



Always delivering
an amazing
experience

Halbjahres- finanzbericht 2024

Januar - Juni



DELIVERY HERO KENNZAHLEN

	H1 2024 (EUR Mio.)	H1 2023 (EUR Mio.)	Veränderung (%)
Konzern			
Bruttowarenwert (GMV)	23.687,4	22.282,7	6,3%
Gesamtumsatz der Segmente	6.043,1	5.075,6	19,1%
Adjusted EBITDA	240,5	9,2	
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,0%	0,0%	
Asia			
Bruttowarenwert (GMV)	11.827,1	12.643,2	-6,5%
Segmentumsatz	1.969,1	1.831,4	7,5%
Adjusted EBITDA	156,8	173,7	
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,3%	1,4%	
MENA			
Bruttowarenwert (GMV)	5.914,6	4.569,8	29,4%
Segmentumsatz	1.631,8	1.234,4	32,2%
Adjusted EBITDA	209,8	111,5	
Adj. EBITDA/GMV (%)	3,5%	2,4%	
Europe			
Bruttowarenwert (GMV)	4.309,6	3.646,5	18,2%
Segmentumsatz	898,9	729,5	23,2%
Adjusted EBITDA	-39,5	-98,3	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-0,9%	-2,7%	

	H1 2024 (EUR Mio.)	H1 2023 (EUR Mio.)	Veränderung (%)
Americas			
Bruttowarenwert (GMV)	1.636,2	1.423,3	15,0%
Segmentumsatz	433,3	372,4	16,3%
Adjusted EBITDA	-12,9	-53,4	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-0,8%	-3,7%	
Integrated Verticals			
Bruttowarenwert (GMV)	1.329,5	1.073,2	23,9%
Segmentumsatz	1.285,3	1.019,1	26,1%
Adjusted EBITDA	-73,8	-124,3	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-5,5%	-11,6%	

Anmerkungen:

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

Gesamtumsatz der Segmente ist definiert als konsolidierter Umsatz vor Abzug von Gutscheinaufwendungen. Überleitungseffekte beinhalteten IFRS-Anpassungen für (i) Logistikumsätze von Glovo Spanien, Polen, der Ukraine, Serbien und der Elfenbeinküste, die in der internen Berichterstattung abzüglich der damit verbundenen Kosten (netto), in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 allerdings auf Bruttobasis, enthalten sind, sowie (ii) die Nettodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten von Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung, die in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 auf Bruttobasis dargestellt sind.

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

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 13

D. AUSBLICK 2024 SEITE 14

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Die im Geschäftsbericht 2023 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zu den Segmenten, dem Steuerungssystem sowie zu Forschung und Entwicklung sind für die ersten sechs Monate 2024 weiterhin zutreffend.

Management und Kontrolle

Emmanuel Thomassin hat das Amt des Finanzvorstands der Delivery Hero Gruppe Ende Juni 2024 niedergelegt. Übergangsweise übernimmt Niklas Östberg (Vorstandsvorsitzender) die Verantwortung für die Bereiche Finanzen, Einkauf, Recht, Investor Relations, Interne Revision sowie Governance, Risk Management & Compliance.

Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter sank im ersten Halbjahr 2024 auf 43.292 (2023: 47.981) aufgrund eines funktionsübergreifenden Rückgangs des Personalbestands.

B. WIRTSCHAFTSBERICHT

1. Markt- und Branchenumfeld

Nach den jüngsten Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) vom Juli 2024 wird das weltweite Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) 2024 voraussichtlich 3,2% erreichen. Für die fortgeschrittenen Volkswirtschaften wird im Jahr 2024 ein Wachstum von 1,7% prognostiziert, entsprechend dem des Vorjahres, während sich das Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern voraussichtlich geringfügig auf 4,3% im Jahr 2024 (4,4% im Jahr 2023) verlangsamen wird.¹

Die globale Wirtschaftstätigkeit zeigt sich bemerkenswert widerstandsfähig. Die Inflation verringerte sich seit ihrem Höchststand Mitte 2022 und das Wirtschaftswachstum hält, entgegen den Erwartungen von Stagflation und einer glo-

balen Rezession, im stetigen Tempo weiter an. Das Beschäftigungs- und Einkommensniveau blieb robust, gestützt durch unerwartet hohe Staatsausgaben, dem Konsum privater Haushalte sowie angebotsseitiger Zuwächse, einschließlich eines erheblichen Anstiegs der Erwerbstätigkeit.²

Das derzeitige Wirtschaftswachstum zeigt sich durchaus widerstandsfähig, ist jedoch im historischen Kontext moderat und wird sowohl von unmittelbaren als auch von langfristigen Faktoren beeinflusst. Zu den kurzfristigen Herausforderungen gehören die anhaltend hohen Kreditkosten sowie der Rückgang staatlicher Unterstützungsleistungen. Langfristig wirken sich die COVID-19-Pandemie, die russische Invasion in der Ukraine, das unbeständige Produktivitätswachstum und die zunehmende geoökonomische Fragmentierung aus.³

Im Folgenden untersuchen wir unsere vier regionalen Segmente unter anderem 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

Mit einem leichten Rückgang des Wachstums von 5,0% im Jahr 2023 auf 4,5% im Jahr 2024, wird das BIP in der Region Asien und Pazifik den Prognosen zufolge seine starke Dynamik beibehalten. Das Wachstum wird von einem Aufschwung des globalen Warenhandels getragen, der die Exporte und die Industrietätigkeit steigert und damit die Auswirkungen des verlangsamtsten Wachstums in China abmildert. Das BIP-Wachstum wird durch einen robusten privaten Konsum gestützt, der wiederum durch niedrige Inflation, sinkende Kreditkosten und gute Arbeitsmarktbedingungen unterstützt wird. Zudem wird erwartet, dass Asien global die

dynamischste Region bleiben wird und fast 60% des weltweiten Wachstums ausmacht.⁴

In Südkorea wird mit einer Stärkung der Binnennachfrage gerechnet, wobei sich das BIP-Wachstum von 1,3% im Jahr 2023 auf 2,6% im Jahr 2024 verdoppeln dürfte. Der Arbeitsmarkt wird sich voraussichtlich weiter verbessern und ein historisch hohes Beschäftigungsniveau aufweisen. Darüber hinaus wird eine bessere Entwicklung des Exports antizipiert, gestützt durch eine robuste Nachfrage nach Halbleitern. Weiterhin ist davon auszugehen, dass die Inflation trotz des derzeitigen Drucks durch steigende Lebensmittel- und Energiepreise bis Ende 2024 den Zielbereich von 2% erreichen wird.⁵

MENA

Das BIP-Wachstum in der Region des Nahen Ostens und Nordafrikas (MENA) wird den Prognosen zufolge bis 2024 auf 2,8%⁶ sprunghaft ansteigen (1,5% im Jahr 2023), was in erster Linie auf eine sukzessive Ausweitung der Ölproduktion zurückzuführen ist. Die potenziellen Abwärtsrisiken für die Aussichten betreffen die Eskalation der bewaffneten Konflikte innerhalb der Region, die Verschärfung der globalen Finanzierungsbedingungen und ihre Auswirkungen auf die weltweite Nachfrage, Unterbrechungen des Schiffsverkehrs auf dem Roten Meer sowie freiwillige Kürzungen der Ölproduktion.

In Saudi-Arabien, dem größten Markt von Delivery Hero in der Region, wird ein BIP-Wachstum von 2,5%⁷ für das Jahr 2024 (-0,9% im Jahr 2023) prognostiziert, welches sowohl vom privaten Konsum als auch von den Unternehmensinvestitionen getragen wird. In Delivery Heros zweitgrößten Markt in der Region, den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE), dürfte eine solide Binnenkonjunktur in Sektoren wie Tourismus, Bauwesen und Finanzdienstleistungen zu einer Beschleunigung des BIP-Wachstums auf 3,9%⁸ im Jahr 2024 führen (3,1% im Jahr 2023).

¹ Quelle: IWF, World Economic Outlook, Juli 2024 ([Link](#))

² Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2024 ([Link](#))

³ Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2024 ([Link](#))

⁴ Quelle: IWF, Regional Economic Outlook: Asia and Pacific, April 2024 ([Link](#))

⁵ Quelle: OECD, Economic Outlook 2024, Korea ([Link](#))

⁶ Quelle: Weltbank, Global Economic Prospects: Juni 2024, S. 77 ([Link](#))

⁷ Quelle: Weltbank, Global Economic Prospects: Juni 2024, S. 83 ([Link](#))

⁸ Quelle: Weltbank, Global Economic Prospects: Juni 2024, S. 83 ([Link](#))

Europe

Das BIP-Wachstum in Europa wird sich voraussichtlich von 1,4% im letzten Jahr auf 1,6%⁹ im Jahr 2024 beschleunigen. Fortgeschrittene europäische Volkswirtschaften werden 2024 um 0,8% wachsen, wohingegen für aufstrebende europäische Länder ein Wachstum von 2,9%¹⁰ prognostiziert wird. Stabile, wenn auch sich abkühlende Arbeitsmärkte werden das reale Einkommenswachstum und den Konsum antreiben. Die Erholung des Konsums wird dazu beitragen, die Auswirkungen der erforderlichen Kürzungen der fiskalischen Unterstützung abzumildern und Investitionen zu stimulieren, sobald eine Lockerung der Geldpolitik eingeleitet wird.

Spanien, Delivery Heros größter Markt in Europa, wird mit einem geschätzten BIP-Wachstum von 1,8%¹¹ im Jahr 2024 (2,5% im Jahr 2023) über dem der gesamten Region liegen. Der private Konsum dürfte das Wachstum ankurbeln, gestützt durch einen robusten Arbeitsmarkt und reale Einkommenszuwächse, auch wenn die Bevölkerungsalterung, die Produktivitätsentwicklung und die geringen Investitionen weiterhin Druck auf das Wachstumspotenzial des Landes ausüben. Die Steigerung der Produktivität und der Qualifikation durch Innovation und Bildung sowie die erfolgreiche Umsetzung des Plans für Erholung, Transformation und Widerstandsfähigkeit, der eine umfassende Investitions- und Reformagenda vorsieht, werden die mittel- bis langfristigen Wachstumsaussichten voraussichtlich stärken.¹²

Americas

Das BIP-Wachstum in Lateinamerika und der Karibik dürfte sich aufgrund der hohen Realzinsen und des schwachen Handelswachstums von 2,2% im Jahr 2023 auf 1,8%¹³ im Jahr 2024 abschwächen. Kurz- bis mittelfristig wird sich das Wachstum voraussichtlich wieder erholen, wenn sich die Zinssätze normalisieren und die Inflation sinkt, was sowohl die Investitionen als auch den privaten Konsum ankurbeln dürfte.

Für Argentinien, Delivery Heros größtes Land in der Region, wird für 2024 ein Rückgang der Wirtschaft von 3,5%¹⁴ prognostiziert (-1,6% im Jahr 2023), bevor es kurz- bis mittelfristig wieder aufwärts geht.¹⁵ Die argentinische Regierung begegnet den großen wirtschaftlichen Herausforderungen des Landes mit einem neuen politischen Ansatz, der fiskalische Anpassungen und die Neuausrichtung der relativen Preise, insbesondere des Wechselkurses, umfasst. Diese Maßnahmen werden sich voraussichtlich im Laufe des Jahres auf den privaten Konsum und die Investitionen auswirken. Die allmähliche Aufhebung von Einfuhrbeschränkungen und Devisenkontrollen wird schließlich die Erholung der Binnennachfrage fördern. Auch wenn die Inflation in diesem Jahr hoch bleiben dürfte, ist mit einem raschen Rückgang zu rechnen.¹⁶

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 derzeit tätig ist, sind Argentinien und die Türkei, da sie eine kumulative Inflation über drei Jahre von etwa 100% oder mehr aufweisen.

Umsatz, Adjusted EBITDA, Bruttowarenwert (GMV) und Wachstumsraten für MENA, Americas und Integrated Verticals werden durch Hyperinflationen Anpassungen beeinflusst, da Argentinien (seit dem 3. Quartal 2018) und die Türkei (seit dem 2. Quartal 2022) gemäß IAS 29 als Hochinflationen Länder eingestuft werden.

Branchenentwicklung

Trotz anhaltender Wachstumsambitionen in der ersten Hälfte des Jahres 2024, haben sich die Unternehmen der Branche für Lebensmittellieferungen und Quick-Commerce auch auf die Umsetzung von Maßnahmen zur Steigerung der Rentabilität fokussiert, analog zu den Entwicklungen des Vorjahres. Trotz anhaltender operativer Maßnahmen zur Steigerung der Rentabilität, wie z. B. die Rationalisierung

der Betriebsabläufe und die Verringerung der Gutscheinkaktionen, haben einige Akteure in bestimmten Ländern stark investiert, mit dem Ziel Marktanteile weiter zu gewinnen. Die Kombination dieser Maßnahmen sowie treue Kundenkohorten lassen den globalen Markt für Online-Lebensmittellieferungen weiter wachsen, der die 2023 erreichte Schwelle von 1 Billion US-Dollar überschreiten und bis Ende 2024 um fast 20% wachsen soll.¹⁷

Aus operativer Sicht ist Delivery Heros Branche durch einen ständigen Wandel gekennzeichnet. Das ursprüngliche Marktplatzmodell, welches die Verbindung zwischen Restaurants und Kunden ermöglichte, hat sich im Laufe der Jahre erheblich weiterentwickelt. Diese Entwicklung geht über die Erleichterung der Interaktion zwischen Restaurants und Kunden hinaus und umfasst mittlerweile ein breiteres Spektrum von Anbietern. Dazu gehören unter anderem Supermärkte, Apotheken, Blumengeschäfte, Cafés und vieles mehr, wodurch das Ökosystem weiter bereichert und diversifiziert wird. Wir bieten den Nutzern von Delivery Hero ein vielfältiges Produktsortiment an, welches frische und verarbeitete Lebensmittel sowie zahlreiche weitere Waren umfasst. Dieses zusätzliche Angebot verbessert das Kundenerlebnis durch mehr Wahlmöglichkeiten und erweitert unseren gesamten adressierbaren Markt.

