



*Delivery Hero*

# HALBJAHRES- FINANZBERICHT

JANUAR – JUNI 2022

# DELIVERY HERO IM ÜBERBLICK

	<b>H1 2022</b> <b>(EUR Mio.)</b>	H1 2021 <sup>1</sup> (EUR Mio.)	Veränderung
<b>Konzern</b>			
Bruttowarenwert („GMV“) <sup>2</sup>	20.023,6	13.316,0	50,4%
Gesamtumsatz der Segmente <sup>2, 3, 4</sup>	4.185,7	2.682,5	56,0%
Adjusted EBITDA <sup>2</sup>	-323,0	-350,8	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-1,6%	-2,6%	
<b>Asia</b>			
Bruttowarenwert („GMV“)	13.438,6	7.875,4	70,6%
Segmentumsatz	1.865,8	1.166,9	59,9%
Adjusted EBITDA	-80,5	-230,7	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-0,6%	-2,9%	
<b>MENA</b>			
Bruttowarenwert („GMV“) <sup>2</sup>	3.947,5	3.155,0	25,1%
Segmentumsatz <sup>2</sup>	1.006,0	684,9	46,9%
Adjusted EBITDA	40,1	65,0	
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,0%	2,1%	
<b>Europe</b>			
Bruttowarenwert („GMV“)	1.405,1	1.401,1	0,3%
Segmentumsatz	311,4	285,9	8,9%
Adjusted EBITDA	-20,3	1,0	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-1,4%	0,1%	

	<b>H1 2022</b> <b>(EUR Mio.)</b>	H1 2021 <sup>1</sup> (EUR Mio.)	Veränderung
<b>Americas</b>			
Bruttowarenwert („GMV“) <sup>2</sup>	1.232,5	884,4	39,4%
Segmentumsatz <sup>2</sup>	327,1	226,9	44,2%
Adjusted EBITDA	-80,0	-80,2	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-6,5%	-9,1%	
<b>Integrated Verticals</b>			
Bruttowarenwert („GMV“) <sup>5</sup>	848,7	402,2	>100
Segmentumsatz	770,8	374,0	>100
Adjusted EBITDA	-182,3	-105,8	
Adj. EBITDA/GMV (%)	-21,5%	-26,3%	

<sup>1</sup> Delivery Hero Korea LLC („DHK“) war Teil des Segments Asia, wird aber seit Januar 2021 hiervon ausgenommen. Woowa ist seit Abschluss der Transaktion am 4. März 2021 im Segment Asia enthalten. Delivery Heros Geschäfte in Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Montenegro und Serbien sind bis zum 17. Juni 2021 im Segment Europe enthalten. Rumänien ist in der Segment-Performance von Europe für die ersten sechs Monate des Jahres 2021 enthalten.

<sup>2</sup> Umsatzerlöse, adjusted EBITDA, Bruttowarenwert (GMV) sowie die entsprechenden Wachstumswahlen in den Segmenten MENA und Americas werden durch Anpassungen für Hyperinflation beeinflusst, da Argentinien, Libanon und Türkei gemäß IAS 29 als hyperinflationäre Volkswirtschaften qualifiziert werden.

<sup>3</sup> Gesamtumsatz der Segmente ist definiert als Umsatz vor Abzug von Gutscheinaufwendungen.

<sup>4</sup> Aufgrund von Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Segmente entspricht die Summe der einzelnen Segmentumsätze nicht dem Gesamtumsatz der Segmente.

<sup>5</sup> GMV wird in den jeweiligen Plattformsegmenten bilanziert und nur zur Veranschaulichung im Segment Integrated Verticals ausgewiesen.

# KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT

A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS **SEITE 4**

B. WIRTSCHAFTSBERICHT **SEITE 4**

1. MARKT- UND BRANCHENUMFELD

2. GESCHÄFTSENTWICKLUNG

A. ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

B. GESCHÄFTSENTWICKLUNG NACH SEGMENTEN

C. FINANZLAGE

D. VERMÖGENSLAGE

C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT **SEITE 13**

D. AUSBLICK 2022 **SEITE 14**

## KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

### A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Die im Geschäftsbericht 2021 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zu den Segmenten, zu Management und Kontrolle sowie zu Forschung und Entwicklung („F&E“) sind auch für die ersten sechs Monate 2022 weiterhin zutreffend.

#### Steuerungssystem

Seit Beginn 2022 wird die Anzahl der **Bestellungen** als nichtfinanzieller Leistungsindikator für die Steuerung auf Gesamtkonzernebene nicht mehr genutzt, da sich der Schwerpunkt fortan von der Generierung von Bestellungen auf Profitabilität verlagert hat. Entsprechend wird die Anzahl der Bestellungen nicht länger als wichtiger Leistungsindikator für Entscheidungen über die Ressourcenallokation zugrunde gelegt, da diese im Widerspruch zum Ziel des profitablen Wachstums steht.

#### Arbeitnehmer\*innen

Die Zahl der Mitarbeiter\*innen sank zum 30. Juni 2022 auf 49.417 (31. Dezember 2021: 52.006), hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs des Personals im Bereich Lieferung, der teilweise durch einen Anstieg des Personals in der Produktentwicklung ausgeglichen wurde.

