenkapital erfassten passiven latenten Steuern im Zusammenhang mit den im Februar 2023 begebenen Wandelschuldverschreibungen werthaltig wurden, sowie auf die Auflösung von latenten Steuerverbindlichkeiten aus früheren Transaktionen zurückzuführen.

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

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Adjusted EBITDA der Segmente	9,2	-323,0	332,2	>100
Management-Anpassungen	-62,8	-63,8	1,0	-1,5
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-131,6	-149,8	18,2	-12,1
Sonstige Überleitungseffekte	-25,0	-274,4	249,4	-90,9
Abschreibungen ¹	-251,0	-229,9	-21,1	9,2
Finanzergebnis ^{2,3}	-359,3	-404,2	44,9	-11,1
Ergebnis vor Ertragsteuern	-820,5	-1.445,2	624,7	-43,2

¹ Die Abschreibungen gemäß interner Berichterstattung umfassen auch Wertberichtigungen auf Finanzierungen, ausgegeben an Beteiligungen und Gemeinschaftsunternehmen. Wertminderungen auf den Geschäft- oder Firmenwert sind nicht enthalten. Diese werden in den sonstigen Überleitungseffekten berücksichtigt.

² Summe aus Nettozinsergebnis, sonstigem Finanzergebnis und Anteil am Gewinn oder Verlust von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen.

³ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund von Fehlerkorrekturen angepasst. Siehe Abschnitt A.3. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss für weitere Einzelheiten.

Die Management-Anpassungen beinhalten (i) Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmenstransaktionen, Finanzierungsmaßnahmen und bestimmten Rechtsangelegenheiten in Höhe von € 33,7 Mio. (H1 2021: € 61,7 Mio.), davon Aufwendungen für kartellrechtliche und andere rechtliche Angelegenheiten in Höhe von € 8,2 Mio. (H1 2022: € 42,1 Mio.), Aufwendungen für bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten und andere Bonusvereinbarungen im Zusammenhang mit Erwerben in früheren Perioden in Höhe von € 23,6 Mio (H1 2021: € 12,4 Mio.) und Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmensfinanzierungen in Höhe von € 1,6 Mio. (H1 2022: € 2,1 Mio.), und (ii) Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 29,1 Mio. (H1

2022: € 2,1 Mio.), hauptsächlich in Zusammenhang mit Maßnahmen zur Optimierung der globalen Präsenz.

Sonstige Überleitungseffekte enthalten vor allem nicht betriebliche Erträge und Aufwendungen, inklusive der Wertminderungsaufwendungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 18,3 Mio. und der Anwendung von IAS 29. Im ersten Halbjahr 2022 umfassten die sonstigen Überleitungseffekte im Wesentlichen die Wertminderungsaufwendungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 270,6 Mio. (siehe Abschnitt F.1. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss für weitere Einzelheiten).

Entwicklung des GMV

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	12.643,2	13.438,6	-795,4	-5,9
MENA	4.569,8	3.947,5	622,3	15,8
Europe	3.646,5	1.405,1	2.241,4	>100
Americas	1.423,3	1.232,5	190,8	15,5
Gesamt	22.282,7	20.023,6	2.259,1	11,3
davon Integrated Verticals ¹	1.073,2	848,7	224,5	26,4

¹ GMV wird sowohl in den regionalen Segmenten als auch im Segment Integrated Verticals dargestellt und anschließend auf Gruppenebene konsolidiert.

Die Entwicklung des GMV ist hauptsächlich durch den Beitrag von Glovo im ersten Halbjahr 2023 getrieben, da Glovo ab Anfang Juli 2022 vollkonsolidiert wurde und somit in den H1 2022 Zahlen noch nicht enthalten ist. Der Gesamtanstieg ist auch auf das organische Wachstum, insbesondere in unseren Segmenten MENA und Americas, die zweistellige Wachstumsraten verzeichnen, zurückzuführen, und wurde weiter angetrieben von einer Kombination aus diversen Initiativen in allen Märkten, die darauf abzielten, die Bestellfrequenz und die durchschnittliche Bestellmenge zu erhöhen. Diese Initiativen beinhalteten insbesondere Mindestbestellwerte, Abonnementmodelle, „gestapelte“ Lieferungen mehrerer Bestellungen und Maßnahmen zur zielgruppenorientierten Ansprache. Der

Beitrag des Segments Asia zum GMV sank vor allem aufgrund der Normalisierung der Post-COVID-Bestellfrequenz (insbesondere in Taiwan, Malaysia und Hongkong), Post-COVID-Öffnungen in Korea sowie negativer Währungseffekte.

b) Entwicklung der Segmente

Asia

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	12.643,2	13.438,6	-795,4	-5,9
Segmentumsatz	1.831,4	1.865,8	-34,4	-1,8
Adjusted EBITDA	173,7	-80,5	254,2	>100
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,4%	-0,6%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	44,7%	47,4%		

Der Rückgang des **GMV** im Segment Asia im ersten Halbjahr 2023 war hauptsächlich durch die Normalisierung der Bestellhäufigkeit Post-COVID getrieben, welche das GMV-Wachstum in der Region negativ beeinflusst hat. Trotz des Wettbewerbsdrucks und der beeinträchtigten Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr durch die Post-COVID-Wiedereröffnungen im ersten Halbjahr 2023 wurden diverse Maßnahmen mit Einfluss auf das GMV ergriffen. Diese Maßnahmen beinhalteten die Anhebung des Mindestbestellwertes für kostenlose Lieferungen sowie die Einführung „gestapelter“ Lieferungen mehrerer Bestellungen im Rahmen der eigenen Lieferservices in Korea, die sich positiv auf die Warenkorbgröße und das GMV auswirkten. Insgesamt erwirtschaftete Asia 56,7 % des GMV der Gruppe in H1 2023 (H1 2022: 67,1 %).

Der **Segmentumsatz** ist im Vergleich zum GMV unterproportional gesunken, da hauptsächlich die gestiegenen Werbeeinnahmen den Rückgang der Provisionserlöse teilweise ausgleichen konnten. Das Wachstum der Werbeeinnahmen wurde in erster Linie durch eine höhere Verbreitung von Premiumplatzierungen für Restaurants in der App („cost per click“-Modell) sowie Dienstleistungen an

Restaurants zur Erhöhung der Visibilität gegenüber neuen Kunden (Instrument zur Kundenakquisition für Restaurants) angetrieben. Darüber hinaus beeinflussten weitere ergänzende Einnahmequellen, wie höhere Servicegebühren und Gebühren für Abonnements, die Umsatzerlöse des Segments Asia im ersten Halbjahr 2023 positiv.

Das **adjusted EBITDA** verbesserte sich deutlich von minus € 80,5 Mio. in H1 2022 auf plus € 173,7 Mio. in H1 2023, hauptsächlich aufgrund verbesserter Wirtschaftlichkeit der eigenen Lieferservices, die durch niedrigere Kosten pro Bestellung in Verbindung mit den Fahrern und Verbesserungen der Kosten für Zahlungsgebühren erzielt wurde. Der strategische Fokus auf effiziente Ausgaben für Marketinganreize durch Investitionen in die nachhaltige Kundenbindung kombiniert mit einer Reduktion der Marketingaufwendungen in den Bereichen Medien und Marke trugen ebenfalls zu einer Verbesserung des adjusted EBITDA bei. Zusätzlich hatte die Optimierung der Organisation im asiatischen Hauptsitz einen positiven Einfluss auf das adjusted EBITDA im Segment Asia.

Die **adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** verbesserte sich deutlich auf 1,4 % (H1 2022: minus 0,6 %), was wie bereits beschrieben auf verbesserte Unit Economics, Maßnahmen zur Kosteneinsparung sowie gestiegene nicht-provisionsbasierte Umsatzerlöse und Werbeeinnahmen zurückzuführen ist.

Der Anteil eigener Lieferservices ist mit 44,7 % verhältnismäßig gering, da Woowa hauptsächlich im Marktplatzgeschäft tätig ist (H1 2022: 47,4 %).

MENA

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	4.569,8	3.947,5	622,3	15,8
Segmentumsatz	1.234,4	1.006,0	228,4	22,7
Adjusted EBITDA	111,5	40,1	71,4	>100
Adj. EBITDA/GMV (%)	2,4%	1,0%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	68,0%	58,5%		

Das organische Wachstum des **GMV** im gesamten Segment ist im Wesentlichen auf eine stärkere Marktdurchdringung in Verbindung mit Initiativen zur Verbesserung der Bestellhäufigkeit zurückzuführen. Die Entwicklung wurde weiter durch den kontinuierlichen Ausbau der Logistikdienstleistungen, insbesondere in verschiedenen Märkten der Marken Talabat und Yemeksepeti, unterstützt, wobei der Anteil eigener Lieferservices im Segment erhöht und das Kundenerlebnis verbessert wurde. Der Anstieg wurde teilweise durch einen Rückgang bei Yemeksepeti gebremst, begründet durch ungünstige Währungsumrechnungseffekte. Insgesamt trug das Segment MENA 20,5 % zum Konzern-GMV bei (H1 2022: 19,7 %).

Der **Segmentumsatz** profitierte über den Berichtszeitraum von dem organischen Wachstum des GMV, unterstützt vom gestiegenen Anteil der eigenen Lieferservices und hauptsächlich getrieben durch Restaurantprovisionen und Kundengebühren (im Wesentlichen separat in Rechnung gestellte Liefer- und Servicegebühren). Zusätzlich gewann die Einführung ergänzender Produkte und Dienstleistungen in neuen Märkten, wie z. B. Abonnementmodelle und Werbeprodukte, weiter an Zugkraft und erhöhte den Beitrag der nicht-provisionsbasierten Umsätze insbesondere unserer Marken Talabat und Hungerstation. Da die nicht-provisionsbasierten Umsatzerlöse nicht in die Berechnung des GMV einbezogen werden und aufgrund des gestiegenen Anteils der eigenen Lieferservices, stieg der Segmentumsatz während der Periode stärker als das GMV.

Der Anstieg des **adjusted EBITDA** ist im Wesentlichen durch ein höheres Bruttoergebnis pro Bestellung bedingt,

zurückzuführen auf eine verbesserte Wirtschaftlichkeit, insbesondere bei Talabat, und darüber hinaus gestärkt durch das Wachstum des GMV und dem Anstieg der nicht-provisionsbasierten Umsatzströme. Die Entwicklung profitierte außerdem von einer Optimierung der Marketingaufwendungen, vorrangig bei Yemeksepeti, die in der Vergleichsperiode (H1 2022) signifikant in Marketingmaßnahmen investiert hatten, um die Migration auf die neue Plattform zu unterstützen. Als Ergebnis erhöhte sich die **adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** von 1,0 % auf 2,4 %.

Die türkische Lira wird weiterhin in Einklang mit IAS 29 als Hochinflationwährung eingestuft, mit positivem Effekt auf die Umsätze und negativem Effekt auf die Kosten.

Europe

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	3.646,5	1.405,1	2.241,4	>100
Segmentumsatz	729,5	311,4	418,1	>100
Adjusted EBITDA	-98,3	-20,3	-78,0	>100
Adj. EBITDA/GMV (%)	-2,7%	-1,4%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	63,1%	32,8%		

Mit der Akquisition von Glovo ist seit Juli 2022 das gesamte Plattformgeschäft von Glovo in der Performance des Segments Europe enthalten.

Das **GMV** des Segments Europe wuchs im ersten Halbjahr 2023 nachhaltig, was hauptsächlich auf den Erwerb von Glovo und höhere durchschnittliche Bestellwerte, beeinflusst von hohen Inflationsraten, zurückzuführen ist. Ohne die Berücksichtigung der anorganischen Komponente aus dem Glovo-Erwerb stieg das GMV um 1,9 %, verglichen zu H1 2022. Der Beitrag des Segments Europe zum GMV der Gruppe lag in H1 2023 bei 16,4 % (H1 2022: 7,0 %).

Der Anstieg des **Segmentumsatzes** lässt sich hauptsächlich auf den Beitrag der im Juli 2022 akquirierten Glovo zurückführen. Zudem leisteten unsere Geschäftstätigkeiten

in Europa exklusive Glovo einen großen Anteil am Wachstum des Segmentumsatzes (+7,4 %, verglichen zu H1 2022), im Wesentlichen aufgrund höherer durchschnittlicher Bestellwerte und verbesserter Provisionsätze.

Der Rückgang des **adjusted EBITDA** lässt sich ebenfalls hauptsächlich auf den Beitrag von Glovo zurückführen. Exklusive Glovo verschlechterte sich das negative adjusted EBITDA um 37,1 % hauptsächlich als Folge gestiegener Marketingausgaben aufgrund höherer Kosten für die Kundengewinnung und -bindung sowie Markenaufbaukosten im Zusammenhang mit der Umbenennung der Foodora-Märkte sowie gestiegener Verwaltungsaufwendungen als Folge der Gründung eines regionalen Europe Hubs.

Americas

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	1.423,3	1.232,5	190,8	15,5
Segmentumsatz	372,4	327,1	45,3	13,8
Adjusted EBITDA	-53,4	-80,0	26,6	-33,3
Adj. EBITDA/GMV (%)	-3,7%	-6,5%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	93,7%	90,9%		

Im ersten Halbjahr 2023 wuchs das **GMV** des Americas-Segments um 15%, während wir unseren Führungsanspruch weiter erfolgreich ausbauen. Das Wachstum ist hauptsächlich auf die kontinuierlichen Bestrebungen zurückzuführen, die Plattformangebote für Kunden sowohl in Bezug auf Restaurants als auch in Bezug auf Einzelhändler zu verbessern, sowie auf die Einführung von Abonnementmodellen in weiteren Märkten zur Förderung der Kundenbindung und Erhöhung der Bestellhäufigkeit. Hugo wurde am 01. November 2022 erworben und ist in den Ergebnissen des ersten Halbjahres 2023 enthalten. Insgesamt steuerte das Segment Americas 6,4 % zum GMV der Gruppe bei (H1 2022: 6,2 %).