2. Geschäftsverlauf

a) Ergebnisentwicklung

Die Ergebnisentwicklung des ersten Halbjahres 2024 war geprägt vom anhaltenden Fokus auf profitables Wachstum. Das Konzern-**GMV**¹⁸ erhöhte sich im Vergleich zur Vorperiode um 6,3%, von € 22,3 Mrd. in H1 2023 auf € 23,7 Mrd. in H1 2024, bei einem Wachstum des **Gesamtumsatzes der Segmente** in Höhe von +19,1%, von € 5.075,6 Mio. in H1 2023 auf € 6.043,1 Mio. in H1 2024. Diese Entwicklung ist insbesondere zurückzuführen auf die anhaltende Ausweitung der eigenen Lieferdienstleistungen in Schlüsselregionen, einer zunehmenden Bestellfrequenz, stetige Verbesserungen der Warenangebote in den Dmarts sowie dem Ausbau zusätzlicher Erlösquellen, wie

⁹ Quelle: IWF, Regional Economic Outlook for Europe, April 2024 ([Link](#))

¹⁰ Quelle: IWF, Regional Economic Outlook for Europe, April 2024 ([Link](#))

¹¹ Quelle: OECD, Economic Outlook 2024, Spanien ([Link](#))

¹² Quelle: Ministerio de Hacienda ([Link](#))

¹³ Quelle: Weltbank, Global Economic Prospects: Juni 2024, S. 69 ([Link](#))

¹⁴ Quelle: Weltbank, Global Economic Prospects: Juni 2024, S. 74 ([Link](#))

¹⁵ Quelle: OECD, Economic Outlook 2024, Argentinien ([Link](#))

¹⁶ Quelle: OECD, Economic Outlook 2024, Argentinien ([Link](#))

¹⁷ Quelle: ECDB ([Link](#))

¹⁸ Gross Merchandise Value (GMV) ist der von Kunden gezahlte Gesamtwert (einschließlich Umsatzsteuer, Liefergebühren, Servicegebühren abzgl. anderer Zuschüsse, wie beispielsweise Gutscheine und andere Preisnachlässe).

beispielsweise aus AdTech. Das **Adjusted EBITDA**¹⁹ des Konzerns verbesserte sich deutlich auf € 240,5 Mio. in H1 2024 nachdem Break-Even bereits in H1 2023 erreicht wurde (€ 9,2 Mio.). Die Gruppe optimierte weiterhin ihre Kostenstruktur unter Nutzung des Konzernverbunds. Die positive Entwicklung des Adjusted EBITDA war das Ergebnis des allgemeinen positiven Beitrags des Plattformgeschäfts, das im Vergleich zum Vorjahr deutlich um € 180,7 Mio. gewachsen ist, sowie ein um € 50,5 Mio. verbessertes negatives Adjusted EBITDA des Segments Integrated Verticals gegenüber dem Vorjahr, das unter anderem von der anhaltenden Rationalisierung der Dmarts weltweit profitierte. Infolgedessen verbesserte sich die **Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** von Break-Even (0,0%) in H1 2023 auf 1,0% in H1 2024.

b) Veräußerungen und zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte

Am 14. Mai 2024 hat Delivery Hero einen Vertrag über den Verkauf sämtlicher Anteile an Foodpanda Taiwan und DH Stores Taiwan mit Uber Technologies Inc. (Uber) geschlossen. Der Kaufpreis für die Transaktion beträgt \$ 950 Mio. Der Vollzug der Transaktion wird im ersten Halbjahr 2025 erwartet, vorbehaltlich der Erfüllung üblicher Vollzugsbedingungen und der Erlangung der erforderlichen behördlichen Genehmigungen, einschließlich der kartellrechtlichen Freigabe. Aufgrund der noch ausstehenden Genehmigungen wurden die taiwanesischen Geschäftstätigkeiten zum 30. Juni 2024 nicht als zur Veräußerung gehalten klassifiziert.

Im Juni 2024 schloss Delivery Hero einen Vertrag über den Verkauf ausgewählter Vermögenswerte der Foodora Denmark ApS für eine Gegenleistung in Höhe von € 1,9 Mio. mit Takeaway.com Central Core B.V. ab.

Des Weiteren wurden im April 2024 ausgewählte Vermögenswerte der Delivery Hero Slovakia s.r.o. für € 0,2 Mio. an Bolt Operations OÜ (Bolt) veräußert.

Die verbleibenden Anteile an Rappi Inc., Delaware/USA (Rappi), wurden weiterhin als ein zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert eingestuft. Delivery Heros Anteilsbesitz an Rappi lag zum 30. Juni 2024 unverändert bei 2,38%.

¹⁹ Leistungsindikator, der nicht in den International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert ist. Das Adjusted EBITDA ist das Ergebnis aus fortgeführter Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern, Finanzergebnis, Abschreibungen gemäß interner Berichterstattung und nicht operativen Ergebniseffekten. Die nicht operativen Ergebniseffekte umfassen insbesondere (i) Aufwendungen für anteilsbasierte Ver-

gütungen, (ii) Aufwendungen für Leistungen im Zusammenhang mit Unternehmens-transaktionen, Finanzierungsmaßnahmen und bestimmten rechtlichen Angelegenheiten, (iii) Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen sowie (iv) sonstige nicht operative Aufwendungen und Erträge, insbesondere den Saldo aus Gewinnen und Verlusten aus dem Abgang von materiellen und immateriellen Anlagever-

mögen, den Saldo aus Gewinnen und Verlusten aus der Veräußerung und der Aufgabe von Tochtergesellschaften, Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts, Wertberichtigungen auf sonstige Forderungen sowie nicht einkommensabhängige Steuern, Abschreibungen für Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen gemäß IFRS 16 sind nicht im Adjusted EBITDA enthalten.

3. Wirtschaftslage

a) Ertragslage des Konzerns

Konzerngesamtergebnisrechnung

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Umsatzerlöse	5.772,3	4.839,0	933,3	19,3
Umsatzkosten	-4.132,7	-3.390,3	-742,4	21,9
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.639,6	1.448,7	190,9	13,2
<i>Bruttoergebnismarge</i>	<i>28,4%</i>	<i>29,9%</i>		
Marketingaufwendungen	-724,6	-744,3	19,7	-2,6
IT-Aufwendungen	-271,8	-300,8	28,9	-9,6
Verwaltungsaufwendungen	-1.024,6	-847,6	-177,0	20,9
Sonstige betriebliche Erträge	15,7	23,5	-7,8	-33,2
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte	-8,5	-29,6	21,1	-71,3
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten	-16,2	-16,7	0,5	-3,1
Operatives Ergebnis	-390,5	-466,8	76,4	-16,4
Zinsergebnis	-65,8	-82,4	16,6	-20,2
Übriges Finanzergebnis	-121,6	-208,1	86,5	-41,6
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	-0,8	-2,0	1,3	-62,3
Ergebnis vor Ertragsteuern	-578,6	-759,3	180,7	-23,8
Ertragsteuern	-141,6	-12,8	-128,8	>100
Konzernperiodenergebnis	-720,2	-772,1	51,9	-6,7

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund von Fehlerkorrekturen angepasst. Siehe Abschnitt A.4. der Ausgewählten Anhangangaben zum Halbjahresabschluss für weitere Einzelheiten.

Entwicklung der Umsatzerlöse

Das Umsatzwachstum in der Berichtsperiode wurde, neben dem steigenden Anteil von Provisions- und Konsumentengebühren (separat in Rechnung gestellte Liefer- und Servicegebühren), im Wesentlichen durch die Ausweitung des Anteils an eigenen Lieferservices in Schlüsselregionen, er-

reicht. Darüber hinaus hatten der steigende Anteil der Integrated Verticals (im Wesentlichen Dmarts), die Ausweitung des Portfolios an nicht-provisionsbasierten Umsatzerlösen, wie beispielsweise AdTech-Produkten, sowie die nachhaltige Skalierung von Abonnementmodellen eine positive Auswirkung auf das Umsatzwachstum.

Provisionserlöse nach Abzug der Gutscheinaufwendungen erhöhten sich von € 1.610,2 Mio. in H1 2023 auf € 1.903,1 Mio. in H1 2024 und hatten mit 33,0% weiterhin den größten Anteil am Gesamtumsatz. Das steigende Volumen eigener Lieferungen spiegelte sich im Anstieg der separat in Rechnung gestellten Liefer- (H1 2024: € 1.441,0 Mio.; H1 2023: € 1.175,6 Mio.) und Servicegebühren (H1 2024:

€ 132,8 Mio.; H1 2023: € 92,6 Mio.) wider. Der Anstieg wurde teilweise durch Kampagnen für kostenlose Lieferungen in ausgewählten Märkten abgeschwächt, die auf die Erhaltung von Marktanteilen abzielte.

Die durch Dmarts generierten Umsatzerlöse machten im H1 2024 € 1.159,6 Mio. oder 20,1% des Gesamtumsatzes aus, was einem Anstieg von 23,8 % im Vergleich zur Vorperiode entspricht (H1 2023: € 936,8 Mio., oder 19,4% des Gesamtumsatzes). Dabei führten die Fokussierung auf das Produktsortiment und die Preisgestaltung sowohl zur Steigerung der Kundennachfrage als auch des durchschnittlichen Warenkorb.

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Gesamtumsatz der Segmente	6.043,1	5.075,6	967,5	19,1
Überleitungseffekte ¹	189,9	176,2	13,7	7,8
Gutscheine	-460,7	-412,8	-47,9	11,6
Konzernumsatz	5.772,3	4.839,0	933,3	19,3

¹ Überleitungseffekte beinhalteten IFRS-Anpassungen für (i) Logistiksätze von Glovo Spanien, Polen, der Ukraine, Serbien und der Elfenbeinküste, die in der internen Berichterstattung abzüglich der damit verbundenen Kosten (netto), in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 allerdings auf Bruttobasis, enthalten sind, sowie (ii) die Nettodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten von Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung, die in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 auf Bruttobasis dargestellt sind.

Das Wachstum des **Gesamtumsatzes der Segmente** (+19,1%) übertraf das Wachstum des GMV (+6,3%).

Provisionserlöse vor Abzug von Gutscheinen und anderen Überleitungseffekten in Höhe von € 2.265,7 Mio. (H1 2023: € 1.945,2 Mio.) leisteten in H1 2024 mit 37,5% (H1 2023: 38,3%) weiterhin den größten Beitrag zum Gesamtumsatz der Segmente. Provisionserlöse aus eigenen Lieferdiensten trugen 85,3% zu den Provisionserlösen aller Segmente vor Abzug von Gutscheinaufwendungen bei (H1 2023: 84,2%) und erhöhten sich um 18,0% von € 1.637,4 Mio. in H1 2023 auf € 1.931,5 Mio. in H1 2024. Der Anteil der den Kunden separat in Rechnung gestellten Liefer- und Servicegebühren stieg in absoluten Werten sowie in Bezug auf den Gesamtumsatz der Segmente (Liefergebühren: 22,7% in H1 2024

und 21,7% in H1 2023; Servicegebühren: 2,2% in H1 2024 und 1,8% in H1 2023).

Der absolute Betrag für Gutscheine stieg von € 412,8 Mio. in H1 2023 auf € 460,7 Mio. in H1 2024, blieb stabil in Relation zum GMV (H1 2024: 1,9%; H1 2023: 1,9%) und sank im Verhältnis zum Gesamtumsatz der Segmente (H1 2024: 7,6%; H1 2023: 8,1%). Dies spiegelt den Fokus auf verbesserte Marketingeffizienz wider.

Entwicklung des Adjusted EBITDA und des Konzernperiodenergebnisses

Das positive **Adjusted EBITDA** der Segmente verbesserte sich in H1 2024 signifikant um € 231,3 Mio. auf € 240,5 Mio. (H1 2023: € 9,2 Mio.). Die Plattformsegmente setzten den Aufwärtstrend fort und erzielten ein positives Adjusted EBITDA von € 314,2 Mio. in H1 2024 (H1 2023: € 133,5 Mio.). Das Adjusted EBITDA der Integrated Verticals verbesserte sich erneut von minus € 124,3 Mio. in H1 2023 auf minus € 73,8 Mio. in H1 2024.

Der Anstieg des positiven Adjusted EBITDA der Plattformsegmente verdeutlichte die Verpflichtung der Gruppe die Profitabilität weiter zu verbessern, trotz geopolitischen Herausforderungen, hoher Inflation und Wettbewerb. Die positive Entwicklung des Adjusted EBITDA der Plattformsegmente stand im Wesentlichen in Verbindung mit der gestiegenen Bestellhäufigkeit und einem größeren durchschnittlichen Warenkorb. Auch das Angebot von Abonnementmodellen trug dazu bei, die Kundenbindung zu stärken und die Profitabilität zu verbessern. Zusätzlich trug das Portfolio an nicht-provisionsbasierten Umsatzerlösen, insbesondere AdTech-Produkten, zum verbesserten Ergebnis bei. Der steigende Anteil eigener Lieferungen bedingte einen absoluten Anstieg der Lieferkosten. Weiterhin wurden Initiativen zur Kostenstrukturoptimierung in der ersten Hälfte des Jahres 2024 fortgesetzt. Diese umfassten insbesondere die Nutzung von zentralen Funktionen wie Technologie- und Produktentwicklungsdienste, wodurch zusätzliche Kosteneinsparungen realisiert wurden.

Das verbesserte negative Adjusted EBITDA des Segments Integrated Verticals spiegelte die deutliche Weiterentwicklung auf dem Weg zum Break-Even wider. Die positive Entwicklung folgte dem Umsatzwachstum, das durch einen

wachsenden durchschnittlichen Warenkorb und ein besseres Produktsortiment ermöglicht wurde. Darüber hinaus wurde die Geschäftstätigkeit durch Rationalisierung der Filialen mit Fokus auf zentrale und profitable Standorte optimiert, die finanzielle Nachhaltigkeit gestärkt und das Gesamtergebnis insgesamt verbessert.

Die **Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** der Gruppe verbesserte sich deutlich von Break-Even (0,0%) in H1 2023 auf 1,0% in H1 2024 hauptsächlich aufgrund der beschriebenen Verbesserungen des Adjusted EBITDA.

Die **Umsatzkosten** beliefen sich im ersten Halbjahr 2024 auf € 4.132,7 Mio. (H1 2023: € 3.390,3 Mio.), +21,9% im Vergleich zum Vorjahr, und übertrafen das Umsatzwachstum (+19,3%). Der Anstieg der Umsatzkosten ist hauptsächlich den Lieferkosten zuzuschreiben. Diese Zunahme war sowohl bedingt durch gestiegene Volumina der eigenen Lieferleistungen als auch durch intensiven Wettbewerb in bestimmten Regionen. Der Anteil der Lieferkosten an den Umsatzkosten erhöhte sich auf 66,8% der gesamten Umsatzkosten (H1 2023: 64,2%). Die Lieferkosten setzen sich aus Aufwendungen für eigenes Lieferpersonal (H1 2024: € 117,2 Mio., H1 2023: € 93,1 Mio.) und externe Fahrer sowie sonstige betriebliche Lieferkosten (H1 2024: € 2.644,7 Mio., H1 2023: € 2.083,0 Mio.) zusammen. Der höhere Anteil Dmart-bezogener Umsatzkosten verdeutlichte wiederum den steigenden Beitrag der Dmarts für die Geschäftstätigkeit der Gruppe. Diese stiegen im Vergleich zur Vorperiode um € 172,2 Mio. von € 775,0 Mio. in H1 2023 auf € 947,3 Mio. in H1 2024.

Als Folge der erläuterten Entwicklung verringerte sich die **Bruttoergebnismarge** im Vergleich zum Vorjahr um 1,5 Prozentpunkte auf 28,4% (H1 2023: 29,9%). Das Verhältnis von Bruttoergebnis und GMV verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,4 Prozentpunkte auf 6,9% (H1 2023: 6,5%).

Die **Marketingaufwendungen** verbesserten sich um 2,6% auf € 724,6 Mio. (H1 2023: € 744,3 Mio.). Die Kostenreduktion war den kontinuierlichen Bemühungen, die Marketingausgaben durch alternative Initiativen hinsichtlich Endkunden zu optimieren und gleichzeitig die notwendigen Investitionen zur Stärkung der Marktposition sicherzustellen, zuzuschreiben. Die Marketingaufwendungen beinhalteten überwiegend Aufwendungen im Zusammenhang mit Restaurantakquisitionen in Höhe von € 321,9 Mio. (H1 2023:

€ 319,0 Mio.) und Aufwendungen für Kundenakquisitionen in Höhe von € 242,2 Mio. (H1 2023: € 256,2 Mio.). Das Verhältnis der Marketingaufwendungen zum GMV sank um 0,2% von 3,3% in H1 2023 auf 3,1% in H1 2024 aufgrund des Anstiegs des GMV sowie der beschriebenen Optimierung der Ausgaben.

Die **IT-Aufwendungen** verbesserten sich auf € 271,8 Mio. (H1 2023: € 300,8 Mio.) hauptsächlich als Resultat von Kostenoptimierungen, wobei der notwendige Fokus auf Technologie und Produktinnovation beibehalten wurde, um das Kundenerlebnis zu verbessern. Im Verhältnis zum GMV sanken die IT-Aufwendungen von 1,3% in H1 2023 auf 1,1% in H1 2024.