### B. WIRTSCHAFTSBERICHT

#### 1. Markt- und Branchenumfeld

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) prognostiziert eine Abwärtskorrektur ihrer globalen Wachstumsprognose für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) für 2022. Basierend auf dem aktuellen Bericht von Juni 2022 wird erwartet, dass das globale BIP-Wachstum im Jahr 2022 3% erreichen wird, etwa 1,5 Prozentpunkte unter der vorherigen Prognose vom Dezember 2021. Die Verlangsamung des Wachstums wird unter anderem durch den anhaltenden Krieg in der Ukraine, COVID-Lockdowns in China, eine geringere Kaufkraft der Haushalte, eine straffere Geldpolitik sowie durch einen starken Anstieg der Rohstoffpreise

getrieben<sup>1</sup>. Darüber hinaus wird erwartet, dass die globale Inflation aufgrund von Nahrungsmittel- und Energiepreisen sowie Engpässen in den Lieferketten auf einem hohen Niveau verbleiben wird, wobei die Verbraucherpreis-inflation im Jahr 2022, basierend auf den letzten Schätzungen des IWF, in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften durchschnittlich 6,6% und in den Schwellen- und Entwicklungsländern 9,5% erreichen könnte<sup>2</sup>. Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eines verlangsamten Wachstums, gepaart mit steigenden Inflationsraten, könnte die Weltwirtschaft in eine Stagflationsphase eintreten. Darüber hinaus hebt die OECD die hohe Unsicherheit in Bezug auf ihren Ausblick hervor<sup>1</sup>. Die Weltbank prognostiziert ebenfalls, dass sich das globale BIP-Wachstum im Jahr 2022 auf 2,9% verlangsamen wird, was eine Herabstufung um fast ein Drittel gegenüber ihrer vorherigen Prognose von 4,1% vom Januar 2022 darstellt.

Am 24. Februar 2022 begann Russland eine groß angelegte Invasion der Ukraine, die katastrophales menschliches Leid verursacht. Darüber hinaus wird der Krieg wahrscheinlich auch die globalen Wirtschaftsaussichten dämpfen, indem das Wachstum verlangsamt und die Inflation in die Höhe getrieben wird. Obwohl Delivery Hero im Berichtszeitraum operativ nicht in der Ukraine tätig war, wird sich der Anstieg der Rohstoff- und Energiepreise infolge der Unterbrechung der Versorgungsketten und der Sanktionen wahrscheinlich weiterhin negativ auf die globale Kaufkraft auswirken.

Die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2022 hängt weiterhin von den globalen Auswirkungen von COVID-19 und von der Wirksamkeit der wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Länder ab.

Im Folgenden untersuchen wir unsere vier regionalen Segmente auf der Grundlage des „Global Economic Prospects“-Berichts der Weltbank.

Hierbei gilt zu beachten, dass sich die unten beschriebenen Regionen (definiert durch den Bericht der Weltbank)

von den Länderkonstellationen der für die Finanzberichterstattung definierten Segmente von Delivery Hero unterscheiden, aber dennoch als Indikator für die wirtschaftlichen Aussichten der Segmente dienen.

#### Asia

In der Region Ostasien und Pazifik (EAP) wird sich das Wachstum voraussichtlich auf 4,4% im Jahr 2022 verlangsamen, gegenüber 7,2% im Vorjahr. Dies ist auf eine Verlangsamung des Wachstums in China aufgrund strenger COVID-19-Lockdowns und Maßnahmen zur Eindämmung der Verbreitung des Virus zurückzuführen. Auch wenn die Region Ostasien und Pazifik in Bezug auf Inflation und Produktion weniger von den Auswirkungen des Krieges in der Ukraine betroffen ist, könnten steigende Rohstoffpreise und die Auswirkungen auf die globale Nachfrage die Erholung in der Region schwächen. Allerdings gibt es einige regionale Unterschiede hinsichtlich der Geschwindigkeit der wirtschaftlichen Erholung. In zwei Dritteln der EAP-Länder wird die erzeugte Wirtschaftsleistung jedoch voraussichtlich unter dem Niveau von vor der Pandemie verbleiben<sup>3</sup>.

Für unseren größten Markt Südkorea prognostiziert die OECD eine Abschwächung des BIP-Wachstums von 4,0% im Jahr 2021 auf 2,7% im Jahr 2022. Angesichts der Lockerung von COVID-19-bedingten Maßnahmen zur Kontaktbeschränkung wird erwartet, dass sich der Konsum erholt, jedoch durch den Anstieg der Inflation belastet wird. Darüber hinaus könnten Zinserhöhungen, die höher als erwartet ausfallen, ein Risiko für die Entwicklung der Binnennachfrage darstellen<sup>1</sup>.

Das Wachstum in der Region Süd-asien wird im Jahr 2022 voraussichtlich 6,8% erreichen und somit 0,8 Prozentpunkte niedriger ausfallen als zuvor prognostiziert. Dies ist hauptsächlich auf die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine zurückzuführen, die sich negativ auf die Region auswirken könnten. Besonders steigende Rohstoff- und Lebensmittelpreise stellen eine Herausforderung für Süd-asien dar<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> OECD: Economic Outlook, Juni 2022.

<sup>2</sup> IWF: World Economic Outlook Update, Juli 2022.

<sup>3</sup> Weltbank-Gruppe: Global Economic Prospects, Juni 2022.

### MENA

Das BIP in der Region MENA (Nahe Osten und Nordafrika) wird im Jahr 2022 voraussichtlich um 5,3% wachsen. Diese Prognose wurde gegenüber den früheren Erwartungen vom Januar 2022 um 0,9 Prozentpunkte und gegenüber 2021 sogar um 1,9 Prozentpunkte angehoben, da die Region von dem jüngsten Anstieg der Ölpreise und den hohen Impfraten in der Bevölkerung profitieren dürfte. Allerdings gibt es eine Divergenz zwischen Öl-Exporteuren, die von steigenden Ölpreisen profitieren, und Öl-Importeuren, die steigenden Energie- und Lebensmittelpreisen ausgesetzt sind<sup>3</sup>.

### Europe

Die Wirtschaft in der Region Europa und Zentralasien wird 2022 voraussichtlich um 2,9% schrumpfen, nachdem sie 2021 um 6,5% gewachsen war. Der Krieg in der Ukraine hat schwerwiegende Auswirkungen auf die Region und ihre Volkswirtschaften, insbesondere auf den Handel, die Finanzmärkte sowie das Vertrauen der Verbraucher\*innen und Unternehmen. Steigende Rohstoffpreise und eine geringere Auslandsnachfrage stellen ebenfalls eine Herausforderung dar<sup>3</sup>.

