Delivery Hero

Always delivering
an amazing
experience

Halbjahresfinanzbericht

2026

Januar - Juni



DELIVERY HERO **KENNZAHLEN**

	H1 2026 (EUR Mio.)	H1 2025 (EUR Mio.)	Veränderung
Konzern			
Bruttowarenwert (GMV)	25.675,2	24.615,9	4,3%
Umsatzerlöse[1]	7.752,2	6.879,5	12,7%
Adjusted EBITDA	426,7	410,7	3,9%
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,7%	1,7%	-
Asia			
Bruttowarenwert (GMV)	9.930,3	10.591,8	-6,2%
Segmentumsatz[1]	2.088,5	2.016,1	3,6%
Adjusted EBITDA	148,3	176,3	-15,9%
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,5%	1,7%	-0,2 pp
MENA			
Bruttowarenwert (GMV)	8.077,0	7.238,3	11,6%
Segmentumsatz[1]	2.031,7	1.865,3	8,9%
Adjusted EBITDA	252,0	256,2	-1,7%
Adj. EBITDA/GMV (%)	3,1%	3,5%	-0,4 pp
Europe			
Bruttowarenwert (GMV)	5.108,1	4.807,9	6,2%
Segmentumsatz[1]	1.308,0	1.221,9	7,0%
Adjusted EBITDA	-18,6	-50,8	63,3%
Adj. EBITDA/GMV (%)	-0,4%	-1,1%	0,7 pp

	H1 2026 (EUR Mio.)	H1 2025 (EUR Mio.)	Veränderung
Americas			
Bruttowarenwert (GMV)	2.559,8	1.977,9	29,4%
Segmentumsatz[1]	618,9	471,3	31,3%
Adjusted EBITDA	70,3	46,2	52,2%
Adj. EBITDA/GMV (%)	2,7%	2,3%	0,4 pp
Integrated Verticals			
Bruttowarenwert (GMV)	2.083,7	1.655,0	25,9%
Segmentumsatz[1]	1.975,3	1.520,2	29,9%
Adjusted EBITDA	-25,3	-17,3	-46,1%
Adj. EBITDA/GMV (%)	-1,2%	-1,0%	-0,2 pp

Anmerkungen:

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

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

Der Unterschied zwischen den Umsatzerlösen und der Summe der einzelnen Segmentumsätze ist auf Konsolidierungsmaßnahmen 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. GESCHÄFTSVERLAUF
- 3. WIRTSCHAFTSLAGE
  - A. ERTRAGSLAGE DES KONZERNS
  - B. ENTWICKLUNG DER SEGMENTE
  - C. FINANZLAGE
  - D. VERMÖGENSLAGE

C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT SEITE 15

D. AUSBLICK 2026 SEITE 16

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Die im Geschäftsbericht 2025 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zu den Segmenten sowie zu Forschung und Entwicklung sind für die Delivery Hero Gruppe (auch als DH, DH Gruppe, Delivery Hero oder Konzern bezeichnet) für die ersten sechs Monate 2026 weiterhin zutreffend.

Management

Mit Wirkung zum 1. Januar 2026 hat der Aufsichtsrat Dr. Johannes Bruder, Chief Product Officer von Delivery Hero, in den Vorstand berufen.

Am 12. Mai 2026 wurde bekannt gegeben, dass Niklas Östberg, Mitgründer und Vorstandsvorsitzender, die Leitung der Delivery Hero Gruppe bis zum 31. März 2027 abgeben wird.

Steuerungssystem

Mit Wirkung zum 1. Januar 2026 wurde die Finanzberichterstattung des Konzerns, bestehend aus der externen IFRS-Berichterstattung und der internen Management-Berichterstattung, harmonisiert, um die Transparenz der Finanzberichterstattung zu verbessern.

Infolgedessen wurde der wesentliche finanzielle Leistungsindikator Gesamtumsatz der Segmente vollständig mit den nach IFRS ausgewiesenen Umsatzerlösen (**Umsatzerlöse**) harmonisiert. Der wesentliche finanzielle Leistungsindikator **bereinigtes EBITDA** (Adjusted EBITDA) ändert sich infolge dieser Harmonisierung nicht.

Der Gesamtumsatz der Segmente für den am 30. Juni 2025 endenden sechsmonatigen Vergleichszeitraum wird wie folgt angepasst:

- Gutscheinaufwendungen, Rabatte und Erstattungen in Höhe von € 463,1 Mio. werden in Übereinstimmung mit IFRS 15 direkt vom Gesamtumsatz der Segmente abgezogen;
- Logistikumsätze (€ 145,1 Mio.[1]) werden in Übereinstimmung mit IFRS 15 auf Bruttobasis im Gesamtumsatz der Segmente dargestellt.

Dementsprechend entspricht der finanzielle Leistungsindikator Gesamtumsatz der Segmente den Umsatzerlösen gemäß IFRS 15. Folglich wird der Begriff **Umsatzerlöse** den Begriff „Gesamtumsatz der Segmente" als wesentlichen finanziellen Leistungsindikator ersetzen.

Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter stieg im ersten Halbjahr 2026 auf 54.343 (H1 2025: 43.986), während sie im Vergleich zum 31. Dezember 2025 (54.721) geringfügig sank. Dies war in erster Linie auf die Überführung von freien Mitarbeiterverhältnissen von Lieferanten in Festanstellungen während des Jahres 2025 in Spanien zurückzuführen. Diesem Zuwachs stand eine gezielte Straffung sowie die Konsolidierung von Personalkapazitäten in anderen operativen Bereichen gegenüber.

B. WIRTSCHAFTSBERICHT

1. Markt- und Branchenumfeld[2,3,4,5]

Gemäß den jüngsten Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) vom Juli 2026 wird die Weltwirtschaft im Jahr 2026 voraussichtlich ein Wachstum von 3,0% verzeichnen, gegenüber 3,4% im Jahr 2025. Die entwickelten Volkswirtschaften werden diesen Prognosen zufolge ein stabiles Wachstum von 1,7% im Jahr 2026 beibehalten, während für die Schwellen- und Entwicklungsländer eine weiterhin dynamischere Expansion von 3,8% prognostiziert wird.

Das globale makroökonomische Umfeld war in der ersten Jahreshälfte 2026 maßgeblich durch die Eskalation des militärischen Konflikts im Nahen Osten seit dem 28. Februar 2026 geprägt. Die Blockade der Straße von Hormus sowie Schäden an kritischer Energieinfrastruktur unterbrachen den globalen Wachstumskurs und lösten einen Angebotsschock auf den Energiemärkten aus. Dies führte zu einem temporären Preisanstieg bei energieintensiven Gütern und Dienstleistungen. An den Finanzmärkten sorgte die zunehmende Risikoaversion für Kursverluste an den Aktienmärkten, steigende Anleiherenditen und eine Aufwertung des US-Dollars in seiner Funktion als „sicherer Hafen". Vor diesem Hintergrund wird für das Gesamtjahr 2026 ein Anstieg der globalen Inflationsrate auf 4,7% erwartet (Vorjahr: 4,1%).

Angesichts dieser anhaltenden Belastungsfaktoren zeichnet die Weltbank in ihrem Prognose-Update vom Juni 2026 ein vorsichtigeres Basisszenario und erwartet eine Verlangsamung des weltweiten Wirtschaftswachstums auf 2,5%, was den schwächsten Wert seit der Pandemie darstellt und die gegenwärtige Volatilität unterstreicht.

Im Gegensatz zu diesen unmittelbaren geopolitischen Herausforderungen startete die Weltwirtschaft jedoch stärker in das Jahr 2026 als von vielen antizipiert. Diese Resilienz wurde durch vorteilhafte Finanzierungsbedingungen, eine Deeskalation bei den Handelskonflikten und eine anhaltend hohe Investitionstätigkeit im Technologiesektor gestützt. Eine Beilegung des Konflikts, die Normalisierung der Energietransportinfrastruktur und ein Abbau der Handelsspannungen könnten dem globalen Wachstum einen positiven Aufwärtsimpuls verleihen.

Die folgenden Abschnitte untersuchen die vier regionalen Segmente unter anderem basierend auf den jüngsten Berichten des IWF und der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). Hierbei gilt zu beachten, dass die nachstehend beschriebenen Regionen in ihrer Länderkonstellation von den für die Finanzberichter-

[1] Die Anpassung bezieht sich auf Glovo Spanien, Polen, die Ukraine, Serbien und die Elfenbeinküste.

[2] Quelle: IWF, World Economic Outlook, Juli 2026 (Link)
[3] Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2026 (Link)
[4] Quelle: OECD, Economic Outlook, Juni 2026 (Link)
[5] Quelle: Weltbank, Global Economic Prospects: Juni 2026 (Link)

stattung definierten Segmenten von Delivery Hero abweichen können, aber als Anhaltspunkt für die wirtschaftlichen Aussichten der Segmente dienen.

Asia[6,7,8,9]

Die Region Asien dient weiterhin als entscheidender und stabiler Anker für die globale Wirtschaftstätigkeit. Das reale BIP-Wachstum in Asien wird im Jahr 2026 voraussichtlich mit 4,4% hochdynamisch bleiben, nach einer starken Expansion von 5,0% im Jahr 2025. In den entwickelten Volkswirtschaften Asiens wird sich das Wirtschaftswachstum voraussichtlich auf 2,0% verlangsamen. Die wichtigsten asiatischen Exporteure zeigen hierbei eine hervorragende relative Widerstandskraft, da ihre strukturelle Performance durch einen starken Technologie- und Halbleiterzyklus sowie globale Investitionen in die KI-Infrastruktur gestützt wird. In den Schwellen- und Entwicklungsländern Asiens wird das reale BIP-Wachstum im Jahr 2026 mit voraussichtlich 5,0% weiterhin sehr stark bleiben, verglichen mit 5,5% im Jahr 2025.

Das reale BIP-Wachstum Südkoreas gewinnt an Dynamik und wird für das Jahr 2026 auf voraussichtlich 2,6% prognostiziert, nach einer Expansion von 1,0% im Vorjahr. Die südkoreanische Wirtschaft profitiert weiterhin nachhaltig von einem widerstandsfähigen lokalen Arbeitsmarkt und einer sich beschleunigenden globalen Nachfrage nach innovativen Technologieprodukten.

MENA[10,11,12]

Für die Region Naher Osten und Nordafrika (MENA) wird für das Jahr 2026 ein vorübergehender Rückgang des realen BIP um 0,5% prognostiziert, nach einem Wachstum von 3,3% im Jahr 2025. Dies spiegelt eine Abwärtskorrektur aufgrund der direkten Auswirkungen des militärischen Konflikts auf die Transportwege und die Produktion wider. Die zugrunde liegende Wirtschaftstätigkeit bleibt jedoch durch robuste strukturelle Verbesserungen und die kontinuierliche Expansion der Nicht-Öl- und Gassektoren positiv verankert. Für den Bereich des Golf-Kooperationsrates (GCC) wird für 2026 ein stabiles reales BIP-Wachstum von 2,0% prognostiziert.

In Saudi-Arabien wird die gesamtwirtschaftliche Aktivität weiterhin effektiv durch eine robuste Entwicklung des Nicht-Öl- und Gassektors sowie stetige inländische private Unternehmensinvestitionen gestützt. Getrieben von diesem robusten inländischen Wachstum wird das reale BIP-Wachstum im Jahr 2026 voraussichtlich 1,7% erreichen.

In den Vereinigten Arabischen Emiraten stützt eine dynamische Inlandsaktivität in den Bereichen Produktion, Finanzdienstleistungen und digitale Infrastruktur weiterhin eine verlässliche zugrunde liegende Nachfrage. Dies ermöglicht ein reales BIP-Wachstum von 3,1% im Jahr 2026 und demonstriert trotz lokal begrenzten Logistikbeschränkungen und Anpassungen im Flugverkehr eine starke Widerstandskraft.

Europe[13,14,15,16]

Der europäische Wirtschaftsraum in seiner Gesamtheit befindet sich weiterhin im Übergang zu einer strukturellen Erholung inmitten anhaltenden Energiepreisdrucks und sich verschärfender fiskalischer Rahmenbedingungen. Das reale BIP-Wachstum in Europa wird im Jahr 2026 voraussichtlich 1,5% erreichen, verglichen mit 1,7% im Jahr 2025. Für die entwickelten europäischen Volkswirtschaften wird für 2026 ein Wachstum von 1,2% prognostiziert, nach einer Expansion von 1,5% im Jahr 2025. In den europäischen Schwellenländern wird erwartet, dass das reale BIP-Wachstum mit 2,0% im Jahr 2026 seine stabile Entwicklung beibehält.

Spanien wird voraussichtlich über dem europäischen Durchschnitt wachsen, wobei das reale BIP-Wachstum für 2026 auf 2,1% prognostiziert wird. Die diversifizierte Wirtschaftsstruktur des Landes federt dabei die anhaltende Schwäche des verarbeitenden Gewerbes in der Eurozone ab. Getragen wird die spanische Konjunktur durch eine hohe Beschäftigungsdynamik, eine robuste Nachfrage im Dienstleistungssektor sowie reale Einkommenszuwächse, was den privaten Konsum und die Kaufkraft der Haushalte stützt.

Americas[17,18]

Für die Region Lateinamerika und Karibik (LAC) wird für das Jahr 2026 ein stabiles reales BIP-Wachstum von 2,4% prognostiziert. Die regionale Stabilität wird durch verlässliche Exportvolumina gestützt, die im Einklang mit globalen Trends expandieren, sowie durch robuste inländische Arbeitsmärkte und einem starken desinflationären Trend in der gesamten Region. Öl- und Gasexporteure in der Region profitieren weiterhin von positiven Terms-of-Trade-Effekten, die dazu beitragen, die lokalen Volkswirtschaften gegen die Verschärfung der globalen Finanzierungsbedingungen effektiv abzufedern.

In Argentinien wird nach aggressiven Stabilisierungsmaßnahmen und der erfolgreichen Neuausrichtung der relativen Preise für 2026 ein reales BIP-Wachstum von 3,5% prognostiziert. Das Programm der Regierung stützt weiterhin verlässlich einen desinflationären Trend, wobei die Verbraucherpreisinflation im Jahr 2026 voraussichtlich auf 30,4% sinken wird, verglichen mit 41,9% im Jahr 2025.

Hyperinflation[19]

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 Hyperinflationsanpassungen beein-

[6] Quelle: IWF, World Economic Outlook, Juli 2026 (Link)
[7] Quelle: IWF, Regional Economic Outlook: Asia and Pacific, April 2026 (Link)
[8] Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2026 (Link)
[9] Quelle: OECD, Economic Outlook, Juni 2026 (Link)
[10] Quelle: IWF, World Economic Outlook, Juli 2026 (Link)
[11] Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2026 (Link)
[12] Quelle: IWF, Regional Economic Outlook: Middle East and Central Asia, April 2026 (Link)
[13] Quelle: IWF, World Economic Outlook, Juli 2026 (Link)
[14] Quelle: IWF, Regional Economic Outlook for Europe, April 2026 (Link)
[15] Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2026 (Link)
[16] Quelle: OECD, Economic Outlook, Juni 2026 (Link)
[17] Quelle: IWF, World Economic Outlook, Juli 2026 (Link)
[18] Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2026 (Link)
[19] Quelle: PwC, 2026 (Link)

flusst, da Argentinien (seit dem 3. Quartal 2018) und die Türkei (seit dem 2. Quartal 2022) gemäß IAS 29 als Hochinflationsländer eingestuft werden.

Branchenentwicklung

In der ersten Jahreshälfte 2026 baute der Sektor für Essenslieferungen und Quick-Commerce weiter erfolgreich auf den Entwicklungen des Jahres 2025 auf und fokussierte sich weiterhin konsequent darauf, profitables Wachstum und kontinuierliche Produktentwicklung miteinander in Einklang zu bringen.

Während der Gesamtmarkt auf Kapitaleffizienz achtet, verändern strategische Investitionen weiterhin die Wettbewerbslandschaft. Marktteilnehmer treiben M&A-Aktivitäten sowie Konsolidierungen voran, wobei der klare Fokus auf Asset-Optimierung, lokaler Marktdichte und der Neuausrichtung regionaler Aktivitäten liegt. Diese Dynamik wird angetrieben durch das Streben von Unternehmen, ihre Marktpositionen zu festigen, ihre geografische Präsenz zu verfeinern und die operative Effizienz zu steigern. Sie unterstreicht in einem stärker konsolidierten Markt die Bedeutung von globaler Skalierbarkeit, Marktführerschaft und technologischer Innovation als Haupttreiber für langfristigen Erfolg.

Getrieben von sich wandelnden Verbrauchergewohnheiten und der hohen Smartphone-Verbreitung wird für den weltweiten Online-Essenslieferungsmarkt im Jahr 2026 ein Umsatz von $ 1,5 Billionen prognostiziert.[20] Diese anhaltende Dynamik positioniert On-Demand-Lieferplattformen als etablierten Bestandteil der lokalen Handelsinfrastruktur.

Aus operativer Sicht treibt die Branche ihren Wandel weg vom traditionellen Restaurant-Marktplatz weiter voran und baut integrierte On-Demand-Plattformen auf, die ein diversifiziertes Ökosystem aus Dark Stores, Supermärkten, Apotheken und lokalen Einzelhandelspartnern einbinden. In diesem Umfeld bietet Delivery Hero seinen Nutzern ein breites Produktsortiment, das sowohl frische und verarbeitete Lebensmittel als auch zahlreiche andere Waren abdeckt. Dieses zusätzliche Angebot verbessert das Kundenerlebnis kontinuierlich durch ein vielfältigeres Produktsortiment und erweitert den gesamten adressierbaren Markt des Unternehmens. Für die Branche insgesamt schafft diese operative Bandbreite erhebliche Cross-Selling-Synergien zwischen der Essenslieferung und weiteren Quick-Commerce-Kategorien, was zu einer höheren Bestellhäufigkeit, steigenden Warenkorbgrößen sowie einer höheren Effizienz und Auslastung der Fahrerflotte führt.