Die allgemeinen **Verwaltungsaufwendungen (G&A)** stiegen um 20,9% auf € 1.024,6 Mio. (H1 2023: € 847,6 Mio.). Ohne den Aufwand aus der Zuführung zu den Rückstellungen sanken die Verwaltungsaufwendungen jedoch um 5,7% im Vergleich zum Vorjahr. In H1 2024 beinhaltete G&A eine Zuführung zu den Rückstellungen für kartellrechtliche Risiken in Höhe von € 225,5 Mio. (H1 2023: null), die den Anstieg des geschätzten Risikopotenzials im Zusammenhang mit der laufenden kartellrechtlichen Untersuchung der Europäischen Kommission berücksichtigt (siehe Abschnitt C. Risiko und Chancenbericht für weitere Details). Die Personalaufwendungen sanken um 8,8% (H1 2024: € 306,2 Mio.; H1 2023: € 336,0 Mio.), die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung um € 33,3 Mio. auf € 98,4 Mio. (H1 2023: € 131,6 Mio.). Weiterhin verringerten sich die Abschreibungen um € 13,6 Mio. auf € 154,0 Mio. (H1 2023: € 167,6 Mio.). Beratungs- und Prüfungsaufwendungen blieben relativ konstant (H1 2024: € 35,2 Mio.; H1 2023: € 36,0 Mio.), während die nicht einkommensabhängigen Steueraufwendungen anstiegen (H1 2024: € 47,7 Mio.; H1 2023: € 39,7 Mio.). Das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum GMV betrug 4,3% (H1 2023: 3,8%); das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen ohne Aufwendungen für kartellrechtliche Risiken zum GMV betrug 3,4% (H1 2023: 3,8%).

Das **Nettozinsergebnis** verbesserte sich auf minus € 65,8 Mio. (H1 2023: minus € 82,4 Mio.) und umfasste im Wesentlichen die Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten und die Effektivzinsen aus Wandelschuldverschreibungen und syndizierten Darlehen. Einmalige Nettogewinne aus verschiedenen Modifikationen der syndizierten Darlehen im ersten

Halbjahr 2024 (€ 75,6 Mio.) sowie Gewinne aus den Rückkäufen von Teilen der Wandelschuldverschreibungen (H1 2024: € 29,6 Mio.; H1 2023: € 61,0 Mio.) beeinflussten das Zinsergebnis positiv.

Das **übrige Finanzergebnis** verbesserte sich von minus € 208,1 Mio. in H1 2023 auf minus € 121,6 Mio. in H1 2024. Dies ist hauptsächlich auf Nettoverluste aus Fremdwährungstransaktionen in Höhe von € 85,4 Mio. (H1 2023: Nettoverlust in Höhe von € 119,6 Mio.) und Nettoverluste aus der Bewertung von Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert (H1 2024: Nettoverlust von € 25,5 Mio.; H1 2023: Nettoverlust von € 100,2 Mio.) zurückzuführen.

Der Anstieg der laufenden **Ertragsteueraufwendungen** (H1 2024: € 180,1 Mio.; H1 2023: € 124,2 Mio.) ist hauptsächlich auf den Anstieg des steuerlichen Einkommens ausländischer Tochtergesellschaften sowie der Zuführung zur Rückstellung für Quellensteuern zurückzuführen. Der **latente Steuerertrag** in Höhe von € 38,4 Mio. (H1 2023: € 111,3 Mio.) ist im Wesentlichen auf die Auflösung von latenten Steuerverbindlichkeiten aus früheren Transaktionen sowie im Zusammenhang mit den Wandelschuldverschreibungen zurückzuführen. Der Effekt wurde teilweise durch den Anstieg der latenten Steuerverbindlichkeiten in Zusammenhang mit den modifizierten Term Loans ausgeglichen.

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

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Adjusted EBITDA der Segmente	240,5	9,2	231,3	>100
Management-Anpassungen	-293,2	-62,8	-230,3	>100
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-98,4	-131,6	33,3	-25,3
Sonstige Überleitungseffekte	-5,9	-25,0	19,1	-76,3
Abschreibungen ²	-233,4	-256,6	23,2	-9,0
Finanzergebnis ³	-188,1	-292,5	104,4	-35,7
Ergebnis vor Ertragsteuern	-578,6	-759,3	180,7	-23,8

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund von Fehlerkorrekturen angepasst. Siehe Abschnitt A.4. der Ausgewählten Anhangangaben zum konsolidierten Halbjahresabschluss für weitere Einzelheiten.

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 übrigen Finanzergebnisses und des Anteils am Gewinn oder Verlust von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und Joint Ventures.

Die Management-Anpassungen beinhalteten (i) Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmenstransaktionen, Finanzierungsmaßnahmen und bestimmten Rechtsangelegenheiten in Höhe von € 269,0 Mio. (H1 2023: € 33,7 Mio.), davon hauptsächlich Aufwendungen für kartellrechtliche und andere rechtliche Angelegenheiten in Höhe von € 226,4 Mio. (H1 2023: € 8,2 Mio.), Aufwendungen für bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten und andere Bonusvereinbarungen im Zusammenhang mit Erwerben in früheren Perioden in Höhe von € 12,6 Mio. (H1 2023: € 23,6 Mio.) sowie Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmensfinanzierungen in Höhe von € 28,3 Mio. (H1 2023: € 1,6 Mio.) und (ii) Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 24,2 Mio. (H1

2023: € 29,1 Mio.), hauptsächlich in Zusammenhang mit zentralen Funktionen und lokalen Geschäftseinheiten im Rahmen von Stellenabbau und Kosten zur Auflösung von Verträgen.

Sonstige Überleitungseffekte enthielten vor allem nicht betriebliche Erträge und Aufwendungen.

Entwicklung des GMV

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	11.827,1	12.643,2	-816,1	-6,5
MENA	5.914,6	4.569,8	1.344,8	29,4
Europe	4.309,6	3.646,5	663,2	18,2
Americas	1.636,2	1.423,3	212,9	15,0
Gesamt	23.687,4	22.282,7	1.404,7	6,3
davon Integrated Verticals ¹	1.329,5	1.073,2	256,3	23,9

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

Die Entwicklung des GMV in H1 2024 profitierte von den in allen Märkten durchgeführten Initiativen zur Steigerung der Bestellhäufigkeit, dem Ausbau der Kundenbasis sowie der Verbesserung der ganzheitlichen Kundenerfahrung und der Erhöhung der durchschnittlichen Warenkorbgrößen. Im Gegensatz dazu verringerte sich das GMV im Segment Asia im Vergleich zum Vorjahr. Dies ist überwiegend auf die verschärfte Wettbewerbssituation und einer allgemeinen Normalisierungskomponente im Verhalten der Endkunden zurückzuführen, die durch leicht negative Währungseffekte verstärkt wurde.

b) Entwicklung der Segmente

Asia

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	11.827,1	12.643,2	-816,1	-6,5
Segmentumsatz	1.969,1	1.831,4	137,7	7,5
Adjusted EBITDA	156,8	173,7	-16,9	-9,7
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,3%	1,4%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	52,0%	44,7%		

Der Rückgang des **GMV** im Segment Asia im ersten Halbjahr 2024 war hauptsächlich bedingt durch wachsenden Wettbewerb, eine generelle Marktberreinigung sowie einer Zunahme von Auslandsreisen in den wichtigsten asiatischen Märkten. Zusätzlich wirkten sich nachteilige Währungseffekte insbesondere zwischen dem südkoreanischen Won sowie dem Neuen Taiwan-Dollar und der Berichtswährung auf den GMV aus. Diesen externen Faktoren wurde mit Initiativen zur Verbesserung der Preisgestaltung für den Kunden und der Anwendung neuer Preismodelle entgegengewirkt. Werbekampagnen für kostenfreie Lieferungen, insbesondere für gebündelte eigene Lieferungen mehrerer Bestellungen, trugen zum Anstieg des Anteils eigener Lieferleistungen bei, was wiederum positiven Einfluss auf den GMV hatte. Insgesamt erwirtschaftete Asia 49,9% des GMV der Gruppe in H1 2024 (H1 2023: 56,7%).

Das Wachstum des **Segmentumsatzes** ist zurückzuführen auf die zunehmende Erbringung eigener Lieferleistungen in der Region und einer damit einhergehenden höheren Take-Rate, trotz der Durchführung von Werbekampagnen für kostenfreie Lieferungen zur Förderung eigener Lieferservices und zur Stärkung unserer Marktposition. Gleichzeitig erzielten Umsatzerlöse aus AdTech-Produkten einen bemerkenswerten Zuwachs, mit positiver Auswirkung auf das Umsatzwachstum infolge von Verbesserungen des Produktangebots. Insbesondere die Einführung von „Machine Learning“ zur Optimierung der Suchergebnisse und personalisierten Werbeanzeigen trug zu höheren Umsatzerlösen für Premiumpositionen im Restaurantbereich bei.

Das positive **Adjusted EBITDA** verringerte sich trotz des Umsatzwachstums von € 173,7 Mio. in H1 2023 auf € 156,8 Mio. in H1 2024, hauptsächlich aufgrund von Werbekampagnen für kostenfreie Lieferungen und des Anstiegs der gesamten Logistikkosten insgesamt vor dem Hintergrund der Sicherstellung eines ausreichenden Fahrerangebots und der Aufrechterhaltung des Marktanteils für eigene Lieferservices. Die Marketingaufwendungen stiegen vor dem Hintergrund erheblicher Investitionen in Anreize zur Bewahrung des Kundenstamms und der Marktposition, was teilweise durch geringere Marketingkosten für Medien- und Markenaktivitäten kompensiert wurde. Daneben hatte die Optimierung des Personalbestands einen positiven Effekt auf das Adjusted EBITDA des Segments.

Der Anteil eigener Lieferservices ist in Folge von Investitionen, insbesondere mit dem strategischen Fokus auf gebündelte Lieferungen, gestiegen.

Im Mai 2024 hat Delivery Hero einen Anteilskaufvertrag über den Verkauf des Foodpanda-Geschäfts in Taiwan an Uber geschlossen. Die Entwicklung des Segments Asia beinhaltet den Beitrag des taiwanesischen Geschäfts im ersten Halbjahr 2024, da der Vollzug der Transaktion von der Erfüllung üblicher Vollzugsbedingungen und der Erlangung der erforderlichen behördlichen Genehmigungen, einschließlich der kartellrechtlichen Freigabe, abhängt. Siehe Abschnitt B.2.b) für weitere Einzelheiten.

MENA

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	5.914,6	4.569,8	1.344,8	29,4
Segmentumsatz	1.631,8	1.234,4	397,4	32,2
Adjusted EBITDA	209,8	111,5	98,3	88,1
Adj. EBITDA/GMV (%)	3,5%	2,4%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	76,8%	68,0%		

Im ersten Halbjahr 2024 verzeichnete der **GMV** ein deutliches Wachstum, insbesondere begünstigt durch einen größeren Kundenstamm und einen höheren durchschnittlichen

Warenkorb. Die Entwicklung stand im Einklang mit dem bestehenden Fokus auf die Verbesserung der Kundenerfahrungen, vor allem gefördert durch den Ausbau eigener Lieferleistungen (+8,8 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr) sowie preiswerte Angebote, wie beispielsweise attraktive Abonnementmodelle, die darauf abzielen, die Kundenbindung zu verbessern und den wertvollen Kundenstamm zu bewahren. Die Fokussierung auf Partnerschaften mit Händlern in Verbindung mit einer besseren Produktverfügbarkeit (auch durch die Kombination von unterschiedlichen Vertriebskanälen mit Quick-Commerce) sowie eine bessere Reichweite haben das Kundenerlebnis verbessert und die Position in der Region gestärkt. Insgesamt trug das Segment MENA im ersten Halbjahr 2024 25,0% zum Konzern-GMV bei (H1 2023: 20,5%).

Der **Segmentumsatz** profitierte von der Entwicklung des GMV und wurde durch den steigenden Anteil der eigenen Lieferservices unterstützt. Darüber hinaus gewann der Ausbau von AdTech-Produkten an Dynamik, was zur Steigerung des Anteils an nicht-provisionsbasierten Umsätzen und der Stärkung der Gesamtkennzahlen führte.

Das **Adjusted EBITDA** verbesserte sich im Vergleich zur Vergleichsperiode erneut. Dies war bedingt durch eine stabile Kundennachfrage und der Weiterentwicklung zusätzlicher Erlösquellen kombiniert mit insgesamt verbesserten Unit Economics. In dieser Hinsicht wurden bessere Margenbeiträge insbesondere durch geringere Lieferkosten pro Bestellung im gesamten Segment, neuverhandelte Vertragsbedingungen mit externen Logistikdienstleistern sowie durch die Bündelung von Bestellungen, die die operative Effizienz verbesserten, erzielt. Die türkische Lira wird weiterhin in Einklang mit IAS 29 als Hochinflationswährung eingestuft, mit positivem Effekt auf die Umsätze und negativem Effekt auf die Kosten.

Europe

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	4.309,6	3.646,5	663,2	18,2
Segmentumsatz	898,9	729,5	169,4	23,2
Adjusted EBITDA	-39,5	-98,3	58,8	-59,8
Adj. EBITDA/GMV (%)	-0,9%	-2,7%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	70,3%	63,1%		

Der **GMV** des Segments Europe wuchs im ersten Halbjahr 2024 durch steigende Bestellhäufigkeit und größere Warenkörbe. Die Marke Glovo, insbesondere in Spanien und Italien, leistete auf Basis einer verbesserten Marktposition einen positiven Beitrag zur Gesamtentwicklung. Der Beitrag des Segments Europe zum GMV der Gruppe lag in H1 2024 bei 18,2% (H1 2023: 16,4%).

Das Wachstum des **Segmentumsatzes** übertraf die Entwicklung des GMV und erreichte eine Verbesserung von +23,2% im Vergleich zum Vorjahr. Diese positive Entwicklung ist hauptsächlich auf den Ausbau des Anteils eigener Lieferservices zurückzuführen, was zu einem steigenden Beitrag von Konsumentengebühren führte. Darüber hinaus erfuhr nicht-provisionsbasierte Umsatzerlöse einen deutlichen Aufschwung, insbesondere aufgrund eines wesentlichen Anstiegs von AdTech-Produkten.

Die Verbesserung des **Adjusted EBITDA** im Vergleich zum Vorjahr war das Ergebnis des Wachstums des Segmentumsatzes in Verbindung mit dem Fokus auf operative Effizienz und der Nutzung von Synergien.

Americas

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	1.636,2	1.423,3	212,9	15,0
Segmentumsatz	433,3	372,4	60,9	16,3
Adjusted EBITDA	-12,9	-53,4	40,5	-75,9
Adj. EBITDA/GMV (%)	-0,8%	-3,7%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	94,9%	93,7%		

Der Anstieg des **GMV** im Segment Americas wurde größtenteils durch den Ausbau des Quick-Commerce-Geschäfts der Gruppe, darunter der Aufnahme von weiteren Lebensmittelgeschäften und einer erweiterten Produktauswahl, positiv beeinflusst. Zusätzlich trugen strategisches Cross-Selling zwischen Essenslieferung und Quick Commerce in Kombination mit der Einführung von Abonnementmodellen in zusätzlichen Ländern zur verbesserten Kundenbindung und Bestellhäufigkeit bei. Insgesamt steuerte das Segment Americas 6,9% zum GMV der Gruppe bei (H1 2023: 6,4%).

Der Anstieg des **Segmentumsatzes** im ersten Halbjahr 2024 wurde nicht nur durch zusätzliche Beiträge von provisionsbasierten Umsatzerlösen, beeinflusst durch den erläuterten Anstieg des GMV, begünstigt, sondern ist auch auf eine höhere Durchdringung von AdTech-Produkten in sämtlichen Märkten zurückzuführen. Darüber hinaus war die Ausweitung des eigenen Lieferangebots der Gruppe ein wesentlicher Bestandteil unserer kundenorientierten Strategie, was die Kundenzufriedenheit verbesserte und gleichzeitig zum Wachstum des Segmentumsatzes beitrug.