### Americas

Im Jahr 2022 wird sich das Wachstum in Lateinamerika und der Karibik voraussichtlich auf 2,5% verlangsamen, nach 6,7% im Jahr 2021. Auch in den beiden Folgejahren dürfte das Wachstum zurückhaltend bleiben. Steigende Inflation und Zinsen sowie sich verschärfende Finanzierungsbedingungen werden sich voraussichtlich negativ auf die Wachstumsraten der Region auswirken<sup>3</sup>.

### Hyperinflationäre Volkswirtschaften

Seit dem dritten Quartal 2018 wurden die Umsätze und Wachstumsraten des Segments Americas durch das Geschäft in Argentinien beeinflusst, das gemäß IAS 29 als Hochinflationland eingestuft wurde. Diese Einschätzung ist auch für das erste Halbjahr 2022 weiterhin gültig.

Seit dem vierten Quartal 2020 wird der Libanon und seit dem zweiten Quartal 2022 auch die Türkei als Hochinflationland eingestuft. Daher wurden die Umsätze und Wachstumsraten im MENA-Segment beeinträchtigt.

### Branchenentwicklung

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

2021 war in vielerlei Hinsicht erneut ein beispielloses Jahr, dessen Auswirkungen sich bis in die erste Hälfte des Jahres 2022 erstrecken. Die COVID-19-Pandemie hat immer noch dramatische Auswirkungen auf das Leben der Menschen und die Gesellschaft. Eine der Folgen war eine zunehmende Nutzung von Lieferdiensten in vielen Märkten, in denen das bereits starke strukturelle Wachstum weiter unterstrichen wurde. Die Auswirkungen der COVID-„Wiedereröffnung“ waren jedoch in der gesamten Branche zu spüren, da die Nachfrage nach Lebensmittellieferdiensten nach der Lockerung der Kontaktbeschränkungen in der ersten Hälfte des Jahres 2022 etwas nachließ.

Der Wandel in unserer Branche ist allgegenwärtig. Was als Marktplatz begann, der Restaurants mit Kund\*innen verbindet, hat sich im Laufe der Jahre deutlich weiterentwickelt. Durch den Aufbau eigener Lieferkapazitäten war Delivery Hero in der Lage, auch Restaurants mit Kund\*innen zu versorgen, die andernfalls nicht in der Lage gewesen wären, Essen wirtschaftlich und mit eigenen Fahrer\*innen selbst auszuliefern. Dadurch haben wir nicht nur die Qualität unserer Dienstleistung erhöht, indem wir mehr Kund\*innen eine größere Auswahl an qualitativ hochwertigen Restaurants anbieten konnten, sondern wir haben auch unseren gesamten adressierbaren Markt (TAM) erweitert. Durch kontinuierliche Investitionen in Logistik und Technologie suchen wir stetig nach Möglichkeiten, die Qualität unseres Serviceangebots, die Auslastung unseres Fahrer\*innennetzes und die Effizienz unserer Abläufe zu maximieren. Dies umfasst die Logistik von der ersten bis

zur letzten Meile, da der Ansatz von Delivery Hero darin besteht, alles schnell, einfach und direkt bis vor die Tür zu liefern.

In der ersten Hälfte des Jahres 2022 haben wir diesen Ansatz fortgesetzt. Wir haben weiter in unser Quick-Commerce-Geschäft investiert. Da wir jedoch in unseren Kernmärkten bereits über eine ausreichende Kundenabdeckung verfügen, haben wir die Geschwindigkeit der Dmart-Eröffnungen (kleine Lagerhäuser) reduziert und mehr in das Produktsortiment und die Verfügbarkeit investiert. Das Konzept der schnellen Letzte-Meile-Lieferdienste für Convenience- und Lebensmittelprodukte bleibt weiterhin eine wichtige strategische Initiative für unser Geschäft, die von den umfangreichen Investitionen profitiert, die Delivery Hero in den letzten Jahren in Logistik und Technologie für die Zustellung auf der ersten und letzten Meile getätigt hat. Wir erkennen aber auch an, dass sich das Kapitalmarktumfeld zu Beginn des Jahres verändert hat.

Aufgrund steigender Zinsen und geopolitischer Unsicherheiten sind Profitabilität und Liquidität verstärkt in den Fokus der Investor\*innen gerückt. Dies hat in einigen Fällen zu einem rationaleren Wettbewerb geführt. Ungeachtet dessen wird Delivery Hero einen noch stärkeren Fokus auf den Weg zur Profitabilität setzen.

## 2. Geschäftsverlauf

### a) Ergebnisentwicklung

Die erste Hälfte des Jahres 2022 wurde von fortgesetztem Wachstum und dem Fokus auf Profitabilität geprägt. Das GMV<sup>4</sup> erhöhte sich um 50,4% auf € 20,0 Mrd., wesentlich getrieben durch Woowa<sup>5</sup>. Der Gesamtumsatz der Segmente<sup>6</sup> erhöhte sich in der ersten Hälfte 2022 um 56,0% im Vergleich zum Vorjahr auf € 4.185,7 Mio. vor allem aufgrund von Woowa<sup>5</sup> und Integrated Verticals. Das negative adjusted EBITDA der Segmente<sup>7</sup> (H1 2022: € 323,0 Mio.,

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

<sup>4</sup> Gross Merchandise Value (GMV) ist der von Kund\*innen gezahlte Gesamtbetrag (einschließlich Mehrwertsteuer, Liefer- und Servicegebühren abzüglich sonstiger Zuschüsse).

<sup>5</sup> Der Anstieg durch Woowa beruht auf der Einbeziehung des Unternehmens in die Gruppe seit dem Abschluss der Transaktion am 4. März 2021 (vier Monate in H1 2021 gegenüber sechs Monaten in H1 2022).

<sup>6</sup> Gesamtumsatz der Segmente ist definiert als der Umsatz vor Abzug von Gutscheinaufwendungen.