Der Anstieg des **Segmentumsatzes** linear zum Wachstum des GMV ist hauptsächlich Folge des allgemeinen Anstiegs der Provisionserlöse. Zusätzlich sehen wir eine

Verbesserung der nicht-provisionsbasierten Umsatzerlöse insbesondere aufgrund (i) der Einführung einer Servicegebühr in allen Märkten des Americas-Segments während des ersten Halbjahres 2023, (ii) Abommeneinnahmen aus Treueprogrammen und (iii) einer Erhöhung der Werbeeinnahmen, unterstützt durch Produktentwicklungen, die ein breiteres Werbeangebot für Partner ermöglichen.

Das **adjusted EBITDA** verbesserte sich von minus € 80,0 Mio. in H1 2022 auf minus € 53,4 Mio. in H1 2023 als Ergebnis optimierter Marketingaufwendungen mit einem stärkeren Fokus auf die Kundenzufriedenheit und -bindung. Darüber hinaus konnten die Logistikkosten durch eine verbesserte Effizienz in Bezug auf die Aufwendungen für Fahrer gesenkt werden. Die **adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** verbesserte sich entsprechend auf minus 3,7 % in H1 2023.

Integrated Verticals

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	1.073,2	848,7	224,5	26,4
Segmentumsatz	1.019,1	770,8	248,3	32,2
Adjusted EBITDA	-124,3	-182,3	58,0	-31,8
Adj. EBITDA/GMV (%)	-11,6%	-21,5%		

Integrated Verticals umfasst vor allem Geschäftstätigkeiten aus dem Betrieb eigener Lagerhäuser („Dmarts“), von denen aus die Waren innerhalb kürzester Zeit an den Kunden geliefert werden. Folglich stellen Integrated Verticals hauptsächlich Geschäfte dar, in denen Delivery Hero als Prinzipal im Vertrieb von On-demand-Artikeln agiert. Dementsprechend wird der Umsatz auf Basis des Bruttowarenwerts (GMV) nach Abzug der Umsatzsteuer ausgewiesen. Das Robotics-Geschäft in Südkorea sowie die Groß- und Einzelhandelsgeschäftstätigkeiten (Kioske und Minimärkte) in Griechenland leisteten einen geringeren Beitrag zum Segmentumsatz.

Zum 30. Juni 2023 werden Dmarts in allen regionalen Segmenten mit insgesamt 982 Warenhäusern in 58 Ländern betrieben (30. Juni 2022: 1.125 Warenhäuser).

Der Anstieg des **GMV** im Segment Integrated Verticals im ersten Halbjahr 2023 um 26,4 % wurde durch die starke Kundennachfrage und die kontinuierliche Weiterentwicklung des Produktsortiments und der Produktverfügbarkeit getrieben und führte zu einem Anstieg des **Segmentumsatzes**. Das negative **adjusted EBITDA** und die **adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** verbesserten sich hauptsächlich aufgrund der Optimierung der Margen und einer wirksamen Vorratsbewirtschaftung in ausgereiften Dmarts, kombiniert mit der Schließung von unrentablen Shops im Zusammenhang mit der Optimierung der globalen Präsenz und der Verbesserung der Wirtschaftlichkeit. Der Effekt wurde allerdings teilweise durch einen Anstieg der Vertriebs- sowie der allgemeinen Verwaltungskosten kompensiert.

c) Finanzlage

Die Entwicklung der Finanzlage des Konzerns im ersten Halbjahr 2023 ist in der nachfolgenden verkürzten Kapitalflussrechnung dargestellt:

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022
Finanzmittelbestand am 1. Januar ¹	2.417,3	2.446,7
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-177,2	-401,9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-92,4	-111,1
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-144,2	958,0
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	-79,5	44,5
Finanzmittelbestand am 30. Juni²	1.924,1	2.936,2

¹ Beinhaltet zum 01. Januar 2023 € 0,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören (01. Januar 2022: € 1,5 Mio.).

² Beinhaltet zum 30. Juni 2023 € 0,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören.

Der operative Cashflow in H1 2023 (minus € 177,2 Mio.) verbesserte sich signifikant im Vergleich zur Vorperiode (minus € 401,9 Mio.), im Wesentlichen aufgrund verschiedener Maßnahmen zur Steigerung der operativen Effizienz in allen Segmenten um das adjusted EBITDA zu verbessern, sowie positiver Auswirkungen des Working-Capital-

Managements, was teilweise durch höhere gezahlte Ertragsteuern ausgeglichen wurde.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit beinhaltet im Wesentlichen Investitionen in Sachanlagen (€ 62,8 Mio.) und immaterielle Vermögenswerte (€ 49,9 Mio.) sowie die Gegenleistung in bar für den Erwerb von Worldcoo S.L., Spanien (€ 7,9 Mio. nach Abzug der erworbenen Barmittel), die teilweise durch erhaltene Zinszahlungen in Höhe von € 25,7 Mio. ausgeglichen wurden. Im ersten Halbjahr 2022 bezog sich der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit im Wesentlichen auf eine Investition in Höhe von € 125,0 Mio. in ein von Glovo vor dem Erwerbszeitpunkt ausgegebenes Wandeldarlehen, Investitionen in Sachanlagen (€ 99,8 Mio.) und immaterielle Vermögenswerte (€ 37,0 Mio.), teilweise ausgeglichen durch Mittelzuflüsse aus der Veräußerung mehrerer Anteile an Rappi (€ 231,5 Mio.).

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeiten umfasst in H1 2023 hauptsächlich die Erlöse aus der Emission der Wandelschuldverschreibungen IV, die teilweise durch den partiellen Rückkauf der in 2024 fälligen Wandelschuldverschreibungen I und der in 2025 fälligen Wandelschuldverschreibungen II ausgeglichen wurden. Der Nettozufluss aus der Begebung der Wandelschuldverschreibung IV und dem Rückkauf der Wandelschuldverschreibungen I und II beträgt € 321,3 Mio. Die Mittelabflüsse betreffen die Akquisition der restlichen Minderheitenanteile an Hungerstation (€ 276,8 Mio.) sowie Zahlungen von Leasingverbindlichkeiten (€ 72,5 Mio.) und Zinsen (€ 74,4 Mio.). Im ersten Halbjahr 2022 ist der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit auf Einnahmen aus einem syndizierten Darlehen (€ 1.059,0 Mio.) zurückzuführen, der durch die Zahlung von Leasingverbindlichkeiten (€ 74,4 Mio.) und Zinsen (€ 25,0 Mio.) leicht ausgeglichen wurde.

d) Vermögenlage

Zum 30. Juni 2023 setzt sich die Bilanz des Konzerns wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2023	%	31.12.2022	%	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte	8.697,6	74,4	9.331,4	72,6	-633,7
Kurzfristige Vermögenswerte	2.986,9	25,6	3.528,8	27,4	-541,9
Aktiva gesamt	11.684,5	100,0	12.860,2	100,0	-1.175,7

EUR Mio.	30.06.2023	%	31.12.2022 ¹	%	Veränderung
Eigenkapital	3.035,2	26,0	3.773,7	29,3	-738,5
Langfristige Verbindlichkeiten	5.960,6	51,0	6.684,2	52,0	-723,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten	2.688,7	23,0	2.402,3	18,7	286,4
Passiva gesamt	11.684,5	100,0	12.860,2	100,0	-1.175,7

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund der Korrektur eines unwesentlichen Fehlers angepasst.

Die Gesamtkтива des Konzerns sanken zum 30. Juni 2023 um 9,1 % verglichen zum 31. Dezember 2022.

Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um 6,8 %, hauptsächlich aufgrund des Rückgangs der immateriellen Vermögenswerte um € 424,7 Mio. und der sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte um € 159,4 Mio. Die immateriellen Vermögenswerte wurden durch Währungseffekte in Höhe von € 411,5 Mio., hauptsächlich im Zusammenhang mit dem südkoreanischen Won, beeinflusst. Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte verringerten sich hauptsächlich als Ergebnis von Anpassungen der beizulegenden Zeitwerte von Investitionen (siehe Abschnitt F.3. der Ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details). Der Nettorückgang der Sachanlagen von € 47,3 Mio., resultierend im Wesentlichen aus der Abschreibung der Nutzungsrechte und Mietereinbauten, trug ebenfalls zum allgemeinen Rückgang der langfristigen Vermögenswerte bei.

Der Nettorückgang der kurzfristigen Vermögenswerte zum 30. Juni 2023 ist hauptsächlich auf den Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um € 493,7 Mio. sowie einem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen um € 95,4 Mio., im Wesentlichen als Ergebnis der Verringerung der Forderungen gegen Zahlungsdienstleister, zurückzuführen. Der Rückgang wurde teilweise durch höhere sonstige kurzfristige Vermögenswerte (plus

€ 24,2 Mio.) ausgeglichen, im Wesentlichen verursacht durch einen Anstieg der Vorauszahlungen (plus € 15,5 Mio.), höhere Steuerforderungen (plus € 9,0 Mio.) sowie einem Anstieg der Vorräte (plus € 7,8 Mio.), primär aufgrund größerer Lagerbestände in Dmarts und an Fahrer-ausstattung.

Das Eigenkapital des Konzerns verringerte sich um € 738,5 Mio. aufgrund des Nettoverlusts der Periode sowie aufgrund von Umrechnungseffekten, die im sonstigen Ergebnis erfasst und teilweise durch hyperinflationbedingte Effekte im sonstigen Ergebnis der Türkei und von Argentinien ausgeglichen wurden. Die Erfassung der in der im H1 2023 ausgegebenen Wandelanleihe eingebetteten Wandlungsrechte im Eigenkapital (€ 279,7 Mio. nach Abzug der Emissionskosten und latenten Steuern) hatte einen positiven Effekt auf das Eigenkapital, der partiell durch die Ausbuchung der im Rahmen des Rückkaufs der Wandelanleihen zurückerworbenen Eigenkapitalinstrumente ausgeglichen wurde. Aufgrund weiterer Erdienungen der gewährten anteilsbasierten Vergütung mit Eigenkapitalausgleich sowie weiterer Kapitalerhöhungen im Zusammenhang mit (i) dem Ausgleich der anteilsbasierten Vergütungsprogramme und (ii) der Ausgabe neuer Anteile zum Erwerb weiterer nicht beherrschender Glovo-Anteile stieg das Eigenkapital ebenfalls an (siehe Abschnitt F.5. der Ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details).

Zum Berichtsstichtag verringerten sich die langfristigen Verbindlichkeiten im Vergleich zum 31. Dezember 2022 um 10,8 %. Der Nettorückgang steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Rückgang der Verbindlichkeiten zum Kauf nicht beherrschender Anteile, den Nettoeffekten aus dem Rückkauf der Wandelschuldverschreibungen sowie Umgliederungseffekten von den langfristigen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten. Die Verbindlichkeit zum Kauf nicht beherrschender Anteile an Woowa verringerte sich als Folge einer Ausübung der zugrunde liegenden Optionen durch das Woowa-Management um € 250,0 Mio. (siehe Abschnitt F.8. der Ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details). Der Anstieg der langfristigen Verbindlichkeiten aufgrund der im Februar 2023 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen (€ 589,6 Mio.) wurde von der Ausbuchung der finanziellen Verbindlichkeit als Folge des Rückkaufs der Wandelschuldverschreibungen (€ 705,4 Mio.) überkompensiert. Die Effekte aus Umgliederungen der langfristigen in die kurzfristigen Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Rückstellungen für rechtliche Risiken in Höhe von € 118,0 Mio. auf der Grundlage neuer Rechtsvorschriften sowie der im Januar 2024 fälligen Tranche der Wandelschuldverschreibungen (€ 284,7 Mio.) trugen ebenfalls zu dem Nettorückgang bei.

Der Nettoanstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten um 11,9 % ist hauptsächlich die Folge der Umgliederungen der Rückstellungen für rechtliche Risiken (plus € 118,0 Mio.) und der im Januar 2024 fälligen Tranche der Wandelschuldverschreibungen (plus € 284,7 Mio.) aus

den langfristigen Verbindlichkeiten. Der Anstieg wurde teilweise durch den Rückgang der Earn-Out-Verbindlichkeiten (um € 46,6 Mio., hauptsächlich im Zusammenhang mit der Zahlung der Earn-Out-Verbindlichkeiten aus dem Kauf von Instashop), der Restaurantverbindlichkeiten (um € 39,3 Mio.) und der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (um € 39,4 Mio.) kompensiert.

C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die im Geschäftsbericht 2022 dargestellten Risiken und Chancen sind weiterhin gültig. Jedoch haben wir die im zusammengefassten Lagebericht 2022 genannten Risiken und Chancen geändert. Für H1 2023 wird nachfolgend eine Aktualisierung ausgewählter Risiken und Chancen dargestellt. Gegenwärtig sind uns keine Einzelrisiken oder aggregierten Risiken bekannt, die den Fortbestand der Gruppe gefährden könnten.

