

Delivery Hero steigert im dritten Quartal Bruttowarenwert und Effizienz durch KI und globale Technologieplattform

- Bruttowarenwert (GMV) stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (ggü. Vj.) auf Like-for-Like-Basis um 7 %¹ auf 12,2 Mrd. Euro.
- Der Gesamtumsatz der Segmente stieg ggü. Vj. auf Like-for-Like-Basis um 22 %¹ auf 3,7 Mrd. Euro.
- Positive Entwicklung von Profitabilität und Free Cash Flow², unterstützt durch Margenausweitung, Kostendisziplin und einen starken Barmittelbestand von 2,2 Mrd. Euro.
- Integrated Verticals erzielt erstmals ein positives bereinigtes EBITDA auf Quartalsbasis in Q3 2025 und liegt auf Kurs zum Break-even⁸ im Gesamtjahr.
- GMV-Wachstum wird sich im vierten Quartal 2025 voraussichtlich beschleunigen, unterstützt durch die Erholung in Asien.

Berlin, 13. November 2025 – Delivery Hero SE ("Delivery Hero", das "Unternehmen" oder der "Konzern"), die weltweit führende lokale Lieferplattform, hat heute ihre Finanzergebnisse für das dritte Quartal 2025 veröffentlicht und damit den Erfolg der Strategie bestätigt, die auf technologiegetriebene Effizienz und profitables Wachstum ausgerichtet ist.

Der Konzern setzte sein Umsatzwachstum fort: Der Bruttowarenwert (GMV) stieg im dritten Quartal um 7 %¹ ggü. Vj. auf 12,2 Mrd. Euro, während der Gesamtumsatz der Segmente um 22 %¹ ggü. Vj. auf 3,7 Mrd. Euro zulegen. Das Umsatzwachstum wurde durch den Ausbau der eigenen Lieferlogistik, das AdTech-Geschäft, Integrated Verticals sowie Abo-Programme getragen. Die Bruttomarge weitete sich um 40 Basispunkte ggü. Vj. auf 8,0 %⁹ aus, und der Free Cash Flow verbesserte sich im dritten Quartal weiter. Der Barmittelbestand des Unternehmens lag zum Quartalsende bei 2,2 Mrd. Euro, was die starke finanzielle Position von Delivery Hero unterstreicht. Das Unternehmen bestätigte seine Prognose für das Geschäftsjahr 2025.

Niklas Östberg, CEO und Mitgründer von Delivery Hero: „Unsere Investitionen in Technologie und unsere Multi-Vertical-Strategie auf dem Weg zur Delivery-Super-App zahlen sich weiter aus. KI unterstützt uns dabei, weltweit effizienter zu arbeiten und unseren Kunden ein noch besseres Erlebnis zu bieten. Die ersten Anzeichen aus dem vierten Quartal sind vielversprechend – insbesondere dank der positiven Entwicklung in Korea – und wir erwarten, das Jahr mit einer Rückkehr zu Wachstum in Asien und einer beschleunigten GMV-Entwicklung abzuschließen.“

Marie-Anne Popp, CFO von Delivery Hero: „Unser Fokus auf finanzielle Disziplin spiegelt sich klar in diesen Ergebnissen wider. Die Senkung der allgemeinen Verwaltungs- und Marketingkosten von 7,2 % auf 6,0 % des GMV seit Q1 2023 zeigt, wie erfolgreich wir unsere Plattform effizienter gestalten. Kostendisziplin und eine stabile Bruttomarge treiben das Wachstum des bereinigten EBITDA im Jahresvergleich weiter an und tragen zu einem verbesserten Free Cash Flow bei.“

Effizienz und Personalisierung durch KI und Technologie

Der Konzern nutzt seine globale Technologieplattform erfolgreich, um sowohl die operative Effizienz zu steigern als auch das Nutzererlebnis durch gezielte Lokalisierung zu verbessern – ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Die globale Technologieplattform von Delivery Hero ermöglicht die schnelle Einführung von Effizienzlösungen auf allen lokalen Plattformen und sorgt für Fortschritte in den Bereichen Lieferung, Preisgestaltung, AdTech sowie Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen. KI wird eingesetzt, um die App-Erlebnisse der Kunden zu personalisieren und relevantere Suchergebnisse und Empfehlungen zu liefern. Nach der erfolgreichen Einführung entsprechender Lösungen bei Glovo und talabat im Berichtsquartal weitet der Konzern nun den Einsatz agentischer KI in Service und Vertrieb aus.

KI-gestützte Automatisierung und Personalisierung führen zu messbaren Effizienzsteigerungen und haben maßgeblich zur Senkung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Marketingkosten (SG&A) als Anteil am GMV beigetragen, die von 7,2 % in Q1 2023 auf 6,0 % in Q3 2025 gesunken sind. Die Kombination aus Kostensenkung und der Ausweitung der Bruttomarge um 40 Basispunkte ggü. Vj. auf 8,0 %⁹ treibt das anhaltende Wachstum von bereinigtem EBITDA und Free Cash Flow im Jahresvergleich weiter an.