<sup>7</sup> Leistungsindikator, der nicht in den International Financial Reporting Standards definiert ist (IFRS). Das adjusted EBITDA ist das Ergebnis vor Ertragsteuern, Finanzergebnis, Abschreibungen und nicht operativen Ergebniseffekten. Die nicht operativen Ergebniseffekte umfassen insbesondere (i) Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen, (ii) Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen und Finanzierungsrunden, (iii) Aufwendungen für Reorganisationsmaßnahmen und (iv) sonstige nicht operative Erträge und Aufwendungen, insbesondere das Ergebnis aus dem Abgang von

H1 2021: € 350,8 Mio.) verbesserte sich geringfügig. Während die Verluste der Integrated Verticals auf Grund der fortgesetzten Wachstumsstrategie stiegen, trug Asia am meisten zur Verbesserung des adjusted EBITDA bei (+€ 150,2 Mio. Adjusted-EBITDA-Verbesserung). Die Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge verbesserte sich von minus 2,6 % in H1 2021 auf minus 1,6 % in der ersten Hälfte des Jahres 2022.

### **b) Unternehmenserwerbe und Investitionen**

Die Gruppe schloss zwei kleinere Unternehmenserwerbe ab, den Erwerb von 100% der Anteile an der Shiver Nebula GmbH für eine Gegenleistung von € 3,6 Mio. und den Erwerb von 100% der Anteile der S.A.R.L. Room Service, Fürstentum Monaco, für eine Gegenleistung in Höhe von € 4,0 Mio.

Während H1 2022 investierte der Konzern in zusätzliche Anteile an Glovo, was zu zusätzlichen Mittelabflüssen von € 21,3 Mio. führte.

Nach Ablauf der Berichtsperiode am 30. Juni 2022, schloss Delivery Hero am 4. Juli 2022 die Übernahme von Glovoapp23 S.A. (zuvor Glovoapp23 S.L.) ab, welche am 31. Dezember 2021 vertraglich vereinbart worden war. Vor dem Erwerb hielt Delivery Hero eine Minderheitsbeteiligung von 44,2% an Glovo auf einer unverwässerten Basis. Delivery Hero erwarb 50,3% der stimmberechtigten Anteile an Glovo in H2 2022, resultierend in einer Gesamtbeteiligung von 94,5%. Die gesamte transferierte Gegenleistung beläuft sich auf € 509,5 Mio., bestehend aus € 394,8 Mio. neu ausgegebenen Anteilen und und anteilsbasierten Ersatzprämien in Höhe von € 114,7 Mio. Der Abschluss der Transaktion war Gegenstand bestimmter Bedingungen und regulatorischer Genehmigungen, einschließlich fusionskontrollrechtlicher Freigaben in mehreren Ländern. Die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage von Delivery Hero für die ersten sechs Monate des Jahres 2022 wurde durch den Erwerb nicht beeinflusst. Weitere Einzelheiten sind dem Abschnitt H. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss zu entnehmen.

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

Delivery Heros Anteil an Rappi Inc., Delaware/USA, wird zum 30. Juni 2022 weiterhin als ein zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert eingestuft. Nach einigen Veräußerungen in der ersten Hälfte des Jahres 2022 reduzierte DH seine Beteiligung von 10,6% in 2021 weiter auf 4,98%, Stand 30. Juni 2022. Zum 31. Dezember 2021 wurden Rappi und das deutsche Logistikgeschäft als eine zur Veräußerung gehaltene Veräußerungsgruppe eingestuft.

Infolge der Ankündigung, die Geschäfte in Deutschland zu verringern und die in Japan herunterzufahren, wurden die Geschäftstätigkeiten in Japan im Januar 2022 eingestellt und die in Deutschland auf ein Innovations-Hub in Berlin begrenzt. Die Liquidation der Geschäfte in Japan wird voraussichtlich im November 2022 vollendet.

### 3. Wirtschaftslage

#### a) Ertragslage des Konzerns

##### Konzerngesamtergebnisrechnung

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021 <sup>1</sup>	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Umsatzerlöse	3.815,4	2.457,3	1.358,1	55,3
Umsatzkosten	-2.879,5	-1.911,0	-968,5	50,7
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>935,8</b>	<b>546,3</b>	<b>389,5</b>	<b>71,3</b>
<b>Bruttoergebnismarge</b>	<b>24,5%</b>	<b>22,2%</b>		
Marketingaufwendungen	-702,4	-561,7	-140,7	25,0
IT-Aufwendungen	-231,4	-120,1	-111,3	92,6
Verwaltungsaufwendungen	-764,1	-613,4	-150,7	24,6
Sonstige betriebliche Erträge	20,9	103,8	-82,9	-79,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-284,4	-21,0	-263,3	>100
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen	-15,6	-7,9	-7,7	97,8
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>-1.041,0</b>	<b>-674,1</b>	<b>-367,0</b>	<b>54,4</b>
Zinsergebnis	-83,5	-51,0	-32,5	63,7
Übriges Finanzergebnis	-212,2	-165,8	-46,4	28,0
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	-80,0	-54,6	-25,4	46,4
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>-1.416,7</b>	<b>-945,6</b>	<b>-471,2</b>	<b>49,8</b>
Ertragsteuern	-50,6	-56,7	6,1	-10,8
<b>Konzernperiodenergebnis</b>	<b>-1.467,3</b>	<b>-1.002,3</b>	<b>-465,1</b>	<b>46,4</b>

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

#### Entwicklung der Umsatzerlöse

Der gesteigerte Umsatz des Delivery Hero Konzerns in H1 2022 wurde im Wesentlichen durch das organische Wachstum in allen Segmenten und den Erwerb von Woowa im März 2021<sup>8</sup> getrieben. Die kontinuierliche Expansion der eigenen Lieferdienste des Konzerns in Schlüsselmärkten sowie die weiterhin steigende Anzahl an Dmarts, kombiniert mit fortwährender Optimierung und Reifung der Warenlager, beeinflussten den Gesamtumsatz der Segmente ebenfalls positiv.

Das Umsatzwachstum wurde erreicht, gleichwohl Gutscheine, durch die Optimierung von Ausgaben für Anreize in allen Märkten, relativ stabil blieben.