Bemerkenswerte Fortschritte und Innovationen sind im Bereich der Essenslieferung und des Quick-Commerce zu verzeichnen, einschließlich Fortschritten bei Werbetechnologien (AdTech), der Einführung und Weiterentwicklung von Abonnementmodellen, der Integration künstlicher Intelligenz (KI) sowie dem Einsatz autonomer Liefertechnologien:

- Werbetechnologien (AdTech): Retail Media hat sich fest als wichtiger, margenstarker Umsatzstrom etabliert, wobei die weltweiten Ausgaben für Retail Media im Jahr 2026 voraussichtlich $ 173,3 Milliarden erreichen werden.[21] Durch die Nutzung von Daten bieten Plattformen Marken umfassende Einblicke, welche die Bestellquote verbessern und höhere Umsätze generieren.
- Abonnementmodelle: Der Ausbau von Abonnementmodellen bleibt ein zentraler Hebel zur Kundenbindung. Diese Dienste stärken die Kundenloyalität, was zu höheren Bestellhäufigkeiten und steigenden Warenkorbgrößen führt, während gleichzeitig das Cross-Selling zwischen Essenslieferungen und Quick-Commerce erleichtert wird.
- Künstlicher Intelligenz (KI): Plattformen skalieren maschinelles Lernen, um das Wachstum voranzutreiben, operative Abläufe zu optimieren, Betrugsprävention zu automatisieren und Back-End-Kosten durch datengesteuerte dynamische Preisgestaltung und präzise Fahrerlogistik effizient zu steuern. Delivery Hero unterstrich seine technologische Marktführerschaft im Bereich des „Agentic Engineering“ durch den Start von HeroGen, einem internen autonomen Software-Entwicklungsagenten. HeroGen basiert auf einem Multi-LLM-„Council of Agents“ (Large Language Model) und automatisiert sicher die Codeproduktion, wobei es einen erheblichen Prozentsatz der Code-Anpassungsanfragen selbstständig verarbeitet, um signifikante interne Effizienzgewinne in der Entwicklung freizusetzen.
- Autonome Liefertechnologie: Die Integration autonomer Liefertechnologien, einschließlich Robotern und Drohnen, stellt eine sich entwickelnde Fähigkeit im Ökosystem für Essenslieferungen und Quick-Commerce dar. Während sich der aktuelle Einsatz primär auf kontrollierte Pilotprojekte beschränkt, gestaltet Delivery Hero diese Landschaft bereits aktiv mit. Die Gruppe testet und betreibt derzeit Lieferroboter über ihre Marken Foodora und Woowa, während unter der Marke talabat zudem Drohnen-Lieferlösungen entwickelt werden. Es wird erwartet, dass diese Technologie als nützlicher Baustein für die Logistik auf der „letzten Meile“, einem Bereich, der sowohl hohe Geschwindigkeit als auch Kosteneffizienz erfordert, neue operative Synergien freisetzen wird.

2. Geschäftsverlauf

a) Ergebnisentwicklung

Die Ergebnisentwicklung der Gruppe im ersten Halbjahr 2026 war geprägt von einer kontinuierlichen Cashflow-Generierung und operativen Profitabilität, bei weiterem Wachstum durch Multivertikalität.

Der Konzern-**GMV**[22] stieg im Jahresvergleich um 4,3%[23], von € 24,6 Mrd. im ersten Halbjahr 2025 auf € 25,7 Mrd. im ersten Halbjahr 2026, übertroffen vom Wachstum des **Gesamtumsatzes** (+12,7% im Jahresvergleich, von € 6.879,5 Mio.[24] im H1 2025 auf € 7.752,2 Mio. im H1 2026). Das Wachstum im Bereich Quick Commerce beschleunigte sich weiter, gepaart mit dem Roll-out eigener Lieferservices über die Regionen hinweg sowie einer höheren Bestellfrequenz. Der höhere Beitrag von Servicegebühren, AdTech

[20] Quelle: Statista (Link)
[21] Quelle: Encodify (Link)
[22] Gross Merchandise Value (GMV) ist der von Kunden gezahlte Gesamtwert (einschließlich Umsatzsteuer, Liefergebühren, Servicegebühren abzgl. anderer Zuschüsse, wie beispielsweise Gutscheine und andere Preisnachlässe).
[23] Auf vergleichbarer Basis stieg der GMV um 5,4 %. Die vergleichbare Basis ist im Jahr 2026 bereinigt um Geschäftsaufgaben (Finnland) und im Jahr 2025 bereinigt um Geschäftsaufgaben (Thailand) sowie die eingestellten Restaurantverzeichnisdienste in Südkorea.
[24] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

und die weitere Skalierung von Abonnementsmodellen trugen ebenfalls zum Umsatzanstieg bei.

Das **Adjusted EBITDA**[25] der Gruppe stieg im ersten Halbjahr 2026 um 3,9 % auf € 426,7 Mio. (H1 2025: € 410,7 Mio.). Die **Adjusted EBITDA/GMV-Marge** blieb bei 1,7% (H1 2025: 1,7%).

Der **Free Cashflow (FCF) vor außerordentlichen Effekten**[26] belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf € 348,3 Mio. (H1 2025: minus € 7,7 Mio.).

b) Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung eingestuft werden

Am 23. März 2026 unterzeichnete Delivery Hero einen Anteilskaufvertrag über den Verkauf von 100% der Anteile an ihrer taiwanischen Tochtergesellschaft Foodpanda Taiwan Co., Ltd. an die Grab Holdings Limited (Grab) (die Transaktion). Der Gesamtkaufpreis für die Transaktion beläuft sich auf $ 600 Mio., zahlbar in bar bei Abschluss.

Die Transaktion wird voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2026 abgeschlossen, vorbehaltlich des Erhalts der erforderlichen behördlichen Genehmigungen, einschließlich der kartellrechtlichen Freigabe durch die taiwanische Wettbewerbsbehörde. Zur Erreichung eines erfolgreichen Abschlusses der Transaktion haben sich die Vertragsparteien auf angemessene Schutzmechanismen geeinigt. Zum 30. Juni 2026 wird das taiwanische Geschäft als Veräußerungsgruppe, die als zur Veräußerung eingestuft wird, dargestellt (siehe Abschnitt G.4. des Halbjahresabschlusses).

3. Wirtschaftslage

a) Ertragslage des Konzerns

Entwicklung des GMV

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Asia	9.930,3	10.591,8	-661,5	-6,2
MENA	8.077,0	7.238,3	838,7	11,6
Europe	5.108,1	4.807,9	300,2	6,2
Americas	2.559,8	1.977,9	581,9	29,4
Gesamt	**25.675,2**	**24.615,9**	**1.059,3**	**4,3**
davon Integrated Verticals[1]	2.083,7	1.655,0	428,7	25,9

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

Der GMV der Gruppe setzte den Wachstumskurs im ersten Halbjahr 2026 in allen Segmenten außer Asia fort, vor allem aufgrund gestiegener Bestellvolumina und des Ausbaus des Quick-Commerce-Geschäfts. Der Rückgang auf vergleichbarer Basis[27] im Segment Asia betrug 4,3%. Das GMV-Wachstum im Segment Asia wurde durch ungünstige Wechselkurseffekte gedämpft.

[25] Leistungskennzahl, die nicht durch die International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert ist. Das Adjusted EBITDA ist definiert als Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen vor Ertragsteuern, Finanzergebnis und Abschreibungen gemäß der Management-Berichterstattung sowie nicht-operativen Ergebniseffekten. Nicht-operative Ergebniseffekte umfassen insbesondere (i) Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen, (ii) Aufwendungen für bestimmte Rechtsangelegenheiten, die sich überwiegend auf Kartellrecht und Aufwendungen für die Reklassifizierung von Kurieren für frühere Perioden beziehen, (iii) Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmens-Transaktionen und Finanzierungsmaßnahmen, (iv) Aufwendungen für Reorganisationen und sonstige Restrukturierungsmaßnahmen sowie (v) sonstige nicht-operative Aufwendungen und Erträge, insbesondere das Ergebnis aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, das Ergebnis aus dem Verkauf und der Aufgabe von Tochtergesellschaften, Wertminderungen auf den Firmenwert, Wertberichtigungen auf sonstige Forderungen und Nicht-Einkommensteuern. Das Adjusted EBITDA schließt Abschreibungen auf Nutzungsrechte gemäß IFRS 16 Leases aus.

[26] FCF und FCF vor außerordentlichen Effekten sind Leistungskennzahlen, die nicht durch die International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert sind. Der FCF ist definiert als Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit gemäß IFRS abzüglich der Investitionen (Capital Expenditures) und der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten. Die Investitionen umfassen Zahlungen für Investitionen in Sachanlagen (abzüglich der Erlöse aus deren Veräußerung) sowie Zahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (abzüglich der Erlöse aus deren Veräußerung). FCF berücksichtigt keine Zinsen. Im H1 2026 bezogen sich die außerordentlichen Effekte des FCF auf Mittelabflüsse im Zusammenhang mit kartellrechtlichen Sachverhalten (€ 26,3 Mio.) und Rechtsstreitigkeiten betreffend die Klassifizierung von Fahrern in Spanien (€ 17,3 Mio.). Im H1 2025 bezogen sich die außerordentlichen Effekte des FCF auf (i) Mittelzuflüsse aus der Auflösungsentschädigung (Breakup Fee) von Uber nach Beendigung der Vereinbarung über den Verkauf des taiwanischen Geschäfts (€ 211,9 Mio.) und (ii) fahrerbezogene Mittelabflüsse für Klassifizierungsstreitigkeiten in Spanien (€ 39,7 Mio.).

[27] Rückgang auf vergleichbarer Basis ist bereinigt um Geschäftsaufgaben im Jahr 2025 (Thailand) und die eingestellten Restaurantverzeichnisdienste in Südkorea.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025[1]	EUR Mio.	%
Umsatzerlöse	7.752,2	6.879,5	872,7	12,7
Umsatzkosten	–6.082,0	–5.238,9	–843,1	–16,1
Bruttoergebnis vom Umsatz	**1.670,3**	**1.640,7**	**29,6**	**1,8**
Bruttoergebnismarge	*21,5%*	*23,8%*		
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	–594,5	–596,6	2,1	0,4
IT-Aufwendungen	–223,7	–224,8	1,1	0,5
Verwaltungsaufwendungen	–991,0	–796,5	–194,5	–24,4
Sonstige betriebliche Erträge	6,3	10,4	–4,2	–39,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte	–3,6	–3,0	–0,7	–22,2
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten	–23,8	–27,1	3,3	12,3
Operatives Ergebnis	**–160,1**	**3,1**	**–163,2**	**>100**
Zinsergebnis	–178,9	–108,9	–70,0	–64,3
Sonstiges Finanzergebnis	48,9	–164,2	213,1	>100
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	–0,2	–1,1	0,9	80,2
Ergebnis vor Ertragsteuern	**–290,3**	**–271,1**	**–19,2**	**–7,1**
Ertragsteuern	–68,8	–85,3	16,5	19,4
Konzernperiodenergebnis	**–359,1**	**–356,3**	**–2,8**	**–0,8**

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

Entwicklung der Umsatzerlöse

Das Umsatzwachstum war im Wesentlichen auf eine gestiegene Bestellfrequenz, das expandierende Quick-Commerce-Geschäft und einen höheren Beitrag von Nutzergebühren (Liefer- und Servicegebühren) zurückzuführen, begünstigt durch den kontinuierlichenf Rollout eigener Lieferdienste sowie höhere AdTech-Einnahmen. Der Umsatzanstieg (12,7%) übertraf das GMV-Wachstum (4,3%).

Provisionserlöse nach Abzug der Gutscheinaufwendungen erhöhten sich um 5,5% von € 2.402,2 Mio.[28] in H1 2025 auf € 2.534,4 Mio. in H1 2026 und hatten mit 32,7% weiterhin den größten Anteil am Gesamtumsatz. Der Anstieg wurde teilweise durch Liefer-Kampagnen in bestimmten Regionen gedämpft.

Die Nutzergebühren (Liefergebühren und Servicegebühren) konnten ihren Beitrag weiter steigern, was auch durch einen höheren Anteil eigener Lieferservices in allen Regionen unterstützt wurde (Umsatz aus Liefergebühren: H1 2026: € 1.735,6 Mio.; H1 2025: € 1.635,6 Mio.; Umsatz aus Servicegebühren: H1 2026: € 399,0 Mio.; H1 2025: € 253,5 Mio.).

Die Umsatzerlöse von Dmarts beliefen sich auf € 1.780,7 Mio. bzw. 23,0% des Gesamtumsatzes, was einem Anstieg von 30,2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht (H1 2025: € 1.367,5 Mio. bzw. 19,9% des Gesamtumsatzes). Dieser Anstieg ist auf eine höhere Bestellfrequenz pro Store und Investitionen in neue Dmarts zurückzuführen.

Die Aufwendungen für Gutscheine stiegen sowohl in absoluten Zahlen als auch im Verhältnis zum GMV (H1 2026: 2,1%; H1 2025: 1,9%) und im Verhältnis zum Umsatz (H1 2026: 7,0%; H1 2025: 6,7%) leicht an.

Entwicklung des Adjusted EBITDA und des Konzernperiodenergebnisses

Das positive **Adjusted EBITDA** der Gruppe verbesserte sich in H1 2026 um € 16,0 Mio. auf € 426,7 Mio. (H1 2025: € 410,7 Mio.). Das Plattformgeschäft trug im ersten Halbjahr 2026 € 452,0 Mio. bei, was einem Anstieg gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 (€ 428,0 Mio.) entspricht und kompensierte damit das leicht höhere negative Adjusted EBITDA der Integrated Verticals (minus € 25,3 Mio. in H1 2026; minus € 17,3 Mio. in H1 2025).

Trotz eines schwierigen Umfelds, das von makroökonomischen Spannungen und steigender Inflation geprägt war, setzte sich die Entwicklung des Adjusted EBITDA der Gruppe fort, welches teilweise durch gezielte Investitionen in Customer Experience, Quick Commerce und den Ausbau des Dmart-Netzwerks gedämpft wurde. Effizienzsteigerungen – durch die weitere Zentralisierung von Funktionen wie Technologie- und Produktentwicklungs-dienstleistungen sowie Automatisierung mittels künstlicher Intelligenz – wirkten sich positiv auf die Kennzahl aus.

Die **Adjusted EBITDA/GMV-Marge** der Gruppe blieb sowohl im ersten Halbjahr 2026 als auch im ersten Halbjahr 2025 unverändert bei 1,7%.

Die **Umsatzkosten** beliefen sich im ersten Halbjahr 2026 auf € 6.082,0 Mio. (H1 2025: € 5.238,9 Mio.[28]). Der Anstieg in absoluten Zahlen lag in erster Linie an einem höheren Beitrag der Lieferkosten, getrieben durch ein Wachstum der Bestellhäufigkeit, sowie am Ausbau eigener Lieferdienste, insbesondere in Asia. Der Anteil der Lieferkosten erhöhte sich auf 64,4% der gesamten Umsatzkosten (H1 2025: 67,0%[28]). Die Lieferkosten setzen sich aus Aufwendungen für eigenes Lieferpersonal (H1 2026: € 230,3 Mio., H1 2025: € 201,7 Mio.[28]) und externe Fahrer sowie sonstige betriebliche Lieferkosten (H1 2026: € 3.683,5 Mio., H1 2025: € 3.310,3 Mio.[28]) zusammen. Der höhere Anteil Dmart-bezogener Umsatzkosten verdeutlichte wiederum den steigenden Beitrag der Dmarts (H1 2026: € 1.484,1 Mio., H1 2025: € 1.130,4 Mio.[28]).

Die **Bruttoergebnismarge** sank infolgedessen im Jahresvergleich um 2,3 Prozentpunkte auf 21,5% (H1 2025: 23,8%[28]). Das Verhältnis von Bruttoergebnis und GMV verschlechterte sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Prozentpunkte auf 6,5% (H1 2025: 6,7%[28]).

Die **Vertriebs- und Marketingaufwendungen** verbesserten sich leicht auf € 594,5 Mio. (H1 2025: € 596,6 Mio.[28]) und umfassten überwiegend Aufwendungen im Zusammenhang mit Restaurantakquisitionen in Höhe von € 201,4 Mio. (H1 2025: € 200,2 Mio.[28]) sowie Aufwendungen zur Neukundengewinnung in Höhe von € 255,2 Mio. (H1 2025: € 249,0 Mio.). Das Verhältnis der Vertriebs- und Marketingaufwendungen zum GMV verbesserte sich leicht von 2,4%[28] in H1 2025 auf 2,3% in H1 2026.

Die **IT-Aufwendungen** verringerten sich leicht um 0,5 % auf € 223,7 Mio. (H1 2025: € 224,8 Mio.[28]), was in erster Linie auf die fortlaufende Integration der Konzerntechnologie zurückzuführen ist. Das Verhältnis der IT-Aufwendungen zum GMV blieb in H1 2026 unverändert bei 0,9% (H1 2025: 0,9%[28]).

Die allgemeinen **Verwaltungsaufwendungen (G&A)** stiegen um 24,4% auf € 991,0 Mio. (H1 2025: € 796,5 Mio.[28]). Die Personalaufwendungen sanken um 0,3% (H1 2026: € 312,1 Mio.; H1 2025: € 313,1 Mio.[28]), während die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung um € 31,1 Mio. auf € 156,9 Mio. stiegen (H1 2025: € 125,8 Mio.). Zudem stiegen die Abschreibungen um € 14,2 Mio. auf € 189,0 Mio. (H1 2025: € 174,8 Mio.[28]), während Beratungs- und Prüfungsaufwendungen um € 6,0 Mio. zunahmen (H1 2026: € 41,3 Mio.; H1 2025: € 35,3 Mio.[28]). Das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum GMV betrug 3,9% (H1 2025: 3,2%[28]). Der Anstieg der Verwaltungsaufwendungen in H1 2026 stand hauptsächlich im Zusammenhang mit der Bildung von Rückstellungen für wettbewerbs- und kartellrechtliche Risiken, insbesondere in Südkorea.