Integrated Verticals auf Kurs zum Break-even im Geschäftsjahr 2025

Das Segment Integrated Verticals behielt seine starke Umsatzdynamik bei und erzielte ein GMV-Wachstum von 23 %³ ggü. Vj. Dieses Wachstum wurde durch Verbesserungen des Kundenerlebnisses in der MENA-Region sowie Produktoptimierungen in Americas getragen. Das Segment erzielte im dritten Quartal 2025 erstmals ein positives bereinigtes EBITDA. Es liegt auf Kurs, im Gesamtjahr 2025 den Break-even⁸ zu erreichen. Der Bereich Quick Commerce entwickelt sich weiterhin überdurchschnittlich, da Kunden zunehmend neben Essen auch Lebensmittel und Einzelhandelsprodukte bestellen.

Starke Entwicklung im Plattformgeschäft

- Das Plattformgeschäft in der MENA-Region erzielte ein GMV-Wachstum von 19 %³ ggü. Vj., getragen von starken Ergebnissen in wichtigen Märkten wie Saudi-Arabien, wo ein

attraktives Abo-Programm ein Bestellwachstum von 14 % ggü. Vj. unterstützte. In der Türkei wurde die Profitabilität deutlich gesteigert, und der Markt erzielte im dritten Quartal ein positives bereinigtes EBITDA. Das Geschäft zeigt eine hohe Widerstandsfähigkeit bei wertvollen Kundengruppen, selbst angesichts neuer Wettbewerber in Saudi-Arabien, und bestätigt damit den Fokus auf Qualität und Kundenbindung.

- Europa verzeichnete ein GMV-Wachstum von 13 %¹ ggü. Vj. und ein Umsatzwachstum von 34 %¹ ggü. Vj. Für das vierte Quartal 2025 wird ein bereinigtes EBITDA nahe dem Break-even erwartet.
- Das Segment Americas hielt ein GMV-Wachstum von 19 %³ aufrecht, getrieben durch ein Bestellwachstum von 21 % ggü. Vj.
- In Asien sank das GMV um 3 %¹, was auf hohe Vergleichswerte in Südkorea im Vorjahr zurückzuführen ist. Das Segment verzeichnete jedoch ein Umsatzwachstum von 17 %¹ ggü. Vj., hauptsächlich durch die Ausweitung eigener Lieferoperationen. Das Asiengeschäft ist bereits stark in das vierte Quartal gestartet: Die Bestellungen in Südkorea kehrten im Oktober zu Wachstum zurück und schafften damit die Grundlage für weiteres GMV-Wachstum des Segments im vierten Quartal 2025.

Delivery Hero - Prognose Geschäftsjahr 2025⁶

Bruttowarenwert (GMV)	Oberes Ende von 8-10% ¹ ggü Vj. auf Like-for-Like Basis ⁵
Gesamtumsatz der Segmente	22-24% ¹ ggü. Vj. auf Like-for-Like Basis ⁵
Bereinigtes EBITDA	EUR 900-940 Millionen
Free Cash Flow	EUR >120 Millionen ⁴

Delivery Hero – wesentliche Leistungsindikatoren Q3 2025⁷

	Q3 2024	Q3 2025
	EUR Millionen	EUR Millionen
GMV Konzern	12.249,3	12.179,4
%YoY Wachstum (KW, exkl. Effekten aus Hyperinflation und auf Like-for-Like Basis)	10,5%	7,2%
%YoY Wachstum (KW, exkl. Effekten aus Hyperinflation)	9,3%	4,7%
%YoY Wachstum (BW, inkl. Effekten aus Hyperinflation)	4,8%	-0,6%
Asien	5.962,2	5.209,6

MENA	3.204,9	3.664,0
Europa	2.185,0	2.345,2
Americas	897,3	960,6
Integrated Verticals	740,4	858,7
Gesamtumsatz der Segmente	3.234,5	3.736,1
%YoY Wachstum (KW, exkl. Effekten aus Hyperinflation und auf Like-for-Like Basis)	24,9%	22,0%
%YoY Wachstum (KW, exkl. Effekten aus Hyperinflation)	24,2%	21,5%
%YoY Wachstum (BW, inkl. Effekten aus Hyperinflation)	19,2%	15,5%
Asien	1.053,3	1.138,4
MENA	891,3	1.012,1
Europa	467,8	625,2
Americas	234,1	250,3
Integrated Verticals	672,7	806,6
Konzerninterne Verrechnungen ⁷	(84,5)	(96,4)

Hinweis: Alle in dieser Mitteilung dargestellten Zahlen für das dritte Quartal (Q3) sind untestiert und basieren auf vorläufigen Informationen.

¹ Auf Like-for-Like Basis, währungsbereinigt und ohne Effekte aus der Rechnungslegung in Hochinflationländern. Das auf Like-for-Like Basis ausgewiesene Wachstum des GMV und des Gesamtumsatzes der Segmente schließt Geschäftsbereiche aus, die der Konzern in den Geschäftsjahren 2024 und 2025 aufgegeben oder veräußert hat (z. B. Slowakei, Slowenien, Dänemark, Ghana, Thailand), sowie die eingestellten Restaurant-Verzeichnisdienste in Spanien und Südkorea.