Provisionserlöse nach Abzug der Gutscheinaufwendungen erhöhten sich von € 1.048,3 Mio. in H1 2021 auf € 1.251,3 Mio. in H1 2022 und stellten mit 32,8 % weiterhin die größte Komponente des Gesamtumsatzes dar.

Der Umsatz der Integrated Verticals, der vom Ausbau der Netzwerkdichte profitiert und durch den Fokus der Warenhäuser auf operative Effizienz unterstützt wird, machte in H1 2022 18,2% (€ 692,6 Mio.) des Gesamtumsatzes aus und stieg damit um 108,3 % im Vergleich zu H1 2021 (€ 332,4 Mio., mit 13,6% des Umsatzes).

<sup>8</sup> Woowas Beitrag zum Gruppenumsatz basiert auf der Einbeziehung seit dem Abschluss der Transaktion am 4. März 2021 (vier Monate in H1 2021 vs. sechs Monate in H1 2022).

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
<b>Gesamtumsatz der Segmente</b>	<b>4.185,7</b>	<b>2.682,5</b>	<b>1.503,2</b>	<b>56,0</b>
Überleitungseffekte	0,6	140,6	-140,0	-99,6
Gutscheine	-370,9	-365,8	-5,1	1,4
<b>Konzernumsatz</b>	<b>3.815,4</b>	<b>2.457,3</b>	<b>1.358,1</b>	<b>55,3</b>

Der Anstieg des **Gesamtumsatzes der Segmente** im ersten Halbjahr 2022 um 56,0 % ist im Wesentlichen durch organisches Wachstum getrieben. Bei Eliminierung transaktionsbezogener Effekte, d.h. unter Berücksichtigung von Woowa für die gesamten sechs Monate des ersten Halbjahres 2022 und Eliminierung des Umsatzbeitrags des Balkengeschäfts, hätte der Anstieg des Gesamtumsatz der Segmente im ersten Halbjahr 2022 45,8 % betragen.

Der **Gesamtumsatz der Segmente** beinhaltet Provisionserlöse in Höhe von € 1.622,2 Mio. (H1 2021: € 1.369,4 Mio.<sup>9</sup>) vor Abzug von Gutscheinen. Provisionserlöse aus eigenen Lieferdiensten tragen 83,3 % zu den Provisionserlösen aller Segmente vor Abzug der Gutscheinaufwendungen bei (H1 2021: 76,3 %) und erhöhten sich um 29,2 % von € 1.045,1 Mio. in H1 2021 auf € 1.350,8 Mio. in H1 2022.

Der Anteil der den Kund\*innen separat in Rechnung gestellten Liefergebühren erhöhte sich leicht auf 24,1 % des Gesamtumsatzes der Segmente (H1 2021: 20,7 %). Der Gesamtumsatz der Integrated Verticals belief sich auf € 770,8 Mio. (H1 2021: € 374,0 Mio.). Umsätze aus Premiumpplatzierungen und aus Kreditkartennutzung trugen in H1 2022 jeweils weitere € 428,4 Mio. und € 248,2 Mio. bei (H1 2021: jeweils € 251,2 Mio. und € 154,5 Mio.).

Gutscheinaufwendungen sanken auf 8,9% des **Gesamtumsatzes der Segmente** (H1 2021: 13,6 %). Das Niveau

von Gutscheinaufwendungen in H1 2022 wurde von optimierten Investitionen in Marketingkampagnen in allen Segmenten beeinflusst.

### Entwicklung des adjusted EBITDA und des Konzernergebnisses

Das insgesamt negative **adjusted EBITDA der Segmente** verbesserte sich in H1 2022 auf minus € 323,0 Mio. (H1 2021: minus € 350,8 Mio.).

Das negative adjusted EBITDA der Plattformsegmente verbesserte sich von minus € 244,9 Mio. in H1 2021 auf minus € 140,7 Mio. in H1 2022, wobei das negative adjusted EBITDA der Integrated Verticals von minus € 105,8 Mio. in H1 2021 auf minus € 182,3 Mio. in H1 2022 stieg.

Das negative adjusted EBITDA der Plattformsegmente verbesserte sich hauptsächlich aufgrund von höheren Umsätzen und der relativ verbesserten Optimierung der Aufwendungen für Marketing und Anreize in der gesamten Branche. Die Woowa-Gruppe leistete einen positiven Beitrag zu dieser Leistungskennzahl. Das verbesserte Ergebnis der Plattformsegmente wurde zum Teil durch höhere operative Kosten geschmälert, vor allem ausgelöst durch steigende Lohn- und Kraftstoffkosten, was sich auf die Kosten pro Bestellung auswirkte (siehe Abschnitt B.3.b für Details zu den Entwicklungen des adjusted EBITDA nach Segmenten).

Das negative adjusted EBITDA der Integrated Verticals stieg, beeinflusst von der globalen Einführung neuer Dmarts, während sich das adjusted EBITDA, im Vergleich zu dem Segmentumsatz in der Periode, verbesserte. Mit einem starken Fokus auf Verbesserung der Unit Economics wurden Anstrengungen für eine Expansion reduziert, da im ersten Halbjahr mehr Warenhäuser den Reifegrad erreichten (siehe Abschnitt B.3.b für Details zur unterschiedlichen Entwicklung des adjusted EBITDA nach Segmenten).

Die **Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** verbesserte sich von minus 2,6% in H1 2021 auf minus 1,6% in H1 2022 als Ergebnis des anhaltenden GMV-Wachstums (+50,4%) und

von Verbesserungen in der Effizienz in fast allen Segmenten.