Das **Nettozinsergebnis** verschlechterte sich auf minus € 178,9 Mio. (H1 2025: minus € 108,9 Mio.[28]). Diese Entwicklung wurde durch höhere Zinsaufwendungen für zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten getrieben, einschließlich der Effektivzinsen aus Wandelschuldverschreibungen und syndizierten Darlehen, die auf € 169,8 Mio. anstiegen (H1 2025: € 154,5 Mio.). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere Zinssätze im Zusammenhang mit dem im März 2026 aufgenommenen neuen USD-Term Loan zurückzuführen. Zudem verringerten sich die Zinsen und ähnlichen Erträge auf € 35,5 Mio. (H1 2025: € 64,9 Mio.), da die Gewinne aus dem teilweisen Rückkauf

[28] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2 des Halbjahresabschlusses.

von Wandelschuld-verschreibungen im ersten Halbjahr 2026 deutlich auf € 1,7 Mio. zurückgingen (H1 2025: € 29,1 Mio.), begleitet von geringeren Zinserträgen aus Bankguthaben und Derivaten (H1 2026: € 28,3 Mio.; H1 2025: € 31,9 Mio.).

Das **übrige Finanzergebnis** verbesserte sich von minus € 164,2 Mio. in H1 2025 auf positive € 48,9 Mio. in H1 2026. Dies war auf allgemeine Wechselkurseffekte im gesamten Konzern zurückzuführen, die zu einem Nettogewinn aus Fremdwährungstransaktionen von € 7,5 Mio. führten (H1 2025: Nettoverlust von € 71,6 Mio.), unterstützt durch einen Nettogewinn von € 45,4 Mio. aus der Bewertung von Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert (H1 2025: Nettoverlust von € 109,9 Mio.), was im Wesentlichen die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten widerspiegelt, einschließlich derjenigen im Zusammenhang mit den auf USD und KRW lautenden Term Loan.

Die **laufenden Ertragsteueraufwendungen** (H1 2026: € 70,2 Mio.; H1 2025: € 140,0 Mio.) sind in Summe gesunken. Die laufenden Aufwendungen für Körperschaft- und Gewerbesteuer verringerten sich aufgrund von geringeren steuerpflichtigen Einkommen ausländischer Tochter-gesellschaften und gesunkenen Quellensteuer-aufwendungen. Der Rückgang des **latenten Steuerertrags** (H1 2026: € 1,4 Mio.; H1 2025: € 54,7 Mio.) ist im Wesentlichen auf den erstmaligen Ansatz aktiver latenter Steuern im Vorjahr sowie die Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit dem steuerlichen Ergebnis in bestimmten Gesellschaften zurückzuführen.

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

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Adjusted EBITDA der Segmente	**426,7**	**410,7**	**16,0**	**3,9**
Management-Anpassungen	–193,7	–43,3	–150,4	>100
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	–156,9	–125,8	–31,1	–24,7
Sonstige Überleitungseffekte[1]	2,7	1,2	1,5	>100
Abschreibungen und sonstige Wertminderungen[2]	–238,8	–239,7	1,0	0,4
Finanzergebnis[1, 3]	–130,2	–274,2	144,0	52,5
Ergebnis vor Ertragsteuern	**–290,3**	**–271,1**	**–19,2**	**–7,1**

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

[2] Abschreibungen und sonstige Wertminderungen gemäß interner Berichterstattung schließen die Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert nicht mit ein. Diese werden in den sonstigen Überleitungseffekten berücksichtigt.

[3] Summe aus Zinsergebnis, übrigem Finanzergebnis und den Gewinn- und Verlustanteilen an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden.

Die Management-Anpassungen beinhalteten:

- Aufwendungen aus bestimmten rechtlichen Angelegenheiten in Höhe von € 172,7 Mio. (H1 2025: Erträge von € 18,7 Mio.), im Wesentlichen im Zusammenhang mit kartellrechtlichen Risiken (für weitere Informationen siehe Abschnitt F.4. des Halbjahresabschlusses).
- Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen und Finanzierungs-maßnahmen in Höhe von € 9,9 Mio. (H1 2025: € 19,7 Mio.).
- Aufwendungen für Reorganisations- und andere Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 11,1 Mio. (H1 2025: € 42,3 Mio.), die im Wesentlichen Kosten für Personalabbau und Vertragsauflösung in den Segmenten Asia und Europe umfassen.

b) Entwicklung der Segmente

Asia

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	9.930,3	10.591,8	–661,5	–6,2
Segmentumsatz[1]	2.088,5	2.016,1	72,4	3,6
Adjusted EBITDA	148,3	176,3	–28,0	–15,9
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,5%	1,7%		
Anteil des Bruttowarenwerts in % des Gesamtkonzerns	38,7%	43,0%		
Anteil eigener Lieferservices (%)	77,5%	69,0%		

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

Der **GMV** stieg in allen Schlüsselmärkten, getrieben durch höhere Bestellfrequenzen und den Ausbau des Quick-Commerce-Geschäfts; negative Wechselkurseffekte, vor allem durch den südkoreanischen Won, überkompensierten jedoch das zugrunde liegende Wachstum. Der GMV ging auf vergleichbarer Basis im Jahresvergleich um 4,3 % zurück. [29]

Der Anstieg des **Segmentumsatzes** ist auf den weiteren Ausbau der eigenen Lieferdienste zurückzuführen. Der Segmentumsatz wurde zudem durch den Ausbau der AdTech-Produkte und das Wachstum im Bereich Quick Commerce gestützt.

Der Rückgang des **Adjusted EBITDA** war auf strategische Investitionen in den Ausbau der Lieferlogistik, das Abonne-

[29] Der GMV auf vergleichbarer Basis schließt Geschäftsbereiche aus, aus denen sich die Gruppe im Jahr 2025 zurückgezogen hat (Thailand), sowie die in Südkorea eingestellten Restaurantverzeichnisdienste.

mentprogramm und die Sicherung des Fahrerangebots zurückzuführen, ungünstige Wechselkurs-effekte belasteten die Kennzahl zusätzlich. Dies wurde teilweise durch Kosteneinsparungen und Effizienzen infolge der Integration der im Vorjahr von Deliveroo in Hongkong erworbenen Vermögenswerte ausgeglichen.

MENA

EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	Veränderung EUR Mio.	Veränderung %
Bruttowarenwert (GMV)	8.077,0	7.238,3	838,7	11,6
Segmentumsatz[1]	2.031,7	1.865,3	166,4	8,9
Adjusted EBITDA	252,0	256,2	–4,2	–1,7
Adj. EBITDA/GMV (%)	3,1%	3,5%		
Anteil des Bruttowarenwerts in % des Gesamtkonzerns	31,5%	29,4%		
Anteil eigener Lieferservices (%)	81,6%	79,2%		

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

Der **GMV** setzte im H1 2026 sein zweistelliges Wachstum trotz des wettbewerbsintensiven Umfelds in den wichtigsten MENA-Märkten fort. Das Wachstum wurde durch eine größere Anzahl aktiver Kunden und eine höhere Bestellfrequenz getrieben, unterstützt durch die Expansion von Abonnements und Quick Commerce.

Der **Segmentumsatz** wuchs weiter, wenn auch mit einer moderateren Dynamik als der GMV. Gedämpft wurde das Wachstum durch gezielte Kundenanreize (Incentives), die sich verwässernd auf den Umsatz pro Bestellung auswirkten, gleichzeitig jedoch die GMV-Entwicklung unterstützten.

Das **Adjusted EBITDA** schwächte sich im H1 2026 geringfügig ab, trotz beschleunigter Investitionen, die überwiegend in die Anbieterauswahl (Vendor Selection), die Lieferlogistik und das Kundenerlebnis flossen.

Die türkische Lira wurde gemäß IAS 29 weiterhin als hochinflationäre Währung behandelt, was sich positiv auf den Segmentumsatz und negativ auf das Adjusted EBITDA auswirkte.

Europe

EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	Veränderung EUR Mio.	Veränderung %
Bruttowarenwert (GMV)	5.108,1	4.807,9	300,2	6,2
Segmentumsatz[1]	1.308,0	1.221,9	86,1	7,0
Adjusted EBITDA	–18,6	–50,8	32,2	63,3
Adj. EBITDA/GMV (%)	–0,4%	–1,1%		
Anteil des Bruttowarenwerts in % des Gesamtkonzerns	19,9%	19,5%		
Anteil eigener Lieferservices (%)	83,2%	80,9%		

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

Das **GMV**-Wachstum im ersten Halbjahr 2026 resultierte aus einer gewachsenen Kundenbasis und größeren Warenkörben. Bereinigt um den Effekt aus der Einstellung einzelner Geschäftstätigkeiten[30] stieg der GMV auf vergleichbarer Basis um 7,4% im Jahresvergleich.

Der **Segmentumsatz** wuchs im Einklang mit der GMV-Entwicklung, was in erster Linie auf den Ausbau des eigenen Lieferanteils im Segment zurückzuführen ist. Darüber hinaus legten nicht provisionsbasierte Umsatzerlöse deutlich zu, insbesondere infolge eines signifikanten Wachstums von AdTech-Produkten.

Die Verbesserung des negativen **Adjusted EBITDA** im Vergleich zum Vorjahr war in erster Linie auf geringere Lieferkosten infolge der Optimierung des Logistikmodells sowie auf eine Rationalisierung der Vertriebs-, Marketing- und Verwaltungskosten zurückzuführen. Die Migration von Glovo auf die globale Produkt- und IT-Plattform von Delivery Hero im Jahr 2025 brachte zusätzliche Effizienzen bei den Marketing- und IT-Kosten.

Americas

EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	Veränderung EUR Mio.	Veränderung %
Bruttowarenwert (GMV)	2.559,8	1.977,9	581,9	29,4
Segmentumsatz[1]	618,9	471,3	147,6	31,3
Adjusted EBITDA	70,3	46,2	24,1	52,2
Adj. EBITDA/GMV (%)	2,7%	2,3%		
Anteil des Bruttowarenwerts in % des Gesamtkonzerns	10,0%	8,0%		
Anteil eigener Lieferservices (%)	97,7%	95,9%		

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

Das Segment Americas verzeichnete ein solides **GMV**-Wachstum, was auf die strategische Ausrichtung auf die Optimierung der Kundenakquise und -bindung – primär erzielt durch den Ausbau des Abonnementsprogramms – zurückzuführen ist.

Das Wachstum des **Segmentumsatzes** war im Wesentlichen auf den höheren GMV zurückzuführen und profitierte zudem von der verbesserten Penetration von AdTech-Produkten.

Das **Adjusted EBITDA** stieg deutlich und setzte die positive Entwicklung der Vorperioden weiter fort. Neben der Entwicklung des Segmentumsatzes ermöglichte ein effizientes

[30] Das Wachstum auf vergleichbarer Basis exkludiert die Geschäftstätigkeit in Finnland, aus der sich die Gruppe im Laufe des Jahres 2026 zurückgezogen hat.

Kostenmanagement höhere operative Margen und Verbesserungen der Kostenstruktur.

Der argentinische Peso wurde gemäß IAS 29 weiterhin als hochinflationäre Währung behandelt, wobei dessen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Segmentumsatz und das Adjusted EBITDA hatte.

Integrated Verticals

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	2.083,7	1.655,0	428,7	25,9
Segmentumsatz[1]	1.975,3	1.520,2	455,1	29,9
Adjusted EBITDA	–25,3	–17,3	–8,0	–46,1
Adj. EBITDA/GMV (%)	–1,2%	–1,0%		

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2. des Halbjahresabschlusses.

Das Segment Integrated Verticals besteht im Wesentlichen aus eigenen Lager- und Versandaktivitäten (Dmarts). Entsprechend repräsentiert Integrated Verticals hauptsächlich Geschäfte, bei denen Delivery Hero als Prinzipal beim Verkauf von On-Demand-Artikeln auftritt. Folglich wird der Umsatz auf Basis des Bruttowarenwerts (GMV) abzüglich Mehrwertsteuer erfasst.

Zum 30. Juni 2026 wurden Dmarts in allen regionalen Segmenten an insgesamt 855 Standorten in 45 Ländern betrieben (31. Dezember 2025: 811 Standorte in 46 Ländern).

Das **GMV**-Wachstum im Segment Integrated Verticals im ersten Halbjahr 2026 wurde durch den weiteren Ausbau des Dmarts-Netzwerks, insbesondere in der MENA-Region, sowie durch eine nachhaltige Kundennachfrage getrieben, was sich in einer höheren Bestellfrequenz widerspiegelte.

Der **Segmentumsatz** stieg im Jahresvergleich, unterstützt durch die Entwicklung des GMV und zusätzlich ergänzt durch AdTech.

Investitionen für die Eröffnung neuer Dmarts-Standorte zur Förderung der Multivertikalität des Plattformangebots belasteten vorübergehend das **Adjusted EBITDA**. Diese Effekte wurden teilweise durch zunehmende Skaleneffekte und eine höhere Auslastung der Dmarts ausgeglichen.

c) Finanzlage

Die Liquidität der Delivery Hero SE und ihrer konsolidierten Tochtergesellschaften wird zentral gesteuert. Vorrangiges Ziel des Finanzmanagements ist die rechtzeitige Bereitstellung von Liquidität an die Konzerngesellschaften, die fristgerechte Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen des Konzerns und die effiziente Allokation überschüssiger Finanzmittel bei Banken. Das Liquiditätsmanagement der Gruppe basiert auf einem 24-monatigen Cashflow Forecast für die Gruppe und die Delivery Hero SE sowie einer dreimonatigen Liquiditätsplanung für die operativen Gesellschaften der Gruppe. Zahlungsmittelzuflüsse aus Veräußerungsgeschäften, Finanzierungstransaktionen und Kapitalerhöhungen werden durch die Delivery Hero SE verwaltet und den Tochtergesellschaften entsprechend der operativen Planung und abhängig vom jeweiligen Finanzmittelbedarf bzw. bei strategischen Investitionen zugeteilt. Im Berichtszeitraum kam die Gruppe ihren Zahlungsverpflichtungen jederzeit nach.

Kapitalstruktur

Delivery Hero deckt seinen Finanzierungsbedarf durch eine Kombination von Cashflows aus operativer Tätigkeit sowie Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Wichtige Finanzierungsinstrumente sind Wandelschuldverschreibungen und Term Loans. Darüber hinaus umfasst Delivery Heros Finanzierungsmix Leasingvereinbarungen, die gemäß IFRS 16 bilanziert sind. Die Erlöse aus den Finanzierungsaktivitäten des Vorjahres wurden hauptsächlich für allgemeine Unternehmenszwecke und die teilweise Rückzahlung von Wandelschuldverschreibungen verwendet.

Im März 2026 gab Delivery Hero die erfolgreiche Platzierung einer neuen Term Loan Fazilität mit einem Gesamtvolumen von $ 1,4 Mrd. und Fälligkeit im Juni 2032 bekannt (der „USD Term Loan (2026)“).

Die Erlöse aus dem neuen USD Term Loan (2026) wurden teilweise für den Rückkauf eines Teils der Wandelschuldverschreibung I (Tranche B) zum Nominalwert von € 534,0 Mio. sowie für die Rückzahlung der Wandelschuldverschreibung III (Tranche A) zur Fälligkeit zum Nominalwert von € 56,0 Mio. verwendet.

Im März 2026 wurde eine Option zur Verlängerung der Fälligkeit der Revolving Credit Facility (RCF) von Mai 2028 auf Mai 2029 ausgeübt.

Die im ersten Halbjahr 2026 nicht für Rückzahlungen oder Rückkäufe von Wandelschuldverschreibungen verwendeten Nettoerlöse erhöhen die finanzielle Flexibilität des Unternehmens und werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet, wozu künftig auch weitere Rückkäufe von Wandelschuldverschreibungen zählen können.

Weitere Informationen zu Finanzierungstätigkeiten der Gruppe sind im Abschnitt G.6. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Abschnitt G.8. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und Abschnitt G.9. Wandelschuldverschreibungen des Halbjahresabschlusses enthalten.

EUR Mio.	Währung	Nominal-verzinsung	Fälligkeit	30.06.2026 Nominalwert	30.06.2026 Buchwert	31.12.2025 Nominalwert	31.12.2025 Buchwert
Wandelschuldverschreibung I (Tranche B)	EUR	1,00%	2027	6,1	6,0	540,1	531,6
Wandelschuldverschreibung II (Tranche B)	EUR	1,50%	2028	750,0	724,4	750,0	716,5
Wandelschuldverschreibung III (Tranche A)	EUR	1,00%	2026	-	-	56,0	55,7
Wandelschuldverschreibung III (Tranche B)	EUR	2,13%	2029	500,0	483,7	500,0	480,9
Revolvierende Kreditfazilität (RCF)	EUR	Euribor/SOFR + 3,75%	2029	840,0	–	840,0	–
USD Term Loan Facility (2022)	USD	SOFR + 5,00%	2029	1.166,5	1.140,3	1.140,1	1.110,3
KRW Term Loan Facility	KRW	KRW CD + 5,00%	2029	449,2	472,7	469,3	496,1
Wandelschuldverschreibung IV	EUR	3,25%	2030	1.000,0	744,6	1.000,0	717,6
USD Term Loan Facility (2026)	USD	SOFR + 5,00%	2032	1.225,8	1.258,6	-	–

Liquidität und Cashflows

Die Entwicklung der Finanzlage des Konzerns im ersten Halbjahr 2026 ist in der nachfolgenden verkürzten Kapitalflussrechnung dargestellt:

EUR Mio.	H1 2026	H1 2025
Finanzmittelbestand am 1. Januar	2.112,7	3.808,7
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	534,8	395,4
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	–110,2	–171,3
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	233,3	–1.090,6
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	1,0	–134,0
Finanzmittelbestand am 30. Juni[1]	**2.771,6**	**2.808,1**

[1] Beinhaltet zum 30. Juni 2026 € 74,4 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente enthalten beschränkt verfügbare Zahlungsmittel in Höhe von € 63,6 Mio. (31. Dezember 2025: € 53,3 Mio.). Diese Mittel unterliegen rechtlichen oder vertraglichen Verfügungsbeschränkungen und umfassen im Wesentlichen für Partnerunternehmen vereinnahmte, aber noch nicht weitergeleitete Beträge sowie Kundenguthaben auf Wallets in bestimmten Jurisdiktionen.