Das Segment Americas zeigte mit einem **Adjusted EBITDA**, das sich von minus € 53,4 Mio. in H1 2023 auf minus € 12,9 Mio. in H1 2024 verbesserte, eine bemerkenswerte Entwicklung. Dieses Ergebnis war größtenteils bedingt durch Verbesserungen in der Marketing- und Vertriebseffizienz. Die anhaltenden Bestrebungen das Abonnementmodell zu verbessern, ermöglichten die strategische Ausrichtung auf eine kosteneffizientere und nachhaltigere Kundenbindung. Zusätzlich haben Investitionen in Produktinnovation den Prozess des Restaurant Onboardings optimiert,

wodurch Einsparungen in Vertriebsaktivitäten erzielt wurden und der Bekanntheitsgrad unserer Plattform bei potenziellen Partnern erhöht wurde.

Integrated Verticals

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	1.329,5	1.073,2	256,3	23,9
Segmentumsatz	1.285,3	1.019,1	266,2	26,1
Adjusted EBITDA	-73,8	-124,3	50,5	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-5,5%	-11,6%		

Integrated Verticals umfasst vor allem Geschäftstätigkeiten aus dem Betrieb eigener Lagerhäuser (Dmarts). Folglich stellen Integrated Verticals hauptsächlich Geschäftsaktivitäten dar, in denen Delivery Hero als Prinzipal im Verkauf von On-demand-Artikeln agiert. Dementsprechend wird der Umsatz auf Basis des Bruttowarenwerts nach Abzug der Umsatzsteuer ausgewiesen.

Zum 30. Juni 2024 wurden Dmarts in allen regionalen Segmenten mit insgesamt 834 Warenhäusern in 50 Ländern betrieben (31. Dezember 2023: 932 Warenhäuser in 57 Ländern).

Der Anstieg des **GMV** um 23,9% im Segment Integrated Verticals im ersten Halbjahr 2024 war bedingt durch eine höhere Kundennachfrage, resultierend aus einer höheren Bestellhäufigkeit und einem größeren durchschnittlichen Warenkorb in allen Regionen.

Das negative **Adjusted EBITDA** und die **Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** verbesserten sich hauptsächlich aufgrund von Initiativen zur Vorratsbewirtschaftung, ausgerichtet auf eine kontinuierliche Anpassung des bevorzugten Produktsortiments und deren Verfügbarkeit, begleitet von der Verringerung des Schwunds in den Vorratsbeständen ausgereifter Dmarts. Dies wurde kombiniert mit der Schließung von unrentablen Shops im Zusammenhang mit der Optimierung der globalen Präsenz und der Verbesserung der Unit Economics.

c) Finanzlage

Die Entwicklung der Finanzlage des Konzerns im ersten Halbjahr 2024 ist in der nachfolgenden verkürzten Kapitalflussrechnung dargestellt:

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023
Finanzmittelbestand am 1. Januar ¹	1.659,4	2.417,3
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	103,2	-177,2
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	55,7	-92,4
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-42,4	-144,2
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	-19,9	-79,5
Finanzmittelbestand am 30. Juni²	1.755,9	1.924,1

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

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 2024 (plus € 103,2 Mio.) verbesserte sich signifikant im Vergleich zur Vorperiode (minus € 177,2 Mio.), im Wesentlichen aufgrund des Fokuses auf Profitabilität und die resultierende Verbesserung des Adjusted EBITDA der Segmente.

Der **Cashflow aus der Investitionstätigkeit** verbesserte sich von minus € 92,4 Mio. auf plus € 55,7 Mio. und beinhaltet im Wesentlichen Investitionen in Sachanlagen (€ 63,1 Mio., Vorjahr: € 62,8 Mio.) und immaterielle Vermögenswerte (€ 71,7 Mio., Vorjahr: € 49,9 Mio.), die im Wesentlichen durch Einzahlungen aus Desinvestitionen von sonstigen finanziellen Vermögenswerten in Höhe von € 175,9 Mio. (Vorjahr: € 9,7 Mio.) sowie erhaltenen Zinszahlungen in Höhe von € 24,1 Mio. (Vorjahr: € 25,7 Mio.) ausgeglichen wurden.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** (minus € 42,4 Mio., Vorjahr: minus € 144,2 Mio.) umfasst hauptsächlich die fristgerechte Tilgung der Wandelschuldverschreibungen I (Tranche A), den partiellen Rückkauf der in 2025 fälligen Wandelschuldverschreibungen II (Tranche A) und der in 2026 fälligen Wandelschuldverschreibungen III

(Tranche A) mit einem Mittelabfluss von € 846,7 Mio. sowie Auszahlungen für den Erwerb der ausstehenden Anteile an Woowa (€ 14,0 Mio.), für Leasingverbindlichkeiten (€ 73,7 Mio., Vorjahr: € 72,5 Mio.) und für Zinsen (€ 106,1 Mio., Vorjahr: € 74,3 Mio.). Die Mittelabflüsse wurden teilweise durch die Mittelzuflüsse aus der Ausweitung der Term Loans (€ 744,0 Mio.) sowie durch die Erlöse aus der Ausgabe von Anteilen an Uber in Folge einer Kapitalerhöhung (€ 277,9 Mio.) ausgeglichen.

d) Vermögenslage

Zum 30. Juni 2024 setzt sich die Bilanz des Konzerns wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2024	%	31.12.2023	%	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte	7.343,9	70,6	7.653,3	73,0	-309,5
Kurzfristige Vermögenswerte	3.054,0	29,4	2.834,5	27,0	219,5
Aktiva gesamt	10.397,9	100,0	10.487,8	100,0	-90,0

EUR Mio.	30.06.2024	%	31.12.2023	%	Veränderung
Eigenkapital	1.244,9	12,0	1.649,4	15,7	-404,5
Langfristige Verbindlichkeiten	6.341,3	61,0	5.894,1	56,2	447,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten	2.811,7	27,0	2.944,4	28,1	-132,7
Passiva gesamt	10.397,9	100,0	10.487,8	100,0	-90,0

Die Gesamtaktiva des Konzerns sanken zum 30. Juni 2024 um 0,9% verglichen zum 31. Dezember 2023.

Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um 4,0% oder € 309,5 Mio., hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs der immateriellen Vermögenswerte um € 180,5 Mio. und der sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte um € 132,3 Mio. Währungseffekte, vornehmlich aus koreanischen Won, wirkten sich negativ auf die immateriellen Vermögenswerte, insbesondere auf den Geschäfts- oder Firmenwert, aus. Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte verringerten sich hauptsächlich in Folge von Anteilsverkäufen, teilweise kompensiert durch gestiegene derivative Finanzinstrumente in Verbindung mit den Term Loans (siehe Abschnitt F.2. der Ausgewählten Anhangangaben zum Halbjahresabschluss für weitere Details).

Der Nettoanstieg der kurzfristigen Vermögenswerte (+7,7% oder € 219,5 Mio.) zum 30. Juni 2024 ist hauptsächlich auf den Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (+€ 96,5 Mio.) sowie auf höhere Forderungen gegenüber Zahlungsdienstleistern (+€ 60,2 Mio.) zurückzuführen.

Das Eigenkapital des Konzerns verringerte sich um 24,5% oder € 404,5 Mio. im Wesentlichen aufgrund des Nettoverlusts der Periode, der teilweise durch Kapitalerhöhungen und weitere Erdienungen der gewährten anteilsbasierten Vergütung mit Eigenkapitalausgleich kompensiert wurde.

Die Kapitalerhöhungen standen hauptsächlich im Zusammenhang mit (i) der Ausgabe neuer Anteile an Uber (€ 277,9 Mio.) und (ii) in Verbindung mit der Ausgabe von Anwartschaften (Restricted Share Units (RSU)) im Rahmen des bestehenden aktienbasierten Incentive-Programms. Zudem erhöhte die Ausübung von Optionen zum Transfer ausstehender Woowa-Anteile an DH die Kapitalrücklage, was zum Teil durch die teilweisen Rückkäufe der Wandelschuldverschreibungen ausgeglichen wurde (siehe Abschnitt F.7. der Ausgewählten Anhangangaben zum Halbjahresabschluss für weitere Details).

Zum 30. Juni 2024 stiegen die langfristigen Verbindlichkeiten im Vergleich zum 31. Dezember 2023 um 7,6% oder € 447,1 Mio., hauptsächlich in Verbindung mit dem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (+€ 760,8 Mio.) in Folge der Syndizierung des Laufzeitkredits. Die Zuführungen zu den sonstigen Rückstellungen für rechtlichen Risiken (+€ 237,4 Mio.) berücksichtigen hauptsächlich den Anstieg des geschätzten Risikopotenzials im Zusammenhang mit der laufenden Untersuchung der Europäischen Kommission und tragen zum höheren Anteil der langfristigen Rückstellungen bei. Der Anstieg wurde partiell durch die teilweisen Rückkäufe der Wandelschuldverschreibungen im ersten Halbjahr 2024 ausgeglichen.

Der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten verringerte sich um 4,5% oder € 132,7 Mio., hauptsächlich aufgrund der Tilgung der Wandelschuldverschreibung I (Tranche A), die

im Januar 2024 fällig war (€ 286,7). Der Rückgang wurde durch höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (+€ 90,8 Mio.) und Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer (+€ 33,9 Mio.) teilweise ausgeglichen.

C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die im Lagebericht 2023 dargestellten Risiken und Chancen sind weiterhin gültig. Dennoch haben wir für das erste Halbjahr 2024 einige der Risiken auf der Grundlage des Berichtsumfanges angepasst. Bezüglich des Fortführungsrisikos für eine wesentliche Tochtergesellschaft verweisen wir auf Abschnitt A.3. der Ausgewählten Anhangangaben zum Halbjahresabschluss.

1. Aktualisierte Risikoberichterstattung

Regulatorische Risiken im Zusammenhang mit Fahrern

Veränderung zu 2023: Im vergangenen Jahr haben portugiesische Gerichte die Vorwürfe lokaler Behörden untersucht, die festgestellt hatten, dass mehrere Fahrer von Glovo falsch klassifiziert wurden. Bis heute haben die meisten Gerichte in Portugal entgegen den Einschätzungen der lokalen Behörden entschieden, dass die Fahrer korrekt als Selbstständige eingestuft wurden.

Risikoeinschätzung: Der im Lagebericht 2023 dargestellte Schweregrad des Risikos ist weiterhin gültig.

Nachteilige rechtliche/regulatorische Änderungen

Veränderung zu 2023: Mit der Einführung der Regelungen zur globalen Mindestbesteuerung (Pillar 2) in Deutschland Anfang 2024 fällt die Gruppe in den Geltungsbereich der Regeln unter Pillar 2. Im Hinblick auf die Anforderungen von Pillar 2 und als Teil der bereits geplanten Maßnahmen zur Reduzierung der Auswirkungen hat die Gruppe einen Prozess zur betragsmäßigen Ermittlung der steuerlichen Auswirkungen implementiert.

Diese Maßnahmen, die in den gesamten Rechnungslegungs- und Berichterstattungsprozess für Steuern integriert sind, führen zur Erfassung eines zusätzlichen Steueraufwands (für weitere Details verweisen wir auf Abschnitt E.7. des Halbjahresfinanzberichts).

Das Risiko nachteiliger rechtlicher/regulatorischer Änderungen in unserem Quick-Commerce-Bereich bleibt unverändert.

Risikoeinschätzung: Der im Lagebericht 2023 dargestellte Schweregrad des Risikos ist weiterhin gültig.

Wettbewerbsrisiko

Veränderung zu 2023: Das Wettbewerbsrisiko in Hongkong hat sich durch den Eintritt eines neuen Wettbewerbers erhöht. Wir investieren jedoch weiterhin in operative, vertriebliche und marketingbezogene Maßnahmen, um unsere Marktposition zu sichern.

Risikoeinschätzung: Der im Lagebericht 2023 dargestellte Schweregrad des Risikos ist weiterhin gültig.

Wettbewerbsrechtliche Risiken

Veränderung zu 2023: Delivery Hero SE erhöht eine Rückstellung aufgrund potenzieller Geldbußen als Maßnahme im Zusammenhang mit mutmaßlich wettbewerbswidrigen Handlungen, basierend auf dem Anstieg des geschätzten Risikopotenzials im Zusammenhang mit der laufenden Untersuchung der Europäische Kommission. Delivery Hero SE kooperiert umfassend mit der Europäischen Kommission mit externer juristischer Unterstützung und überwacht die möglichen Auswirkungen der Untersuchung auf unsere Finanzposten.

Risikoeinschätzung: Der im Lagebericht 2023 dargestellte Schweregrad des Risikos ist weiterhin gültig.

Steuerliche Unsicherheiten des Transfer-Pricing-Systems

Veränderung zu 2023: Delivery Hero ist an grenzüberschreitenden konzerninternen Transaktionen beteiligt. Diese können bei der empfangenden Konzerngesellschaft eine Quellensteuerpflicht auslösen. Ein anwendbarer Quellensteuersatz kann nach nationalem Steuerrecht, einem entsprechenden Doppelbesteuerungsabkommen oder den EU-Richtlinien ermäßigt werden, wobei bestimmte Bedingungen erfüllt sein müssen und in der Regel ein formelles Antragsverfahren eingehalten werden muss. In Anbetracht der Komplexität der zugrunde liegenden Transaktionen in der Technologiebranche besteht nach wie vor Unsicherheit hinsichtlich der Genehmigung reduzierter Quellensteuersätze durch die lokalen Steuerbehörden.

Risikoeinschätzung: Der im Lagebericht 2023 dargestellte Schweregrad des Risikos ist weiterhin gültig.

D. AUSBLICK 2024

Für 2024 rechnen wir weiterhin mit einem leichten Wachstum des **GMV** über dem Niveau von 2023 (2023: € 45,3 Mrd.) und oberhalb der Wachstumsrate von 2023 (2023: 5,7%). Wir erwarten, dass der **Gesamtumsatz der Segmente** schneller wachsen wird als der GMV, mit einem moderaten Anstieg im Vergleich zu 2023 (2023: € 10,5 Mrd.) und oberhalb der Wachstumsrate von 2023 (2023: 13,5%).

Wir erwarten weiterhin ein deutliches Wachstum des **Adjusted EBITDA der Segmente** auf € 725–775 Mio. Entsprechend erwarten wir weiterhin eine **Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** von mehr als 1,0% für das gesamte Jahr 2024.