1. Aktualisierte Risikoberichterstattung

Regulatorische Risiken im Zusammenhang mit Fahrern

Veränderung zu 2022: Im Mai 2023 trat in Portugal eine neue Verordnung in Kraft, die einige Kriterien zur Definition des rechtlichen Status von Plattformarbeitern festlegt (Decreto da Assembleia da Republica N.o. 36/XV). Glovo hat eine umfassende Überarbeitung seines Geschäftsmodells auf dem Markt durchgeführt, die zur Umsetzung mehrerer Änderungen geführt hat, die sicherstellen, dass die Fahrer in Portugal auch nach der neuen Verordnung als Selbstständige eingestuft werden. Die portugiesischen Behörden haben sich an Glovo gewandt und sich über das Geschäftsmodell erkundigt.

Darüber hinaus trat im März 2023 in Spanien eine neue Verordnung in Kraft, die verfahrenstechnische Aspekte von Verwaltungsverfahren zur Überprüfung des Rechtsstatus von Arbeitnehmern ändert (Gesetz 3/2023 vom 28. Februar). Infolge dieser neuen Verordnung könnten mehrere Ermittlungsverfahren, die sich auf das frühere Geschäftsmodell von Glovo beziehen, im Laufe des Jahres 2023 ein endgültiges Verwaltungsstadium erreichen. Obwohl ein negativer Ausgang des Verwaltungsverfahrens noch der Überprüfung durch spanische Gerichte unterliegt, könnte Glovo Spanien Bankgarantien für die entsprechenden Verbindlichkeiten zur Verfügung stellen müssen bis eine endgültige Gerichtsentscheidung ergangen ist.

Des Weiteren haben die lokalen Behörden im ersten Halbjahr 2023 eine Untersuchung des neuen Geschäftsmodells eingeleitet, das das Unternehmen seit August 2021 in dem Land betreibt. Glovo kooperiert mit den spanischen Behörden um deren Bedenken auszuräumen. Sollten die Behörden als Ergebnis der Ermittlungen freiberufliche Fahrer als Festangestellte einstufen, kann Delivery Hero rückwirkend zur Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen, Zinsen und Bußgeldern verpflichtet werden. Ein negativer Ausgang der Ermittlungen unterliegt der Überprüfung durch spanische Gerichte.

Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts hat Delivery Hero die Risikobewertung des Fahrermodells in Argentinien auf der Grundlage einer erhaltenen Mitteilung der argentinischen Behörde neu bewertet. Folglich wird eine Eventualverbindlichkeit für mögliche Zahlungen von Sozialversicherungsbeiträgen, Verzugszinsen und Bußgeldern von unter € 10 Mio. ausgewiesen. Delivery Hero arbeitet mit der lokalen Behörde zusammen, um ihre Bedenken auszuräumen und ergänzende Informationen bereitzustellen.

Sollten selbstständig tätige Fahrer als Angestellte des Konzerns eingestuft werden, würde sich dies negativ auf das Profitabilitätsziel der Gruppe auswirken.

Risikoeinschätzung: Ungeachtet der aktualisierten Risikobeschreibung stuft Delivery Hero das Risiko weiterhin als hoch ein.

Rechtsstreitigkeiten

Veränderung zu 2022: Ein Teilschiedsspruch wurde für das im Geschäftsbericht 2022 offengelegte Schiedsverfahren in Dubai erteilt. Folglich wurde die hundertprozentige Tochtergesellschaft von Delivery Hero angewiesen die verbleibenden Anteile von einem Minderheitsaktionär zu erwerben. Im Zuge des ersten Halbjahres 2023 erfolgte der Vollzug der Transaktion.

Risikoeinschätzung: Mit dem Erwerb der verbleibenden nicht beherrschenden Anteile ist das mit diesem Schiedsverfahren verbundene Risiko im Wesentlichen beseitigt. Das verbleibende Risiko von anderen Rechtsstreitigkeiten wird als gering eingeschätzt.

Steuerliche Inakzeptanz des Verrechnungspreissystems

Veränderung zu 2022: In Ergänzung zu den im Geschäftsbericht 2022 beschriebenen Verrechnungspreisrisiken möchten wir auf die Unsicherheit unterschiedlicher Auffassungen zu konzerninternen Transaktionen im Hinblick auf den Transfer von immateriellen Wirtschaftsgütern bei Betriebsprüfungen durch die Finanzbehörden hinweisen. Die potenzielle Verlagerung von immateriellen Wirtschaftsgütern in andere Jurisdiktionen könnte zu der Neufestsetzung von Steuern führen.

Risikoeinschätzung: Unverändert wird das Risiko als moderat eingestuft.

Nichteinhaltung von Datenschutzvorschriften

Veränderung zu 2022: Neben regulatorischen Änderungen könnten letztinstanzliche Gerichtsentscheidungen als Präzedenzfälle dienen, die die Einhaltung der relevanten Gesetzgebung in der Europäischen Union durch Delivery Hero ungünstig beeinflussen könnten, insbesondere in Bezug auf neu eingeführte Geschäftsmodelle. Im Rahmen des Datenschutzmanagementsystems werden solche regulatorischen Änderungen sowie Gerichtsentscheidungen überwacht und Maßnahmen zur Risikominderung eingeleitet.

Risikoeinschätzung: Die aktualisierte Risikobeschreibung führt zu keiner Änderung der Einschätzung des Risikoschweregrads.

Liquiditätsrisiko

Veränderung zu 2022: Die oben dargestellten Risikoaktualisierungen könnten einen direkten Einfluss auf die Liquidität der Gruppe haben. Die Liquiditätsplanung von Delivery Hero berücksichtigt mögliche Mittelabflüsse nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit aus den identifizierten Risiken. Darüber hinaus hat die Gruppe Zugang zu Finanzierungsoptionen, um unerwartete Mittelabflüsse aus eingetretenen Risiken zu finanzieren.

Risikoeinschätzung: Der im Geschäftsbericht 2022 dargestellte Schweregrad des Risikos ist weiterhin gültig.

2. Aktualisierte Chancenberichterstattung

Künstliche Intelligenz

Chancenbeschreibung: Delivery Hero hat damit begonnen, künstliche Intelligenz zu testen und in den Geschäftsbetrieb zu implementieren. Die Technologie zielt darauf ab:

- personalisierte Kundenerfahrungen, wie z. B. Empfehlungen zu Anfragen und Präferenzen von Nutzern sowie von Geschäftspartnern, anzubieten,
- die Wirtschaftlichkeit pro Einheit zu verbessern, indem wir große Datenmengen analysieren und interpretieren, was die Optimierung der Abläufe erleichtert,
- Betrugsversuche unter Einbindung von maschinellen Lernmodel gestützten Überwachungssysteme zu verhindern und
- den Automatisierungsgrad von Prozessen zu erhöhen, wie beispielsweise mittels der skalierenden Erstellung von relevanten Lebensmittelinhalten, sowohl textbasiert als auch visuell.

Die erfolgreiche Implementierung von KI in unsere Geschäftsabläufe wird möglicherweise die Marketingkosten durch eine effizientere Zielgruppenansprache und verbessertes Kundenerlebnis senken als auch die Monetarisierung von Werbung steigern. Darüber hinaus könnte die schnellere Erkennung durch verbesserte Überwachungssysteme Betrugsverluste verringern. Schließlich wird die Erhöhung des Automatisierungsgrads von Prozessen durch KI die Gesamtproduktivität verbessern und Verwaltungsaktivitäten reduzieren.

D. AUSBLICK 2023

Für 2023 rechnen wir weiterhin mit einem leichten Wachstum des GMV über dem Niveau von 2022 (2022: € 42,8 Mrd.), wenn auch unterhalb der Wachstumsrate von 2022. Wir erwarten, dass der Gesamtumsatz der Segmente schneller wachsen wird als das GMV, mit einem moderaten Anstieg verglichen zu 2022.

Wir erwarten weiterhin den Break-Even des adjusted EBITDA der Segmente im Jahr 2023 und zum ersten Mal in der Geschichte des Konzerns ein positives adjusted EBITDA für das gesamte Jahr. Entsprechend erwarten wir weiterhin eine adjusted-EBITDA-/GMV-Marge von mehr als 0,5 % für das gesamte Jahr 2023 und mehr als 1,0 % für das zweite Halbjahr 2023.

Aufgrund der Tatsache, dass Delivery Hero in einer relativ jungen und sich noch schnell entwickelnden Branche tätig ist, unterliegt die Prognose der Ergebnisentwicklung einer erheblichen Unsicherheit. Das adjusted EBITDA ist nicht nur von Faktoren abhängig, die von Delivery Hero beeinflusst werden können, sondern auch von solchen, auf die Delivery Hero keinen Einfluss hat. Wenn der Konzern beispielsweise gezwungen wäre, seine Position in bestimmten Märkten gegen neue Wettbewerber zu verteidigen oder auf Umsatzrückgänge zu reagieren, müssen möglicherweise zuvor nicht geplante Maßnahmen ergriffen werden (z. B. erhöhte Marketingausgaben), die zu einer negativen Entwicklung des adjusted EBITDA führen können, die deutlich von der bisherigen Schätzung abweicht. 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 Unsicherheit 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 des Abschlusses bekannten Konzernzusammensetzung.

HALBJAHRESABSCHLUSS

JANUAR – JUNI 2023

HALBJAHRESABSCHLUSS

KONZERNBILANZ **SEITE 18**
KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG **SEITE 19**
KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG **SEITE 20**
KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG **SEITE 22**

AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS **SEITE 23**

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS **SEITE 23**
B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE **SEITE 23**
C. GESCHÄFTSSEGMENTE **SEITE 24**
D. UNTERNEHMENSERWERBE **SEITE 25**
E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG **SEITE 25**
F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ **SEITE 27**
G. SONSTIGE ANGABEN **SEITE 31**
H. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE **SEITE 38**

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER **SEITE 39**

KONZERNBILANZ

Aktiva

EUR Mio.	Anhang- angabe	30.06.2023	31.12.2022
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	F.1.	7.460,0	7.884,8
Sachanlagen	F.2.	757,6	804,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	F.3.	429,2	588,6
Sonstige Vermögenswerte		26,8	38,3
Aktive latente Steuern		12,7	4,6
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen		11,3	9,9
		8.697,6	9.331,4
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		149,1	141,3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		562,9	658,3
Sonstige Vermögenswerte		254,4	230,2
Forderungen aus Ertragsteuern		27,3	18,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.924,1	2.417,8
Vermögenswerte (Veräußerungsgruppe), die als zur Veräußerung gehalten eingestuft wurden	F.4.	69,1	62,8
		2.986,9	3.528,8
Aktiva gesamt		11.684,5	12.860,2

Passiva

EUR Mio.	Anhang- angabe	30.06.2023	31.12.2022 ¹
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	F.5.	269,4	265,1
Kapitalrücklagen	F.5.	10.138,0	9.762,8
Gewinn- und sonstige Rücklagen ¹		-7.368,5	-6.300,4
Eigene Anteile		-0,7	-7,8
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		3.038,2	3.719,7
Nicht beherrschende Anteile		-3,0	54,0
		3.035,2	3.773,7
Langfristige Schulden			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	F.6.	1.029,9	1.045,7
Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen		21,3	17,2
Sonstige Rückstellungen ¹	F.7.	298,4	404,5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	F.8.	515,5	761,7
Wandelschuldverschreibungen	F.9.	3.767,1	4.122,3
Sonstige Schulden		41,4	44,4
Passive latente Steuern		287,1	288,4
		5.960,6	6.684,2
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	F.6.	11,6	12,8
Sonstige Rückstellungen	F.7.	275,4	149,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	F.8.	1.561,0	1.649,6
Wandelschuldverschreibungen	F.9.	284,7	-
Sonstige Schulden		426,1	453,5
Ertragsteuerverbindlichkeiten		125,2	136,7
Verbindlichkeiten, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören		4,7	-
		2.688,7	2.402,3
Passiva gesamt		11.684,5	12.860,2

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund der Korrektur eines unwesentlichen Fehlers angepasst.

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

EUR Mio.	Anhang- angabe	Veränderung				EUR Mio.	%	EUR Mio.	Anhang- angabe	Veränderung			
		H1 2023	H1 2022 ¹	EUR Mio.	%					H1 2023	H1 2022 ¹	EUR Mio.	%
Umsatzerlöse	E.1.	4.839,0	3.815,4	1.023,6	26,8	Sonstiges Ergebnis, netto							
Umsatzkosten	E.2.	-3.390,3	-2.879,5	-510,8	17,7	<i>Posten, die in nachfolgenden Perioden nicht in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden:</i>							
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.448,7	935,8	512,9	54,8								
Marketingaufwendungen	E.3.	-744,3	-702,4	-41,9	6,0	Neubewertung der Nettoverbindlichkeit (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		0,1	-0,2	0,3	>100		
IT-Aufwendungen		-300,8	-231,4	-69,4	30,0	<i>Posten, die in nachfolgenden Perioden in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden können:</i>							
Verwaltungsaufwendungen	E.4.	-842,0	-764,1	-77,9	10,2	Währungsumrechnungsdifferenzen		-196,9	364,4	-561,3	>100		
Sonstige betriebliche Erträge		23,5	20,9	2,6	12,3	Sonstiges Ergebnis		-196,8	364,1	-560,9	>100		
Sonstige betriebliche Aufwendungen	E.5.	-29,6	-284,4	254,8	-89,6	Konzerngesamtergebnis der Periode		-1.029,1	-1.131,7	102,6	-9,1		
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten		-16,7	-15,6	-1,1	6,8	<i>Vom Konzernergebnis entfallen auf:</i>							
Operatives Ergebnis		-461,2	-1.041,0	579,8	-55,7	Anteilseigner des Mutterunternehmens		-830,1	-1.502,3	672,2	-44,7		
Zinsergebnis	E.6.	-82,4	-83,5	1,1	-1,3	Nicht beherrschende Anteile		-2,2	6,4	-8,6	>100		
Übriges Finanzergebnis	E.7.	-274,9	-212,2	-62,7	29,5	<i>Vom Konzerngesamtergebnis der Periode entfallen auf:</i>							
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden ¹	E.8.	-2,0	-108,5	106,5	-98,1	Anteilseigner des Mutterunternehmens		-1.029,9	-1.132,9	103,0	-9,1		
Ergebnis vor Ertragsteuern		-820,5	-1.445,2	624,7	-43,2	Nicht beherrschende Anteile		0,8	1,2	-0,4	-31,4		
Ertragsteuern	E.9.	-11,8	-50,6	38,8	-76,8	Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Anteil in EUR ¹		-3,04	-5,75	2,72	-47,2		
Konzernergebnis		-832,3	-1.495,8	663,5	-44,4								

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.3. für weitere Informationen.