Der **operative Cashflow** in H1 2026 (€ 534,8 Mio.) verbesserte sich deutlich im Vergleich zur Vorperiode (€ 395,4 Mio.), begünstigt durch vorteilhafte Stichtagseffekte beim Working Capital. Der operative Cashflow in H1 2025 enthielt eine einmalige Auflösungsentschädigung (Breakup-Fee) in Höhe von € 211,9 Mio., erhalten im April 2025 im Zusammenhang mit der nicht zustande gekommenen Taiwan-Transaktion.

Der Netto-Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit leitet sich wie folgt zum **Free Cash Flow** über:

EUR Mio.	H1 2026	H1 2025
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	534,8	395,4
Gesamte CAPEX	–138,2	–154,4
Leasing Zahlungen	–91,9	–76,4
Free Cash Flow	**304,7**	**164,6**
Außerordentliche Mittelab-/-zuflüsse[1]	43,6	–172,2
Free Cash Flow vor außerordentlichen Mittelab-/-zuflüssen	**348,3**	**–7,7**

[1] Im H1 2026 betrafen die außerordentlichen Zahlungen Anpassungen für Mittelabflüsse in Höhe von € 26,3 Mio. im Zusammenhang mit kartellrechtlichen Sachverhalten sowie € 17,3 Mio. für Rechtsstreitigkeiten betreffend die Klassifizierung von Fahrern in Spanien. Im H1 2025 betrafen die außerordentlichen Zahlungen Anpassungen für Mittelzuflüsse in Höhe von € 211,9 Mio. aus der Breakup-Fee sowie Anpassungen für Mittelabflüsse in Höhe von € 39,7 Mio. für Rechtsstreitigkeiten zur Klassifizierung von Fahrern in Spanien.

Der **Cashflow aus der Investitionstätigkeit** von minus € 110,2 Mio. (H1 2025: minus € 171,3 Mio.) beinhaltete im Wesentlichen Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen (€ 55,2 Mio., H1 2025: € 79,6 Mio.) und immaterielle Vermögenswerte (€ 84,7 Mio., H1 2025: € 80,2 Mio.), die teilweise durch erhaltene Zinszahlungen in Höhe von € 28,6 Mio. (H1 2025: € 36,7 Mio.) kompensiert wurden.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** belief sich im H1 2026 auf einen Nettozufluss von € 233,3 Mio., (H1 2025: minus € 1.090,6 Mio.), was im Wesentlichen auf den neuen USD Term Loan (2026) in Höhe von $ 1,4 Mrd. zurückzuführen ist. Der Zufluss wurde teilweise kompensiert durch Mittelabflüsse aus dem partiellen Rückkauf der Wandelschuldverschreibungen I (Tranche B) zum Nominalwert von € 534,0 Mio., der planmäßigen Rückzahlung der Wandelschuldverschreibungen III (Tranche A) zum Nominalwert von € 56,0 Mio. und eines Wandeldarlehens zum Nominalwert von € 81,3 Mio., höheren Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten (€ 91,9 Mio.; H1 2025: € 76,4 Mio.), gezahlten Zinsen (€ 132,3 Mio., H1 2025: € 121,4 Mio.), sowie der Zahlung der halbjährlichen talabat Dividende (€ 37,4 Mio.; H1 2025: € 20,1 Mio.).

d) Vermögenslage

Zum 30. Juni 2026 setzt sich die Bilanz des Konzerns wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2026	%	31.12.2025	%	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte	6.872,6	62,8	6.917,3	67,8	–44,7
Kurzfristige Vermögenswerte	4.063,8	37,2	3.292,7	32,2	771,2
Aktiva gesamt	**10.936,4**	**100,0**	**10.210,0**	**100,0**	**726,4**

EUR Mio.	30.06.2026	%	31.12.2025	%	Veränderung
Eigenkapital	1.370,3	12,5	1.793,8	17,6	–423,5
Langfristige Verbindlichkeiten	5.774,4	52,8	4.989,6	48,9	784,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.791,8	34,7	3.426,6	33,6	365,2
Passiva gesamt	**10.936,4**	**100,0**	**10.210,0**	**100,0**	**726,4**

Die Gesamtaktiva des Konzerns stiegen zum 30. Juni 2026 um € 726,4 Mio. (oder 7,1 %) verglichen zum 31. Dezember 2025.

Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um € 44,7 Mio. (0,6 %) hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs der immateriellen Vermögenswerte (um € 169,8 Mio.). Die immateriellen Vermögenswerte, insbesondere der Geschäfts- oder Firmenwert, wurden durch negative Währungseffekte (€ 139,5 Mio.) beeinflusst, im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem südkoreanischen Won. Dem stehen höhere Investitionen in Sachanlagen von € 60,0 Mio., insbesondere durch den Ausbau der Dmart-Standorte sowie höhere sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte von € 95,3 Mio., entgegen. Diese spiegeln hauptsächlich Fair-Value-Änderungen von Derivaten und den Ansatz neuer Derivate im Zusammenhang mit dem USD Term Loan (2026) wider (für weitere Informationen siehe Abschnitt G.6. des Halbjahresabschlusses).

Der Nettoanstieg der kurzfristigen Vermögenswerte um € 771,2 Mio. (oder 23,4 %) zum 30. Juni 2026 ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von € 584,5 Mio. (oder 27,7 %) zurückzuführen, hauptsächlich aus dem neuen USD Term Loan (2026), teilweise kompensiert durch die Rückzahlungen und den teilweisen Rückkauf von Wandelschuldverschreibungen (für weitere Informationen siehe Abschnitt G.9. des Halbjahresabschlusses). Das Umlaufvermögen enthält den Ausweis des taiwanischen Geschäfts als Vermögenswerte, die zu einer als zur Veräußerung eingestuften Veräußerungsgruppe gehören, in Höhe von € 90,9 Mio. (für weitere Informationen siehe Abschnitt G.4. des Halbjahresabschlusses). Der Gesamtanstieg wurde zudem durch einen um € 40,6 Mio. höheren Vorratsbestand sowie höhere Ertragsteuerforderungen (€ 15,4 Mio.) begünstigt.

Das Eigenkapital des Konzerns verringerte sich im Wesentlichen aufgrund des Nettoverlusts der Periode um € 423,5 Mio. (oder 23,6 %).

Zum 30. Juni 2026 erhöhten sich die langfristigen Verbindlichkeiten um € 784,7 Mio. (15,7 %), was hauptsächlich auf das USD Term Loan (2026) von nominal € 1.225,8 Mio. zurückzuführen ist. Dieser Anstieg wurde teilweise durch die Umgliederung des im Januar 2027 fällig werdenden Teils der Wandelschuldverschreibung von den langfristigen Verbindlichkeiten in die kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgeglichen. Darüber hinaus erhöhten sich die langfristigen Leasingverbindlichkeiten im Zusammenhang mit neuen Leasingverträgen um € 60,1 Mio.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen um € 365,2 Mio. (10,7 %). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten stiegen um € 182,0 Mio. (8,7 %), insbesondere durch höhere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (€ 112,5 Mio.), Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen (€ 86,9 Mio.) sowie Verbindlichkeiten gegenüber Restaurants (€ 32,9 Mio.), teilweise kompensiert durch die Rückzahlung eines Wandeldarlehens mit einem Buchwert von € 86,1 Mio. Die sonstigen Rückstellungen erhöhten sich um € 159,6 Mio. hauptsächlich im Zusammenhang mit wettbewerbs- und kartellrechtlichen Risiken, insbesondere in Südkorea. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten enthielten den Ausweis des taiwanischen Geschäfts als Verbindlichkeiten, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören, in Höhe von € 91,6 Mio. (für weitere Informationen siehe Abschnitt G.4. des Halbjahresabschlusses). Der Gesamtanstieg wurde teilweise durch geringere Wandelschuldverschreibungen (kurzfristiger Anteil) mit einem Buchwert von € 49,7 Mio. infolge von Rückzahlungen und teilweisen Rückkäufen sowie durch niedrigere Ertragsteuerverbindlichkeiten (€ 40,9 Mio.) kompensiert.

C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT

In Übereinstimmung mit den Ausführungen im Zusammengefassten Lagebericht 2025 blieb das Risikoprofil des Konzerns im ersten Halbjahr 2026 weitgehend unverändert. Dennoch werden in den folgenden Abschnitten spezifische Veränderungen in den Bereichen geopolitisches Risiko (neu entstehendes Risiko) und Liquiditätsrisiko sowie nachteilige rechtliche/regulatorische Änderungen und Risiken im Zusammenhang mit dem Wettbewerbsrecht dargestellt. Bezüglich des Fortführungsrisikos für eine wesentliche Tochtergesellschaft verweisen wir auf Abschnitt B.1. der ausgewählten Anhangangaben zum Halbjahresabschluss.

Geopolitisches Risiko

Wie bereits im Geschäftsbericht 2025 erläutert, wurde die geopolitische Lage im Nahen und Mittleren Osten nach dem schweren Ausbruch des regionalen Konflikts als neu entstehendes Risiko identifiziert. Diese Entwicklung führt zu neuen Unsicherheiten für die Geschäftstätigkeit des Konzerns in der Region.

Der anhaltende Konflikt verursachte operative und kostenbezogene Herausforderungen in wesentlichen Teilen unserer Märkte im Nahen und Mittleren Osten. Wesentliche Einflussfaktoren und Auswirkungen sind:

- Lieferketten- und logistische Einschränkungen: Energieengpässe und die eingeschränkte Zugänglichkeit der Straße von Hormus führten zu Engpässen in den Lieferketten.
- Kostendruck: Logistische Herausforderungen führten vorübergehend zu einem spürbaren Anstieg sowohl der Betriebs- als auch der Transportkosten. Durch Kostenoptimierungen, die Nutzung von Green Corridors sowie die Erweiterung unseres Versorgungsnetzwerks wurde dem Kostendruck aktiv entgegengewirkt.
- Nachfrageentwicklung: Trotz der regionalen Instabilität blieb die Entwicklung des Bestellvolumens stabil, was ein erhebliches Potenzial bietet, um dem Margendruck entgegenzuwirken.

Aufgrund der strategischen Bedeutung des Nahen und Mittleren Ostens für unser Gesamtportfolio konzentriert sich Delivery Hero ganz besonders darauf, die operative Widerstandsfähigkeit zu gewährleisten, um den gestiegenen Belastungen zu begegnen.

Der Konzern beobachtet fortlaufend die Situation in der Region, um mögliche Auswirkungen auf nachfolgende Bereiche zu bewerten:

- Sicherheit und Wohlbefinden der Mitarbeitenden.
- Lokale Geschäftsaktivitäten und Gesamtkostenstruktur.
- Geschäftspartner und Logistik-Netzwerk.

Liquiditätsrisiko

Veränderungen gegenüber 2025: Bestimmte Finanzierungsvereinbarungen des Konzerns enthalten Change-of-Control-Klauseln, die Kreditgebern oder Anleihegläubigern bei Eintritt eines Kontrollwechsels das Recht einräumen, eine vorzeitige Rückzahlung zu verlangen. Der Vorstand überwacht potenzielle Ereignisse kontinuierlich und bewertet mögliche Auswirkungen solcher Regelungen auf die Liquidität des Konzerns, einschließlich der Wahrscheinlichkeit eines Kontrollwechsels sowie der potenziell fällig werdenden Beträge. Zum Stichtag war kein entsprechendes Ereignis eingetreten. Daher werden die damit verbundenen finanziellen Verbindlichkeiten weiterhin auf Grundlage ihrer vertraglichen Fälligkeiten ausgewiesen.

Risikoeinschätzung: Die im Zusammengefassten Lagebericht 2025 dargestellte Risikoeinschätzung bleibt unverändert bestehen.

Nachteilige rechtliche/regulatorische Änderungen und Risiken im Zusammenhang mit dem Wettbewerbsrecht

Veränderungen sowie staatliche Ermessensspielräume bei der Durchsetzung mehrdeutiger und komplexer gesetzlicher Vorschriften sowie bei der Auslegung und Anwendung des Wettbewerbsrechts setzen den Konzern weiterhin erheblichen Risiken aus. Ohne dass sich die Einschätzung des Schweregrads dieser Risiken für den Konzern grundsätzlich ändert, nehmen die Risiken in bestimmten Märkten – etwa in Südkorea – zu. Der Konzern beurteilt diese Risiken fortlaufend und bildet Rückstellungen auf Basis der bestmöglichen Schätzung der voraussichtlichen Ressourcenabflüsse gemäß IAS 37. Die tatsächlich anfallenden Belastungen für die Gruppe können von den hierfür gebildeten Rückstellungen abweichen.

D. AUSBLICK 2026

Unter Bezugnahme auf die im zusammengefassten Lagebericht 2025 dargestellten Erwartungen der Gesellschaft und unter Berücksichtigung der operativen Entwicklung im ersten Halbjahr 2026 gibt das Management von Delivery Hero den folgenden Ausblick für 2026:

- Wir bestätigen ein moderates Wachstum des **GMV**, das über dem Niveau von 2025 liegt (2025: € 49,2 Mrd.). Wir bestätigen, dass der **Umsatz** etwas schneller als der GMV wachsen wird, getrieben durch steigende Umsätze außerhalb von Provisionen (Non-Commission Revenue);
- Wir heben unseren Ausblick für das **Adjusted EBITDA** an auf eine Wachstumsrate im hohen einstelligen Prozentbereich (€ 960 Mio. - € 1.000 Mio.), was die verbesserte operative Effizienz widerspiegelt. Die **Adjusted EBITDA/GMV-Marge** liegt 2026 weiterhin auf einem vergleichbaren Niveau wie 2025;
- Wir aktualisieren unseren Ausblick für den Free Cashflow vor außerordentlichen Mittelab-/-zuflüssen[31] auf leicht über € 250 Mio. (vorher: leicht über € 200 Mio.).

Da wir in einer relativ jungen und sich nach wie vor schnell entwickelnden Branche tätig sind, unterliegt jede Prognose zur Ertragsentwicklung erheblichen Unsicherheiten. Das Adjusted EBITDA und der Free Cashflow vor außerordentlichen Effekten hängen nicht nur von Faktoren ab, die von Delivery Hero beeinflusst werden können, sondern auch von solchen, auf die das Unternehmen keinen Einfluss hat. Wenn die Gruppe beispielsweise gezwungen wäre, ihre Position gegen neue Wettbewerber in bestimmten Regionen zu verteidigen oder auf Umsatzrückgänge zu reagieren, müssten möglicherweise bisher nicht geplante Maßnahmen ergriffen werden (z. B. Erhöhung der Marketingaufwendungen), was zu einer negativen Entwicklung des Adjusted EBITDA und des Free Cashflows vor außerordentlichen Effekten führen kann, die erheblich von den bisherigen Schätzungen abweicht.

Der Free Cashflow vor Außerordentlichen Effekten kann erheblichen Schwankungen im Working Capital unterliegen, die insbesondere durch die zeitliche Verschiebung der Zahlungszyklen sowohl bei Online-Zahlungsabwicklungen als auch bei Verbindlichkeiten gegenüber Restaurants verursacht werden, was zu einer erheblichen Prognoseunsicherheit führt. Die Annahmen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen und der Branche basieren auf Einschätzungen, die wir nach derzeit verfügbaren Informationen für realistisch halten. Diese Schätzungen unterliegen jedoch Unsicherheiten und sind mit dem unvermeidbaren Risiko verbunden, dass die Prognosen weder hinsichtlich der Richtung

[31] Die Free-Cashflow-Prognose für das Geschäftsjahr 2026 schließt außerordentliche Mittelabflüsse im Zusammenhang mit bestimmten rechtlichen Angelegenheiten aus, insbesondere in Bezug auf Mittelabflüsse für wettbewerbsrechtliche sowie fahrerbezogene Mittelabflüsse.

noch des Ausmaßes eintreffen. Die Prognose für den Prognosezeitraum basiert auf der Zusammensetzung der Gruppe zum Zeitpunkt der Aufstellung des Finanzberichts.