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 **2024**

HALBJAHRESABSCHLUSS

KONZERNBILANZ SEITE 16

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG SEITE 17

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SEITE 18

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG SEITE 20

AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS SEITE 21

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS SEITE 21

B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE SEITE 22

C. GESCHÄFTSSEGMENTE SEITE 22

D. UNTERNEHMENSERWERBE SEITE 23

E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG SEITE 23

F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ SEITE 25

G. SONSTIGE ANGABEN SEITE 27

H. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE SEITE 35

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER SEITE 36

KONZERNBILANZ

Aktiva				Passiva			
EUR Mio.	Anhang- angabe	30.06.2024	31.12.2023	EUR Mio.	Anhang- angabe	30.06.2024	31.12.2023
Langfristige Vermögenswerte				Eigenkapital			
Immaterielle Vermögenswerte	F.1.	6.275,2	6.455,7	Gezeichnetes Kapital	F.3.	284,3	270,7
Sachanlagen		754,2	746,7	Kapitalrücklagen	F.3.	10.632,9	10.261,7
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	F.2.	276,0	408,3	Gewinn- und sonstige Rücklagen		-9.666,3	-8.878,2
Sonstige Vermögenswerte		18,0	26,2	Eigene Anteile		-0,0	-0,7
Aktive latente Steuern		13,3	8,8	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		1.250,9	1.653,5
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen		7,4	7,6	Nicht beherrschende Anteile		-6,0	-4,1
		7.343,9	7.653,3			1.244,9	1.649,4
Kurzfristige Vermögenswerte				Langfristige Schulden			
Vorräte		156,9	143,5	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	F.4.	1.778,3	1.017,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		794,9	711,9	Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen		26,6	21,2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	F.2.	8,7	4,9	Sonstige Rückstellungen	F.5.	538,0	298,3
Sonstige Vermögenswerte		273,2	255,3	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	F.6.	430,5	442,8
Forderungen aus Ertragsteuern		24,3	9,9	Wandelschuldverschreibungen	F.7.	3.285,6	3.816,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		1.755,9	1.659,4	Sonstige Schulden		35,9	36,1
Vermögenswerte (Veräußerungsgruppe), die als zur Veräußerung gehalten eingestuft wurden		40,2	49,7	Ertragsteuerverbindlichkeiten		21,6	-
		3.054,0	2.834,5	Passive latente Steuern		224,6	262,1
Aktiva gesamt		10.397,9	10.487,8			6.341,3	5.894,1
				Kurzfristige Schulden			
				Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	F.4.	19,6	13,4
				Sonstige Rückstellungen	F.5.	302,8	311,0
				Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	F.6.	1.827,0	1.704,0
				Wandelschuldverschreibungen	F.7.	-	286,7
				Sonstige Schulden		471,6	447,9
				Ertragsteuerverbindlichkeiten		190,8	181,3
						2.811,7	2.944,4
				Passiva gesamt		10.397,9	10.487,8

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

EUR Mio.	Anhang- angabe	H1 2024	H1 2023 ¹	EUR Mio.	Anhang- angabe	H1 2024	H1 2023 ¹
Umsatzerlöse	E.1.	5.772,3	4.839,0				
Umsatzkosten	E.2.	-4.132,7	-3.390,3				
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.639,6	1.448,7				
Marketingaufwendungen	E.3.	-724,6	-744,3				
IT-Aufwendungen		-271,8	-300,8				
Verwaltungsaufwendungen	E.4.	-1.024,6	-847,6				
Sonstige betriebliche Erträge		15,7	23,5				
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte		-8,5	-29,6				
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten		-16,2	-16,7				
Operatives Ergebnis		-390,5	-466,8				
Zinsergebnis	E.5.	-65,8	-82,4				
Übriges Finanzergebnis	E.6.	-121,6	-208,1				
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden		-0,8	-2,0				
Ergebnis vor Ertragsteuern		-578,6	-759,3				
Ertragsteuern	E.7.	-141,6	-12,8				
Konzernergebnis		-720,2	-772,1				
				Sonstiges Ergebnis, netto			
				<i>Posten, die in nachfolgenden Perioden nicht in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden:</i>			
				Neubewertung der Nettoverbindlichkeit (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		-1,6	0,1
				<i>Posten, die in nachfolgenden Perioden in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden können:</i>			
				Währungsumrechnungsdifferenzen		109,8	-212,6
				Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern		108,2	-212,5
				Konzerngesamtergebnis		-612,0	-984,6
				<i>Vom Konzernergebnis entfallen auf:</i>			
				Anteilseigner des Mutterunternehmens		-718,2	-769,9
				Nicht beherrschende Anteile		-2,0	-2,2
				<i>Vom Konzerngesamtergebnis entfallen auf:</i>			
				Anteilseigner des Mutterunternehmens		-609,9	-985,4
				Nicht beherrschende Anteile		-2,1	0,8
				Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Anteil in EUR		-2,58	-2,82

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.4. für weitere Informationen.

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

01.01.2024 – 30.06.2024

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

EUR Mio.	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinn- und sonstige Rücklagen			Eigene Anteile ¹	Gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
			Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsrücklage	Neubewertungsrücklage aus Pensionszusagen				
Bilanz zum 01.01.2024	270,7	10.261,7	-8.811,0	-55,9	-11,3	-0,7	1.653,5	-4,1	1.649,4
Konzernperiodenergebnis	-	-	-718,2	-	-	-	-718,2	-2,0	-720,2
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	109,8	-1,5	-	108,3	-0,1	108,2
Konzerngesamtergebnis der Periode	-	-	-718,2	109,8	-1,5	-	-609,9	-2,1	-612,0
Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen									
Kapitalerhöhungen	8,5	270,4	-	-	-	-	278,8	-	278,8
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	5,2	92,8	-	-	-	-	98,0	-	98,0
Freigabe eigener Anteile zur Begleichung der Put-Verbindlichkeit zum Kauf nicht beherrschender Anteile	-	19,2	-	-	-	0,7	19,9	-	19,9
Eigenkapitalkomponente zusammengesetzter Finanzinstrumente	-	-10,9	-	-	-	-	-10,9	-	-10,9
Veränderungen des Anteilsbesitzes ohne Kontrollverlust	-	-0,2	-	-	-	-	-0,2	0,2	-
Transaktionen mit Eigentümern	13,7	371,2	-	-	-	0,7	385,6	0,2	385,8
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals ²	-	-	-178,3	-	-	-	-178,3	-	-178,3
Saldo zum 30.06.2024	284,3	10.632,9	-9.707,4	53,9	-12,9	-0,0	1.250,9	-6,0	1.244,9

¹ Die in der obigen Tabelle angegebenen Zahlen zu eigenen Anteilen umfassen 21.237 eigenen Anteilen im Besitz der Delivery Hero SE.² Enthält Effekte aus Hochinflationländern von € -178,3 Mio.

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	Währungs-umrechnungsrücklage ¹	Neubewertungsrücklage aus Pensionszusagen					
Stand zum 01.01.2023	265,1	9.762,8	-6.394,4	103,0	-9,0	-7,8	3.719,6	54,0	3.773,7	
Konzernperiodenergebnis	-	-	-769,9	-	-	-	-769,9	-2,2	-772,1	
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-217,6	2,1	-	-215,5	3,0	-212,5	
Konzerngesamtergebnis der Periode	-	-	-769,9	-217,6	2,1	-	-985,4	0,8	-984,6	
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 des Anteilsbesitzes 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	-	-	-82,3	-	-	-	-82,3	-	-82,3	
Stand zum 30.06.2023	269,4	10.138,0	-7.246,6	-113,1	-6,9	-0,7	3.040,1	-3,0	3.037,1	

¹ Aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.4. 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 € -82,3 Mio.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹
1. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Konzernergebnis	-720,2	-772,1
Ertragsteuern	141,6	12,8
Gezahlte Ertragsteuern	-125,4	-103,3
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	231,0	245,4
Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts und anderer immaterieller Vermögenswerte	0,9	28,0
Zunahme der Rückstellungen	239,9	18,2
Zahlungsunwirksamer Aufwand aus anteilsbasierten Vergütungen	98,4	131,6
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen	31,0	55,4
Verlust aus Anlageabgängen	19,8	2,5
Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Entkonsolidierung	-0,0	3,9
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-108,5	43,9
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	203,9	-26,1
Zinsen und ähnliche Erträge (-), Zinsen und ähnliche Aufwendungen (+) sowie Gewinne (-) /Verluste (+) aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	90,9	182,6
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	103,2	-177,2
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-63,1	-62,8
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	1,3	0,2
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-71,7	-49,9
Einzahlungen aus Desinvestitionen von sonstigen finanziellen Vermögenswerten	175,9	9,7

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹
Nettoauszahlungen für Darlehen an Dritte	-9,8	-3,7
Nettoauszahlungen für den Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen	-	-7,9
Nettoauszahlungen für den Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	-0,9	-3,6
Erhaltene Zinsen	24,1	25,7
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	55,7	-92,4
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	280,0	-
Auszahlungen für den Erwerb nicht beherrschender Anteile	-	-276,8
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	747,8	999,3
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen und (Finanz-)Krediten	-964,0	-789,0
Gezahlte Zinsen	-106,1	-74,3
Gezahlte Dividenden	-	-3,3
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-42,4	-144,2
4. Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung der flüssigen Mittel	116,5	-413,8
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	-19,9	-79,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode ²	1.659,4	2.417,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode³	1.755,9	1.924,1

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.4. für weitere Informationen.

² Beinhaltet zum 01. Januar 2023 € 0,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als Veräußerung gehalten eingestuftten Veräußerungsgruppe gehören.

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

AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

1. Informationen zum Unternehmen

Zum 30. Juni 2024 bietet die Delivery-Hero-Gruppe (auch: DH, Delivery Hero, Gruppe oder Konzern) online Essensbestellungen, Quick Commerce und andere Lieferdienste in etwa 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 26. August 2024 aufgestellt und dem Aufsichtsrat direkt zur Billigung vorgelegt. Der Aufsichtsrat hat den Halbjahresabschluss am 27. August 2024 gebilligt.

2. Grundlagen der Rechnungslegung nach IFRS

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss der Gruppe für das erste Halbjahr 2024 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 2023 gelesen werden. Um ein Verständnis für die wesentlichen Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage seit dem Konzernabschluss 2023 zu erlangen,

sind ausgewählte Angaben zu wesentlichen Ereignissen und Transaktionen im Anhang des verkürzten Konzernzwischenabschlusses enthalten.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss ist in Euro aufgestellt. Sofern nicht anders angegeben, wurden alle Zahlen auf die nächsten € Mio. gerundet. Angaben zu Änderungen basieren auf exakten Werten. Darüber hinaus können Rundungsdifferenzen zu den mathematisch exakten Werten in Tabellen und Verweisen bestehen.

Die argentinische, ghanaische, libanesische und türkische Wirtschaft werden weiterhin als hochinflationär eingestuft.²⁰ Entsprechend wendet der Konzern für die Darstellung der argentinischen, ghanaischen, libanesischen und türkischen Geschäftstätigkeiten die Rechnungslegungsvorschriften des IAS 29 – Rechnungslegung in Hochinflationärländern an.

Bei der Erstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses bleiben die für die Erstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2023 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unverändert.

Die Erstellung von Konzernabschlüssen nach IFRS erfordert Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen, die sich auf die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und die ausgewiesenen Beträge der Vermögenswerte und Schulden sowie der Erträge und Aufwendungen auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. 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 2023.

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

3. Ermessensentscheidungen und Verwendung von Schätzungen

Annahme der Unternehmensfortführung als Grundlage der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss ist unter der Prämisse der Unternehmensfortführung aufgestellt worden. Für den Prognosezeitraum von 12 Monaten erwartet der Vorstand, über ausreichend Ressourcen zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu verfügen. Dementsprechend besteht die Annahme der Unternehmensfortführung als Grundlage der Rechnungslegung fort.

Vor dem Hintergrund bestehender Risiken hinsichtlich des rechtlichen Status von Fahrern und wettbewerbsrechtlicher Risiken des Tochterunternehmens Glovoapp23 S.A., Spanien, weisen wir darauf hin, dass, sollten sich diese Risiken umfänglich realisieren, Glovo die daraus resultierenden Zahlungen nicht im Rahmen ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ohne zusätzliche Unterstützung der Delivery Hero SE leisten könnte. Entsprechend besteht eine wesentliche Unsicherheit an der Fähigkeit des Tochterunternehmens Glovoapp23 S.A., Spanien, zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit. Die Delivery Hero SE hat für die Tochtergesellschaft Glovoapp23 S.A. eine bis Mai 2025 betragsmäßig begrenzte Patronatserklärung erteilt, die die erwarteten operativen Verluste sowie mögliche Zahlungsverpflichtungen aus bestimmten zurückgestellten Beträgen für Rechtsrisiken abdeckt.

Klassifizierung von Gruppen von zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögenswerten

Langfristige Vermögenswerte oder Gruppen von zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögenswerten sind gemäß IFRS 5 als zur Veräußerung gehalten zu klassifizieren, sofern der Buchwert des Vermögenswerts vorwiegend durch eine Veräußerung und nicht durch seine weitergehende Nutzung realisiert werden soll. Dafür muss sich der langfristige Vermögenswert oder die Gruppen von zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögenswerten in einem verkaufsfähigen Zustand befinden und ein Verkauf hochwahrscheinlich sein. Die DH-Gruppe wendet bei der Einschätzung, ob der

²⁰ Der Konzern hat seine Geschäftstätigkeit in Ghana in der ersten Hälfte des Jahres 2024 eingestellt. Die Geschäftstätigkeit im Libanon wurde in der zweiten Hälfte des Jahres 2023 eingestellt.

Verkauf einer Gruppen von zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögenswerten hochwahrscheinlich ist, Ermessen an. Siehe Abschnitt D. für weitere Details.

4. Anpassung früherer Perioden

Anpassung bei der Anwendung der Rechnungslegung für Hochinflation

Aufgrund eines Fehlers bei der Anwendung der Rechnungslegung in Hochinflationländern (IAS 29) wurde die Nettosition der monetären Posten in der Vergleichsperiode zum 30. Juni 2023 angepasst.

Der Fehler wurde durch Anpassung jedes der betroffenen Posten für die zum 30. Juni 2023 endende Interimsperiode korrigiert. Die Anpassung führte zu einem Ertrag in Höhe von € 66,8 Mio. im sonstigen Finanzergebnis, einem um € 5,6 Mio. höheren Verwaltungsaufwand und um € 1,1 Mio. höheren Ertragsteueraufwand sowie einen um € 15,7 Mio. höheren Aufwand in den Währungsumrechnungsdifferenzen. Entsprechend verbesserte sich das Konzernperiodenergebnis um € 60,2 Mio. und das sonstige Ergebnis um € 44,4 Mio. jeweils vollständig zugunsten der Anteilseigner des Mutterunternehmens. Der Eigenkapitaleffekt für die zum 30. Juni 2023 endende Periode beträgt € 1,8 Mio. und ist als Erhöhung der Gewinn- und sonstigen Rücklagen der Gruppe erfasst. Dies resultiert aus den Einzeleffekten der Veränderung des Konzernperiodenergebnisses (€ 60,2 Mio.), des sonstigen Ergebnisses (€ 15,7 Mio.) und den übrigen Veränderungen des Eigenkapitals (€ 42,6 Mio.).

Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie des Konzerns änderte sich von minus € 3,04 auf minus € 2,82. Es ergaben sich keine Auswirkungen auf den Gesamtumsatz der Segmente, das Adjusted EBITDA oder die gesamten operativen-, Investitions- oder Finanzierungs-Cashflows, einzig die indirekte Herleitung des operativen Cashflows wurde angepasst. Ebenfalls ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2023 und nur unwesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022.

B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE

Die Geschäftstätigkeit wird auf Ebene der Einzelgesellschaften von witterungs- und feiertagsbedingten Schwankungen beeinflusst und unterliegt saisonalen Einflüssen, welche besonders in Regionen wie Nordeuropa ausgeprägt sind. In diesen Regionen, aber auch in Südkorea, ist die Bestellnachfrage typischerweise im Herbst und Winter aufgrund der verkürzten Tageslichtstunden und vermehrt widrigen Wetterverhältnisse höher.

Auf Konzernebene sind diese saisonalen Effekte aufgrund der Diversifizierung aller Gesellschaften weniger stark ausgeprägt.