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

01.01.2023 – 30.06.2023

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

EUR Mio.	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinn- und sonstige Rücklagen			Eigene Anteile ²	Gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
			Gewinnrücklagen ¹	Währungsumrechnungsrücklage	Neubewertungsrücklage aus Pensionszusagen				
Bilanz zum 01.01.2023¹	265,1	9.762,8	-6.394,4	103,0	-9,0	-7,8	3.719,7	54,0	3.773,7
Konzernperiodenergebnis	-	-	-830,1	-	-	-	-830,1	-2,2	-832,3
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-201,9	2,1	-	-199,8	3,0	-196,8
Konzerngesamtergebnis der Periode	-	-	-830,1	-201,9	2,1	-	-1.029,9	0,8	-1.029,1
Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen									
Kapitalerhöhungen	4,4	28,5	-	-	-	-	32,8	-	32,8
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	-	132,7	-	-	-	-	132,7	-	132,7
Freigabe eigener Anteile zur Begleichung der Put-Verbindlichkeit zum Kauf nicht beherrschender Anteile	-	193,9	-	-	-	7,1	201,0	-	201,0
Eigenkapitalkomponente zusammengesetzter Finanzinstrumente	-	258,2	-	-	-	-	258,2	-	258,2
Veränderungen von Eigentumsanteilen ohne Kontrollverlust	-	-238,1	-	1,5	-	-	-236,6	-54,4	-291,0
Gezahlte Dividenden	-	-	-	-	-	-	-	-3,3	-3,3
Transaktionen mit Eigentümern	4,4	375,2	-	1,5	-	7,1	388,2	-57,7	330,4
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals ³	-	-	-39,7	-	-	-	-39,7	-	-39,7
Saldo zum 30.06.2023	269,4	10.138,0	-7.264,2	-97,4	-6,9	-0,7	3.038,2	-3,0	3.035,2

¹ Die Gewinnrücklagen zum 01. Januar 2023 sind aufgrund der Korrektur eines unwesentlichen Fehlers der Vorperiode angepasst.

² Die in der obigen Tabelle angegebenen Zahlen zu eigenen Anteilen setzen sich zusammen aus (i) 44.950 eigenen Anteilen im Besitz der Delivery Hero SE, sowie (ii) 704.153 Anteilen, treuhänderisch verwaltet von Verwalter Prof. Dr. Hagen Hasselbrink, welche einer Verfügungsbeschränkung durch die Woowa-Transaktion unterliegen.

³ Enthält Effekte aus Hochinflationländern von € 39,7 Mio.

01.01.2022 – 30.06.2022

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

EUR Mio.	Gewinn- und sonstige Rücklagen						Gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsrücklage	Neubewertungsrücklage aus Pensionszusagen	Eigene Anteile ²			
Stand zum 01.01.2022	251,0	8.901,9	-3.323,6	-384,4	-9,3	-7,8	5.427,8	16,0	5.443,8
Konzernperiodenergebnis ¹	-	-	-1.502,3	-	-	-	-1.502,3	6,4	-1.495,8
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	369,6	-0,2	-	369,4	-5,3	364,1
Konzerngesamtergebnis der Periode	-	-	-1.502,3	369,6	-0,2	-	-1.132,9	1,2	-1.131,7
Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen									
Kapitalerhöhungen	0,3	-	-	-	-	-	0,3	-	0,3
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	-	155,5	-	-	-	-	155,5	-	155,5
Transaktionen mit Eigentümern	0,3	155,5	-	-	-	-	155,8	-	155,8
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals ³	-	-	-39,8	-	-	-	-39,8	-	-39,8
Stand zum 30.06.2022¹	251,2	9.057,4	-4.865,7	-14,8	-9,5	-7,8	4.410,9	17,2	4.428,2

¹ Aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.3. für weitere Informationen.

² Die Zahl der eigenen Anteile, wie oben dargestellt, besteht aus (i) 51.639 eigenen Anteilen im Besitz der Delivery Hero SE, sowie (ii) 7.743.043 Anteilen, treuhänderisch verwaltet von Verwalter Prof. Dr. Hagen Hasselbrink, welche einer Verfügungsbeschränkung durch die Woowa-Transaktion unterliegen.

³ Enthält Effekte aus Hochinflationländern von € 39,8 Mio.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
1. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit				
Konzernergebnis	-832,3	-1.495,8	663,6	-44,4
Ertragsteuern	11,8	50,6	-38,8	-76,8
Gezahlte Ertragsteuern	-103,3	-35,5	-67,7	>100
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	239,8	224,2	15,7	7,0
Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts und anderer immaterieller Vermögenswerte	28,0	270,6	-242,6	-89,6
Zunahme der Rückstellungen	18,2	44,1	-25,9	-58,7
Zahlungsunwirksamer Aufwand aus anteilsbasierten Vergütungen	131,6	149,8	-18,2	-12,1
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	122,2	46,7	75,5	>100
Verlust aus Anlageabgängen	2,5	12,2	-9,8	-79,9
Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Entkonsolidierung	3,9	-4,7	8,5	>100
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	43,9	-20,8	64,7	>100
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	-26,1	27,4	-53,5	>100
Zinsen und ähnliche Erträge (-), Zinsen und ähnliche Aufwendungen (+) sowie Gewinne (-)/Verluste (+) aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	182,6	329,4	-146,8	-44,6
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-177,2	-401,9	224,9	-55,9
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit				
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-62,8	-99,8	37,0	-37,0
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	0,2	0,2	-0,0	-3,3
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-49,9	-37,0	-12,9	35,0
Einzahlungen aus Investitionen in sonstige finanzielle Vermögenswerte	9,7	63,7	-54,0	-84,8

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Nettoauszahlungen für Darlehen an Dritte	-3,7	-13,6	9,9	-72,6
Nettoauszahlungen für den Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen	-7,9	-6,9	-1,0	14,5
Nettoauszahlungen für den Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	-3,6	-23,9	20,4	-85,1
Erhaltene Zinsen	25,7	6,4	19,4	>100
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-92,4	-111,1	18,7	-16,8
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit				
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	-	0,1	-0,1	-100
Auszahlungen für den Erwerb nicht beherrschender Anteile	-276,8	-	-276,8	>100
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	999,3	1.059,0	-59,7	>100
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und (Finanz-)Krediten	-789,0	-75,8	-713,2	>100
Gezahlte Zinsen	-74,3	-25,1	-49,3	>100
Gezahlte Dividenden	-3,3	-0,2	-3,1	18,8
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-144,2	958,0	-1.102,2	>100
4. Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode				
Zahlungswirksame Veränderung der flüssigen Mittel	-413,8	445,0	-858,8	>100
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	-79,5	44,5	-123,9	>100
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode ²	2.417,3	2.446,7	-29,4	-1,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode³	1.924,1	2.936,2	-1.012,1	-34,5

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.3. für weitere Informationen.

² Beinhaltet zum 01. Januar 2023 € 0,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören (01. Januar 2022: € 1,5 Mio.).

³ Beinhaltet zum 30. Juni 2023 € 0,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören.

AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

1. Informationen zum Unternehmen

Zum 30. Juni 2023 bietet die Delivery-Hero-Gruppe (auch: DH, Delivery Hero, Gruppe oder Konzern) online Essensbestellungen, Quick Commerce und andere Lieferdienste in über 70 Ländern in Asien, Europa, Lateinamerika, dem Nahen Osten und Afrika an.

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

Der Vorstand hat den Halbjahresabschluss zum 25. August 2023 aufgestellt und dem Aufsichtsrat direkt zur Billigung vorgelegt. Der Aufsichtsrat hat den Halbjahresabschluss am 28. August 2023 gebilligt.

2. Grundlagen der Rechnungslegung nach IFRS

Grundlagen der Aufstellung

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss der Gruppe für das erste Halbjahr 2023 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 2022 gelesen werden. Um ein Verständnis für die wesentlichen Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage seit dem Konzernabschluss 2022 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.

Im Juni 2022 wurde die türkische Wirtschaft als hochinflationär eingestuft. Entsprechend wendet der Konzern seit diesem Zeitpunkt für die Darstellung der türkischen Geschäftstätigkeiten die Rechnungslegungsvorschriften des IAS 29 – *Rechnungslegung in Hochinflationländern* an.

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 2022 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 2022.

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

3. Anpassung früherer Perioden

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses 2022 wurde ein Fehler im Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2022 korrigiert. Der Fehler bezog sich auf den Verlustanteil, der für die Investition des Konzerns in Glovoapp23 S.A. (ehemals Glovoapp23 S.L.; „Glovo“) nach der Equity-Methode erfasst wird, aufgrund von fehlenden Rückstellungen in der entsprechenden Bilanz von Glovo.

Der Fehler wurde durch die Anpassung der jeweils betroffenen Posten des Konzernzwischenabschlusses korrigiert, wie im Konzernabschluss 2022 dargelegt. Durch die Korrektur des Fehlers für den Zeitraum bis zum 30. Juni

2022 erhöhte sich der Aufwand in den Gewinn- und Verlustanteilen an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert wurden, um € 28,5 Mio. Der entsprechende Posten der Konzern-Gesamtergebnisrechnung wurde demzufolge angepasst. Infolgedessen veränderte sich das Nettoergebnis für das erste Halbjahr 2022 von minus € 1.467,3 Mio. auf minus € 1.495,8 Mio. Die Korrektur hatte keine Auswirkung auf das adjusted EBITDA.

Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie des Konzerns änderte sich von minus € 5,64 auf minus € 5,75. Es ergaben sich keine Auswirkungen auf die gesamten operativen-, Investitions- oder Finanzierungs-Cashflows.

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, aber auch in Südkorea, 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.

C. GESCHÄFTSSEGMENTE

Vor dem Abschluss der Transaktion am 04. Juli 2022 war Glovo nach der Equity-Methode bilanziert, entsprechend war das Periodenergebnis von Glovo im Finanzergebnis zum 30. Juni 2022 ausgewiesen. In H1 2023 ist Glovo vollkonsolidiert, das Plattformgeschäft wird im Segment Europe, das Quick-Commerce-Geschäft im Segment Integrated Verticals ausgewiesen (nicht enthalten in H1 2022 bzw. sechs Monate in H1 2023).

1. Umsatz

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	1.831,4	1.865,8	-34,4	-1,8
MENA	1.234,4	1.006,0	228,4	22,7
Europe	729,5	311,4	418,1	>100
Americas	372,4	327,1	45,3	13,8
Integrated Verticals	1.019,1	770,8	248,3	32,2
Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Segmenten	-111,4	-95,5	-15,9	16,6
Gesamtumsatz der Segmente	5.075,6	4.185,7	889,9	21,3
Überleitungseffekte ¹	176,2	0,6	175,6	>100
Gutscheine	-412,8	-370,9	-41,9	11,3
Konzernumsatz	4.839,0	3.815,4	1.023,6	26,8

¹ Überleitungseffekte in H1 2023 beinhalten IFRS-Anpassungen für (i) Umsatzerlöse aus Logistik von Glovo Spanien, Polen, der Ukraine und Georgien, die in H1 2023 nicht in der internen Berichterstattung enthalten sind, sowie (ii) die Nettodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten in Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung.

2. Adjusted EBITDA

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	173,7	-80,5	254,2	>100
MENA	111,5	40,1	71,5	>100
Europe	-98,3	-20,3	-78,1	>100
Americas	-53,4	-80,0	26,6	-33,3
Integrated Verticals	-124,3	-182,3	58,0	-31,8
Adjusted EBITDA der Segmente	9,2	-323,0	332,2	>100
Management-Anpassungen	-62,8	-63,8	1,0	-1,5
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-131,6	-149,8	18,2	-12,1
Sonstige Überleitungseffekte	-25,0	-274,4	249,4	-90,9
Abschreibungen ¹	-251,0	-229,9	-21,1	9,2
Finanzergebnis ^{2,3}	-359,3	-404,2	44,9	-11,1
Ergebnis vor Ertragsteuern	-820,5	-1.445,2	624,7	-43,2

² Die Abschreibungen gemäß interner Berichterstattung umfassen auch Wertberichtigungen auf Finanzierungen, ausgegeben an Beteiligungen und Gemeinschaftsunternehmen. Wertminderungen auf den Geschäft- oder Firmenwert sind nicht enthalten. Diese werden in den sonstigen Überleitungseffekten berücksichtigt.

³ Summe des Zinsergebnisses, des sonstigen Finanzergebnisses und des Anteils am Gewinn oder Verlust von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen.

⁴ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.3. für weitere Details.