HALBJAHRESABSCHLUSS

JANUAR – JUNI **2026**

HALBJAHRESABSCHLUSS

KONZERNBILANZ SEITE 19
KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG SEITE 20
KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SEITE 21
KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG SEITE 23

AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS SEITE 24

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS SEITE 24
B. WESENTLICHE RECHNUNGSLEGUNGS- UND BILANZIERUNGSGRUNDSÄTZE SEITE 25
C. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE SEITE 26
D. GESCHÄFTSSEGMENTE SEITE 26
E. UNTERNEHMENSERWERBE SEITE 27
F. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG SEITE 27
G. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ SEITE 29
H. SONSTIGE ANGABEN SEITE 32
I. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE SEITE 37

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER SEITE 40

KONZERNBILANZ

Aktiva

EUR Mio.	Anhang-angabe	30.06.2026	31.12.2025
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	G.1.	5.000,3	5.170,1
Sachanlagen		861,3	801,3
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	G.2.	427,3	332,0
Sonstige Vermögenswerte		546,6	551,0
Aktive latente Steuern		37,1	53,1
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen		0,1	9,8
		6.872,6	**6.917,3**
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		231,2	190,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		631,1	617,6
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	G.2.	0,8	0,6
Sonstige Vermögenswerte		364,6	338,5
Forderungen aus Ertragsteuern		48,1	32,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	G.3.	2.697,2	2.112,7
Vermögenswerte, die zu einer als zur Veräußerung eingestuften Veräußerungsgruppe gehören	G.4.	90,9	–
		4.063,8	**3.292,7**
Aktiva gesamt		**10.936,4**	**10.210,0**

Passiva

EUR Mio.	Anhang-angabe	30.06.2026	31.12.2025
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	G.5.	303,8	298,2
Kapitalrücklagen	G.5.	12.850,6	12.715,2
Gewinn- und sonstige Rücklagen		–11.931,8	–11.373,8
Eigene Anteile		–0,0	–0,0
Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		**1.222,5**	**1.639,6**
Nicht beherrschende Anteile		147,8	154,2
		1.370,3	**1.793,8**
Langfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	G.6.	2.818,9	1.580,3
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		41,2	33,8
Sonstige Rückstellungen	G.7.	404,2	396,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	G.8.	385,5	322,0
Wandelschuldverschreibungen	G.9.	1.952,7	2.446,6
Sonstige Schulden		17,6	16,0
Ertragsteuerverbindlichkeiten		11,7	30,7
Passive latente Steuern		142,6	163,3
		5.774,4	**4.989,6**
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	G.6.	31,1	19,0
Sonstige Rückstellungen	G.7.	617,3	457,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	G.8.	2.267,4	2.085,4
Wandelschuldverschreibungen	G.9.	5,9	55,7
Sonstige Schulden		526,1	515,5
Ertragsteuerverbindlichkeiten		252,4	293,3
Verbindlichkeiten, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören	G.4.	91,6	–
		3.791,8	**3.426,6**
Passiva gesamt		**10.936,4**	**10.210,0**

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

EUR Mio.	Anhang-angabe	H1 2026	H1 2025[1]
Umsatzerlöse	F.1.	7.752,2	6.879,5
Umsatzkosten	F.2.	–6.082,0	–5.238,9
Bruttoergebnis vom Umsatz		**1.670,3**	**1.640,7**
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	F.3.	–594,5	–596,6
IT-Aufwendungen		–223,7	–224,8
Verwaltungsaufwendungen	F.4.	–991,0	–796,5
Sonstige betriebliche Erträge		6,3	10,4
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte		–3,6	–3,0
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten		–23,8	–27,1
Operatives Ergebnis		**–160,1**	**3,1**
Zinsergebnis	F.5.	–178,9	–108,9
Sonstiges Finanzergebnis	F.6.	48,9	–164,2
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden		–0,2	–1,1
Ergebnis vor Ertragsteuern		**–290,3**	**–271,1**
Ertragsteuern	F.7.	–68,8	–85,3
Konzernergebnis		**–359,1**	**–356,3**

EUR Mio.	Anhang-angabe	H1 2026	H1 2025[1]
Sonstiges Ergebnis, netto			
Posten, die in nachfolgenden Perioden nicht in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Neubewertung der Nettoverbindlichkeit (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		–0,3	–0,3
Posten, die in nachfolgenden Perioden in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden können:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		–62,6	–3,6
Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern		**–62,9**	**–4,0**
Konzerngesamtergebnis		**–422,0**	**–360,3**
Vom Konzernergebnis entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		–392,4	–396,3
Nicht beherrschende Anteile		33,3	39,9
Vom Konzerngesamtergebnis entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		–458,9	–379,2
Nicht beherrschende Anteile		36,9	18,9
Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Anteil in EUR		–1,28	–1,34

[1] H1 2025 angepasst. Für weitere Informationen siehe Abschnitt B.2.

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

01.01.2026 – 30.06.2026	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital								
			Gewinn- und sonstige Rücklagen						
EUR Mio.	**Gezeichnetes Kapital**	**Kapital-rücklagen**	**Gewinn-rücklagen**	**Währungs-umrechnungs-rücklage**	**Neubewer-tungs-rücklage aus Pensions-zusagen**	**Eigene Anteile**	**Gesamt**	**Nicht beherr-schende Anteile**	**Eigenkapital**
Bilanz zum 01.01.2026	**298,2**	**12.715,2**	**–11.059,4**	**–301,3**	**–13,2**	**–0,0**	**1.639,6**	**154,2**	**1.793,8**
Konzernperiodenergebnis	–	–	-392,4	–	–	–	-392,4	33,3	-359,1
Sonstiges Ergebnis	–	–	–	-66,2	-0,3	–	-66,5	3,6	-62,9
Konzerngesamtergebnis der Periode	**–**	**–**	**–392,4**	**–66,2**	**–0,3**	**–**	**–458,9**	**36,9**	**–422,0**
Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen									
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	5,5	151,9	–	–	–	–	157,4	–	157,4
Veränderungen des Anteilsbesitzes ohne Kontroll-verlust	–	-16,5	2,6	0,3	–	–	-13,7	-6,6	-20,3
Gezahlte Dividenden	–	–	–	–	–	–	–	-37,4	-37,4
Transaktionen mit Eigentümern	**5,5**	**135,4**	**2,6**	**0,3**	**–**	**–**	**143,7**	**–44,0**	**99,7**
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals[1]	–	–	-101,9	–	–	–	-101,9	0,7	-101,1
Saldo zum 30.06.2026	**303,8**	**12.850,6**	**–11.551,1**	**–367,2**	**–13,5**	**–0,0**	**1.222,5**	**147,8**	**1.370,3**

[1] Enthält Effekte aus Hochinflationsländern von € -101,8 Mio.

01.01.2025 – 30.06.2025	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital								
			Gewinn- und sonstige Rücklagen						
EUR Mio.	**Gezeichnetes Kapital**	**Kapital-rücklagen**	**Gewinn-rücklagen**	**Währungs-umrechnungs-rücklage**	**Neubewer-tungs-rücklage aus Pensions-zusagen**	**Eigene Anteile**	**Gesamt**	**Nicht beherr-schende Anteile**	**Eigenkapital**
Stand zum 01.01.2025	**287,4**	**12.513,5**	**–10.078,1**	**–114,6**	**–15,8**	**–**	**2.592,3**	**120,2**	**2.712,5**
Konzernperiodenergebnis	–	–	–396,3	–	–	–	–396,3	39,9	–356,3
Sonstiges Ergebnis	–	–	–	17,4	–0,3	–	17,1	–21,1	–4,0
Konzerngesamtergebnis der Periode	**–**	**–**	**–396,3**	**17,4**	**–0,3**	**–**	**–379,2**	**18,9**	**–360,3**
Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen									
Kapitalerhöhungen	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	6,5	120,8	–	–	–	–	127,3	–	127,3
Eigenkapitalkomponente zusammengesetzter Finanzinstrumente	–	–12,8	–	–	–	–	–12,8	–	–12,8
Veränderungen des Anteilsbesitzes ohne Kontrollverlust	–	–	–16,0	–6,6	–	–	–22,7	22,7	–
Gezahlte Dividenden	–	–	–	–	–	–	–	–20,1	–20,1
Transaktionen mit Eigentümern	**6,5**	**108,0**	**–16,0**	**–6,6**	**–**	**–**	**91,8**	**2,6**	**94,4**
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals[1]	–	–	–109,6	–	–	–	–109,6	–0,5	–110,1
Stand zum 30.06.2025	**293,9**	**12.621,5**	**–10.600,1**	**–103,8**	**–16,1**	**–**	**2.195,4**	**141,1**	**2.336,4**

[1] Enthält Effekte aus Hochinflationsländern von € –110,3 Mio.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

EUR Mio.	H1 2026	H1 2025
1. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Konzernergebnis	-359,1	-356,3
Ertragsteuern	68,8	85,3
Gezahlte Ertragsteuern	-124,0	-129,4
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	237,7	229,9
Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts und sonstiger immaterieller Vermögenswerte	1,0	9,8
Zunahme (+) / Abnahme (–) der Rückstellungen	175,3	-325,0
Zahlungsunwirksamer Aufwand aus anteilsbasierten Vergütungen	156,9	125,8
Wertberichtigung uneinbringlicher Forderungen, nicht realisierte Währungseffekte und sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen	71,2	7,8
Gewinn (–) / Verlust (+) aus Anlagenabgängen	–	-0,9
Gewinn (–) / Verlust (+) aus der Entkonsolidierung	–	-3,2
Zunahme (–) / Abnahme (+) der Forderungen aus Payment-Service-Providern	-0,4	-125,2
Zunahme (–) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-139,0	43,2
Zunahme (+) / Abnahme (–) der Restaurantverbindlichkeiten	75,4	69,3
Zunahme (+) / Abnahme (–) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	240,6	488,4
Finanzergebnis	130,2	275,8
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	**534,8**	**395,4**
2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	1,6	5,3
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-55,2	-79,6
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	0,0	–
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-84,7	-80,2
Einzahlungen aus der Veräußerung von sonstigen finanziellen Vermögenswerten	-0,4	-0,3
Nettoauszahlungen für Darlehen an Dritte	-0,1	-20,7
Nettoauszahlungen für den Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen	–	-28,1
Nettoeinzahlungen aus der Veräußerung von Tochterunternehmen	0,1	0,2
Nettoauszahlungen für den Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	-0,1	-4,7
Erhaltene Zinsen	28,6	36,7
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	**-110,2**	**-171,3**
3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen für den Erwerb nicht beherrschender Anteile	-23,6	–
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	1.213,5	765,0
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-91,9	-76,4
Auszahlungen für die Tilgung von sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-695,1	-1.637,8
Gezahlte Zinsen	-132,3	-121,4
Gezahlte Dividenden	-37,4	-20,1
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	**233,3**	**-1.090,6**
4. Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung der flüssigen Mittel	657,9	-866,5
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestands	1,0	-134,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	2.112,7	3.808,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode[1]	**2.771,6**	**2.808,1**

[1] Beinhaltet zum 30. Juni 2026 € 74,4 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören (siehe Abschnitt G.4. für weitere Details).

AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

1. Informationen zum Unternehmen

Zum 30. Juni 2026 bietet die Delivery-Hero-Gruppe (auch: DH, DH Gruppe, Delivery Hero, Gruppe oder Konzern) online Essensbestellungen, Quick Commerce und andere Lieferdienste in etwa 65 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 „Gesellschaft"). Die Delivery Hero SE ist im Handelsregister des Amtsgerichts Berlin-Charlottenburg unter HRB 198015 B eingetragen. Delivery Hero ist seit 2017 an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und ist Teil des MDAX.

Der Vorstand hat den Halbjahresabschluss zum 25. August 2026 aufgestellt und dem Aufsichtsrat im Anschluss zur Billigung vorgelegt. Der Aufsichtsrat hat den Halbjahresabschluss am 25. August 2026 gebilligt.

2. Grundlagen der Rechnungslegung des Konzernzwischenabschlusses nach IFRS

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss der Gruppe für das erste Halbjahr 2026 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 2025 gelesen werden. Um ein Verständnis für die wesentlichen Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage seit dem Konzernabschluss 2025 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 und türkische Wirtschaft werden weiterhin als hochinflationär eingestuft. Entsprechend wendet der Konzern für die Darstellung der argentinischen und türkischen Geschäftstätigkeiten die Rechnungslegungsvorschriften des IAS 29 – Rechnungslegung in Hochinflationsländern an.

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 2025. Im ersten Halbjahr 2026 entwickelten sich jedoch einzelne Rechtsfälle im Zusammenhang mit Kartellrisiken, sodass Schätzungen neu bewertet und entsprechend angepasst wurden (siehe Abschnitt G.7. für weitere Informationen).

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

3. Veröffentlichte, aber noch nicht anzuwendende Rechnungslegungsstandards

IFRS 18 *Darstellung und Angaben im Abschluss*, veröffentlicht im April 2024, ersetzt IAS 1 und ist erstmals anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2027 beginnen, wobei eine retrospektive Anwendung einschließlich der Anpassung von Vergleichsinformationen vorgeschrieben ist. Der Konzern hat IFRS 18 in diesem verkürzten Konzernzwischenabschluss nicht vorzeitig angewendet. Die tatsächlichen Auswirkungen der Erstanwendung können sich noch ändern, da die Beurteilung durch den Konzern sowie die Umsetzung der entsprechenden Prozess-, System- und Kontrolländerungen noch nicht abgeschlossen sind. Zudem unterliegen die neuen Rechnungslegungsmethoden Änderungen, bis der Konzern seinen ersten Konzernabschluss offenlegt, der das Datum der Erstanwendung umfasst.

Gliederung der Konzerngesamtergebnisrechnung

IFRS 18 klassifiziert alle Erträge und Aufwendungen auf Basis der Hauptgeschäftstätigkeiten eines Unternehmens in fünf Kategorien: betriebliche Tätigkeit (operating), Investitionstätigkeit (investing), Finanzierungstätigkeit (financing), Ertragsteuern (income tax) und aufgegebene Geschäftsbereiche (discontinued operations). Der Konzern ist vorläufig zu dem Schluss gekommen, dass seine Hauptgeschäftstätigkeit weder in der Investition in Vermögenswerte noch in der Bereitstellung von Finanzierungen für Kunden besteht.

Weder das Periodenergebnis noch das Nettovermögen werden sich durch die Erstanwendung von IFRS 18 ändern. Der Konzern wird jedoch zwei neu definierte Zwischensummen ausweisen, das Betriebsergebnis (operating profit) und das Ergebnis vor Finanzierung und Ertragsteuern (profit or loss before financing and income taxes), die sich von der derzeit in der Konzerngesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Zwischensumme des operativen Ergebnisses unterscheiden. Wesentliche Änderungen werden erwartet bezüglich:

- Zinserträge, Zinsaufwendungen sowie Gewinne und Verluste, die im Nettozinsergebnis und im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen werden, werden voraussichtlich disaggregiert; dabei werden Zinserträge der Kategorie Investitionstätigkeit und Zinsaufwendungen der Kategorie Finanzierungstätigkeit zugeordnet;
- Währungsgewinne und -verluste, die im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen werden, werden auf Basis des zugrunde liegenden Sachverhalts auf die Kategorien betriebliche Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit aufgeteilt.

Die Beurteilung des Konzerns, wie er die betrieblichen Aufwendungen darstellen wird (nach dem Gesamtkostenverfahren, dem Umsatzkostenverfahren oder einer Mischform), sowie die nach IFRS 18 erforderlichen dazugehörigen

Angaben nach der Art der Aufwendungen ist noch nicht abgeschlossen.

Vom Management definierte Leistungskennzahlen
Vom Management definierte Leistungskennzahlen (Management-defined performance measures – MPMs), Zwischensummen von Erträgen und Aufwendungen, die in der öffentlichen Kommunikation verwendet werden und die Sicht des Managements auf die Finanzleistung des Konzerns widerspiegeln, erfordern eine spezifische Offenlegung in einer einzigen Anhangangabe. Der Konzern entwickelt derzeit einen Prozess zur Identifizierung seiner MPMs aus relevanten öffentlichen Kommunikationen (die Kennzahlen wie das Adjusted EBITDA umfassen können) für die Berichtsperioden ab 2027.

Aggregierung und Disaggregierung
IFRS 18 enthält erweiterte Grundsätze für die Zusammenfassung und Bezeichnung von Informationen im Abschluss (d. h. in den Hauptabschlussbestandteilen und im Anhang). Zudem werden Leitlinien für die Bezeichnung und Beschreibung von Posten eingeführt, die in den Hauptabschlussbestandteilen dargestellt oder im Anhang angegeben werden. Der Konzern prüft derzeit seine Ertrags- und Aufwandsposten; auf dieser Grundlage wird der Konzern in den Hauptabschlussbestandteilen Abschlusszeilen darstellen, die eine nützliche, strukturierte Zusammenfassung bieten, und im Anhang zusätzliche wesentliche Informationen offenlegen.

Konzernkapitalflussrechnung
IFRS 18 verlangt das neue Betriebsergebnis (operating profit) anstelle des Konzernperiodenergebnisses als Ausgangspunkt für die Überleitung des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit nach der indirekten Methode; bestimmte Überleitungsposten werden sich aufgrund des neuen Ausgangspunkts ändern.

Die Folgeänderungen enthalten auch spezifische Leitlinien für die Klassifizierung von Cashflows aus Zinsen und Dividenden. Es werden keine Änderungen erwartet, da der Konzern diese Cashflows bereits entsprechend klassifiziert.

B. WESENTLICHE RECHNUNGSLEGUNGS- UND BILANZIERUNGSGRUNDSÄTZE

Bei der Erstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses bleiben die für die Erstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2025 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unverändert.

1. Annahme der Unternehmensfortführung als Grundlage der Rechnungslegung

Der Halbjahresabschluss ist unter der Prämisse der Unternehmensfortführung aufgestellt worden. Für den Prognosezeitraum von zwölf 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 des Tochterunternehmens Glovoapp Spain Platform S.L.U., Spanien, die eine Nachzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen und Strafzahlungen zur Folge haben könnten, 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 hinsichtlich der Fähigkeit des Tochterunternehmens Glovoapp Spain Platform S.L.U. zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit.

2. Anpassung der Vergleichsperiode

Mit Wirkung zum 1. Januar 2026 hat Delivery Hero die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung zwischen dem internen Management-Reporting und der externen IFRS-Berichterstattung harmonisiert, um eine einheitliche Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung zu erreichen. Diese Angleichung beseitigt historisch bedingte Darstellungsunterschiede und bildet die aktuelle operative Dynamik des Geschäfts sachgerecht ab, wodurch Transparenz und Vergleichbarkeit für den Kapitalmarkt gestärkt werden.

Um eine einheitliche Vergleichsbasis entsprechend dieser vereinheitlichten Struktur zu ermöglichen, wurden die Vorjahresvergleichszahlen für den Halbjahreszeitraum zum 30. Juni 2025 entsprechend angepasst, sodass die Vergleichbarkeit mit der aktuellen Berichtsperiode sichergestellt wird.

Diese Umgliederungen zwischen den Funktionsbereichen spiegeln die Entwicklung der Geschäftstätigkeit des Konzerns wider und haben keine Auswirkungen auf das Konzernergebnis, Eigenkapital oder die Cashflows der Vergleichsperiode.