C. GESCHÄFTSSEGMENTE

1. Umsatz

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	1.969,1	1.831,4	137,7	7,5
MENA	1.631,8	1.234,4	397,4	32,2
Europe	898,9	729,5	169,4	23,2
Americas	433,3	372,4	60,9	16,3
Integrated Verticals	1.285,3	1.019,1	266,2	26,1
Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Segmenten	-175,3	-111,4	-63,9	57,4
Gesamtumsatz der Segmente	6.043,1	5.075,6	967,5	19,1
Überleitungseffekte ¹	189,9	176,2	13,7	7,8
Gutscheine	-460,7	-412,8	-47,9	11,6
Konzernumsatz	5.772,3	4.839,0	933,3	19,3

¹ Überleitungseffekte beinhalteten IFRS-Anpassungen für (i) Logistikkumsätze von Glovo Spanien, Polen, der Ukraine, Serbien und der Elfenbeinküste, die in der internen Berichterstattung abzüglich der damit verbundenen Kosten (netto), in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 allerdings auf Bruttobasis, enthalten sind, sowie (ii) die Nettodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten von Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung, die in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 auf Bruttobasis dargestellt sind.

2. Adjusted EBITDA

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	156,8	173,7	-16,9	-9,7
MENA	209,8	111,5	98,3	88,1
Europe	-39,5	-98,3	58,8	-59,8
Americas	-12,9	-53,4	40,5	-75,9
Integrated Verticals	-73,8	-124,3	50,5	-40,6
Adjusted EBITDA der Segmente	240,5	9,2	231,3	>100
Management-Anpassungen	-293,2	-62,8	-230,3	>100
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-98,4	-131,6	33,3	-25,3
Sonstige Überleitungseffekte	-5,9	-25,0	19,1	-76,3
Abschreibungen ²	-233,4	-256,6	23,2	-9,0
Finanzergebnis ³	-188,1	-292,5	104,4	-35,7
Ergebnis vor Ertragsteuern	-578,6	-759,3	180,7	-23,8

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.4. für weitere Informationen.

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 übrigen Finanzergebnisses und des Anteils am Gewinn oder Verlust von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und Joint Ventures.

Die Management-Anpassungen beinhalteten (i) Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmenstransaktionen, Finanzierungsmaßnahmen und bestimmten Rechtsangelegenheiten in Höhe von € 269,0 Mio. (H1 2023: € 33,7 Mio.), die hauptsächlich Aufwendungen für kartellrechtliche und andere rechtliche Angelegenheiten in Höhe von € 226,4 Mio. (H1 2023: € 8,2 Mio.), Aufwendungen für bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten und andere Bonus-

vereinbarungen im Zusammenhang mit Erwerben in früheren Perioden in Höhe von € 12,6 Mio. (H1 2023: € 23,6 Mio.) und Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmensfinanzierungen in Höhe von € 28,3 Mio. (H1 2023: € 1,6 Mio.) umfassen sowie (ii) Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 24,2 Mio. (H1 2023: € 29,1 Mio.), hauptsächlich in Zusammenhang mit zentralen Funktionen und lokalen Geschäftseinheiten im Rahmen von Stellenabbau und Kosten zur Auflösung von Verträgen.

Sonstige Überleitungseffekte enthielten vor allem nicht betriebliche Erträge und Aufwendungen.

D. UNTERNEHMENSERWERBE UND VERÄUßERUNGEN

Im ersten Halbjahr 2024 fanden keine wesentlichen Erwerbe statt.

Veräußerungen

Am 14. Mai 2024 hat Delivery Hero einen Anteilskaufvertrag über den Verkauf sämtlicher Anteile an Foodpanda Taiwan und DH Stores Taiwan mit Uber Technologies Inc. (Uber) geschlossen. Der Kaufpreis für die Transaktion beträgt \$ 950 Mio. Der Vollzug der Transaktion wird im ersten Halbjahr 2025 angestrebt, vorbehaltlich der Erfüllung üblicher Vollzugsbedingungen und der Erlangung der erforderlichen behördlichen Genehmigungen, einschließlich der kartellrechtlichen Freigabe. Aufgrund der Unsicherheiten in Bezug auf die noch ausstehenden Genehmigungen wurden die taiwanesischen Geschäftstätigkeiten zum 30. Juni 2024 nicht als zur Veräußerung gehalten klassifiziert.

E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzten sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Provisionsgebühren	2.363,8	2.023,0	340,9	16,8
Liefergebühren ¹	1.441,0	1.175,6	265,4	22,6
Dmarts	1.159,6	936,8	222,9	23,8
Werbedienstleistungen und Listing-Gebühren	674,4	606,5	68,0	11,2
Zahlungsgebühren	274,5	260,7	13,8	5,3
Servicegebühren	132,8	92,6	40,2	43,4
Gebühren für Abonnementmodelle	61,2	41,4	19,8	47,7
Sonstiges	125,5	115,2	10,4	9,0
abzüglich Gutscheine	-460,7	-412,8	-47,9	11,6
Umsatzerlöse	5.772,3	4.839,0	933,3	19,3

¹ Entgelte für Lieferleistungen, die gesondert in Rechnung gestellt wurden.

2. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzten sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Lieferkosten	-2.761,9	-2.176,1	-585,8	26,9
Dmarts	-947,3	-775,0	-172,2	22,2
Gebühren für Zahlungsdienstleistungen	-217,1	-212,7	-4,3	2,0
Server-Hosting	-64,0	-59,9	-4,1	6,8
Kosten für Einkäufer	-51,3	-44,6	-6,8	15,2
Bezug und Abschreibung von Terminals und anderen POS-Systemen	-24,5	-40,9	16,4	-40,0
Umsatzkosten aus Buy-and-Sell-Aktivitäten	-22,5	-26,0	3,5	-13,6
Datenübertragungskosten	-15,0	-14,5	-0,6	3,8
Fahrer-ausstattung	-11,7	-14,4	2,6	-18,2
Sonstige Integrated Verticals	-9,7	-16,8	7,1	-42,2
Sonstige Umsatzkosten	-7,6	-9,2	1,7	-18,0
Gesamt	-4.132,7	-3.390,3	-742,4	21,9

3. Marketingaufwendungen

Die Marketingaufwendungen gliederten sich wie folgt auf:

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Restaurant-akquisition	-321,9	-319,0	-2,9	0,9
Kunden-akquisition	-242,2	-256,2	14,0	-5,5
Abschreibungen auf Kunden-/Lieferantenstamm	-38,1	-40,1	2,0	-4,9
Abschreibungen auf Markennamen	-29,0	-22,5	-6,4	28,6
Sonstige Marketingaufwendungen	-93,5	-106,5	13,0	-12,2
Gesamt	-724,6	-744,3	19,7	-2,6

4. Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Personalaufwand	-306,2	-336,0	29,7	-8,8
Zuführungen zu Rückstellungen für kartellrechtliche Risiken	-225,5	-	-225,5	>100
Abschreibungen und Wertminderungen	-154,0	-167,6	13,6	-8,1
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-98,4	-131,6	33,3	-25,3
Sonstige (nicht ertragsabhängige) Steuern	-47,7	-39,7	-8,1	20,3

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Prüfungs- und Beratungsaufwand	-35,2	-36,0	0,8	-2,1
Sonstige Büroaufwendungen	-32,1	-30,7	-1,3	4,4
Bankgebühren	-31,1	-4,3	-26,7	>100
Reisekosten	-21,4	-22,2	0,8	-3,4
Sonstige Aufwendungen	-72,9	-79,5	6,6	-8,3
Gesamt	-1.024,6	-847,6	-177,0	20,9

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.4. für weitere Informationen.

Die Zuführungen zu den Rückstellungen für kartellrechtliche Risiken berücksichtigt den Anstieg des geschätzten Risikopotenzials im Zusammenhang mit der laufenden Untersuchung der Europäischen Kommission.

5. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten	-88,2	-136,4	48,2	-35,3
Sonstige Zinsaufwendungen	-24,3	-28,8	4,5	-15,6
Zinsaufwand aus der Diskontierung von Leasingverbindlichkeiten	-13,5	-10,4	-3,1	29,3
Zinsen und ähnliche Erträge	60,3	93,3	-33,0	-35,4
Gesamt	-65,8	-82,4	16,6	-20,2

Die Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten umfasste Effektivzinsen aus

Wandelschuldverschreibungen und syndizierten Darlehen sowie einmalige Nettogewinne in Höhe von € 75,6 Mio., die aus verschiedenen Modifikationen der Term Loans im ersten Halbjahr 2024 resultierten (siehe Abschnitt F.4. für weitere Details).

Zinsen und ähnlichen Erträge umfassen Gewinne aus den Rückkäufen von Teilen der Wandelschuldverschreibungen in Höhe von € 29,6 Mio. (H1 2023: € 61,0 Mio.).

6. Übriges Finanzergebnis

Das übrige Finanzergebnis setzte sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2024	H1 2023 ¹	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Ergebnis aus Währungs-umrechnung	-85,4	-119,6	34,2	-28,6
Ergebnis aus Fair-Value-Änderungen von Finanzinstrumenten FVtPL	-25,5	-100,2	74,8	-74,6
Ergebnis aus der Nettoposition der monetären Posten (Hyperinflation)	-0,8	8,7	-9,5	>100
Sonstige	-9,9	3,0	-12,9	>100
Gesamt	-121,6	-208,1	86,5	-41,6

¹ Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.4. für weitere Informationen.

7. 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 2024: € 180,1 Mio.; H1 2023: € 124,2 Mio.) ist im Wesentlichen auf eine Steigerung des steuerpflichtigen Einkom-

mens ausländischer Tochtergesellschaften sowie die Erfassung von Quellensteueraufwendungen zurückzuführen (H1 2024: € 71,6 Mio.; H1 2023: € 20,5 Mio.).

Die Gruppe fällt in den Anwendungsbereich der Regeln zur globalen Mindestbesteuerung (Pillar 2). Im ersten Halbjahr 2024 hat die Gruppe erstmalig laufende Steueraufwendungen in Höhe von € 7,8 Mio. in Verbindung mit der Top-up Tax erfasst, welche auf Ebene der obersten Muttergesellschaft erhoben wird. Die Top-up Tax resultiert aus den Geschäftstätigkeiten der Gruppe in Bahrain, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Qatar, die Körperschaftsteuersätze zwischen 0% und 15% haben.

Der **latente Steuerertrag** (H1 2024: € 38,4 Mio.; H1 2023: € 111,3 Mio.) resultiert im Wesentlichen aus der Auflösung latenter Steuerverbindlichkeiten in Verbindung mit früheren Transaktionen sowie im Zusammenhang mit den Wandelschuldverschreibungen, im Wesentlichen dem partiellen Rückkauf der 2025 fälligen Wandelschuldverschreibungen II und der 2026 fälligen Wandelschuldverschreibungen III. Der Effekt wurde teilweise durch den Anstieg der latenten Steuerverbindlichkeiten als Folge der Ausweitung der Term Loans ausgeglichen.

Der Konzern wendet die vorübergehende, verpflichtende Ausnahmeregelung hinsichtlich der Bilanzierung latenter Steuern an, die sich aus der Einführung der globalen Mindestbesteuerung ergeben, und erfasst diese als tatsächlichen Steueraufwand/-ertrag zum jeweiligen Entstehungszeitpunkt.

F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ

1. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte verloren im ersten Halbjahr 2024 im Wesentlichen aufgrund nachteiliger Währungseffekte auf den Geschäfts- oder Firmenwert, insbesondere in Bezug auf den südkoreanischen Won, an Wert. Die Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte wirkte der Entwicklung teilweise entgegen.

Gemäß den Anforderungen des IAS 36.11-12 hat Delivery Hero zum 30. Juni 2024 festgestellt, dass keine Indikatoren für mögliche Wertminderungen vorlagen.

2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzten sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2024	31.12.2023
Beteiligungen	176,9	358,4
Langfristig hinterlegte Kautionen	26,7	27,1
Derivative Finanzinstrumente	75,6	22,8
Gewährte Darlehen	3,3	3,4
Bankeinlagen	2,2	1,5
Summe	284,7	413,2
davon langfristig	276,0	408,3
davon kurzfristig	8,7	4,9

Der Rückgang des Beteiligungsbuchwerts im Berichtszeitraum ist hauptsächlich auf Veräußerungen zurückzuführen. Weiterhin sind in den Beteiligungen Minderheitsbeteiligungen an mehreren nicht börsennotierten Unternehmen enthalten, angesetzt mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum 30. Juni 2024 in Höhe von € 169,7 Mio. (31. Dezember 2023: € 159,7 Mio.). Sämtliche Beteiligungen werden gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

Derivative Finanzinstrumente umfassen hauptsächlich die eingebetteten Derivate, die im Zusammenhang mit den Darlehensverträgen im Erstansatzzeitpunkt vom Basisvertrag abgespalten wurden (siehe Abschnitt F.4. für weitere Details) und als langfristige finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert und eingestuft werden. Zum 31. Dezember 2023 betragen die derivativen finanziellen Vermögenswerte im Zusammenhang mit den Dollar- und Euro Term Facilities € 16,4 Mio. Im Rahmen der Modifizierung der Term Loans im ersten Halbjahr 2024 wurden die in Verbindung mit der ausgebuchten Euro Term Facility stehenden Derivate ausgebucht. Zusätzlich wurden neue Derivate, die in Verbindung zu der angepassten Dollar Term Facility und der neu abgeschlossenen südkoreanischen Won (KRW) Term Facility stehen, erfasst. Derivate in Höhe von € 75,6 Mio. wurden gegen den Buchwert der entsprechenden Kreditverbindlichkeiten erfasst. Demgegenüber wurden Verluste in Höhe von € 26,9 Mio. im

Zusammenhang mit dem Abgang und der Neubewertung abgespalteener Derivate im übrigen Finanzergebnis erfasst. Zum 30. Juni 2024 betrug der beizulegende Zeitwert der Derivate in Verbindung mit der Dollar- und KRW Term Facility € 65,1 Mio.

Das im Rahmen der Zinsswap-Vereinbarung im Zusammenhang mit der Dollar Term Loan-Tranche identifizierte derivative Finanzinstrument wird erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Es ist in den kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten erfasst. Zum 30. Juni 2024 betrug der beizulegende Zeitwert € 8,7 Mio. (31. Dezember 2023: € 4,9 Mio.).

3. Eigenkapital

Der Anstieg des gezeichneten Kapitals und der Kapitalrücklage war auf sechs Kapitalerhöhungen zurückzuführen, hauptsächlich im Zusammenhang mit (i) der Ausgabe von Anteilen an Uber (€ 277,9 Mio.) und (ii) der Ausgabe von Restricted Stock Units (RSUs) im Rahmen des bestehenden aktienbasierten Incentive-Programms. Zudem führte die Erdienung der gewährten anteilsbasierten Vergütung mit Eigenkapitalausgleich zur Erhöhung der Kapitalrücklage.

Im Rahmen der teilweisen Rückkäufe der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen in H1 2024 wurden die zugrundeliegenden Wandlungsrechte im Zusammenhang mit den Wandelschuldverschreibungen II und III (Eigenkapital-komponenten) in Höhe von € 10,9 Mio. entsprechend aus der Kapitalrücklage ausgebucht.

Im April 2024 übte das Woowa-Management Optionen zum Verkauf ausstehender Woowa-Anteile gegen Übertragung der ausstehenden € 0,7 Mio. treuhänderisch gehaltenen Delivery-Hero-Aktien aus. Folglich erhöhte sich die Kapitalrücklage um € 19,2 Mio. Die eigenen Anteile zum 30. Juni 2024 bestanden aus 21.237 Anteilen im Besitz von Delivery Hero SE.

Die Veränderungen im sonstigen Ergebnis in H1 2024 umfassten in der Währungsumrechnungsrücklage erfasste Gewinne in Höhe von € 214,1 Mio. aus Hochinflationländern, teilweise ausgeglichen durch Verluste aus der Fremdwährungsumrechnung.

4. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Im März 2024 wurde die Dollar Term Facility von \$ 825 Mio. auf \$ 1.375,4 Mio. und die Euro Term Facility von € 300 Mio. auf € 540,0 Mio. erhöht. Zusammen mit der Erhöhung der Nominalbeträge wurden die Konditionen für beide Fazilitäten modifiziert. Entsprechend verringerten sich die Zinssätze auf 5,0% (von 5,75%) und die Laufzeit verlängerte sich von 2027 auf 2029. Der nominale Basiszins blieb unverändert. Die Anpassung wurde als nicht wesentliche Modifizierung klassifiziert, die zu einem im Zinsergebnis erfassten Ertrag aus der Modifizierung in Höhe von € 99,3 Mio. führte.

Im Mai 2024 wurde die Euro Term Facility auf den südkoreanischen Won (KRW) umgestellt und in der Folge ausgebucht, da die Währungsänderung als eine wesentliche Modifikation eingestuft wurde. Die KRW Term Facility wurde zum beizulegenden Zeitwert eingebucht und wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Der aus der Ausbuchung entstandene Verlust in Höhe von € 23,7 Mio. ist im Zinsergebnis enthalten. Zeitgleich mit der Erfassung der KRW Term Facility wurden die enthaltenen Kündigungsoptionen abgespalten, da diese als nicht eng mit dem Basisvertrag verbundene eingebettete Derivate identifiziert wurden. Die beizulegenden Zeitwerte im Erstansatzzeitpunkt beliefen sich auf € 34,4 Mio., enthalten in den langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten. Der beizulegende Zeitwert des übrigen Darlehens betrug € 574,4 Mio. (KRW 844.834,7 Mio.) im Erstansatzzeitpunkt. Entsprechend wurden die im Zusammenhang mit der Euro Term Facility bilanzierten abgespaltenen Derivate mit einem Verlust von € 25,9 Mio. erfolgswirksam ausgebucht.

Zeitgleich mit der Anpassung der Kreditlinien wurde der revolvingenden Konsortialkredit (RCF) um € 20,0 Mio. erweitert, die Zinsen auf 1,3125% (von 1,575%) reduziert und die Fälligkeit auf Mai 2027 (zuvor Mai 2026) verlängert. Zudem bestehen Verlängerungsoptionen für zwei Jahre.

Der RCF wurde zum 30. Juni 2024 für Garantien und zusätzliche Fazilitäten in Höhe von € 236,5 Mio. genutzt. Im Rahmen der Zusatzfazilitäten wurden zum 30. Juni 2024 Garantien und Akkreditive in Höhe von € 167,1 Mio. ausgegeben.

Zum 30. Juni 2024 waren der RCF und die im Rahmen der Zusatzfazilitäten ausgegebenen Instrumente nicht in Anspruch genommen.

Zur Besicherung der Kredite wurden Bankkonten bei inländischen Instituten der Kreditnehmer, Anteile an den Tochtergesellschaften, die Vertragspartner der Kreditverträge sind, sowie bestimmte konzerninterne Forderungen verpfändet. Zum 30. Juni 2024 verfügten die verpfändeten Bankkonten über liquide Mittel in Höhe von € 32,5 Mio. (€ 58,0 Mio.²¹ zum 31. Dezember 2023).

Zum 30. Juni 2024 hat die Gruppe die im Rahmen der Kreditlinie und des RCF festgelegten Covenants eingehalten. Im Einklang mit den Covenants hat DH das vereinbarte Minimum an Liquidität innerhalb des Konzerns eingehalten. Bei einer Verletzung des Mindestbetrags der Konzernliquidität könnte der RCF gekündigt werden. Die Gruppe erwartet den Covenant zur Liquidität mindestens für weitere 12 Monate nach Abschlussstichtag einzuhalten.

EUR Mio.				30.06.2024		31.12.2023	
	Denominierung	Nominalverzinsung	Fälligkeit	Nominalwert	Buchwert	Nominalwert	Buchwert
USD Term Facility	USD	SOFR + 5,00%	2029	1.296,5	1.224,2	792,5	726,7
KRW Term Facility	KRW	KRW CD + 5,00%	2029	540,0	576,1	-	-
Euro Term Facility	EUR	Euribor + 5,75%	2027	-	-	300,0	297,4
Revolvierende Kreditfazilität (RCF)	EUR	Euribor + 5,00%	2027	500,0	-	480,0	-

²¹ Die Vergleichszahl wurde angepasst.

5. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen umfassten im Wesentlichen Rückstellungen für kartellrechtliche und sonstige rechtliche Risiken (30. Juni 2024: € 699,4 Mio.; 31. Dezember 2023: € 466,8 Mio.). Der Anstieg im ersten Halbjahr 2024 ist hauptsächlich auf den Anstieg des geschätzten Risikopotenzials im Zusammenhang mit der laufenden kartellrechtlichen Untersuchung der Europäischen Kommission zurückzuführen.

6. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

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

EUR Mio.	30.06.2024	31.12.2023
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
Restaurantverbindlichkeiten	789,9	768,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	384,5	293,7
Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen	325,3	298,7
Leasingverbindlichkeiten	104,9	105,7
Fahrerverbindlichkeiten	78,8	57,0
Aufgelaufene Zinsverbindlichkeit	47,8	42,0
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	43,9	50,2
Walletverbindlichkeiten	18,2	18,9
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile	5,3	46,2
Sonstige	28,3	23,4
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.827,0	1.704,0
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	322,9	322,9
Wandeldarlehen	81,9	80,3

EUR Mio.	30.06.2024	31.12.2023
Derivative Finanzinstrumente	15,0	20,2
Sonstige	10,8	19,4
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	430,5	442,8

Nach der Ausübung der Option durch das Woowa Management und der Übertragung der treuhändisch gehaltenen DH-Anteile, wurde die korrespondierende Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile ausgebucht.

7. Wandelschuldverschreibungen

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

EUR Mio.	30.06.2024	31.12.2023
Wandelschuldverschreibung I	842,3	1.122,9
davon Tranche A fällig im Januar 2024	-	286,7
davon Tranche B fällig im Januar 2027	842,3	836,2
Wandelschuldverschreibung II	749,4	1.166,2
davon Tranche A fällig im Juli 2025	56,0	480,2
davon Tranche B fällig im Januar 2028	693,4	686,0
Wandelschuldverschreibung III	1.049,0	1.190,3
davon Tranche A fällig im April 2026	576,4	720,4
davon Tranche B fällig im March 2029	472,6	469,9
Wandelschuldverschreibung IV fällig im Februar 2030	644,9	623,5
Finanzverbindlichkeit für Wandelschuldverschreibungen	3.285,6	4.102,9

Die ausstehende Tranche A der Wandelschuldverschreibung I wurde im ersten Halbjahr 2024 fristgerecht getilgt.

Rückkauf von Wandelschuldverschreibungen

In H1 2024 schloss Delivery Hero den teilweisen Rückkauf der ausstehenden Wandelschuldverschreibung II (Tranche A) mit Fälligkeit in 2025 und der Wandelschuldverschreibung III (Tranche A) mit Fälligkeit in 2026 ab. Insgesamt wurden Wandelschuldverschreibungen II (Tranche A) im Nominalwert von € 442,4 Mio. zurück erworben, sodass noch € 57,6 Mio. des Nominalbetrags ausstehend sind, sowie Wandelschuldverschreibungen III (Tranche A) im Nominalwert von € 155,0 Mio., resultierend in einem noch ausstehenden Nominalbetrag von € 595,9 Mio. Der Buchwert der Fremdkapitalkomponente der zurückgekauften Wandelschuldverschreibung verringerte sich in Summe um € 578,7 Mio. und die entsprechenden Eigenkapitalkomponenten um € 11,9 Mio. Die aus den Rückkäufen resultierenden Erträge in Höhe von € 29,6 Mio. sind im Zinsergebnis enthalten.

G. SONSTIGE ANGABEN

1. Anteilsbasierte Vergütung

Der Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen beträgt € 98,4 Mio. (H1 2023: € 131,6 Mio.), wovon € 74,1 Mio. für den Long-Term Incentive Plan (LTIP) im ersten Halbjahr 2024 angefallen sind (H1 2023: € 98,3 Mio.).

Im Folgenden werden die wesentlichen Bestandteile der anteilsbasierten Vergütungen dargestellt:

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

Im ersten Halbjahr 2024 wurden insgesamt 7.148.214 RSUs an neue und bestehende Begünstigte des LTIP (neue Tranchen) gewährt. Es wurden keine neuen Aktienoptionen gewährt.

Hero Grant

Im ersten Halbjahr 2024 hat Delivery Hero im Rahmen des Hero-Grant-Programms insgesamt 1.676.309 RSUs gewährt. Das Programm führte im ersten Halbjahr zu Aufwendungen in Höhe von € 16,3 Mio. (H1 2023: € 15,9 Mio.).

Woowa aktienbasiertes Vergütungsprogramm

Für das erste Halbjahr 2024 betragen die erfassten Aufwendungen für das anteilsbasierte Vergütungsprogramm von Woowa € 0,5 Mio. (H1 2023: € 5,0 Mio.).

Short-Term Incentive (STI) und Long-Term Incentive (LTI) für Mitglieder des Vorstands

Im Rahmen des neuen Vergütungssystems für den Vorstand wurden im ersten Halbjahr 2024 insgesamt 5.408 leistungsabhängige Restricted Stock Units (RSUs) im Rahmen des STI und 13.971 RSUs im Rahmen des LTI gewährt. Die endgültige Anzahl der Aktien des STI und LTI werden am Ende einer einjährigen bzw. vierjährigen Performanceperiode auf Grundlage leistungsabhängiger Kriterien berechnet. Der neue Plan führte im ersten Halbjahr zu Aufwendungen in Höhe von € 0,5 Mio. (H1 2023: Nil).

Für weitere Angaben zum neuen Vergütungssystem des Vorstands siehe Abschnitt G.4.

Performance Share Unit Program 2022 (PSUP 2022)

Im ersten Halbjahr 2024 wurden Begünstigten des PSUP 2022 insgesamt 81.127 RSUs gewährt. Die Anzahl der erdienten RSUs wird anhand individuell festgelegter leistungsabhängiger Faktoren der Begünstigten, der jeweiligen Abteilung und/oder von der Gruppe im Nachhinein bestimmt. Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 0,7 Mio. (H1 2023: € 0,6 Mio.).

Glovo Share-based Payment Program

Im ersten Halbjahr 2024 wurden keine Glovo-Anteile in DH-Aktien umgewandelt. Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 1,5 Mio. (H1 2023: € 4,7 Mio.).

Glovo Bonus Share Arrangement

Der erfasste Gesamtaufwand für das Glovo Bonus Share Arrangement betrug im ersten Halbjahr € 2,4 Mio. (H1 2023: € 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)

30.06.2024

EUR Mio.	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		Zum Fair Value bewertet	Fair-Value- Hierarchie	Gesamt
		Buchwert	Fair Value	Buchwert		
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Beteiligungen – Level 3	FVtPL			169,7	3	169,7
Beteiligungen – Level 1	FVtPL			0,6	1	0,6
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			66,9	2	66,9
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	38,8	n/a		n/a	38,8
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte		38,8		237,2		276,0
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	FAaAC	794,9	n/a		n/a	794,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FVtPL			8,7	2	8,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAaAC	1.755,9	n/a		n/a	1.755,9
Zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FVtPL			40,2	3	40,2
Summe kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		2.550,8		48,9		2.599,7
Summe finanzielle Vermögenswerte		2.589,6		286,0		2.875,6
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	1.778,3	1727,2		2	1.778,3
Derivative Finanzinstrumente – Level 2	FVtPL			10,4	2	10,4
Derivative Finanzinstrumente – Level 3	FVtPL			4,5	3	4,5
Wandeldarlehen	FLaAC	81,9	74,2		2	81,9
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	FVtPL			1,0	3	1,0
Leasingverbindlichkeiten	n/a	322,9	n/a		n/a	322,9
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	9,8	n/a		n/a	9,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		414,6		16,0		430,5
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	3.285,6	3.015,9		2	3.285,6
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		5.478,5		16,0		5.494,4
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	19,6	n/a		n/a	19,6
Verpflichtung zum Kauf nicht beherrschender Anteile – Level 2	FLaAC			5,3	2	5,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1.708,0	n/a		n/a	1.708,0
Leasingverbindlichkeiten	n/a	104,9	n/a		n/a	104,9
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	FVtPL			8,8	3	8,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		1.812,9		14,1		1.827,0
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		1.832,5		14,1		1.846,6
Summe finanzielle Verbindlichkeiten		7.311,0		30,0		7.341,0

31.12.2023	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	FV+PL			159,7	3	159,7
Beteiligungen – Level 1	FV+PL			192,7	1	192,7
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			17,9	2	17,9
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	38,0	n/a		n/a	38,0
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte		38,0		370,3		408,3
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	FAaAC	711,9	n/a		n/a	711,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FV+PL			4,9	2	4,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAaAC	1.659,4	n/a		n/a	1.659,4
Zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte	FV+PL			49,7	3	49,7
Summe kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		2.371,3		54,6		2.425,9
Summe finanzielle Vermögenswerte		2.409,3		424,9		2.834,2
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	1.017,5	990,4		2	1.017,5
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile	FV+PL			3,0	1	3,0
Derivative Finanzinstrumente – Level 2	FV+PL			14,7	2	14,7
Derivative Finanzinstrumente – Level 3	FV+PL			5,5	3	5,5
Wandeldarlehen	FLaAC	80,3	66,9		2	80,3
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	FV+PL			8,3	3	8,3
Leasingverbindlichkeiten	n/a	322,9	n/a		n/a	322,9
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	8,0	n/a		n/a	8,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		411,2		31,5		442,8
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	3.816,2	3.432,7		2	3.816,2
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		5.244,9		31,5		5.276,4

31.12.2023

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	FLaAC	13,4	n/a		n/a	13,4
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile - Level 1	FLaAC			25,5	1	25,5
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile - Level 2	FLaAC			20,6	2	20,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1.540,0	n/a		n/a	1.540,0
Leasingverbindlichkeiten	n/a	105,7	n/a		n/a	105,7
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	FV+PL			12,1	3	12,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		1.645,7		58,3		1.704,0
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	286,7	286,2		2	286,7
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		1.945,9		58,3		2.004,2
Summe finanzielle Verbindlichkeiten		7.190,8		89,8		7.280,6

Fair-Value-Bewertung

Der beizulegende Zeitwert der abgespaltenen Derivate der Kreditfazilitäten wurde basierend auf einem Optionspreismodell ermittelt, das die kreditrisikoangepasste KRW- und USD-Kompositionskurve, den risikofreien Zinssatz und die implizite Volatilität des Zinssatzes für Einlagenzertifikate und des SOFR als wichtigste Eingabeparameter verwendet.

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	Derivative Finanzinstrumente - Level 3	Bedingte Kaufpreisverpflichtungen
Stand per 01.01.2023	345,6	62,8	-	124,0
Zugänge	6,8	-	-	3,1
Bei einem Unternehmenszusammenschluss übernommen	-	-	-	-
Abgänge	-4,6	-	-	-101,1
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	-187,0	-13,1	5,5	-5,7
Übertragungen aus Level 3	-1,1	-	-	-
Stand per 31.12.2023	159,7	49,7	5,5	20,4
Zugänge	3,3	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-10,9
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	7,9	-9,5	-1,0	0,2
Übertragungen aus Level 3	-1,2	-	-	-
Stand per 30.06.2024	169,7	40,2	4,5	9,8

Die Auswirkung auf die Gewinn- und Verlustrechnung bei Änderungen der dargestellten Bewertungsparameter von wesentlichen Finanzinstrumenten bewertet zum FVtPL (Level 2 und Level 3) zum 30. Juni 2024 wären wie folgt: (+) = positiver Effekt auf das Ergebnis, (-) = negativer Effekt auf das Ergebnis:

EUR Mio.	Derivative Finanzinstrumente	Beteiligungen
Sonstige Bedingungen +/- 10%	n/a	+0,36/-0,36
Zinssätze +/- 100bp	+3,66/-3,64	n/a
Anteilspreis +/- 10%	+0,39/-0,19	+21,78/-21,78
Volatilität Aktienkurse +/- 100bp	+0,02/-0,03	n/a
Credit Spreads +/- 100bp	-15,64/+19,76	n/a

3. Eventualverbindlichkeiten

Status von Fahrern

Die Tochtergesellschaften des Unternehmens betreiben unterschiedliche Logistik-Geschäftsmodelle, in Abhängigkeit von den in den jeweiligen Märkten geltenden Gesetzen.