Die Management-Anpassungen beinhalten (i) Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmenstransaktionen, Finanzierungsmaßnahmen und bestimmten Rechtsangelegenheiten in Höhe von € 33,7 Mio. (H1 2021: € 61,7 Mio.), davon Aufwendungen für kartellrechtliche und andere rechtliche Angelegenheiten in Höhe von € 8,2 Mio. (H1 2022: € 42,1 Mio.), Aufwendungen für bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten und andere Bonusvereinbarungen im Zusammenhang mit Erwerben in früheren Perioden in Höhe von € 23,6 Mio (H1 2021: € 12,4

Mio.) und Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmensfinanzierungen in Höhe von € 1,6 Mio. (H1 2022: € 2,1 Mio.) und (ii) Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 29,1 Mio. (H1 2022: € 2,1 Mio.), hauptsächlich in Zusammenhang mit Maßnahmen zur Optimierung der globalen Präsenz.

Sonstige Überleitungseffekte enthalten vor allem nicht betriebliche Erträge und Aufwendungen, inklusive der Wertminderungsaufwendungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 18,3 Mio. und der Anwendung von IAS 29. Im ersten Halbjahr 2022 umfassten die sonstigen Überleitungseffekte im Wesentlichen die Wertminderungsaufwendungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 270,6 Mio. (siehe Abschnitt F.1. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss für weitere Einzelheiten).

D. UNTERNEHMENSERWERBE

Erwerb von Tochterunternehmen

Am 14. März 2023 erwarb die Gruppe 100% der Anteile an Worldcoo S.L. für eine Gegenleistung von € 10,6 Mio. Worldcoo S.L. ist ein Unternehmen mit Sitz in Spanien, das ein Fundraising-System für Sozial- und Kooperationsprojekte betreibt und Fundraising-Dienstleistungen für Nicht-regierungsorganisationen anbietet.

Die Gesamtgegenleistung für die Akquisition wurde in Übereinstimmung mit IFRS 3.45 wie folgt auf die angesetzten Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten aufgeteilt:

EUR Mio.	Beizulegende Zeitwerte zum Erwerbs- zeitpunkt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	0,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0,1
Rückstellungen und Verbindlichkeiten	-1,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-0,4
Nettovermögen	-1,7
Übertragene Gegenleistung	10,6
Geschäfts- oder Firmenwert	12,3

Der Geschäfts- oder Firmenwert, der hauptsächlich aus nicht trennbaren Bestandteilen wie positiven Geschäftsaussichten und dem Know-how der Mitarbeitenden besteht, ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Die erworbenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten mit einem Bruttowert von € 0,2 Mio. werden als vollständig einbringlich eingeschätzt.

Seit dem Tag der Akquisition hat das erworbene Unternehmen € 0,2 Mio. zum Konzernumsatz und einen Nettoverlust von € 0,1 Mio. zum Konzernergebnis beigetragen.

Wäre die Akquisition zum 01. Januar 2023 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätten sie € 0,3 Mio. zum Konzernumsatz und einen Nettoverlust von € 0,9 Mio. zum Konzernergebnis beigetragen.

Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen

Die Gruppe schloss in H1 2023 einen Kaufvertrag über die verbliebenen nicht beherrschenden Anteile an Hungerstation in Höhe von 37,0 % für einen Kaufpreis von € 276,8 Mio. ab.

Weiterhin erwarb der Konzern zusätzliche Minderheitenanteile an Glovo, was zu einem Anstieg der Gesamtbeteiligung um 0,1 % auf 99,2 % auf unverwässerter Basis führte.

Der gesamte Effekt des Erwerbs der nicht beherrschenden Anteile auf das Eigenkapital ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung in der Position „Veränderungen von Eigentumsanteilen ohne Kontrollverlust“ ersichtlich.

E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Provisionen	2.022,9	1.622,2	400,7	24,7
Liefergebühren ¹	1.175,6	1.007,3	168,3	16,7
Dmarts	936,8	676,3	260,5	38,5
Premiumplatzierungen und Listing-Gebühren	529,2	428,4	100,8	23,5
Zahlungsgebühren	260,7	248,2	12,5	5,0
Sonstiges	326,5	203,8	122,7	60,2
abzüglich Gutscheine	-412,8	-370,9	-41,9	11,3
Umsatzerlöse	4.839,0	3.815,4	1.023,6	26,8

¹ Den Bestellenden für Lieferdienste gesondert in Rechnung gestellte Gebühren.

Der Anstieg des Umsatzes ist auf organisches Wachstum zurückzuführen, ergänzt durch die Einbeziehung von Glovo, die sich nur in den Zahlen zum 30. Juni 2023 widerspiegelt, da die Transaktion am 04. Juli 2022 abgeschlossen wurde.

2. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Lieferkosten	-2.176,1	-1.837,4	-338,8	18,4
Dmarts	-775,0	-569,1	-206,0	36,2
Gebühren für Zahlungsdienstleistungen	-212,7	-204,6	-8,1	4,0
Server-Hosting	-59,9	-61,4	1,4	-2,4
Kosten für Einkäufer	-44,6	-44,5	-0,1	0,2
Bezug und Abschreibung von Terminals und anderen POS-Systemen	-40,9	-49,3	8,4	-17,0
Umsatzkosten aus Buy-and-Sell-Aktivitäten	-26,0	-0,6	-25,4	>100
Sonstige Integrated Verticals	-16,8	-72,5	55,7	-76,8
Datenübertragungskosten	-14,5	-12,5	-2,0	15,7
Fahrerausstattung	-14,4	-18,7	4,3	-23,0
Waren und Güter	-4,4	-2,1	-2,3	>100
Sonstige Umsatzkosten	-4,9	-6,9	2,0	-28,9
Gesamt	-3.390,3	-2.879,5	-510,8	17,7

3. Marketingaufwendungen

Die Marketingaufwendungen gliedern sich wie folgt auf:

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Restaurant-akquisition	-319,0	-286,0	-33,0	11,6
Kunden-akquisition	-256,2	-245,9	-10,3	4,2
Abschreibungen auf Kunden-/Lieferantenstamm	-40,1	-38,8	-1,3	3,4
Abschreibungen auf Markennamen	-22,5	-23,4	0,9	-3,9
Sonstige Marketingaufwendungen	-106,5	-108,2	1,7	-1,6
Gesamt	-744,3	-702,4	-41,9	6,0

4. Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Personalaufwand	-336,0	-262,1	-73,8	28,2
Abschreibungen	-162,0	-131,3	-30,8	23,4
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-131,6	-149,8	18,2	-12,1
Sonstige (nicht ertragsabhängige) Steuern	-39,7	-23,4	-16,3	69,6
Prüfungs- und Beratungsaufwand	-36,0	-30,9	-5,1	16,4
Sonstige Büroaufwendungen	-30,7	-23,0	-7,7	33,4
Reisekosten	-22,2	-15,8	-6,4	40,4

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Versicherungsaufwendungen	-10,0	-8,9	-1,2	13,0
Telekommunikation	-7,1	-6,0	-1,1	18,3
Sonstige HR- und Recruitingkosten	-4,6	-6,2	1,6	-25,8
Bankgebühren	-4,3	-3,1	-1,2	38,7
Miet- und Leasingaufwand	-4,1	-4,9	0,8	-16,3
Sonstige Aufwendungen	-53,6	-98,7	45,1	-45,7
Gesamt	-842,0	-764,1	-77,9	10,2

Sonstige Aufwendungen in der Vorperiode enthielten vor allem Zuführungen zu Rückstellungen für kartellrechtliche Untersuchungen im Zusammenhang mit früheren M&A-Transaktionen.

5. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Sonstige betriebliche Aufwendungen beinhalten hauptsächlich Wertminderungsaufwendungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 18,3 Mio., weitere Einzelheiten sind in Abschnitt F.1. zu finden. Der Rückgang im Vergleich zu H1 2022 ist hauptsächlich auf die in H1 2022 erfasste signifikante Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts (€ 270,6 Mio.) zurückzuführen. Darüber hinaus enthalten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen Entkonsolidierungsverluste in Höhe von € 3,9 Mio. und eine Wertminderung der Sweetheart-Kitchen-Veräußerungsgruppe in Höhe von € 2,2 Mio.

6. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten	-136,4	-69,9	-66,5	95,1
Zinsaufwand aus der Diskontierung von Leasingverbindlichkeiten	-10,4	-11,4	1,0	-8,7
Sonstige Zinsaufwendungen	-28,8	-8,7	-20,1	>100
Zinsen und ähnliche Erträge	93,3	6,6	86,7	>100
Gesamt	-82,4	-83,5	1,1	-1,3

Die Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten umfasst Effektivzinsen aus Wandelanleihen und dem syndizierten Darlehen. Der Anstieg im ersten Halbjahr 2023 ist auf das im Mai 2022 abgeschlossene syndizierte Darlehen (zwei Monate in H1 2022 gegenüber sechs Monaten in H1 2023) und auf die Ausgabe einer neuen Wandelanleihe („Wandelschuldverschreibungen IV“) im Februar 2023 zurückzuführen. Sonstige Zinsaufwendungen stiegen hauptsächlich aufgrund der Aufzinsung von Rückstellungen infolge der Änderung der Schätzung der Laufzeit bestimmter Rückstellungen für Rechtsrisiken, die folglich im ersten Halbjahr 2023 von langfristig auf kurzfristig umklassifiziert wurden, sowie aufgelaufener Zinsen auf Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit Akquisitionen der Vorperiode. Der Anstieg der Zinsen und ähnlichen Erträge ist vor allem auf die Erfassung von Gewinnen aus dem Rückkauf der Wandelschuldverschreibungen (€ 61,0 Mio.) und höheren Zinserträgen auf Bankguthaben aufgrund gestiegener Zinsen zurückzuführen.

7. Übriges Finanzergebnis

Das übrige Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2023	H1 2022	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Ergebnis aus Fair-Value-Änderungen von Finanzinstrumenten FVtPL	-100,2	-253,3	153,1	-60,4
Ergebnis aus Währungs-umrechnung	-119,6	51,4	-171,0	>100
Ergebnis aus der Nettoposition der monetären Posten (Hyperinflation)	-58,0	-10,5	-47,5	>100
Sonstige	3,0	0,1	2,9	>100
Gesamt	-274,9	-212,2	-62,7	29,5

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

Im ersten Halbjahr 2022 spiegelte das Ergebnis insbesondere die anteiligen Verluste von Glovo wider, während es im ersten Halbjahr 2023 Anteile einzeln nicht wesentlicher nach der Equity-Methode bilanzierter Beteiligungen enthielt.

9. 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 laufenden Ertragsteueraufwendungen (H1 2023: € 124,2 Mio., H1 2022: € 67,9 Mio.) ist im Wesentlichen auf den Anstieg des steuerpflichtigen Einkommens ausländischer Tochtergesellschaften zurückzuführen.

Der Anstieg des latenten Steuerertrags (H1 2023: € 112,4 Mio.; H1 2022: € 17,3 Mio.) ist im Wesentlichen auf den

zusätzlichen Ansatz latenter Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge zurückzuführen, die insbesondere durch den Ansatz der im Eigenkapital erfassten Steuer-schulden im Zusammenhang mit den im Februar 2023 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen werthaltig wurden.

F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ

1. Immaterielle Vermögenswerte

Der Rückgang der immateriellen Vermögenswerte im ersten Halbjahr 2023 ist im Wesentlichen auf nachteilige Währungseffekte (€ 411,5 Mio.) auf den Geschäfts- oder Firmenwert, auf Marken und andere immaterielle Vermögenswerte sowie auf Abschreibungen (€ 107,0 Mio.) zurückzuführen. Der Rückgang wird teilweise durch Zugänge selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte ausgeglichen (€ 38,3 Mio.).

Gemäß den Anforderungen des IAS 36.11-12 hat Delivery Hero zum 30. Juni 2023 Indikatoren für mögliche Wertminderungen untersucht. Aufgrund eines herausfordernden Marktumfelds und einer hohen Inflation wurde ein Werthaltigkeitstest auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Cash-generating Unit, „CGU“) Europe Dmart durchgeführt, der zu einer Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von € 18,3 Mio. führte.

Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten der CGUs (in der Fair-Value-Hierarchie als Level 3 eingestuft) wurde unter Anwendung der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt. Die verwendeten wesentlichen Planungsannahmen des jährlichen Werthaltigkeitstests vom Jahr 2022 wurden aufgrund der Abweichung zwischen dem Geschäftsplan und der tatsächlichen Leistung der CGU-Gruppe angepasst.

Die Eigenkapitalkomponente des WACC vom Juni 2023 für die Europe Dmart CGU-Gruppe basiert auf einem einheitlichen risikofreien Basiszinssatz von 2,5 % für den Euroraum (2022: 2,0%) und einer CGU-spezifischen Risikoprämie zwischen 0,0% und 2,6%. (2022: 0,0% bis 1,9%). Die Risikoprämie enthält im Wesentlichen Anpassungskomponenten für Inflations- und Länderrisiken sowie Marktrisiko- und CGU-spezifische Zuschläge. Zusätzlich werden CGU-

spezifische Risikoaufschläge auf die gesamten Cashflows angewendet, die vom Alter der CGU abhängen und mit zunehmender Fälligkeit abnehmen. Darüber hinaus wird für alle CGUs ein unternehmensspezifischer Risikofaktor (Betafaktor) von 1,0 (2022: 1,0) verwendet. Abhängig von der CGU/dem Land kommen Steuersätze zwischen 9% und 30% zur Anwendung. Im Einklang mit der Anwendung von IFRS 16 sind im WACC eine marktbasierende Verschuldungsquote und ein marktbasierter Zinssatz enthalten.