Die wesentlichen funktionalen Anpassungen der H1 2025 Vergleichszahlen umfassen:

- die Umgliederung von Kunden- und Partnerbetreuungskosten in Höhe von € 98,6 Mio. von den Vertriebs- und Marketingaufwendungen in die Umsatzkosten, um sämtliche transaktionale Kosten einheitlich zu behandeln;
- die Umgliederung von Callcenter-Supportkosten in Höhe von € 37,1 Mio. von den Vertriebs- und Marketingaufwendungen in die Verwaltungsaufwendungen, um deren administrativen bzw. organisatorischen Charakter widerzuspiegeln; sowie
- die Umgliederung bestimmter interner IT-Dienstleistungskosten in Höhe von € 18,8 Mio. von den IT-Aufwendungen in die Verwaltungsaufwendungen, um diese Helpdesk-Leistungen der Unternehmensinfrastruktur als klassischen Verwaltungsaufwand zu kategorisieren.

Neben diesen wesentlichen Anpassungen wurden im Zuge der Harmonisierung weitere geringfügige funktionale Reklassifizierungen innerhalb der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung vorgenommen.

Im Zuge der Harmonisierungsinitiative wurde der Gesamtumsatz der Segmente (internes Management-Reporting) ab dem 1. Januar 2026 vollständig mit dem externen IFRS-Umsatz (Umsatzerlöse) in Einklang gebracht. Es wurden entsprechend auch die Vergleichszahlen des Gesamtumsatzes der Segmente für den Halbjahreszeitraum zum 30. Juni 2025 angepasst, um die Vergleichbarkeit mit der aktuellen Berichtsperiode zu gewährleisten. Dies umfasste im Wesentlichen folgende Änderungen:

- Gutscheinaufwendungen, Rabatte und Erstattungen in Höhe von € 463,1 Mio. werden in Übereinstimmung mit IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden" direkt in Abzug gebracht;

– Logistikumsätze (€ 145,1 Mio.) werden gemäß IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden" auf Bruttobasis ausgewiesen.

3. Zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppen

Vermögenswerte einer Veräußerungsgruppe sowie gegebenenfalls zugehörige Schulden, für die eine Veräußerungsabsicht besteht, werden in der Bilanz separat von anderen Vermögenswerten und Schulden in den Posten „Vermögenswerte, die zu einer als zur Veräußerung eingestuften Veräußerungsgruppe gehören" und „Verbindlichkeiten, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören" ausgewiesen, wenn sie in ihrem jetzigen Zustand veräußerbar sind und die Veräußerung höchstwahrscheinlich ist.

Auf langfristige Vermögenswerte, die zusammen in einer Veräußerungsgruppe erfasst sind, werden planmäßige Abschreibungen nicht vorgenommen. Stattdessen werden sie zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich noch anfallender Veräußerungskosten angesetzt. Liegt dieser Wert unter dem Buchwert, erfolgt eine Wertminderung.

C. 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 und Südkorea ausgeprägt sind. In diesen Regionen 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.

D. GESCHÄFTSSEGMENTE

1. Umsatz

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025[1]	EUR Mio.	%
Asia	2.088,5	2.016,1	72,4	3,6
MENA	2.031,7	1.865,3	166,4	8,9
Europe	1.308,0	1.221,9	86,1	7,0
Americas	618,9	471,3	147,6	31,3
Integrated Verticals	1.975,3	1.520,2	455,1	29,9
Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Segmenten	–270,2	–215,3	–54,9	25,5
Umsatzerlöse	**7.752,2**	**6.879,5**	**872,7**	**12,7**

[1] H1 2025 angepasst. Siehe Abschnitt B.2. für weitere Informationen.

2. Adjusted EBITDA

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Asia	148,3	176,3	–28,0	–15,9
MENA	252,0	256,2	–4,2	–1,7
Europe	–18,6	–50,8	32,2	63,3
Americas	70,3	46,2	24,1	52,2
Integrated Verticals	–25,3	–17,3	–8,0	–46,1
Adjusted EBITDA der Segmente	**426,7**	**410,7**	**16,0**	**3,9**
Management-Anpassungen	–193,7	–43,3	–150,4	>100
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	–156,9	–125,8	–31,1	–24,7
Sonstige Überleitungseffekte[1]	2,7	1,2	1,5	>100
Abschreibungen und sonstige Wertminderungen[2]	–238,8	–239,7	1,0	0,4
Finanzergebnis[1, 3]	–130,2	–274,2	144,0	52,5
Ergebnis vor Ertragsteuern	**–290,3**	**–271,1**	**–19,2**	**–7,1**

[1] H1 2025 angepasst. Siehe Abschnitt B.2. für weitere Informationen.
[2] Abschreibungen und sonstige Wertminderungen gemäß interner Berichterstattung schließen die Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert nicht mit ein. Diese werden in den sonstigen Überleitungseffekten berücksichtigt.
[3] Summe aus Zinsergebnis, übrigem Finanzergebnis und den Gewinn- und Verlustanteilen an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden.

Die Management-Anpassungen beinhalteten:

– Aufwendungen aus bestimmten rechtlichen Angelegenheiten in Höhe von € 172,7 Mio. (H1 2025: Erträge von € 18,7 Mio.), im Wesentlichen im Zusammenhang mit kartellrechtlichen Risiken (siehe Abschnitt F.4. für weitere Informationen).
– Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen und Finanzierungsmaßnahmen in Höhe von € 9,9 Mio. (H1 2025: € 19,7 Mio).

– Aufwendungen für Reorganisations- und andere Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 11,1 Mio. (H1 2025: € 42,3 Mio.), die im Wesentlichen Kosten für Personalabbau und Vertragsauflösung in den Segmenten Asia und Europe umfassen.

E. UNTERNEHMENSERWERBE UND VERÄUßERUNGEN

Veräußerungen

Am 23. März 2026 unterzeichnete Delivery Hero einen Anteilskaufvertrag über den Verkauf von 100% der Anteile an ihrer taiwanischen Tochtergesellschaft Foodpanda Taiwan Co., Ltd. an die Grab Holdings Limited (Grab) (die Transaktion). Der Gesamtkaufpreis für die Transaktion beläuft sich auf $ 600 Mio., zahlbar in bar bei erfolgreichem Abschluss.

Die Transaktion wird voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2026 abgeschlossen, vorbehaltlich des Erhalts der erforderlichen behördlichen Genehmigungen, einschließlich der kartellrechtlichen Freigabe durch die taiwanische Wettbewerbsbehörde. Zur Erreichung eines erfolgreichen Abschlusses der Transaktion haben sich die Vertragsparteien auf angemessene Schutzmechanismen geeinigt.

F. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzten sich wie folgt zusammen:

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Provisionsgebühren[1]	3.076,6	2.865,3	211,2	7,4
Dmarts	1.780,7	1.367,5	413,2	30,2
Liefergebühren[2]	1.735,6	1.635,6	99,9	6,1
AdTech[1,3]	768,1	736,1	32,0	4,3
Servicegebühren	399,0	253,5	145,5	57,4
Zahlungsgebühren	279,1	274,3	4,8	1,8
Gebühren für Abonnementmodelle	163,4	113,0	50,4	44,6
Sonstiges[1]	92,0	97,3	–5,4	-5,5
abzüglich Gutscheine	–542,2	–463,1	–79,0	17,1
Umsatzerlöse	**7.752,2**	**6.879,5**	**872,7**	**12,7**

[1] H1 2025 angepasst. Siehe Abschnitt B.2. für weitere Informationen.
[2] Entgelte für Lieferleistungen, die gesondert in Rechnung gestellt wurden.
[3] Gebühren für Werbe- und Listing-Leistungen wurde in „AdTech" umbenannt.

2. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzten sich wie folgt zusammen:

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Lieferkosten[1]	–3.913,8	–3.512,0	–401,8	11,4
Dmarts	–1.484,1	–1.130,4	–353,7	31,3
Gebühren für Zahlungsdienstleistungen	–267,9	–248,5	–19,4	7,8
Server-Hosting[1]	–134,1	–82,8	–51,3	62,0
Contact Center[1]	–131,0	–98,6	–32,3	32,8
Kosten für Einkäufer	–101,5	–66,8	–34,7	52,0
Sonstige Umsatzkosten[1]	–49,5	–99,7	50,2	–50,4
Gesamt[1]	**–6.082,0**	**–5.238,9**	**–843,1**	**16,1**

[1] H1 2025 angepasst. Siehe Abschnitt B.2. für weitere Informationen.

3. Vertriebs- und Marketingaufwendungen

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen gliederten sich wie folgt auf:

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Restaurant-akquisition[1]	–201,4	–200,2	–1,2	0,6
Kunden-akquisition	–255,2	–249,0	–6,2	2,5
Abschreibungen auf Kunden-/ Lieferantenstamm	–30,6	–34,1	3,4	–10,1
Abschreibungen auf Markennamen	–19,3	–22,3	3,1	–13,7
Sonstige Marketing-aufwendungen	–88,2	–91,1	2,9	–3,2
Gesamt[1]	**–594,5**	**–596,6**	**2,1**	**–0,4**

[1] H1 2025 angepasst. Siehe Abschnitt B.2. für weitere Informationen.

4. Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Personalaufwand[1]	–312,1	–313,1	1,0	–0,3
Abschreibungen und Wertminderungen[1]	–189,0	–174,8	–14,2	8,1
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	–156,9	–125,8	–31,1	24,7
Beratungs- und Prüfungsaufwand[1]	–41,3	–35,3	–6,0	17,0
Sonstige Büroaufwendungen[1]	–39,7	–42,5	2,8	–6,5
Ausgelagerte Dienstleistungen[1]	–17,3	–68,7	51,4	–74,8
Reisekosten	–16,8	–19,5	2,7	–13,8
Sonstige (nicht ertragsabhängige) Steuern	–7,0	–14,5	7,5	–51,6
Bankgebühren	–3,0	–0,5	–2,5	>100
Sonstige Aufwendungen[1]	–207,9	–72,8	–135,1	>100
Auflösung von / Zuführungen zu Rückstellungen für kartellrechtliche Risiken in der EU	–	71,0	–71,0	–100,0
Gesamt[1]	**–991,0**	**–796,5**	**–194,5**	**24,4**

[1] H1 2025 angepasst. Siehe Abschnitt B.2. für weitere Informationen.

Der Anstieg der sonstigen Aufwendungen im ersten Halbjahr 2026 ist im Wesentlichen auf die Erfassung von Rückstellungen für wettbewerbs- und kartellrechtliche Risiken zurückzuführen, insbesondere in Südkorea.

5. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten	–169,8	–154,5	–15,3	9,9
Zinsaufwand aus der Diskontierung von Leasingverbindlichkeiten	–17,3	–15,1	–2,2	14,5
Sonstige Zinsaufwendungen[1]	–27,3	–4,1	–23,2	>100
Zinsen und ähnliche Erträge	35,5	64,9	–29,4	–45,3
Gesamt[1]	**–178,9**	**–108,9**	**–70,0**	**64,3**

[1] H1 2025 angepasst. Siehe Abschnitt B.2. für weitere Informationen.

Die Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten umfasste Effektivzinsen aus Wandelschuldverschreibungen und syndizierten Darlehen. Der Anstieg im ersten Halbjahr 2026 war im Wesentlichen auf die höheren Zinssätze im Zusammenhang mit dem im März 2026 aufgenommenen neuen USD-Term-Loan (2026) zurückzuführen, der für die Rückzahlung der Wandelschuldverschreibung III (Tranche A) bei Fälligkeit sowie für den Rückkauf eines Teils der Wandelschuldverschreibung I (Tranche B) verwendet wurde.

Zinsen und ähnliche Erträge umfassen im Wesentlichen Zinserträge aus Bankguthaben und Derivaten in Höhe von € 28,3 Mio. (H1 2025: € 31,9 Mio.) sowie Erträge aus den Rückkäufen von Teilen der Wandelschuldverschreibungen in Höhe von € 1,7 Mio. (H1 2025: € 29,1 Mio.).

6. Sonstiges Finanzergebnis

Das sonstige Finanzergebnis setzte sich wie folgt zusammen:

			Veränderung	
EUR Mio.	**H1 2026**	H1 2025	EUR Mio.	%
Ergebnis aus Währungsumrechnung	7,5	–71,6	79,2	>100
Ergebnis aus Fair-Value-Änderungen von Finanzinstrumenten FVtPL	45,4	–109,9	155,4	>100
Ergebnis aus dem Abgang von sonstigen finanziellen Vermögenswerten	4,0	11,9	–7,9	–66,7
Ergebnis aus der Nettoposition der monetären Posten (Hyperinflation)	–5,0	4,5	–9,5	>100
Ergebnis aus der Ausbuchung von nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen	–3,0	1,1	–4,1	>100
Sonstige	-	–0,1	0,1	–100,0
Gesamt	**48,9**	**–164,2**	**213,1**	**>100**

Die deutliche Verbesserung des sonstigen Finanzergebnisses spiegelt die vorteilhafte Entwicklung der Währungseffekte im ersten Halbjahr 2026 wider. Weiterhin enthalten ist ein positives Ergebnis in Höhe von € 45,4 Mio. aus Fair-Value-Änderungen von Finanzinstrumenten, was im Wesentlichen positive Fair-Value-Änderungen von derivativen Finanzinstrumenten widerspiegelt, einschließlich solcher im Zusammenhang mit den auf USD und KRW lautenden Term Loans.

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.

Die **laufenden Ertragsteueraufwendungen** (H1 2026: € 70,2 Mio.; H1 2025: € 140,0 Mio.) sind in Summe gesunken. Die laufenden Aufwendungen für Körperschaft- und Gewerbesteuer verringerten sich aufgrund von geringeren steuerpflichtigen Einkommen ausländischer Tochtergesellschaften, die Quellensteueraufwendungen sind ebenfalls gesunken (H1 2026: € 5,6 Mio.; H1 2025: € 6,5 Mio.).

Die Gruppe fällt in den Anwendungsbereich der Regeln zur globalen Mindestbesteuerung (Pillar 2). Im ersten Halbjahr 2026 hat die Gruppe laufende Steueraufwendungen in Höhe von € 11,8 Mio. (H1 2025: € 8,2 Mio.) erfasst, die sich auf die Geschäftstätigkeiten der Gruppe in Bahrain, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Katar beziehen.

Der Rückgang des **latenten Steuerertrags** (H1 2026: € 1,4 Mio.; H1 2025: € 54,7 Mio.) ist im Wesentlichen auf den erstmaligen Ansatz aktiver latenter Steuern im Vorjahr sowie die Verrechnung von aktiven latenten Steuern mit dem steuerlichen Ergebnis in bestimmten Gesellschaften zurückzuführen. Infolge eines Kontrollwechsels (Change of Control) können die steuerlichen Verlust- und Zinsvorträge nach nationalem Steuerrecht dem Verfall unterliegen, wobei entsprechende Ausnahmeregelungen Anwendung finden können.

G. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ

1. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte verloren im ersten Halbjahr 2026 im Wesentlichen aufgrund nachteiliger Währungseffekte auf den Geschäfts- oder Firmenwert, insbesondere in Bezug auf den südkoreanischen Won, an Wert. Dieser Rückgang wurde teilweise durch Zugänge bei den in Entwicklung befindlichen immateriellen Vermögenswerten ausgeglichen.

Gemäß den Anforderungen des IAS 36.11-12 hat Delivery Hero zum 30. Juni 2026 festgestellt, dass keine Indikatoren für mögliche Wertminderungen vorlagen.

2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	**30.06.2026**	31.12.2025
Beteiligungen	213,9	212,8
Derivative Finanzinstrumente	181,9	86,6
Langfristig hinterlegte Kautionen	29,4	28,5
Gewährte Darlehen	0,9	2,1
Bankeinlagen	1,9	2,6
Summe	**428,1**	**332,6**
davon langfristig	427,3	332,0
davon kurzfristig	0,8	0,6

In den Beteiligungen sind Minderheitsbeteiligungen enthalten, angesetzt mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum 30. Juni 2026 in Höhe von € 212,2 Mio. (31. Dezember 2025: € 209,8 Mio.). Sämtliche Beteiligungen werden gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

Zum 30. Juni 2026 umfassen die derivativen Finanzinstrumente hauptsächlich die eingebetteten Derivate, die im Zusammenhang mit den Darlehensverträgen im Erstansatzzeitpunkt vom Basisvertrag abgespalten wurden und als langfristige finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden (30. Juni 2026: € 181,1 Mio.; 31. Dezember 2025: € 86,0 Mio.). Ein Teil des Anstiegs ist auf eingebettete Vorfälligkeitsoptionen und Mindestzinssätze (Interest Floor) zurückzuführen, die aus dem neuen $ 1.400,0 Mio. USD Term Loan (2026) abgespalten wurden (siehe Abschnitt G.6.).

3. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente enthalten beschränkt verfügbare Zahlungsmittel in Höhe von € 63,6 Mio. (31. Dezember 2025: € 53,3 Mio.). Diese Mittel unterliegen rechtlichen oder vertraglichen Verfügungsbeschränkungen und umfassen im Wesentlichen für Partnerunternehmen vereinnahmte, aber noch nicht weitergeleitete Beträge sowie Kundenguthaben auf Wallets in bestimmten Jurisdiktionen.

4. Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung eingestuft werden

Im März 2026 hat Delivery Hero einen Anteilskaufvertrag über den Verkauf des taiwanischen Geschäfts abgeschlossen, der unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigung steht, die für die zweite Jahreshälfte 2026 erwartet wird. Dementsprechend wird das taiwanische Geschäft als Veräußerungsgruppe, die als zur Veräußerung eingestuft wird, dargestellt. Taiwan ist Teil des Segments Asia und wird weiterhin in der Segment-Performance berücksichtigt.

Am 30. Juni 2026 wird die Veräußerungsgruppe zum Buchwert angegeben und umfasste die nachstehenden Vermögenswerte und Schulden.