Die **Umsatzkosten** beliefen sich auf € 2.879,5 Mio. (H1 2021: € 1.911,0 Mio.) mit einem signifikanten Beitrag von Woowa<sup>10</sup>. Nichtsdestotrotz war der Anstieg der gesamten Umsatzkosten (+50,7%) niedriger als das Wachstum des Umsatzes (+55,3%) der Periode. Die Umsatzkosten stiegen vor allem als Folge der Erhöhung des Anteils an eigenen Lieferdiensten, zusätzlich geprägt durch den kontinuierlichen Ausbau der Integrated Verticals. Der Anteil der Integrated-Verticals-bezogenen Umsatzkosten an den gesamten Umsatzkosten beträgt in H1 2022 € 641,6 Mio. oder 22,3% (16,8% in H1 2021). Der Anteil der Lieferkosten an den Umsatzkosten verringerte sich auf 63,8% der gesamten Umsatzkosten (H1 2021: 69,0 %). Die Lieferkosten setzen sich zusammen aus Aufwendungen für eigenes Lieferpersonal (€ 114,8 Mio., H1 2021: € 114,4 Mio.) sowie externe Fahrer\*innen und sonstige betriebliche Lieferkosten (€ 1.722,5 Mio., H1 2021: € 1.204,6 Mio.).

Die **Bruttoergebnismarge** verbesserte sich im ersten Halbjahr 2022 auf 24,5% (H1 2021: 22,2%) hauptsächlich aufgrund des Wachstums des Konzerns, beeinflusst durch den höheren Anteil der eigenen Lieferdienste, gestützt durch die Optimierung von Lieferprozessen und ergänzt durch andere Umsatzquellen. Das Wachstum wurde teilweise durch höhere vertriebsbedingte Kosten, die jedoch weniger stark als der Umsatz stiegen, kompensiert.

Die **Marketingaufwendungen** stiegen um 25,0% auf € 702,4 Mio. (H1 2021: € 561,7 Mio.), wenn auch mit einem geringeren Zuwachs als das Umsatzwachstum. Der Hauptgrund ist die Optimierung der Aufwendungen für Marketing und Anreize in H1 2022. Die Marketingaufwendungen beinhalten überwiegend Aufwendungen im Zusammenhang mit Restaurantakquisitionen in Höhe von € 286,0 Mio. (H1 2021: € 207,7 Mio.) und Aufwendungen für Kundenakquisitionen in Höhe von € 245,9 Mio. (H1 2021: € 242,1 Mio.). Die Akquisitionskosten für Restaurants stiegen vor allem aufgrund höherer Personalkosten, während die Kundenakquisitionskosten aufgrund der erwähnten Ausgabenoptimierung relativ stabil blieben.

<sup>9</sup> Zu Vergleichszwecken sind in den Provisionserlösen der Segmente in H1 2021 neben Gutscheinen vor allem Abholprämien für Endkunden in Höhe von € 22,4 Mio. enthalten.

<sup>10</sup> Woowas Beitrag zum Gruppenumsatz basiert auf der Einbeziehung seit dem Abschluss der Transaktion am 4. März 2021 (vier Monate in H1 2021 vs. sechs Monate in H1 2022).



Das Verhältnis der Marketingaufwendungen zum GMV sank jedoch von 4,2 % auf 3,5 %.

Die **IT-Aufwendungen** stiegen deutlich auf € 231,4 Mio. (H1 2021: € 120,1 Mio.) und entfallen im Wesentlichen auf Personalkosten aufgrund der gestiegenen Mitarbeiterzahl und des allgemeinen Konzernwachstums, das zu höheren Server- und Lizenzkosten führte, um die Forschungs- und Entwicklungsfunktion dabei zu unterstützen, die neuen Initiativen unserer Plattformen und das Kundenerlebnis zu verbessern. Mit 47,2% stellen Personalaufwendungen weiterhin den Großteil der IT-Aufwendungen dar (H1 2021: 54,2%). Im Verhältnis zum GMV stiegen die IT-Aufwendungen von 0,9 % auf 1,2 %.

Die **Verwaltungsaufwendungen („G&A“)** erhöhten sich um 24,6% auf € 764,1 Mio. (H1 2021: € 613,4 Mio.), lagen jedoch unter dem Umsatzanstieg für den Zeitraum. Die administrativen Kosten stiegen moderat, im Wesentlichen aufgrund gestiegener Personalaufwendungen (H1 2022: € 262,1 Mio.; H1 2021: € 187,9 Mio.). Weiterhin trugen die gestiegenen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung (Anstieg um € 18,1 Mio. auf € 149,8 Mio. in H1 2022) sowie höhere Abschreibungen (Anstieg um € 47,0 Mio. auf € 131,3 Mio. in H1 2022) zum Anstieg der Verwaltungsaufwendungen bei. Das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum GMV sank jedoch von 4,5 % auf 3,8 %.

Der **Nettozinsaufwand** stieg auf minus € 83,5 Mio. (H1 2021: minus € 51,0 Mio.) hauptsächlich aufgrund der Finanzierungskosten in Höhe von € 69,9 Mio. im Zusammenhang mit den ausstehenden Wandelschuldverschreibungen und der Aufnahme der syndizierten Kreditlinie.

Das **sonstige Finanzergebnis** verschlechterte sich von minus € 165,8 Mio. in H1 2021 auf minus € 212,2 Mio. in H1 2022. Dies ist in erster Linie auf Fair-Value-Verluste aus der Neubewertung der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Investitionen in öffentliche und nicht-öffentliche Unternehmen zurückzuführen (H1 2022: Verlust von € 626,8 Mio., H1 2021: Verlust von € 8,7 Mio.). Die Verluste werden kompensiert durch Gewinne aus der Neubewertung von Finanzinstrumenten zu ihrem beizulegenden Zeitwert, hauptsächlich der Verpflichtung zum Kauf ausstehender Woowa-Anteile (Gewinn von € 348,5 Mio.), vor allem ausgelöst durch den Rückgang des Aktienpreises von DH (H1 2021: Verlust von € 71,5 Mio.). Weitere Bewertungsverluste umfassen Bewertungseffekte der Derivate im Zusammenhang mit den im Juli 2020 ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen II (H1 2022: Verlust von € 15,6 Mio.; H1 2021: Verlust von € 49,0 Mio.) sowie des Derivats im Zusammenhang mit der Gründung des Joint Ventures zwischen Delivery Hero und iFood in Kolumbien (H1 2022: Gewinn von € 35,1 Mio.; H1 2021: Verlust von € 27,2 Mio.). Nettogewinne aus Fremdwährungstransaktionen in Höhe von € 51,4 Mio. (H1 2021: Gewinn in Höhe von € 37,6 Mio.) milderten das Ergebnis.