Die folgende Tabelle zeigt die wesentlichen Planungsannahmen für die Europe Dmart CGU-Gruppe im Juni 2023:

%	30.06.2023	31.12.2022
Umsatzwachstum p.a. im Planungszeitraum (CAGR)	21,0	29,0
Durchschnittliche EBITDA-Marge im Planungszeitraum	-11,0	-5,7
Terminal Value Umsatzwachstum	1,0	1,0
EBITDA-Marge nach Ende des Planungszeitraums	10,0	10,0
Durchschnittlicher Diskontierungssatz im Planungszeitraum / WACC	9,9	10,4

Für alle anderen CGUs wurden im Vergleich zum Geschäftsjahr 2022 keine Änderungen der Annahmen vorgenommen.

2. Sachanlagen

In den ersten sechs Monaten verringerten sich die Sachanlagen um € 47,3 Mio. auf € 757,6 Mio. hauptsächlich bedingt durch Abschreibungen, die die Nettozugänge in allen Anlageklassen überkompensiert haben.

3. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2023	31.12.2022
Beteiligungen	362,0	509,5
Langfristig hinterlegte Kautionen	32,9	32,6
Derivative Finanzinstrumente	30,7	30,7
Gewährte Darlehen	2,2	2,1
Bankeinlagen	1,4	13,6
Summe	429,2	588,6
davon langfristig	429,2	588,6
davon kurzfristig	-	-

Im Berichtszeitraum führten hauptsächlich Änderungen des beizulegenden Zeitwerts zu einem Rückgang des Werts der Beteiligungen. Zum 30. Juni 2023 umfassten die Beteiligungen:

- 2,9 Mio. Aktien (im Vorjahr: 2,9 Millionen Aktien) der Just Eat Takeaway.com N.V. („Just Eat Takeaway.com“), die zu ihrem beizulegenden Zeitwert von € 14,04 je Aktie zum 30. Juni 2023 bewertet werden (insgesamt € 40,4 Mio.; 31. Dezember 2022: € 56,9 Mio.).
- 102,8 Mio. Aktien (Vorjahr: 102,8 Mio. Aktien) der Deliveroo plc, die zu ihrem beizulegenden Zeitwert von € 1,15 pro Aktie zum 30. Juni 2023 bewertet werden (insgesamt € 137,0 Mio.; 31. Dezember 2022: € 101,5 Mio.).

Darüber hinaus umfassen die Beteiligungen Minderheitsbeteiligungen an mehreren nicht börsennotierten Unternehmen. Diese Beteiligungen werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum 30. Juni 2023 in Höhe von € 178,9 Mio. (31. Dezember 2022: € 345,6 Mio.) angesetzt. Sämtliche Investitionen werden gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

Derivative Finanzinstrumente umfassen hauptsächlich die Derivate, die im Zusammenhang mit den Darlehensverträgen, die DH im Mai 2022 abgeschlossen hat, vom Basisver-

trag abgespalten wurden und als finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert und langfristig eingestuft werden. Der beizulegende Zeitwert der Derivate belief sich zum 30. Juni 2023 auf € 22,5 Mio. (31. Dezember 2022: € 29,5 Mio.).

Am 18. Januar 2023 schloss Delivery Hero eine Zinsswap-Vereinbarung mit einem Nominalwert von USD 400 Mio. ab, um einen Teil des variablen Zinssatzes der Dollar Term Facility abzusichern. Im Rahmen der Swap-Vereinbarung wurde der Basiszinssatz (Term SOFR) für den Zeitraum vom 12. Februar 2024 bis 12. November 2025 auf einen (Misch-)Zinssatz von 3,29% festgelegt. Bei der Swap-Vereinbarung handelt es sich um ein derivatives Finanzinstrument, das zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird und zum 30. Juni 2023 einen beizulegenden Zeitwert von € 6,4 Mio. aufweist.

4. Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung eingestuft werden

Zum 30. Juni 2023 umfassen die Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung eingestuft werden, im Wesentlichen den verbleibenden Anteil an Rappi Inc., Delaware/USA, mit einem beizulegenden Zeitwert von € 62,8 Mio. (31. Dezember 2022: € 62,8 Mio.). Das Management der Gruppe setzt sich unverändert für weitere Verkäufe ein.

Am 26. Mai 2023 schloss Delivery Hero eine Vereinbarung zur Veräußerung des Sweetheart-Kitchen-Geschäftsbetriebs, welcher im Segment Integrated Verticals geführt wird. Dementsprechend wird Sweetheart Kitchen als zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppe dargestellt. Der Abschluss der Veräußerung wird in der zweiten Jahreshälfte 2023 erwartet. Wertminderungsaufwendungen in Höhe von € 2,2 Mio. wurden für Abschreibungen der Veräußerungsgruppe auf den niedrigeren Wert aus Buchwert (€ 3,8 Mio.) und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten (€ 1,6 Mio.) erfasst. Die im sonstigen Ergebnis enthaltenen kumulierten Aufwendungen für die Veräußerungsgruppe beliefen sich auf € 2,1 Mio. Die einmalige Bewertung des beizulegenden Zeitwerts für die Veräußerungsgruppe erfolgte auf der Grundlage des Veräußerungspreises.

5. Eigenkapital

Der Anstieg des gezeichneten Kapitals und der Kapitalrücklage ist auf sechs Kapitalerhöhungen im Zusammenhang mit (i) der Ausgabe neuer Anteile für den Erwerb weiterer nicht beherrschender Anteile an Glovo; (ii) dem Ausgleich der anteilsbasierten Vergütungsprogramme von Glovo und Woowa sowie (iii) der Ausgabe von Restricted Stock Units (RSUs) im Rahmen des bestehenden aktienbasierten Incentive-Programms sowie auf die weitere Erdienung der gewährten anteilsbasierten Vergütung mit Eigenkapitalausgleich zurückzuführen.

Die Wandlungsrechte der im Februar 2023 begebenen Wandelschuldverschreibungen (Wandelschuldverschreibungen IV), die als Eigenkapitalinstrumente nach IAS 32 klassifiziert wurden, wurden in Höhe von € 403,6 Mio. nach Abzug der Emmisionsgebühren von € 2,8 Mio. direkt im Eigenkapital erfasst und der Eigenkapitalkomponente zugeordnet. Gegenteilig wirkten sich die auf die Verbindlichkeitskomponente der Wandelschuldverschreibungen gebildeten passiven latenten Steuern in Höhe von € 123,8 Mio. aus, die gemäß IAS 12 ebenfalls der Eigenkapitalkomponente zugeordnet wurden.

Dem teilweisen Rückkauf der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen I und II in 2023 folgend wurden die zugrundeliegenden Wandlungsrechte (Eigenkapitalkomponente) in Höhe von € 30,7 Mio. ausgebucht und verringerten entsprechend die Kapitalrücklage. Der Rückgang wurde teilweise durch die Ausbuchung der passiven latenten Steuern auf die Verbindlichkeitskomponente des Rückkaufanteils der Wandelschuldverschreibungen kompensiert (€ 9,2 Mio.).

Im März 2023 übte das Woowa-Management Optionen zum Verkauf ausstehender Woowa-Anteile an DH gegen die Übertragung von treuhänderisch gehaltenen Delivery-Hero-Aktien aus. Folglich verringerten sich die eigenen Anteile von € 7,8 Mio. auf € 0,7 Mio. in H1 2023 und die Kapitalrücklage erhöhte sich um € 193,9 Mio.

Die Veränderungen im sonstigen Ergebnis in H1 2023 umfassen in der Währungsumrechnungsrücklage erfasste Effekte in Höhe von € 43,8 Mio. aus Hochinflationländern. Darüber hinaus sind Hochinflationseffekte von € 39,7 Mio. in den Gewinnrücklagen enthalten.

6. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten die als finanzielle Verbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierte Verbindlichkeitskomponente der syndizierten Kreditlinie, die DH im Mai 2022 abgeschlossen hat und aus einer Kreditlinie in Höhe von USD 825 Mio. („Dollar Term Facility“) und einer Kreditlinie in Höhe von € 300 Mio. („Euro Term Facility“ und, zusammen mit der Dollar Term Facility, die „Kreditlinien“) besteht.

Das Fälligkeitsdatum der Kreditlinien ist der 12. August 2027. Die Dollar Term Facility wird mit einem Zinssatz von Term SOFR plus 5,75 % p.a. verzinst und wird in aufeinanderfolgenden vierteljährlichen Raten in Höhe von 0,25 % des Gesamtbetrags der Hauptsumme zurückgezahlt. Die Euro Term Facility wird mit einem Zinssatz von EURIBOR plus 5,75 % p.a. verzinst, mit Rückzahlung des gesamten Nominalbetrags am Ende der Laufzeit. Die Zinsen für beide Tranchen sind vierteljährlich zahlbar.

Für den Term SOFR und den EURIBOR-Satz wurde eine Zinsuntergrenze von 0,5 % bzw. 0,0 % vereinbart.

Beide Kreditlinien umfassen mehrere vorzeitige Rückzahlungsmöglichkeiten, die eingebettete Derivate darstellen. Eine optionale Rückzahlungsmöglichkeit, die Delivery Hero zur vorzeitigen Rückzahlung der Kreditlinien während der Laufzeit berechtigt, wurde als nicht eng mit dem Basisvertrag verbunden bewertet. Zusammen mit der Zinsuntergrenze für den Term SOFR und den EURIBOR-Satz wurden die vorzeitigen Rückzahlungsmöglichkeiten für beide Kreditlinien vom Basisvertrag abgespalten und gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Im Erstansatzzeitpunkt beliefen sich die beizulegenden Zeitwert der Derivate auf € 8,6 Mio. für die Dollar Term Facility und € 6,7 Mio. für die Euro Term Facility. Sie sind in den langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthalten.

Zeitgleich zur Unterzeichnung der Kreditlinien hat die DH-Gruppe einen revolvingierenden Konsortialkredit („RCF“) in Höhe von € 425 Mio. mit einem Bankenkonsortium abgeschlossen. Am 26. April 2023 wurde der Kapitalbetrag des RCF um € 25,0 Mio. erhöht, was einem Gesamtbetrag von € 450 Mio. entspricht.

Der RCF wurde zum 30. Juni 2023 für Garantien und zusätzliche Fazilitäten in Höhe von € 77,4 Mio. genutzt. Im Rahmen der Zusatzfazilitäten wurden zum 30. Juni 2023 Garantien und Akkreditive in Höhe von € 49,5 Mio. ausgegeben. Zum 30. Juni 2023 waren der RCF und die im Rahmen der Zusatzfazilitäten ausgegebenen Instrumente nicht in Anspruch genommen. Nach der Berichtsperiode wurden zusätzliche Vereinbarungen zur weiteren Erhöhung der Zusatzfazilitäten abgeschlossen (siehe Abschnitt „Ereignisse nach der Berichtsperiode“ für weitere Informationen).

Zur Besicherung der Kredite wurden Bankkonten der Kreditnehmer, die Anteile an den Tochtergesellschaften, die Vertragspartei der Kreditverträge sind, und bestimmte konzerninterne Forderungen verpfändet. Auf den verpfändeten Bankkonten wurde zum 30. Juni 2023 Guthaben in Höhe von € 595,6 Mio. gehalten.

7. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen umfassen im Wesentlichen kartellrechtliche und sonstige rechtliche Risiken, von denen € 258,7 Mio. im Rahmen der Glovo-Transaktion im Juli 2022 übernommen wurden. Ein Teil der langfristigen Rückstellungen des Vorjahres (€ 118,0 Mio.) wurde in H1 2023 in die kurzfristigen Rückstellungen umgegliedert, da der Zahlungsmittelabfluss aufgrund geänderter Rechtsvorschriften über die Zahlungsfristen innerhalb des nächsten Jahres erwartet wird. Bei einem Großteil der langfristigen Rückstellungen wird mit dem Zahlungsmittelabfluss innerhalb der nächsten drei Jahre gerechnet.

8. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

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

EUR Mio.	30.06.2023	31.12.2022
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
Restaurantverbindlichkeiten	613,0	652,3
Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen	287,2	256,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	281,2	320,6
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	122,4	169,0
Leasingverbindlichkeiten	115,2	115,1
Fahrerverbindlichkeiten	49,7	48,6
Aufgelaufene Zinsverbindlichkeit	48,2	36,1
Walletverbindlichkeiten	19,7	20,1
Erhaltene Kautionen	3,1	3,7
Sonstige	21,3	27,4
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.561,0	1.649,6
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	316,6	316,7
Wandeldarlehen	72,8	72,0
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	48,1	50,1
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile	36,4	286,4
Derivative Finanzinstrumente	23,0	20,7
Erhaltene Kautionen	3,6	3,8
Sonstige	15,0	12,0
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	515,5	761,7

Die Verpflichtung zum Kauf nicht beherrschender Anteile im Bezug auf den Erwerb der ausstehenden Anteile an Woowa verringerte sich um € 250,0 Mio. aufgrund des Ausübens der zugrundeliegenden Optionen seitens des Woowa-Managements im März 2023 sowie der Effekte aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert im Zusammenhang mit dem Rückgang des DH-Aktienkurses.

Der Rückgang der kurzfristigen bedingten und unbedingten Kaufpreisverpflichtungen bezieht sich hauptsächlich auf die Zahlung der Earn-Out-Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Erwerb von Instashop.