EUR Mio.	30.06.2026
Immaterielle Vermögenswerte	0,1
Sachanlagen	9,7
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	6,1
Sonstige Vermögenswerte	0,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	74,4
Vermögenswerte, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören	**90,9**
Sonstige Rückstellungen	8,1
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	63,5
Sonstige Schulden	13,4
Ertragsteuerverbindlichkeiten	0,9
Verbindlichkeiten, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören	**91,6**

5. Eigenkapital

Der Anstieg des gezeichneten Kapitals und der Kapitalrücklage war auf Kapitalerhöhungen im Zusammenhang mit der Ausgabe von Restricted Stock Units (RSUs) im Rahmen des bestehenden aktienbasierten Incentive-Programms zurückzuführen. Zudem führte die Erdienung der gewährten anteilsbasierten Vergütung mit Eigenkapitalausgleich zur Erhöhung der Kapitalrücklagen. Gleichzeitig minderte der Konzernverlust von € 359,1 Mio. das Eigenkapital in H1 2026.

Im März 2026 startete die talabat-Gruppe ein Aktienrückkaufprogramm. Zum Bilanzstichtag führten diese Transaktionen zu einem Aktienrückkauf von insgesamt € 20,3 Mio. Die nicht-beherrschenden Anteile reduzierten sich um € 6,6 Mio. Zusätzlich reduzierte die Zahlung der halbjährlichen Dividende von talabat an nicht-beherrschende Anteilseigner in Höhe von € 37,4 Mio. im Mai 2026 die nicht-beherrschenden Anteile (H1 2025: € 20,1 Mio.).

6. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Im März 2026 hat Delivery Hero eine neue vorrangig besicherte Laufzeitkreditfazilität (Senior Secured Term Loan Facility) in Höhe von $ 1.400,0 Mio. (USD Term Loan (2026)) mit Fälligkeit im Juni 2032 abgeschlossen. Der USD Term Loan (2026) wird mit Term SOFR zuzüglich 5,00 % p.a. verzinst und ist fortlaufend in vierteljährlichen Raten von 0,25 % des Gesamtnennbetrags zurückzuzahlen. Die Zinsen sind vierteljährlich zahlbar. Für den Term SOFR-Zinssatz wurde eine Untergrenze (Floor) von 0,5 % vereinbart.

Delivery Hero hat Nettoerlöse von $ 1.372,0 Mio. (€ 1.187,0 Mio.) erhalten, was einen ursprünglichen Ausgabediskont (Original Issue Discount) von 2,0 % des Nennbetrags des USD Term Loan (2026) ergibt.

Der USD Term Loan (2026) enthält vorzeitige Rückzahlungsrechte als eingebettete Derivate. Ein optionales Rückzahlungsrecht, das Delivery Hero berechtigt, den USD Term Loan (2026) während der Laufzeit vorzeitig zurückzuzahlen, wurde als nicht eng mit dem Basisvertrag verbunden eingestuft. Zusammen mit dem Floor-Feature für den Term SOFR wurden die Rückzahlungsoptionen für den USD Term Loan (2026) vom Basisvertrag abgespalten und gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value through Profit or Loss) bilanziert.

Bei der erstmaligen Erfassung beliefen sich die beizulegenden Zeitwerte der Derivate auf € 43,2 Mio. Diese Derivate sind in den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten enthalten. Die Verbindlichkeitskomponente wird als finanzielle Verbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert.

Im März 2026 übte DH die Option aus, die Laufzeit der revolvierenden Kreditfazilität (Revolving Credit Facility – RCF) von Mai 2028 auf Mai 2029 zu verlängern. Zum 30. Juni 2026 blieb das Volumen unverändert bei € 840,0 Mio. (31. Dezember 2025: € 840,0 Mio.). Die Marge blieb mit Euribor/SOFR +3,75 % p.a. ebenfalls unverändert.

Zum 30. Juni 2026 belief sich die im Wege von Neben-Garantie- und Akkreditivfazilitäten (Ancillary Guarantee and Letter of Credit Facilities) genutzte RCF auf € 404,5 Mio.; im Rahmen dieser Nebenfazilitäten wurden zum 30. Juni 2026 Garantien und Akkreditive in Höhe von € 373,8 Mio. ausgestellt. Die RCF und die unter den Nebenfazilitäten begebenen Instrumente waren zum 30. Juni 2026 vollständig ungenutzt.

Als Sicherheiten für die Laufzeitkredite wurden Bankkonten bei deutschen Instituten, Geschäftsanteile an den Tochtergesellschaften, die Partei der Kreditverträge sind, sowie bestimmte konzerneigene Forderungen verpfändet. Zum 30. Juni 2026 wiesen die verpfändeten Bankkonten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von € 202,6 Mio. auf (31. Dezember 2025: € 44,2 Mio.).

Die RCF und die Laufzeitkredite unterliegen Verpflichtungen (Covenants), die innerhalb von zwölf Monaten nach dem Stichtag einzuhalten sind. Diese Covenants umfassen eine Finanzkennzahl (Financial Covenant), die die Einhaltung eines Mindestliquiditätsniveaus für die Gruppe auf vierteljährlicher Basis vorschreibt. Im Falle eines Verstoßes gegen das erforderliche Mindestliquiditätsniveau der Gruppe kann die RCF gekündigt werden. Zum 30. Juni 2026 hat die Gruppe diese Covenants eingehalten und geht davon aus, diese auch in den zwölf Monaten nach dem Stichtag einzuhalten.

7. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen umfassen im Wesentlichen Rückstellungen für rechtliche Risiken (30. Juni 2026: € 807,8 Mio.; 31. Dezember 2025: € 643,5 Mio.). Der Anstieg im ersten Halbjahr 2026 ist auf die Erfassung von Rückstellungen für wettbewerbs- und kartellrechtliche Risiken zurückzuführen, insbesondere in Südkorea, wo laufende Diskussionen mit der Korean Fair Trade Commission (KFTC) zu einer Neubeurteilung der zuvor geschätzten Wahrscheinlichkeiten führten.

Der Ansatz und die Bewertung von sonstigen Rückstellungen unterliegen Unsicherheiten. Der DH-Gruppe können für solche Angelegenheiten Belastungen entstehen, die von den gebildeten Rückstellungen abweichen.

8. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

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

EUR Mio.	30.06.2026	31.12.2025
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		
Restaurantverbindlichkeiten	859,8	827,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	592,5	479,9
Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen	477,5	390,6
Leasingverbindlichkeiten	131,3	126,9
Fahrerverbindlichkeiten	106,7	89,1
Aufgelaufene Zinsverbindlichkeit	52,8	39,0
Walletverbindlichkeiten	22,6	25,0
Put-Verpflichtung für nicht beherrschende Anteile	4,0	3,0
Derivative Finanzinstrumente	0,0	0,4
Wandelanleihe	–	86,1
Sonstige	20,2	18,3
Summe Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	**2.267,4**	**2.085,4**
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	371,1	310,9
Derivative Finanzinstrumente	5,8	3,6
Sonstige	8,6	7,5
Summe langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	**385,5**	**322,0**

9. Wandelschuldverschreibungen

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

EUR Mio.	30.06.2026	31.12.2025
Wandelschuldverschreibung I	**6,0**	**531,6**
davon Tranche B fällig im Januar 2027	6,0	531,6
Wandelschuldverschreibung II	**724,4**	**716,5**
davon Tranche B fällig im Januar 2028	724,4	716,5
Wandelschuldverschreibung III	**483,7**	**536,6**
davon Tranche A fällig im April 2026	–	55,7
davon Tranche B fällig im März 2029	483,7	480,9
Wandelschuldverschreibung IV fällig im Februar 2030	**744,6**	**717,6**
Finanzverbindlichkeit für Wandelschuldverschreibungen	**1.958,6**	**2.502,3**

Rückkauf und Rückzahlung von Wandelschuldverschreibungen

Im April 2026 kaufte Delivery Hero die im Januar 2027 fällige Wandelschuldverschreibung I (Tranche B) im Nennwert von € 534,0 Mio. zurück und zahlte den verbleibenden Teil der im April 2026 fälligen Wandelschuldverschreibung III (Tranche A) im Nennwert von € 56,0 Mio. ordnungsgemäß zurück.

Infolge des Rückkaufs verringerten sich die finanziellen Verbindlichkeiten insgesamt um € 528,8 Mio. Der Rückkauf führte zu einem Gewinn von € 1,7 Mio., der im Zinsergebnis enthalten ist.

H. SONSTIGE ANGABEN

1. Anteilsbasierte Vergütung

Der Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen beträgt € 156,9 Mio. (H1 2025: € 125,8 Mio.), wovon € 126,1 Mio. für den Long-Term Incentive Plan (LTIP) im ersten Halbjahr 2026 angefallen sind (H1 2025: € 95,4 Mio.).

Im Folgenden werden die wesentlichen Bestandteile der anteilsbasierten Vergütungen dargestellt:

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

Im ersten Halbjahr 2026 wurden insgesamt 10.953.327 RSUs an neue und bestehende Begünstigte des LTIP (neue Tranchen) gewährt. Es wurden keine neuen Aktienoptionen gewährt.

Hero Grant

Im ersten Halbjahr 2026 hat Delivery Hero im Rahmen des Hero-Grant-Programms insgesamt 1.975.352 RSUs gewährt. Das Programm führte im ersten Halbjahr zu Aufwendungen in Höhe von € 25,3 Mio. (H1 2025: € 22,4 Mio.).

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

Im Rahmen des Vergütungssystems für den Vorstand wurde dessen Mitgliedern im ersten Halbjahr 2026 auf der Grundlage ihrer vertraglich vereinbarten Zielvergütung leistungsabhängige Restricted Stock Units (PSUs) im Rahmen des STI und LTI gewährt.

Am 23. Juni 2026 billigte die Hauptversammlung ein überarbeitetes und weiterentwickeltes Vergütungssystem („Vergütungssystem 2026“), welches am 1. Januar 2026 in Kraft trat. Aufgrund der rückwirkenden Anwendung des neuen Vergütungssystems 2026 werden die ursprünglich zugeteilten PSUs widerrufen und im Rahmen des LTI neu gewährt, während für den STI infolge der Umstellung auf ein marktübliches Zielbonusmodell keine neue PSU-Gewährung mehr stattfinden wird.

Der Plan führte im ersten Halbjahr zu Aufwendungen in Höhe von € 3,7 Mio. (H1 2025: € 3,9 Mio.).

Weitere aktienbasierte Vergütungsprogramme

Im ersten Halbjahr wurde ein Aufwand in Höhe von € 0,6 Mio. (H1 2025: € 0,9 Mio.) für den Employee Share Purchase Plan (ESPP) erfasst. Für das Performance-Share-Unit-Programm (PSUP 2022) belief sich der erfasste Aufwand auf € 1,3 Mio. (H1 2025: € 2,0 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 liabilities at amortized cost (finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten)
- FVtPL: Financial instruments at fair value through profit or loss (Finanzinstrumente, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet)

30.06.2026 EUR Mio.	Bewertungs-kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet Buchwert	 Fair Value	Zum Fair Value bewertet Buchwert	Fair-Value-Hierarchie	Gesamt
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Beteiligungen	FVtPL			212,2	1,3	212,2
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			181,1	2	181,1
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	34,0	n/a		n/a	34,0
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte		**34,0**		**393,3**		**427,3**
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	FAaAC	631,1	n/a		n/a	631,1
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			0,8	2	0,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**FAaAC**	**2.334,5**	**n/a**		**n/a**	**2.334,5**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**FVtPL**			**362,7**	**1**	**362,7**
Summe kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		**2.965,6**		**363,5**		**3.329,1**
Summe finanzielle Vermögenswerte		**2.999,6**		**756,8**		**3.756,4**
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	**FLaAC**	**2.818,9**	**2.871,6**		**2**	**2.818,9**
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			5,8	2	5,8
Leasingverbindlichkeiten	n/a	371,1	n/a		n/a	371,1
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	8,6	n/a		n/a	8,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		**379,6**		**5,8**		**385,4**
Wandelschuldverschreibungen	**FLaAC**	**1.952,7**	**2.249,1**		**2**	**1.952,7**
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		**5.151,2**		**5,8**		**5.157,0**
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	**FLaAC**	**31,1**	**n/a**		**n/a**	**31,1**
Put-Verpflichtung für nicht beherrschende Anteile	FVtPL			4,0	2,3	4,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	2.132,0	n/a		n/a	2.132,0
Leasingverbindlichkeiten	n/a	131,3	n/a		n/a	131,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		**2.263,3**				**2.267,4**
Wandelschuldverschreibungen	**FLaAC**	**5,9**	**6,0**		**2**	**5,9**
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		**2.300,4**		**4,0**		**2.304,4**
Summe finanzielle Verbindlichkeiten		**7.451,6**		**9,8**		**7.461,4**

31.12.2025 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	FVtPL			209,8	1,3	209,8
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			86,0	2	86,0
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	36,3	n/a		n/a	36,3
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte		**36,3**		**295,9**		**332,1**
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	**FAaAC**	**617,6**	**n/a**		**n/a**	**617,6**
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			0,6	2	0,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**FAaAC**	**1.950,0**	**n/a**		**n/a**	**1.950,0**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**FVtPL**			**162,7**	**1**	**162,7**
Summe kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		**2.567,6**		**163,3**		**2.730,9**
Summe finanzielle Vermögenswerte		**2.603,9**		**459,2**		**3.063,0**
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	**FLaAC**	**1.580,3**	**1.682,2**		**2**	**1.580,3**
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			3,6	2	3,6
Leasingverbindlichkeiten	n/a	310,9	n/a		n/a	310,9
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	7,5	n/a		n/a	7,5
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		**318,5**		**3,6**		**322,1**
Wandelschuldverschreibungen	**FLaAC**	**2.446,6**	**2.630,0**		**2**	**2.446,6**
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		**4.345,4**		**3,6**		**4.349,0**
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	**FLaAC**	**19,0**	**n/a**		**n/a**	**19,0**
Put-Verpflichtung für nicht beherrschende Anteile	FVtPL			3,0	2,3	3,0
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			0,4	2	0,4
Wandeldarlehen	FLaAC	86,1	76,2		2	86,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1.869,0	n/a		n/a	1.869,0
Leasingverbindlichkeiten	n/a	126,9	n/a		n/a	126,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		**2.081,9**		**3,4**		**2.085,3**
Wandelschuldverschreibungen	**FLaAC**	**55,7**	**55,7**		**2**	**55,7**
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		**2.156,6**		**3,4**		**2.160,0**
Summe finanzielle Verbindlichkeiten		**6.502,0**		**7,0**		**6.509,0**

Fair-Value-Bewertung

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

	Vermögenswerte		Verbindlichkeiten	
EUR Mio.	**Beteiligungen**	**Derivative Finanzinstrumente**	**Derivative Finanzinstrumente**	**Bedingte Kaufpreisverpflichtungen**
Stand per 01.01.2025	**252,0**	**221,8**	**3,8**	**8,0**
Zugänge	2,7	–	–	–
Abgänge	–10,5	–	–	–8,0
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	–34,4	–0,9	–1,4	–
Umklassifizierung	–	–220,9	–2,4	
Übertragungen aus Level 3	–10,3	–	–	–
Stand per 31.12.2025	**199,5**	**–**	**–**	**–**
Zugänge	4,6	–	–	–
Abgänge	–3,9	–	–	–
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	–10,1	–	–	–
Übertragungen in Level 3	15,6	–	–	–
Stand per 30.06.2026	**205,7**	**–**	**–**	**–**

Marktrisiko

Die vom Konzern in Anspruch genommenen Laufzeitkredite (Term Loans) sind mit variablen Zinsen auf Basis von Referenzzinssätzen ausgestattet. Durch die Veränderung des Marktzinses kann es einen Anstieg der zukünftig zu zahlenden Zinsen geben, was sich negativ auf die Ertragslage des Unternehmens auswirken würde. Ein um 1% höherer (niedrigerer) Marktzinssatz hätte in der Berichtsperiode zu einem Ergebniseffekt von minus € 28,7 Mio. (plus € 28,7 Mio.) geführt (Vorjahr: minus € 16,3 Mio. bzw. plus € 16,3 Mio.).

Preisrisiko

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 2026 wären wie folgt[32]:

EUR Mio.	**Derivative Finanzinstrumente**	**Beteiligungen**
Zinssätze +/– 100bp	+3,00/–2,26	n/a
Anteilspreis +/– 10%	+0,51/–0,49	+20,57/–20,57
Volatilität Aktienkurse +/– 100bp	+0,07/–0,1	n/a
Credit Spreads +/– 100bp	–90,4/+95,52	n/a

[32] (+) bedeutet positiver Effekt auf das Ergebnis und (–) bedeutet negativer Effekt auf das Ergebnis.

3. Eventualverbindlichkeiten

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

Eine zentrale Herausforderung des Lieferdienstsektors ist dabei der rechtliche Status der Fahrer (d.h. der Essenslieferanten). Während DH eine vollständige Einhaltung der geltenden Gesetze in allen Ländern anstrebt, ist der rechtliche Status von sogenannten Plattform-Beschäftigten rechtlich umstritten, da die Arbeitsweise dieser relativ neuen Art von Beschäftigung oftmals nicht der rechtlichen Definition eines Arbeitnehmers entspricht. Diese Rechtsunsicherheit besteht derzeit primär in einigen europäischen und lateinamerikanischen Ländern, in denen der Status der Lieferanten durch die Fahrer selbst oder durch die örtlichen Behörden angefochten wird, um Arbeitgeberleistungen wie etwa Sozialversicherungsbeiträge zu erwirken. In den Ländern, in denen eine Reklassifizierung von Fahrern und dementsprechend ein Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen als wahrscheinlich eingeschätzt wird, werden entsprechende Rückstellungen gebildet.

Konzerngesellschaften überprüfen, unterstützt von den zentralen Rechts- und Steuerabteilungen des Konzerns, regelmäßig die lokalen Geschäftsmodelle, um sicherzustellen, dass diese Risiken kontrolliert werden. Darüber hinaus setzen sich lokale und zentrale Public-Affairs-Teams gemeinsam für branchenspezifische Regulierungen ein, um Rechtssicherheit hinsichtlich des rechtlichen Status von Essenskurieren zu schaffen.