² Der Free Cash Flow vor Sondereffekten wird berechnet als Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit gemäß der IFRS-Kapitalflussrechnung abzüglich der Nettoinvestitionen und der Zahlung von Leasingverbindlichkeiten. Er schließt außerordentliche Mittelzuflüsse aus Entschädigungszahlungen für aufgelöste M&A-Transaktionen sowie außerordentliche Mittelabflüsse im Zusammenhang mit laufenden Rechtsstreitigkeiten (z. B. EU-Kartellverfahren und Glovo Spanien) aus. Der Free Cash Flow schließt Zinserträge und -aufwendungen aus.

³ Währungsbereinigt und ohne Effekte aus der Rechnungslegung in Hochinflationländern.

⁴ Die Prognose für den Free Cash Flow des Geschäftsjahres 2025 schließt außerordentliche Mittelzuflüsse aus Entschädigungszahlungen für aufgelöste M&A-Transaktionen sowie außerordentliche Mittelabflüsse im Zusammenhang mit laufenden Rechtsstreitigkeiten (z. B. EU-Kartellverfahren und Glovo Spanien) aus.

⁵ Das Unternehmen verwendet für seine Prognose zum Wachstum des GMV und des Gesamtumsatzes der Segmente einen Like-for-Like-Vergleich, um die zugrunde liegende Geschäftsentwicklung nach den in der obigen Fußnote 1 genannten Veräußerungen und Serviceänderungen im Geschäftsbetrieb transparenter

darzustellen. Die Berücksichtigung dieser Veräußerungen und Serviceänderungen würde das erwartete GMV-Wachstum um ungefähr zwei Prozentpunkte reduzieren.

⁶ Auf Konzernebene sowie in den Segmenten Europe, MENA, Americas und Integrated Verticals werden die Umsätze und der Bruttowarenwert (GMV) sowie die jeweiligen Wachstumsraten durch die Aktivitäten in Argentinien und/oder der Türkei beeinflusst, die sich gemäß IAS 29 als Hochinflationsländer qualifizieren. BW = Berichtswährung / KW = Konstanter Wechselkurs.

⁷ Die Differenz zwischen dem Gesamtumsatz der Segmente und der Summe der Segmentumsätze ergibt sich hauptsächlich aus der konzerninternen Verrechnung von Dienstleistungen, die von den Plattform-Geschäftsbereichen an die Integrated Verticals-Geschäftsbereiche verrechnet werden.

⁸ Bereinigtes EBITDA einschließlich Konzernkosten und ohne Effekte aus der Rechnungslegung in Hochinflationsländern.

⁹ Basierend auf dem aus dem Gesamtumsatz der Segmente berechneten Bruttogewinn, und bereinigt um Aufwendungen für Rückstellungen bezüglich der Reklassifizierung von Fahrern aus Vorperioden sowie Aufwendungen für Digitaldienststeuer, die aus den Umsatzkosten in die sonstigen betrieblichen Aufwendungen umgegliedert wurden.

ÜBER DELIVERY HERO

Delivery Hero ist die weltweit führende lokale Lieferplattform, die ihren Dienst in rund 70 Ländern in Asien, Europa, Lateinamerika, dem Nahen Osten und Afrika anbietet. Das Unternehmen startete 2011 als Lieferservice für Essen und betreibt heute seine eigene Logistik auf vier Kontinenten. Darüber hinaus leistet Delivery Hero Pionierarbeit im Bereich des Quick-Commerce, der nächsten Generation des E-Commerce, mit dem Ziel, Lebensmittel und Haushaltswaren in weniger als einer Stunde – häufig in 20 bis 30 Minuten – zum Kunden zu bringen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Berlin, Deutschland, ist seit 2017 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und Teil des Börsenindex MDAX. Weitere Informationen: www.deliveryhero.com

PRESSEKONTAKT

Unternehmens- und Finanzkommunikation

press@deliveryhero.com

INVESTOR RELATIONS KONTAKT

Investor Relations

ir@deliveryhero.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Diese Mitteilung kann bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen, Schätzungen, Ansichten und Prognosen in Bezug auf die künftige Geschäftslage, Ertragslage und Ergebnisse der Delivery Hero SE enthalten ("zukunftsgerichtete Aussagen"). Zukunftsgerichtete Aussagen sind an Begriffen wie "glauben", "schätzen",



"antizipieren", "erwarten", "beabsichtigen", "werden", oder "sollen" sowie ihrer Negierung und ähnlichen Varianten oder vergleichbarer Terminologie zu erkennen. Zukunftsgerichtete Aussagen umfassen sämtliche Sachverhalte, die nicht auf historischen Fakten basieren. Zukunftsgerichtete Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Meinungen, Prognosen und Annahmen des Vorstands der Delivery Hero SE und beinhalten erhebliche bekannte und unbekannte Risiken sowie Ungewissheiten, weshalb die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen und Ereignisse wesentlich von den in zukunftsgerichteten Aussagen ausgedrückten oder impli irgendeiner Weise dafür, dass die hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen oder Vermutungen eintreten werden.