Eine zentrale Herausforderung des Lieferdienstsektors ist dabei der rechtliche Status der Fahrer (d. h. der Essenslieferanten), welche die Lieferungen entweder auf selbstständiger oder freiberuflicher Basis ausführen. Während DH eine vollständige Einhaltung der geltenden Gesetze in allen Märkten anstrebt, ist der rechtliche Status sogenannter Plattform Beschäftigten regulatorisch strittig, da die Merkmale dieser relativ neuen Art von Dienstleistern oftmals nicht der herkömmlichen Definition eines Angestellten oder eines Selbstständigen entsprechen. Infolgedessen könnte der Status der Fahrer durch die Fahrer selbst oder durch die örtlichen Behörden angefochten werden, um Arbeitgeberleistungen wie etwa Sozialversicherungsbeiträge zu erwirken.

Die Tochtergesellschaften überprüfen mit Unterstützung der Rechts- und Steuerabteilung des Konzerns regelmäßig die lokalen Geschäftsmodelle, um genau diese Risiken zu überwachen. Zudem arbeiten die lokalen und zentralen "Public Affairs" Teams gemeinsam an der Förderung branchenspezifischer Regelungen, um Rechtssicherheit über den rechtlichen Status von Essenslieferanten zu erwirken. In diesem Zusammenhang besteht derzeit primär eine Rechtssicherheit in einigen europäischen und lateinamerikanischen Märkten. In Ländern, in denen eine Reklassifizierung in Kombination mit einem Abfluss von wirtschaftlichen Vorteilen als überwiegend wahrscheinlich eingeschätzt wird, werden entsprechende Rückstellungen gebildet.

Im Jahr 2023 haben spanische Behörden Untersuchungen bezüglich des rechtlichen Status von Fahrern eingeleitet. Die Untersuchungen betreffen das neue Geschäftsmodell, das Glovo dort seit August 2021 betreibt. Sollten diese Untersuchungen dazu führen, dass die Fahrer als Arbeitnehmer eingestuft werden, so könnte dies für das Unternehmen Nachzahlungen der Sozialversicherungsabgaben, Säumniszuschläge und Strafzahlungen sowie Umsatzsteuerforderungen in Höhe von insgesamt rund € 330,0 Mio. bis € 550,0 Mio. zur Folge haben. Der Konzern hat für diese Untersuchung keine Rückstellungen gebildet, da das Risiko der Reklassifizierung in diesem Fall derzeit als nicht wahrscheinlich eingestuft wird.

Im Mai 2023 trat in Portugal eine neue Verordnung in Kraft, welche Kriterien zur Definition des rechtlichen Status von Plattformbeschäftigten festlegt. Glovo hat eine umfassende Überarbeitung seines Geschäftsmodells auf dem portugiesischen Markt durchgeführt, um sicherzustellen, dass die Fahrer in Portugal auch im Sinne der neuen Verordnung als Selbstständige eingestuft werden. Die portugiesischen Behörden haben Glovo um Auskunft über das neue Geschäftsmodell gebeten und haben daraufhin den Status einer Vielzahl an Fahrern geprüft und angefochten. In erster Instanz bestätigten die Gerichte die Einstufung als selbstständige Fahrer für die überwiegende Mehrheit der Fälle, die bisher vor Gericht verhandelt wurden. Gegen diese Entscheidungen kann Berufung eingelegt werden. Delivery Hero schätzt, dass das Unternehmen mit Forderungen zwischen € 1,2 Mio. und € 9,0 Mio., welche Strafzahlungen und Nachzahlungen der Sozialversicherungsabgaben umfassen,

konfrontiert werden könnte, sollte die gesamte portugiesische Fahrerflotte reklassifiziert werden.

In Argentinien wurde eine Untersuchung über die Reklassifizierung von Fahrern eingeleitet. Sollte diese Untersuchung zu Beanstandungen des Selbstständigen-Status der Fahrer führen, werden die potenziellen Nachzahlungen der Sozialversicherungsabgaben, Säumniszuschläge und Strafzahlungen auf bis zu € 17,8 Mio. geschätzt. Darüber hinaus laufen seit 2021 Untersuchungen der Sozialversicherungsbehörden in einem weiteren Land in Lateinamerika, in denen die Behörden die Zahlung von Sozialversicherungsabgaben für einen Zeitraum von zwei Jahren fordern. Der Konzern sieht seine Erfolgsaussichten gegenüber der Behörde überwiegend positiv in diesem Verfahren. Für den Fall, dass der Zeitraum der Untersuchung auf den Bilanzstichtag ausgeweitet wird, könnten Forderungen in Höhe von bis zu € 15,0 Mio. auf die Gruppe zukommen. Der Konzern hat für beide Untersuchungen keine Rückstellungen gebildet, da das Risiko der Reklassifizierung in beiden Fällen derzeit als nicht wahrscheinlich eingestuft wird.

Laufende Untersuchungen von Wettbewerbsbehörden

Gegen den Konzern wurden in mehreren Ländern Ermittlungsverfahren durch nationale Wettbewerbsbehörden eingeleitet wegen möglicher unrechtmäßiger Exklusivitätsvereinbarungen und Treuerabatten und unlauterer Handelspraktiken. Eine dieser Untersuchungen ist derzeit noch nicht abgeschlossen, und die betroffene Tochtergesellschaft kooperiert vollumfänglich mit der Wettbewerbsbehörde. In einem zweiten Verfahren verhängte die Behörde zunächst Bußgelder. Im Zuge eines Gerichtsverfahren, welches durch den Konzern eingeleitet wurde, wurde die Bußgeldentscheidung der Behörde zugunsten des Konzerns aufgehoben. Die Wettbewerbsbehörde hat gegen diese Entscheidung Berufung eingelegt. Das Verfahren ist noch anhängig und könnte in Forderungen von rund € 9,0 Mio. resultieren. Die Gruppe rechnet jedoch mit guten Erfolgsaussichten und schätzt es als wahrscheinlich ein, dass keine gegenwärtige Verpflichtung besteht.

Rechtsstreit über Partnerschaft mit Zahlungsdienstleister

Im Dezember 2022 reichte Delivery Hero eine Klage gegen einen international tätigen Zahlungsdienstleister wegen unrechtmäßiger Beendigung einer Kooperationsvereinbarung ein. Im Oktober 2023 erhob der Zahlungsdienstleister in

demselben Verfahren und in Bezug auf denselben Vertrag eine Gegenklage. Die mündliche Verhandlung in dem Gerichtsverfahren wird voraussichtlich in der ersten Hälfte des Jahres 2025 stattfinden. Delivery Hero könnte mit Forderungen von bis zu € 36,3 Mio. konfrontiert werden, die Gruppe schätzt es jedoch als wahrscheinlich ein, die Gegenklage in einem möglichen Verfahren abwehren zu können.

Schiedsverfahren

Im Mai 2023 ist der Konzern in ein Schiedsverfahren eingetreten, in dem die Verkäufer eines zuvor erworbenen Unternehmens die veränderte Höhe der Earn-out-Zahlungen anfechten, nachdem das erworbene Unternehmen liquidiert und der Anteilskaufvertrag gekündigt wurde. Das Schiedsgerichtsverfahren befindet sich noch in einem sehr anfänglichen Stadium. Da es in diesem Verfahren keine relevanten Entwicklungen gab, schätzt Delivery Hero weiterhin, dass die Gruppe mit Forderungen in Höhe von € 6,0 Mio. konfrontiert werden könnte.

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. Alle wirtschaftlichen und geschäftlichen Herausforderungen müssen widerspiegelt und so berücksichtigt werden, dass diese mit dem Fremdvergleichsgrundsatz vereinbar sind. Dies führt häufig zu konträren Auffassungen über die angemessene Verrechnungspreismethode und hat regelmäßig erhebliche einseitige Verrechnungspreisanpassungen und somit eine Doppelbesteuerung zur Folge. 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),
- unterschiedliche operative Anforderungen und Entwicklungsstadien der lokalen Betriebseinheiten,
- Ungewissheit über Wachstumsaussichten und Rentabilität aufgrund begrenzter finanzieller Vorgeschichte,
- nur begrenzte Verfügbarkeit branchenbezogener Vergleichsdaten.

Hinsichtlich der Behandlung einer Finanztransaktion hat der Konzern für die Vergangenheit ein Risiko identifiziert, das zu einer möglichen Erhöhung des steuerlichen Einkommens führen könnte. Die Einkommenserhöhung würde für den Konzern zu einer Belastung durch Ertragsteuern in Höhe von zusätzlich bis zu € 45,3 Mio. führen. Der Konzern geht aber davon aus, dass mit überwiegender Wahrscheinlichkeit keine Verpflichtung besteht.

Weitere Eventualverbindlichkeiten

Weitere Eventualverbindlichkeiten zum Berichtszeitpunkt belaufen sich auf € 51,0 Mio. in Verbindung mit IAS 37 (31. Dezember 2023: € 37,2 Mio.) sowie auf € 42,0 Mio. in Verbindung mit IAS 12 (31. Dezember 2023: € 36,2 Mio.). Die Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit IAS 12 umfassen hauptsächlich das Risiko einer teilweisen steuerlichen Nichtanerkennung von Kosten im Segment MENA (€ 31,4 Mio.; 31. Dezember 2023: € 25,6 Mio.).

4. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

a) Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Emmanuel Thomassin (CFO) hat das Amt des Finanzvorstands der Delivery Hero Gruppe Ende Juni 2024 niedergelegt. Übergangsweise besteht der Vorstand aus nur zwei Mitgliedern, Niklas Östberg (CEO) und Pieter-Jan Vandepitte (COO).

Patrick Kolek, Mitglied des Aufsichtsrats, hat sein Amt mit Wirkung zum 30. April 2024 niedergelegt. Für Patrick Kolek wurde Roger Rabalais mit Beschluss des Amtsgerichts vom April 2024 bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung am 19. Juni 2024 zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Die Amtszeiten sämtlicher Mitglieder des Aufsichtsrats endeten mit Ablauf der am 19. Juni 2024 stattfindenden Hauptversammlung, so dass eine Neuwahl bzw. Neubestellung erfolgte.

Mit der ordentlichen Hauptversammlung vom 19. Juni 2024 wurden Kristin Skogen Lund, Roger Rabalais und Dr. Martin Enderle als Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat der Delivery Hero SE gewählt. Gabriela Ardbo Engarås, Nils Engvall und Isabel Poscherstnikov wurden als Arbeitnehmervertreter gewählt.

Am 26. Juni 2024 wurde der Aufsichtsrat formell von sechs auf acht Mitglieder erweitert, wobei Scott Ferguson als Anteilseignervertreter im Rahmen der ordentlichen Hauptversammlung gewählt wurde und Dimitrios Tsaousis am 8. Juli 2024 als Arbeitnehmervertreter vom Gericht bestellt wurde.

b) Transaktionen mit dem Management in Schlüsselpositionen

Seit dem Geschäftsjahr 2024 wird das neue Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder angewendet. Die im Geschäftsbericht 2023 getroffenen Aussagen im Abschnitt „J. Ausblick auf das Geschäftsjahr 2024“ des Vergütungsbericht zur Vergütungsstruktur des Managements in Schlüsselpositionen gelten für das erste Halbjahr 2024.

Im Rahmen des neuen Vergütungssystems haben die Vorstandsmitglieder Anspruch auf eine kurzfristige variable Vergütung (Short-Term Incentive bzw. STI) sowie eine langfristige variable Vergütung (Long-Term Incentive“ bzw. LTI), die beide in Form von virtuellen Aktien vom Aufsichtsrat zugeteilt werden. Der Aufsichtsrat vereinbart mit den Vorstandsmitgliedern einen individuellen jährlichen Zielbetrag für das STI und LTI in EUR. Die finale Anzahl der Aktien des STI errechnet sich nach Ablauf einer einjährigen Performanceperiode anhand verknüpfter Leistungskriterien. Die LTI-Vergütung, die die größte Komponente bei der Vergütung darstellt, besteht aus einem Performance Share Plan mit einer vierjährigen Laufzeit.

Im ersten Halbjahr 2024 wurden Niklas Östberg und Pieter-Jan Vandepitte keine Awards im Rahmen des neuen Vergütungssystems gewährt. Emmanuel Thomassin, der sein Amt im Vorstand im Juni 2024 niederlegte, wurden im Rahmen des STI anteilig (bis zum Austritt) 5.408 PSUs in Höhe von € 0,1 Mio. und im Rahmen des LTI anteilig 13.971 PSU in Höhe von € 0,4 Mio. gewährt.

c) Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Unternehmen

Die Erträge aus Geschäftsvorfällen mit nahestehenden Unternehmen für das erste Halbjahr 2024 beliefen sich auf € 0,1 Mio., die Aufwendungen auf € 13,6 Mio. Zum 30. Juni 2024 bestanden Forderungen gegen nahestehende Unternehmen in Höhe von € 1,0 Mio. und Verbindlichkeiten in Höhe von € 2,5 Mio.

Forderungen gegen nahestehende Unternehmen beinhalten eine Kreditlinie mit dem Gemeinschaftsunternehmen Inversiones CMR S.A.S. (Kolumbien) zu einer jährlichen Verzinsung in Höhe von Libor +4,17% mit Endfälligkeit in Juli 2024. Zum 30. Juni 2024 war ein Teil der Kreditlinie in Eigenkapital umgewandelt. Der ausstehende Teil der Darlehensforderung war vollständig abgeschrieben und wird in Eigenkapital umgewandelt.

Die Aufwendungen aus Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen beziehen sich hauptsächlich auf die von Zone Delivery Services L.L.C. für Tochtergesellschaften in den Vereinigten Arabischen Emiraten erbrachten Logistikdienstleistungen. Zum 30. Juni 2024 beliefen sich die von

Zone ausstehenden Forderungen auf € 0,2 Mio. und die an Zone fälligen Verbindlichkeiten auf € 2,0 Mio. Im Berichtszeitraum wurden keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber Zone verbucht.

H. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

Am 23. Juli 2024 hat die Europäische Kommission die Einleitung eines förmlichen Prüfverfahrens gegen Delivery Hero SE und Glovo angekündigt. Die Untersuchung bezieht sich auf mutmaßliche wettbewerbswidrige Praktiken in Bezug auf die geografische Marktaufteilung, den Austausch sensibler Geschäftsinformationen und Abwerbeverbotsvereinbarungen bevor Delivery Hero im Jahr 2022 vollständig Eigentümer von Glovo wurde. Delivery Hero erhöhte diesbezüglich die Rückstellung zum 30. Juni 2024 auf € 403 Mio.

Berlin, 27. August 2024

Delivery Hero SE

Der Vorstand



Niklas Östberg



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 Aktualisierung der wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Berlin, 27. August 2024

Delivery Hero SE

Der Vorstand



Niklas Östberg



Pieter-Jan Vandepitte

WEITERE INFORMATIONEN

FINANZKALENDER SEITE 38

IMPRESSUM SEITE 38

HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND WEITERE HINWEISE SEITE 39

FINANZKALENDER

Trading Update / Quartalsmitteilung
Q3 2024 7/11/2024

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Delivery Hero SE

Oranienburger Straße 70
10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30 54 44 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 im Geschäftsbericht 2023 und in diesem Halbjahresfinanzbericht 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.



Delivery Hero