Der Anstieg der laufenden **Ertragsteueraufwendungen** (H1 2022: € 67,9 Mio.; H1 2021: € 36,6 Mio.) ist hauptsächlich auf den Anstieg des steuerlichen Einkommens ausländischer Tochtergesellschaften sowie auf die Erfassung einer Quellensteuerverbindlichkeit auf Ebene der Delivery Hero SE für ausgewählte LatAm-Gesellschaften zurückzuführen. Der latente Steuerertrag in Höhe von € 17,3 Mio. stammt hauptsächlich aus der Auflösung der latenten Steuerverbindlichkeit aus der Woowa-Transaktion, saldiert mit der Erfassung latenter Steuerverbindlichkeiten aufgrund temporärer Differenzen, vor allem bei Yemeksepeti, Türkei.

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

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021 <sup>1</sup>	Veränderung	
			EUR Mio.	%
<b>Adjusted EBITDA der Segmente</b>	<b>-323,0</b>	<b>-350,8</b>	<b>27,8</b>	<b>-7,9</b>
Konsolidierungsmaßnahmen	-0,0	-6,6	6,6	>100
Management-Anpassungen	-63,8	-98,0	34,2	-34,9
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-149,8	-131,7	-18,1	13,7
Sonstige Überleitungseffekte	-274,4	64,7	-339,1	>100
Abschreibungen <sup>2</sup>	-229,9	-151,6	-78,3	51,7
Zins- und Finanzergebnis <sup>3</sup>	-375,7	-271,5	-104,2	38,4
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>-1.416,7</b>	<b>-945,6</b>	<b>-471,1</b>	<b>49,8</b>

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

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

<sup>3</sup> Summe aus Zinsergebnis, sonstigem Finanzergebnis und Anteil am Gewinn oder Verlust von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen.

Management-Anpassungen beinhalten (i) Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmenstransaktionen in Höhe von € 61,7 Mio. (H1 2021: € 88,7 Mio.), davon € 12,4 Mio. Aufwendungen in H1 2022 für bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit Erwerben (H1 2021: € 34,7 Mio.) und Aufwendungen für Dienstleistungen in Verbindung mit Unternehmensfinanzierungen in Höhe von € 2,1 Mio. (H1 2021: € 18,2 Mio.), und (ii) Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 2,1 Mio., hauptsächlich in Zusammenhang mit der Beendigung der Geschäftstätigkeit in Japan (H1 2021: € 9,3 Mio.).

Sonstige Überleitungseffekte enthalten vor allem nicht betriebliche Erträge und Aufwendungen. In der ersten Hälfte des Jahres 2022 umfassen diese Positionen hauptsächlich Wertminderungsaufwendungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 270,6 Mio., vor allem in Bezug auf die Cash-generating Units („CGUs“) InstaShop, Yemeksepeti, Honest Food und LatAm Dmart, die aus gestiegenen Kapitalkosten und Risikoprämien sowie der erstmaligen Anwendung von IAS 29 in der Türkei resultieren (siehe Abschnitt F.1. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss für weitere Einzelheiten). Sonstige Überleitungseffekte beliefen sich in H1 2021 auf € 64,7 Mio.

### Entwicklung des GMV

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	13.438,6	7.875,4	5.563,1	70,6
MENA	3.947,5	3.155,0	792,5	25,1
Europe	1.405,1	1.401,1	4,0	0,3
Americas	1.232,5	884,4	348,0	39,4
<b>Gesamt</b>	<b>20.023,6</b>	<b>13.316,0</b>	<b>6.707,6</b>	<b>50,4</b>
davon Integrated Verticals <sup>1</sup>	848,7	402,2	446,6	>100

<sup>1</sup> GMV wird sowohl in regionalen Segmenten als auch in integrierten vertikalen Segmenten dargestellt, die anschließend auf Gruppenebene konsolidiert werden.

Der Anstieg des GMV ist hauptsächlich auf Woowa zurückzuführen, das in H1 2022 sechs Monate und in H1 2021 vier Monate zum Umsatz beitrug. Die Verbesserung ist auch auf das organische Wachstum in allen Segmenten zurückzuführen. Dieses GMV-Wachstum wurde durch Initiativen zur Erhöhung des durchschnittlichen Bestellwerts und der Warenkorbgröße, insbesondere in Asia und MENA, mit der Einführung eines Abonnementmodells zur Erhöhung der Bestellhäufigkeit und des Mindestbestellwerts gefördert.

### b) Entwicklung der Segmente

#### Asia

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	13.438,6	7.875,4	5.563,1	70,6
Segmentumsatz	1.865,8	1.166,9	698,9	59,9
Adjusted EBITDA	-80,5	-230,7	150,2	-65,1
Adj. EBITDA/GMV (%)	-0,6%	-2,9%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	47,4%	57,7%		

Der Anstieg von GMV und Umsatz im Segment Asia war hauptsächlich getrieben durch die Einbeziehung von Woowa für sechs Monate im H1 2022 im Vergleich zu vier Monaten im H1 2021<sup>11</sup>. Ein weiterer Treiber des Umsatzwachstums war das anhaltende Wachstum der eigenen Lieferdienste in der Region einschließlich der Einführung einer separat in Rechnung gestellten Liefergebühr durch Woowa in H2 2021. Der insgesamt geringere Anteil der eigenen Lieferservices in H1 2022 ist Woowa zuzurechnen, dessen Geschäftsmodell nach wie vor überwiegend das Marktplatzmodell ist.