9. Wandelschuldverschreibungen

Die Finanzverbindlichkeit im Zusammenhang mit den Wandelschuldverschreibungen setzt sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2023	31.12.2022
Wandelschuldverschreibung I	1.114,7	1.575,9
davon Tranche A fällig im Januar 2024	284,7	751,8
davon Tranche B fällig im Januar 2027	830,0	824,1
Wandelschuldverschreibung II	1.152,6	1.373,5
davon Tranche A fällig im Juli 2025	473,9	701,8
davon Tranche B fällig im Januar 2028	678,7	671,6
Wandelschuldverschreibung III	1.181,5	1.172,9
davon Tranche A fällig im April 2026	714,2	708,2
davon Tranche B fällig im March 2029	467,3	464,7
Wandelschuldverschreibung IV fällig im Februar 2030	602,9	-
Finanzverbindlichkeit für Wandelschuldverschreibungen	4.051,7	4.122,3

Platzierung am 21. Februar 2023 – Wandelschuldverschreibungen IV

Am 21. Februar 2023 hat Delivery Hero nicht nachrangige, ungesicherte Wandelschuldverschreibungen im Nennbetrag von € 1,0 Mrd. mit einer Laufzeit bis Februar 2030, unterteilt in 10.000 Teilschuldverschreibungen mit einem Nominalbetrag von je €100.000, platziert (die „Wandelschuldverschreibungen IV“). Die Wandelschuldverschreibungen IV sind anfänglich in rund 17,3 Mio. neue oder bestehende auf den Namen lautende Stückaktien von Delivery Hero wandelbar.

Die Wandelschuldverschreibungen IV wurden zu 100 % ihres Nennbetrags begeben und mit einem halbjährlich zahlbaren Kupon von 3,25 % p.a. verzinst. Der initiale Wandlungspreis beträgt € 57,75 und entspricht damit einer Wandlungsprämie von 40,00 % auf den Referenzpreis von € 41,25. Die Wandelschuldverschreibungen IV 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 IV jederzeit (i) am oder nach dem 11. September 2028 zurückzuzahlen, sofern der Aktienkurs der Gesellschaft mindestens 150 % des dann maßgeblichen Wandlungspreises über einen bestimmten Zeitraum erreicht, oder (ii) wenn nur noch höchstens 20 % des ursprünglichen Gesamtnennbetrags der betreffenden Tranche der Wandelschuldverschreibungen IV ausstehen.

Inhaber der Wandelschuldverschreibung IV sind berechtigt, am 21. August 2028 eine unbedingte vorzeitige Rückzahlung ihrer Wandelschuldverschreibungen IV zum Nominalwert zuzüglich aufgelaufener Zinsen zu verlangen.

Die Inhaber der Wandelschuldverschreibung IV 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 jede innehabende Person der Wandelschuldverschreibungen IV das Recht, die noch nicht gewandelten oder zurückgezahlten Schuldverschreibungen fällig zu stellen. Die Rückzahlung erfolgt dann in Höhe ihres Nominalwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen.

Gemäß IAS 32 stellt das in der Wandelschuldverschreibung IV verbriefte Wandlungsrecht ein Eigenkapitalinstrument dar, das in Höhe von € 403,6 Mio. nach Abzug der Emissionskosten im Eigenkapital erfasst wurde. Die Fremdkapitalkomponente ist als Finanzverbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert. Im Erstansatzzeitpunkt belief sich diese nach Abzug der Emissionskosten auf € 589,6 Mio. Der Differenzbetrag zum Nominalwert von € 410,4 Mio. wird mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit als Zinsaufwand der Finanzverbindlichkeit zugeführt. Die vorzeitigen Kündigungsrechte von Delivery Hero sowie die Inhaberkündigungsrechte 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.

Delivery Hero erzielte einen Bruttoemissionserlös in Höhe von € 1,0 Mrd. durch die Platzierung der Wandelschuldverschreibungen IV.

Rückkauf von Wandelschuldverschreibungen

Im Nachgang zur Platzierung der Wandelschuldverschreibung IV hat Delivery Hero einen teilweisen Rückkauf der ausstehenden Wandelschuldverschreibung I, die 2024 ausläuft, und der Wandelschuldverschreibung II, die 2025 ausläuft, abgeschlossen. In Summe wurden Wandelschuldverschreibungen I im Nominalwert von € 476,4 Mio. und Wandelschuldverschreibungen II im Nominalwert von € 250,0 Mio für eine Barzahlung von insgesamt € 675,1 Mio. einschließlich Kommissionen erworben. Die Fremdkapitalkomponente verringerte sich um € 470,3 Mio. (Wandelschuldverschreibung I) bzw. € 235,1 Mio (Wandelschuldverschreibung II). Die entsprechenden Eigenkapitalkomponenten verringerten sich insgesamt um € 30,7 Mio. Der aus dem Rückkauf resultierende Ertrag von € 61,0 Mio. ist im Zinsergebnis enthalten. Nach dem Rückkauf wurden die Anleihen eingezogen.

G. SONSTIGE ANGABEN

1. Anteilsbasierte Vergütung

Der Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen beträgt € 131,6 Mio. (H1 2022: € 149,8 Mio.), wovon € 98,3 Mio. für den Long-Term Incentive Plan („LTIP“) im ersten Halbjahr 2023 angefallen sind (H1 2022: € 107,0 Mio.).

Im Folgenden werden die wesentlichen Bestandteile der anteilsbasierten Vergütungen dargestellt:

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

Im ersten Halbjahr 2023 wurden für neue und bestehende Begünstigte des LTIP insgesamt 1.267.671 RSUs und 1.095.801 Aktienoptionen gewährt (neue Tranchen).

Hero Grant

Im ersten Halbjahr 2023 hat Delivery Hero im Rahmen des Hero Grant insgesamt 102.621 RSUs gewährt. Das Programm führte im ersten Halbjahr zu Aufwendungen in Höhe von € 15,9 Mio. (H1 2022: € 3,5 Mio.).

Woowa aktienbasiertes Vergütungsprogramm

Für das erste Halbjahr 2023 betragen die erfassten Aufwendungen für das anteilsbasierte Vergütungsprogramm von Woowa € 5,0 Mio. (H1 2022: € 14,0 Mio.).

Verfallbarer Aktienanteil des Woowa-Kaufpreises

Zum ersten Jahrestag des Woowa-Closings im März 2022 sind sämtliche Aktienanteile des verfallbaren Anteils des Woowa-Kaufpreises, der gemäß IFRS 2 eine anteilsbasierte Vergütung darstellt, vollständig erdient.

Dementsprechend ergibt sich kein weiterer Aufwand für das erste Halbjahr 2023 (H1 2022: € 30,0 Mio.).

Performance Share Unit Program („PSUP 2022“)

Im ersten Halbjahr 2023 wurden Begünstigten des Performance-Share-Unit-Programms („PSUP 2022“) insgesamt 39.354 leistungsorientierte Restricted Stock Units („RSU“) zugeteilt. Die Anzahl der erdienten PSUs wird anhand indivi-

duell festgelegter Performance-Faktoren der Begünstigten, der jeweiligen Abteilung und / oder von Delivery Hero im Nachhinein bestimmt.

Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 0,6 Mio. (H1 2022: € 0,4 Mio.).

Glovo Share-based Payment Program

Im ersten Halbjahr 2023 wurden insgesamt 414.015 Glovo-Anteile in DH-Aktien umgewandelt, was zu einer Freigabe von 285.042 DH-Aktien führte. Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 4,7 Mio.

Glovo Bonus Share Arrangement

Der erfasste Gesamtaufwand für das Glovo Bonus Share Arrangement betrug im ersten Halbjahr € 11,7 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)

30.06.2023	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		Zum Fair Value bewertet	Fair-Value- Hierarchie	Gesamt
		Buchwert	Fair Value	Buchwert		
EUR Mio.						
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Beteiligungen – Level 3	FVtPL			178,9	3	178,9
Beteiligungen – Level 1	FVtPL			177,4	1	177,4
Derivative Finanzinstrumente - Level 2	FVtPL			30,7	2	30,7
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	42,2	n/a		n/a	42,2
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte		42,2		387,0		429,2
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		562,9	n/a		n/a	562,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.924,1	n/a		n/a	1.924,1
Zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte¹	FVtPL			69,1	3	69,1
Summe kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		2.487,0		69,1		2.556,1
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	1.029,9	962,3		2	1.029,9
Derivative Finanzinstrumente - Level 3	FVtPL			5,9	3	5,9
Derivative Finanzinstrumente - Level 2	FVtPL			17,1	2	17,1
Verpflichtung zum Kauf nicht beherrschender Anteile – Level 1	FVtPL			28,5	1	28,5
Verpflichtung zum Kauf nicht beherrschender Anteile – Level 2	FVtPL			7,9	2	7,9
Wandeldarlehen	FLaAC	72,8	62,3		3	72,8
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	FVtPL			12,2	3	12,2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	316,6	n/a		n/a	316,6
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	54,5	n/a		n/a	54,5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		444,0		71,6		515,6
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	3.767,1	2.804,6		2	3.767,1
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		5.240,9		71,6		5.312,6

30.06.2023

EUR Mio.	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		Zum Fair Value bewertet	Fair-Value- Hierarchie	Gesamt
		Buchwert	Fair Value	Buchwert		
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1.382,4	n/a		n/a	1.382,4
Leasingverbindlichkeiten	n/a	115,2	n/a		n/a	115,2
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	FVtPL			63,4	3	63,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		1.497,6		63,4		1.561,0
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	284,7	265,9		2	284,7
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		1.793,9		63,4		1.857,3

¹ Beinhaltet einmalige Effekte aus Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert von € 1,6 Mio. der Sweetheart-Kitchen-Veräußerungsgruppe.

31.12.2022	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		Zum Fair Value bewertet	Fair-Value- Hierarchie	Gesamt
		Buchwert	Fair Value	Buchwert		
EUR Mio.						
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Beteiligungen – Level 3	FVtPL			345,6	3	345,6
Beteiligungen – Level 1	FVtPL			158,4	1	158,4
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			30,7	2	30,7
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	53,8	n/a		n/a	53,8
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte		53,8		534,8		588,6
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	FAaAC	658,3	n/a		n/a	658,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAaAC	2417,8	n/a		n/a	2.417,8
Zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FVtPL			62,8	3	62,8
Summe kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		3.130,0		597,6		3.727,6
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	1.045,7	914,8		2	1.045,7
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			20,7	2	20,7
Verpflichtung zum Kauf nicht beherrschender Anteile – Level 1	FVtPL			271,5	1	271,5
Verpflichtung zum Kauf nicht beherrschender Anteile – Level 2	FVtPL			14,9	2	14,9
Wandeldarlehen	FLaAC	72,0	56,0		2	72,0
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	FVtPL			14,9	3	14,9
Leasingverbindlichkeiten	n/a	316,7	n/a		n/a	316,7
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	50,8	n/a		n/a	50,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		439,6	56,0	322,0		761,6
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	4.122,3	3.233,8		2	4.122,3
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		5.607,5		322,0		5.929,5
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	12,8	n/a		n/a	12,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1425,4	n/a		n/a	1.425,4
Leasingverbindlichkeiten	n/a	115,1	n/a		n/a	115,1
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	FVtPL			109,1	3	109,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		1.540,5		109,1		1.649,6
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		1.553,3		109,1		1.662,4

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 und Verbindlichkeiten stellt eine Annäherung an ihren Buchwert dar, da sich seit der Ermittlung ihres beizulegenden Zeitwertes bei der Ersterfassung keine nennenswerten Änderungen der bewertungsrelevanten Inputfaktoren ergeben haben.

Bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Level-3-Beteiligungen werden die „Prior Sale of Company Stock“-Methode, das Discounted-Cashflow-Verfahren und das Multiplikatorenverfahren 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 Diskontierungssatz. Das Multiplikatorenverfahren berücksichtigt öffentlich verfügbare Kennzahlen der Peer Group wie GMV/GTV im Verhältnis zur Marktkapitalisierung.

Ein Wechsel von der „Prior Sale of Company Stock“-Methode auf das Multiplikatorverfahren erfolgte, wenn Anhaltspunkte dafür vorlagen, dass die letzte Finanzierungsrunde den beizulegenden Zeitwert nicht mehr zutreffend widerspiegelt. Eine Verbesserung der Kennzahlen der Peer Group würde den beizulegenden Zeitwert wieder erhöhen.

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.

Der beizulegende Zeitwert der eingebetteten Derivate der Kreditfazilitäten wurde basierend auf einem Optionspreismodell ermittelt, das die kreditrisikoangepasste EUR- und USD-Kompositionskurve, den risikofreien Zinssatz und die

implizite Volatilität des EURIBOR und des SOFR als wichtigste Eingabeparameter verwendet.

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

Seit Januar 2020 setzt Delivery Hero Blue Chip Swaps ein, um Mittel in USD für das operative Geschäft an Delivery Heros argentinische Tochtergesellschaften zu transferieren. Die Transaktionen generieren Fair-Value-Gewinne aus der Veräußerung von Finanzinstrumenten korrespondierend zur Differenz zwischen dem offiziellen USD/ARS-Wechselkurs und dem impliziten Kurs, der dem Geschäft zugrunde liegt. In der ersten Jahreshälfte werden Fair-Value-Gewinne in Höhe von € 0,5 Mio. (H1 2022: € 7,2 Mio.) im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Die Gruppe erfasst Umgruppierungen zwischen verschiedenen Stufen der Fair-Value-Hierarchie zum Ende der Berichtsperiode, in der die Änderung eingetreten ist.