Zum 30. Juni 2026 liegen die Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Risiko einer Reklassifizierung von Fahrern zwischen € 671,2 Mio. und € 1.094,1 Mio. (Vorjahr: zwischen € 642,1 Mio. und € 1.047,3 Mio.). Diese beziehen sich größtenteils auf Spanien und das von Glovo im August 2021 eingeführte Geschäftsmodell: Sollten spanische Gerichte die Einstufung der Fahrer als Arbeitnehmer bestätigen, sähe sich die Gruppe mit Nachforderungen von Sozialversicherungsabgaben, Säumniszuschlägen und Bußgeldern sowie Umsatzsteuerforderungen in einer Gesamthöhe von € 520,0 Mio. bis € 860,0 Mio. konfrontiert. Zum 30. Juni 2026 hat Glovo vorläufig € 528,0 Mio. an Sozialversicherungsbeiträgen und Bußgeldern gezahlt, die bereits in der Eventualverbindlichkeit in Höhe von € 520,0 Mio. bis € 860,0 Mio. enthalten sind. Glovo wird den Status der Fahrer als Selbstständige in allen verfügbaren Instanzen verteidigen und erwartet die Erstattung der geleisteten Zahlungen, sofern Glovos Rechtsmittel erfolgreich sind. Die Gruppe hat keine Rückstellung für die beschriebenen Risiken erfasst, da eine Reklassifizierung der Fahrerflotte als nicht wahrscheinlich eingeschätzt wird und die Gruppe sich in etwaigen zukünftigen Gerichtsverfahren dagegen verteidigen wird.

Abgesehen von Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Reklassifizierung von Fahrern, bestehen für die Gruppe zum 30. Juni 2026 weitere Eventualverbindlichkeiten gemäß IAS 37 zwischen € 102,6 Mio. und € 113,8 Mio. (Vorjahr: zwischen € 90,3 Mio. und € 101,5 Mio.). Diese leiten sich hauptsächlich aus nicht-ertragsteuerlichen Steuerrisiken und kartellrechtlichen Risiken ab. Der Konzern geht davon aus, dass eine mögliche Verpflichtung besteht, die aus vergangenen Ereignissen resultiert und deren Existenz erst durch das Eintreten oder Nichteintreten unsicherer künftiger Ereignisse bestätigt wird.

Im Dezember 2024 reichte Just Eat Takeaway, Spain (JES) eine Schadensersatzklage gegen Glovo ein. JES behauptet, dass das Geschäftsmodell von Glovo für JES einen unlauteren Wettbewerbsnachteil darstelle. Im Juli 2025 wurde die Klage in erster Instanz abgewiesen. JES hat gegen dieses Urteil Berufung eingelegt. Um die Rechtsposition der Gruppe in dem laufenden Verfahren nicht nachteilig zu beeinträchtigen, werden derzeit keine weiteren Informationen zu diesem Verfahren offengelegt.

Anfang 2026 wurde bekannt, dass die Staatsanwaltschaft Mailand Ermittlungen zu den Arbeitsbedingungen von Fahrern in Italien führt. Im ersten Halbjahr 2026 hat die Gruppe Schritte unternommen, um die angesprochenen Themen zu adressieren. Dazu gehört ein Plan bestehend aus wirtschaftlichen und Compliance-bezogenen Maßnahmen, von denen einige bereits umgesetzt wurden. Die Ermittlungen dauern an, wobei der Ausgang weiterhin mit erheblicher Unsicherheit behaftet ist. Sollte keine Einigung erzielt werden, müsste gegebenenfalls eine Verbindlichkeit erfasst werden. Das Management schätzt dieses Szenario jedoch als unwahrscheinlich ein. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt kann diese potenzielle Verbindlichkeit in einem solchen Szenario nicht verlässlich geschätzt werden.

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, untersuchen die Steuerbehörden in vielen Ländern konzerninterne Transaktionen im Rahmen von Verrechnungspreisprüfungen. Dabei kommt es häufig zu Meinungsverschiedenheiten zwischen Steuerbehörden und Steuerpflichtigen über die Funktions- und Risikoprofile der jeweiligen 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 widergespiegelt 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.

Zum 30. Juni 2026 beliefen sich die Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit IAS 12 auf insgesamt € 80,1 Mio. (Vorjahr: € 109,1 Mio.). Diese betreffen hauptsächlich das Risiko einer möglichen Erhöhung des steuerlichen Einkommens aus einer Finanztransaktion aus der Vergangenheit (€ 36,2 Mio., 31. Dezember 2025: € 35,8 Mio.).

4. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

a) Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Mit Wirkung zum 1. Januar 2026 hat der Aufsichtsrat Dr. Johannes Bruder, Chief Product Officer von Delivery Hero, in den Vorstand berufen.

Mit Wirkung zum 21. April 2026 legte Warren Jenson sein Mandat im Aufsichtsrat nieder. Seine Nachfolge angetreten hat Roger Rabalais, der auf der ordentlichen Hauptversammlung am 23. Juni 2026 anschließend als Vertreter der Aktionäre und unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats wiedergewählt wurde. Seine Amtszeit läuft bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2029.

Scott Ferguson wurde als Vertreter der Aktionäre für eine Amtszeit bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung 2027 wiedergewählt, legte sein Mandat jedoch mit Wirkung zum 23. Juli 2026 nieder.

b) Transaktionen mit dem Management in Schlüsselpositionen

Die im Geschäftsbericht 2025 getroffenen Aussagen zur grundlegenden Vergütungsstruktur der Führungskräfte in Schlüsselpositionen gelten auch für die ersten sechs Monate des Jahres 2026. Auf der ordentlichen Hauptversammlung vom 23. Juni 2026 wurde jedoch das weiterentwickelte Vergütungssystem 2026 verabschiedet, welches mit Wirkung zum 1. Januar 2026 in Kraft getreten ist. Das Vergütungssystem für 2026 wurde überarbeitet, um die kurzfristige variable Vergütung (Short-Term Incentive oder STI) zu vereinfachen, bei der langfristigen variablen Vergütung (Long-Term Incentive oder LTI) einen gezielteren Anreiz zu setzen und Vorgaben zum Aktienbesitz (Share Ownership Guidelines, kurz: SOG) für die Mitglieder des Vorstands einzuführen.

Für weitere Angaben zur aktienbasierten Vergütung der Mitglieder des Vorstands siehe Abschnitt H.1.

c) Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Unternehmen

Für das erste Halbjahr 2026 beliefen sich die Erträge aus Geschäftsvorfällen mit nahestehenden Unternehmen auf € 0,1 Mio., die Aufwendungen auf € 2,6 Mio. Zum 30. Juni 2026 bestanden Forderungen gegen nahestehende Unternehmen in Höhe von € 3,8 Mio. und Verbindlichkeiten in Höhe von € 3,1 Mio.

Die Forderungen aus Geschäftsvorfällen umfassen ein Wandeldarlehen an die BL Verpackungen AG in Höhe von € 3,0 Mio. sowie eine Kreditlinie an die BL Produktions GmbH in Höhe von € 0,7 Mio. Die Verbindlichkeiten aus Geschäftsvorfällen betreffen im Wesentlichen Logistikdienstleistungen Dritter, die von Zone Delivery Services LLC (Zone) für DH Tochtergesellschaften in den Vereinigten Arabischen Emiraten erbracht wurden. Zum 30. Juni 2026 beliefen sich die Verbindlichkeiten gegenüber Zone auf € 2,5 Mio. Die Aufwendungen aus Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen bestehen primär aus Versicherungsprämien in Höhe von € 1,8 Mio., die an die Mutual Aid Association for Delivery Service im Namen von Fahrern in Südkorea gezahlt wurden.

Mit Wirkung zum 25. Mai 2026 erlangte Uber Technologies Inc. (Uber) maßgeblichen Einfluss auf Delivery Hero. Die Delivery Hero Gruppe bezieht Logistikdienstleistungen von Uber-Partnern zu marktüblichen Bedingungen. Da die erhaltenen Dienstleistungen für den Konzern nicht wesentlich sind, werden keine weiteren Angaben gemacht.

I. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

Zusammenschlussvereinbarung mit Uber und Verkauf bestimmter Geschäftsbereiche

Am 16. Juli 2026 hat DH eine Zusammenschluss-vereinbarung (Business Combination Agreement, BCA) mit Uber Technologies, Inc. und einer ihrer Konzerngesellschaften (Uber) geschlossen. Uber beabsichtigt, ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot zum Erwerb aller ausstehenden Aktien von Delivery Hero zu unterbreiten, und wird den Aktionären von Delivery Hero einen Barausgleich von € 41,50 je Aktie anbieten, was einem voll verwässerten Eigenkapitalwert von € 13,0 Mrd. entspricht.

Das Angebot unterliegt einer Mindestannahmequote von 50 % aller DH-Aktien (mit Ausnahme der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien) plus einer DH-Aktie (einschließlich der im Besitz von Uber befindlichen Aktien), dem Erhalt der fusionskontrollrechtlichen und sonstigen erforderlichen behördlichen Genehmigungen sowie weiteren marktüblichen Vollzugsbedingungen. Das BCA enthält zudem marktübliche Rücktrittsrechte und wechselseitige Auflösungsentschädigungen (Breakup Fees), bestehend aus einer von DH an Uber zu zahlenden Company Termination Fee (Kündigungsentschädigung der Gesellschaft) in Höhe von € 200 Mio. und einer von Uber an DH zu zahlenden Regulatory Reverse Fee (regulatorische Rückabwicklungsgebühr) in Höhe von € 700 Mio. Der Vollzug wird derzeit für die zweite Jahreshälfte 2027 erwartet.

Zum Datum des BCA erhielt Uber unwiderrufliche Andienungsverpflichtungen im Zusammenhang mit dem Angebot in Höhe von 16,68 %. Zusammen mit ihrer Beteiligung von 24,77 % und dem Halten von Finanzinstrumenten von 11,74 % würde das wirtschaftliche Gesamtinteresse von Uber mehr als 53 % betragen.

Zusätzlich hat Delivery Hero eine separate Vereinbarung mit SDU 1, LLC (SSW, oder Käufer) geschlossen, einer Konzerngesellschaft von SSW Partners LP (SSW Partners), einer Investmentgesellschaft mit Sitz in New York. SSW wird die Geschäftsbereiche von Delivery Hero in insgesamt 14 Märkten erwerben, in denen Uber Eats und Delivery Hero im Wettbewerb stehen, vorbehaltlich des Vollzugs des Uber-

Übernahmeangebots und anderer marktüblicher Bedingungen.

Zu den von SSW Partners erworbenen Geschäftsbereichen gehören foodora (Österreich, Tschechien, Norwegen, Schweden), efood (Griechenland), foody (Zypern), Glovo (Polen, Portugal, Rumänien, Moldau, Spanien), PedidosYa (Chile, Ecuador) und Yemeksepeti (Türkei) (zusammen: die Zielgeschäftsbereiche).

Der Vollzug der Vereinbarung mit SSW unterliegt einer Reihe von aufschiebenden Bedingungen, darunter die Erfüllung aller Angebotsbedingungen im Zusammenhang mit dem freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebot, der Abschluss der Entflechtung der Zielgeschäftsbereiche vom verbleibenden Geschäft von Delivery Hero sowie behördliche Genehmigungen, einschließlich der Fusionskontrolle, bestimmter ausländischer Direktinvestitionen, ausländischer Subventionen und finanzaufsichtsrechtlicher Genehmigungen in bestimmten Jurisdiktionen. Darüber hinaus ist der Vollzug der Transaktion vom Vollzug des freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots durch Uber in der zweiten Jahreshälfte 2027 abhängig und wird voraussichtlich zeitgleich mit diesem erfolgen.

Delivery Hero und bestimmte ihrer Tochtergesellschaften werden dem Käufer und bestimmten Zielgeschäftsbereichen (und umgekehrt) bestimmte Übergangsdienstleistungen (Transitional Services) für eine maximale Laufzeit von 24 Monaten ab Vollzug erbringen.

Gleichzeitig mit den mit Uber und SSW geschlossenen Vereinbarungen haben die Delivery Hero SE und bestimmte ihrer Tochtergesellschaften eine zusätzliche Vereinbarung (Notes Purchase Agreement) mit Uber und deren Konzerngesellschaft SMB Holding Corporation geschlossen, die eine Transaktion mit nahestehenden Personen und Unternehmen darstellt. Der Kaufpreis von rund € 1,4 Mrd. für den Verkauf der Geschäftsbereiche von Delivery Hero an SSW soll durch von SSW an DH ausgegebene Schuldscheine (Promissory Notes) beglichen werden. Gemäß dem Notes Purchase Agreement werden Uber und die SMB Holding Corporation diese Schuldscheine von DH gegen Barzahlung zu ihrem Gesamtnennwert von rund € 1,4 Mrd. erwerben, zahlbar an den jeweiligen Stichtagen des Vollzugs.

Die Gesellschaft wird den Erlös aus dem Verkauf und der Kapitalerhöhung nach Vollzug verwenden, um die Verbindlichkeiten von Delivery Hero zu bedienen und zu tilgen, die infolge eines Kontrollwechsels (Change of Control) fällig werden, einschließlich der Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungen, Halteprämien (Retention Payments) und Wandelschuldverschreibungen. Uber hat sich verpflichtet, ein Gesellschafterdarlehen für etwaige verbleibende Verbindlichkeiten bereitzustellen, die mit Vollzug des Angebots vorzeitig fällig werden.

Wesentliche Auswirkungen auf die aktienbasierten Vergütungsprogramme von Delivery Hero

Das mit Uber geschlossene BCA wirkt sich direkt auf die ausstehenden aktienbasierten Vergütungszusagen der Gesellschaft aus (unter anderem, aber nicht beschränkt auf den Long-Term Incentive Plan (LTIP), Hero Grants, Short-Term Incentive (STI), Long-Term Incentive (LTI) und den Employee Share Purchase Plan (ESPP), zusammen „Aktienbasierte Vergütungsprämien“, die alle das Wahlrecht des Unternehmens zur Erfüllung in Aktien oder in bar enthalten), die Delivery Hero historisch als eigenkapitalbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente gemäß IFRS 2 klassifiziert und bilanziert hat.

Gemäß dem BCA ist die Gesellschaft verpflichtet, soweit rechtlich zulässig, dafür zu sorgen, dass ausstehende Aktienbasierte Vergütungsprämien in bar statt in Aktien der Gesellschaft erfüllt werden. Delivery Hero darf Aktien zur Erfüllung von Aktienbasierte Vergütungsprämien, die zum Inkrafttreten des BCA ausstehend sind, nur dann ausgeben, wenn eine Barauszahlung unter anderem die Geschäftstätigkeit der Delivery Hero Gruppe übermäßig einschränken würde, vorbehaltlich einer Gesamtobergrenze von € 300 Mio. (die Eigenkapital-Erfüllungsobergrenze). Die Gruppe geht davon aus, dass sie die Erfüllung durch Eigenkapitalinstrumente innerhalb dieser Obergrenze nutzen wird.

Da das BCA nach dem 30. Juni 2026 unterzeichnet wurde, behielt die Gruppe zum Stichtag die Absicht, die bisherige Praxis und die Fähigkeit bei, in Eigenkapitalinstrumenten auszugleichen, und hatte keine gegenwärtige Verpflichtung zur Barabfindung. Dementsprechend wurde im Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2026 keine Neubewertung oder Umgliederung der Aktienbasierte Vergütungsprämien vorgenommen.

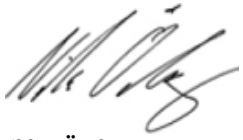
Nach der Unterzeichnung des BCA änderte sich die Art der erwarteten Erfüllung von der Erfüllung durch Eigenkapitalinstrumente zur Erfüllung durch Barabfindung, mit Ausnahme der Vergütungen innerhalb der Eigenkapital-Erfüllungsobergrenze. Dementsprechend legt das BCA den Barausgleich als Standard-Erfüllungsmechanismus fest und deckelt den Eigenkapitalausgleich vertraglich. Auf dieser Grundlage hat die Gruppe die Klassifizierung der ausstehenden eigenkapitalbasierten Anreizprogramme gemäß IFRS 2 neu beurteilt und festgestellt, dass alle ausstehenden Aktienbasierte Vergütungsprämien, mit Ausnahme der Eigenkapital-Erfüllungsobergrenze, als mit Barausgleich bilanziert werden sollten.

Die finanziellen Auswirkungen dieser Änderung von der Bilanzierung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zur Bilanzierung mit Barausgleich wurden zum Änderungsdatum für LTIP, Hero Grant, STI und LTI bewertet. Zum Datum des BCA führte dies zu einer geschätzten Verbindlichkeit von rund € 84 Mio. (davon € 33 Mio. langfristig), die den bereits erdienten Anteil an künftigen Barauszahlungen widerspiegelt. DH geht davon aus, dass die gesamte Verbindlichkeit als Umgliederung aus dem Eigenkapital erfasst wird. Diese Schätzung spiegelt die besten Informationen wider, die zum Zeitpunkt der Freigabe dieses Finanzberichts zur Veröffentlichung verfügbar waren, und unterliegt weiteren Anpassungen, sobald die Ausübungsergebnisse und Erfüllungsmechanismen finalisiert sind.

Berlin, 25. August 2026

Delivery Hero SE

Der Vorstand



Niklas Östberg
Mitgründer und Vorstandsvorsitzender (CEO)



Marie-Anne Popp
Finanzvorständin (CFO)



Pieter-Jan Vandepitte
Mitglied des Vorstands (COO)



Dr. Johannes Bruder
Mitglied des Vorstands (CPO)

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Berlin, 25. August 2026

Delivery Hero SE

Der Vorstand



Niklas Östberg
Mitgründer und Vorstandsvorsitzender (CEO)



Marie-Anne Popp
Finanzvorständin (CFO)



Pieter-Jan Vandepitte
Mitglied des Vorstands (COO)



Dr. Johannes Bruder
Mitglied des Vorstands (CPO)

WEITERE **INFORMATIONEN**

IMPRESSUM SEITE 42
HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND WEITERE HINWEISE SEITE 43

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: press@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 unbekannten 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 2025 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