Level-3-Finanzinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden

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

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

EUR Mio.	Vermögenswerte			Verbindlichkeiten	
	Beteiligungen Level 3	Beteiligungen zur Veräußerung gehalten Level 3	Sonstige finanzielle Vermögenswerte	Derivative Finanzinstrumente - Level 3	Bedingte Kaufpreisverpflichtungen
Stand per 01.01.2022	515,1	430,1	4,5	-	85,2
Zugänge	87,2	-	-	-	14,0
Bei einem Unternehmenszusammenschluss übernommen	-	-	-	-	53,8
Abgänge	-1,5	-328,0	-	-	-13,3
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	-256,3	-39,4	-	-	-15,7
Übertragungen aus Level 3	-	-	-4,5	-	-
Stand per 31.12.2022	345,6	62,8	-	-	124,0
Zugänge	1,5	-	-	-	4,0
Abgänge	-	-	-	-	-47,7
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	-168,2	-	-	5,9	-4,7
Stand per 30.06.2023	178,9	62,8	-	5,9	75,6

Zum 30. Juni 2023 würden sich folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung bei Änderungen der dargestellten Bewertungsparameter ergeben: (+) = positiver Effekt auf das Ergebnis, (-) = negativer Effekt auf das Ergebnis:

EUR Mio.	Sonstige Bedingungen +/- 10%	Zinssätze +/- 100 BP	Anteilpreis +/- 10%
Derivative Finanzinstrumente	n/a	+6,8/-6,8	-0,9/+0,9
Beteiligungen	n/a	+0,5/-0,5	+25,6/-25,6
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeit	+0,7/-0,5	-0,1/+0,3	n/a

3. Eventualverbindlichkeiten

Zum Berichtszeitpunkt belaufen sich die Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit IAS 37 auf € 26,9 Mio. sowie € 10,4 Mio. im Zusammenhang mit IAS 12.

Schiedsverfahren Dubai

Im Mai 2019 ist der Konzern in Dubai in ein Schiedsverfahren eingetreten, in dem ein Minderheitsaktionär eines Konzernunternehmens Schadensersatz wegen unlauterer Beeinträchtigung, einschließlich erheblicher Anwalts-, Gutachter- und Sachverständigenkosten, verlangt, nachdem der Konzern versucht hatte seine vertragliche Kaufoption für etwa die Hälfte der Minderheitsanteile auszuüben. Das Schiedsgericht erließ den endgültigen Schiedsspruch im Mai 2023. Im Einklang mit der finalen Entscheidung erwarb DH die kompletten ausstehenden nicht beherrschenden Anteile für eine Gegenleistung, die die zugrundeliegende Bewertung der Minderheitsbeteiligung einschließlich der Berücksichtigung von Schadensersatzansprüchen sowie die Abgeltung sämtlicher Verfahrenskosten beider Parteien umfasst.

Laufende Untersuchungen von Wettbewerbsbehörden

Seit 2019 ermittelt eine Wettbewerbsbehörde parallel gegen zwei Tochtergesellschaften des Konzerns in Bezug auf die Verwendung von Exklusivitätsklauseln und Treuerabatten. Die Wettbewerbsbehörde verhängte Strafzahlungen und beide Tochtergesellschaften unternahmen verwaltungsrechtliche Schritte, um die Aufhebung der Ent-

scheidung der Behörden zu erwirken. Die Gerichtsverfahren sind noch anhängig, aber Delivery Hero ist der Auffassung, dass gute Erfolgchancen bestehen.

Steuerbezogene Eventualverbindlichkeiten

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, d. h. 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 führt 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 der Gruppe berücksichtigt die oben genannten Aspekte entsprechend. Bei Bedarf wird das globale Verrechnungspreismodell unter Berücksichtigung internationaler und nationaler Vorschriften sowie der Geschäftsentwicklung des Konzerns angepasst und verbessert, um Verrechnungspreisrisiken proaktiv zu steuern. Ferner wurde im Geschäftsjahr 2022 eine detaillierte Analyse des Verrechnungspreismodells durchgeführt, die in der Implementierung eines umfassend aktualisierten Verrechnungspreismodells zum 1. Januar 2023 gemündet hat. Zwar ist nicht auszuschließen, dass lokale Finanzverwaltungen das aktualisierte Verrechnungspreismodell auch für vergangene Veranlagungszeiträume der lokalen Besteuerung unterziehen wollen; jedoch hat die Gruppe angemessene Maßnahmen und Vorkehrungen getroffen, einer potenziellen Argumentation lokaler Finanzverwaltungen entgegenzuwirken.

Status von Fahrern

Tochtergesellschaften des Konzerns betreiben ihre eigenen Geschäftsmodelle unter Berücksichtigung der auf dem jeweiligen Markt geltenden Gesetze.

Eine zentrale Herausforderung der Lieferindustrie ist der rechtliche Status der Fahrer, d. h. der Essenslieferanten. Dies betrifft nicht alle Fahrer der Gruppe, sondern nur solche, die Lieferungen selbstständig oder freiberuflich durchführen. Während DH eine vollständige Einhaltung der Vorschriften in allen Märkten anstrebt, ist der rechtliche Status der Arbeiter im Plattformgeschäft Gegenstand von Streitigkeiten auf regulatorischer Ebene, da die Merkmale dieser relativ neuen Art von Dienstleistern oftmals nicht der herkömmlichen Definition eines Angestellten oder eines Selbstständigen entsprechen. Als Folge könnte der Status der Fahrer durch die Fahrer selbst oder lokale Behörden angefochten werden, um mitarbeiterbezogene

Zahlungen wie Sozialversicherungsbeiträge und / oder andere Vorteile zu erwirken.

Alle lokalen Gesellschaften, die von den zentralen Rechts- und Steuerabteilungen des Konzerns unterstützt werden, überprüfen ihr lokales Fahrermodell regelmäßig, um die Kontrolle über diese Risiken sicherzustellen. Außerdem arbeiten lokale und zentrale Public-Policy-Teams zusammen, um eine branchenspezifische Regulierung zu erwirken, die juristische Sicherheit in Bezug auf den rechtlichen Status von Essenslieferanten gewährleistet. In Anbetracht des derzeitigen Rechtsrahmens kann in einigen Märkten Unsicherheit bestehen. Für Gebiete, in denen eine Umklassifizierung in Verbindung mit einem Abfluss von wirtschaftlichem Nutzen als überwiegend wahrscheinlich eingeschätzt wird, werden entsprechende Rückstellungen gebildet. Für Gebiete, in denen eine Umklassifizierung als unwahrscheinlich eingeschätzt wird (sofern nachstehend nicht anders angegeben), war zum Berichtszeitpunkt aufgrund einer erhöhten Schätzunsicherheit keine zuverlässige Schätzung der Eventualverbindlichkeit möglich.

Während der ersten Jahreshälfte 2023 eröffneten Behörden in Spanien Untersuchungen bezüglich der Klassifizierung von Fahrern. Die Untersuchungen betreffen das neue Geschäftsmodell, das Glovo dort seit August 2021 betreibt. Sollte es auf Basis der Untersuchungen zu einer Umklassifizierung der Fahrerflotte in Arbeitnehmer kommen, könnte die Gruppe Nachzahlungen für Sozialversicherung, Säumniszuschläge und Strafzahlungen sowie Umsatzsteuerforderungen in Spanien in einer Bandbreite von insgesamt rund € 200 Mio. bis € 400 Mio. erwarten. Darüber hinaus ist dem Konzern eine Untersuchung der Klassifizierung von Fahrern in Argentinien bekannt geworden. Sollte die Untersuchung zu Beanstandungen des Selbständigen-Status der Fahrer führen, werden potenzielle Nachzahlungen für Sozialversicherung, Säumniszuschläge und Strafzahlungen auf unter € 10 Mio. geschätzt. Der Konzern hat keine Rückstellung erfasst, da das Risiko der Umklassifizierung der beiden Fahrerflotten als unwahrscheinlich eingestuft wird.

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

Die Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats entspricht dem Stand vom 31. Dezember 2022.

b) Transaktionen mit dem Management in Schlüsselpositionen

Die im Geschäftsbericht 2022 getroffenen Aussagen zur Vergütungsstruktur des Managements in Schlüsselpositionen gelten weiterhin für das erste Halbjahr 2023.

Am 14. Juni 2023 billigte die Hauptversammlung das neue Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder, das ab dem 1. Januar 2024 wirksam wird.

Im Rahmen des neuen Vergütungssystems werden den Vorstandsmitgliedern vom Aufsichtsrat virtuelle Aktien für eine kurzfristige variable Vergütung („Short-Term Incentive“ bzw. „STI“) sowie eine langfristige variable Vergütung („Long-Term Incentive“ bzw. „LTI“) zugeteilt. Der Aufsichtsrat wird mit dem Vorstandsmitglied einen individuellen jährlichen Zielbetrag für das STI und LTI in EUR vereinbaren. Die finale Anzahl der Aktien des STI errechnet sich nach Ablauf einer einjährigen Performanceperiode anhand verknüpfter Leistungskriterien. Die LTI-Vergütung wird die größte Komponente bei der Vergütung darstellen und besteht aus einem Performance Share Plan mit einer vierjährigen Laufzeit.

c) Transaktionen mit sonstigen verbundenen Unternehmen

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

Darüber hinaus belaufen sich die Erträge aus Geschäftsvorfällen mit nahestehenden Unternehmen für das erste Halbjahr 2023 auf € 1,4 Mio., die Aufwendungen auf € 16,0 Mio. Zum 30. Juni 2023 bestehen Forderungen gegen assoziierte Unternehmen in Höhe von € 0,9 Mio., Forderungen gegen Gemeinschaftsunternehmen in Höhe von € 27,4 Mio. und Verbindlichkeiten gegen nahestehende Unternehmen in Höhe von € 3,0 Mio.

Forderungen gegen Gemeinschaftsunternehmen beinhalten eine Kreditlinie mit der Inversiones CMR S.A.S. (Kolumbien) zu einer jährlichen Verzinsung in Höhe von Libor +4,17% und mit Endfälligkeit in Juli 2024.

Die Aufwendungen aus Transaktionen mit nahestehenden Personen beziehen sich hauptsächlich auf die von Zone Delivery Services L.L.C. für Tochtergesellschaften in den Vereinigten Arabischen Emiraten erbrachten Logistikdienstleistungen.

H. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

Am 21. Juli 2023 unterzeichnete Delivery Hero eine Vereinbarung mit UniCredit, um den gestiegenen Anteil der Zusatzfazilitäten als Teil des revolvingenden Konsortialkredits („RCF“) abzusichern. Die Zusatzfazilität wurde durch zusätzliche € 57,0 Mio. erhöht. Am 03. August 2023 schloss Delivery Hero eine weitere Vereinbarung mit ING Bank N.V. ab, um einen zusätzlichen Konsortialkredit über € 30,0 Mio. zu sichern. Der Gesamtbetrag des revolvingenden Konsortialkredits der Gruppe lag bei € 480 Mio.

Berlin, 28. August 2023

Delivery Hero SE

Der 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, 28. August 2023

Delivery Hero SE

Der Vorstand



Niklas Östberg



Emmanuel Thomassin



Pieter-Jan Vandepitte

WEITERE INFORMATIONEN

FINANZKALENDER **SEITE 41**

IMPRESSUM **SEITE 41**

HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND WEITERE HINWEISE **SEITE 42**

FINANZKALENDER

Trading Update / Quartalsmitteilung Q3 2023	11/9/2023
---	-----------

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

PRESSE

E-Mail: info@deliveryhero.com

DAS IST UNS WICHTIG

Entsprechend unserem Verständnis von Vielfalt und Inklusion verwenden wir in diesem Bericht weitgehend eine geschlechterneutrale Sprache. Aus Gründen der besseren Verständlichkeit nutzen wir an einigen Stellen das generische Maskulinum (z. B. „Stimmrechtsvertreter“). Nicht individuell benannte Gruppen wie z. B. „Mitarbeiter“, „Partner“, „Kunden“, „Fahrer“, oder „Aktionäre“ werden ebenfalls mit ihrem generischen Maskulinum bezeichnet. Die gewählten Formulierungen gelten in diesen Fällen uneingeschränkt für alle Geschlechter.

MAKE YOUR OWN EXPERIENCE

Besuche unsere Social Media Kanäle.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND WEITERE HINWEISE

Dieses Dokument enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind an Begriffen wie „glauben“, „annehmen“, „schätzen“, „antizipieren“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „anstreben“, „einschätzen“, „vorhersagen“, „können/ könnten“, „werden“, „wollen“ oder „sollen/ sollten“ sowie ihrer Negierung und ähnlichen Varianten oder vergleichbarer Terminologie zu erkennen. Delivery Hero SE („Delivery Hero“) wird gegebenenfalls auch in anderen Berichten, in Prospekten, in Präsentationen, in Unterlagen, die an Aktionäre verschickt werden, und in Pressemitteilungen zukunftsgerichtete Aussagen tätigen. Des Weiteren können von Zeit zu Zeit Vertreter von Delivery Hero zukunftsgerichtete Aussagen mündlich machen. Diese Aussagen basieren auf der gegenwärtigen Sicht, auf Erwartungen und Annahmen des Managements von 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 und weitere Risiken und Unsicherheiten, von denen einige in diesem Geschäftsbericht unter der Überschrift „Risiko- und Chancenbericht“ beschrieben sind. 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 (sowohl negativ als auch positiv) 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 Dokument geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von Delivery Hero weder beabsichtigt, noch übernimmt Delivery Hero eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren, soweit keine gesetzliche Veröffentlichungspflicht dazu besteht.

Dieses Dokument enthält – in einschlägigen Rechnungslegungsrahmen nicht genau bestimmte – ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte alternative Leistungskennzahlen sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Delivery-Hero-Gruppe sollten diese ergänzenden Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit einschlägigen Rechnungslegungsrahmen ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die alternative Leistungskennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen.

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

Dieses Dokument veröffentlichen wir auch auf Englisch. Bei Abweichungen geht die deutsche Fassung des Dokuments der englischen Übersetzung vor.

Aus technischen Gründen kann es zu Abweichungen zwischen den in diesem Dokument enthaltenen und den aufgrund gesetzlicher Vorgaben veröffentlichten Rechnungslegungsunterlagen kommen.