Der Anstieg des Segmentumsatzes wurde durch mehrere Initiativen erreicht, wie Strategien zur Bewerbung von Restaurants, die Einführung eines Abonnementmodells in mehreren Märkten sowie die Einführung einer festen Dienstleistungsgebühr. Diese Initiativen resultierten in einer verbesserten Restaurantabdeckung und höherem Kundenengagement, die zu einem Anstieg der Bestellfrequenz und größeren Warenkörben führten, was wiederum das Wachstum von GMV und Umsatz antrieb.

Das adjusted EBITDA verbesserte sich deutlich von minus € 230,7 Mio. in H1 2021 auf minus € 80,5 Mio. in H1 2022, hauptsächlich aufgrund eines positiven Adjusted-EBITDA-Beitrages von Woowa und der Einstellung von Delivery Heros Japangeschäft im Januar 2022. Zusätzlich wurde das

adjusted EBITDA durch Verbesserungen der Leistungskennzahlen des eigenen Lieferservices in APAC positiv beeinflusst. Das adjusted EBITDA war im zweiten Quartal 2022 aufgrund der genannten Gründe positiv. In gewissem Maße wurde die Verbesserung des adjusted EBITDA durch höhere fahrer- und logistikbezogene Kosten von Woowa, als Folge kontinuierlicher Investitionen in den eigenen Lieferservice in H1 2022, geschwächt. Die Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge verbesserte sich deutlich auf minus 0,6% (H1 2021: minus 2,9%), was auf ein signifikantes Umsatzwachstum im Vergleich zum Kostenanstieg sowie auf strukturelle Änderungen im Segment zurückzuführen ist.

#### MENA

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	3.947,5	3.155,0	792,5	25,1
Segmentumsatz	1.006,0	684,9	321,1	46,9
Adjusted EBITDA	40,1	65,0	-24,9	-38,3
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,0%	2,1%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	58,5%	43,8%		

Der Umsatz des MENA-Segments setzt seinen Wachstumspfad mit einem Anstieg von 46,9% in der ersten Hälfte des Jahres 2022 fort, getrieben vom Umsatz der eigenen Lieferdienste und weniger Kampagnen für kostenlose Lieferungen.

Neben dem allgemeinen organischen Wachstum und dem Ausbau der eigenen Lieferdienste trug der nicht provisiionsbasierte Umsatz, wie beispielsweise Restaurantwerbung, zum Wachstum des Segmentumsatzes bei. Zahlreiche wirkungsvolle Maßnahmen, wie die Einführung der Servicegebühr und eines Abonnementmodells, haben sich positiv auf den Segmentumsatz ausgewirkt und das GMV sowie die Bestellfrequenz positiv beeinflusst. Das Abonnementmodell ist eine neue Geschäftsinitiative, die in MENA

<sup>11</sup> Wenn Woowa sowohl im H1 2021 als auch im H1 2022 ausgeschlossen worden wäre, läge das GMV- und das Umsatzwachstum jeweils bei 28,4% und 19,8%.

eingeführt wurde und darauf abzielt, die Kundenbindung und die Marktposition zu stärken.

Der Migrationsprozess zu einer neuen Plattform für unsere türkische Marke Yemeksepeti während des zweiten Quartals 2022 hat das Umsatzwachstum teilweise gebremst. Die türkische Lira wird ab dem zweiten Quartal 2022 in Einklang mit IAS 29 als Hochinflationswährung bilanziert, was den Segmentumsatz positiv beeinflusst hat.

Das positive adjusted EBITDA des Segments MENA ging um 38,3% zurück. Einer der Faktoren war der verstärkte Wettbewerb in der Türkei im Vergleich zu H1 2021, der zu weiteren Marketinginvestitionen führte. Daneben wirkte sich der Anstieg der Kosten pro Bestellung, insbesondere der logistik- und fahrerbezogenen Kosten durch steigende Kraftstoffpreise und Löhne, auf das adjusted EBITDA aus.

### Europe

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	1.405,1	1.401,1	4,0	0,3
Segmentumsatz	311,4	285,9	25,5	8,9
Adjusted EBITDA	-20,3	1,0	-21,2	>100
Adj. EBITDA/GMV (%)	-1,4%	0,1%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	32,8%	32,4%		

In der ersten Hälfte des Jahres 2022 erhöhte sich der Segmentumsatz in Europe im Vergleich zu H1 2021, trotz der Veräußerung der Geschäfte in Bosnien und Herzegowina, Bulgarien, Kroatien, Montenegro und Serbien mit Wirkung ab dem 17. Juni 2021.

Dieser Anstieg ist vor allem auf die Optimierung der Lieferprozesse und weniger Kampagnen für kostenlose Lieferungen, eine Verbesserung der nicht provisionsbasierten Umsätze durch Restaurantwerbung und eine höhere durchschnittliche Warenkorbgröße, hauptsächlich auf-

grund von Währungseffekten und Inflation, zurückzuführen. Das Umsatzwachstum wurde teilweise durch die oben erwähnte Veräußerung ausgeglichen.

Das adjusted EBITDA des Europe-Segments ist in der sechsmonatigen Periode durch gestiegene Verwaltungsaufwendungen sowie einen weiteren Anstieg vertriebsbedingter Kosten negativ beeinflusst worden. Der Anstieg der vertriebsbedingten Kosten wurde primär durch die steigende Anzahl der Restaurants verursacht.

Der Umsatz aus Provisionen im Marktplatzgeschäft verringerte sich leicht, wurde aber durch den Anstieg des Umsatzes des eigenen Lieferservices und Umsatz aus anderen Geschäftsbereichen und aus Werbung teilweise kompensiert.

Das GMV blieb in etwa konstant, was zu einem Rückgang der Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge führte.

### Americas

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	1.232,5	884,4	348,0	39,4
Segmentumsatz	327,1	226,9	100,2	44,2
Adjusted EBITDA	-80,0	-80,2	0,2	-0,3
Adj. EBITDA/GMV (%)	-6,5%	-9,1%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	90,9%	84,9%		

Im ersten Halbjahr 2022 wies das Americas-Segment ein Umsatzwachstum von 44,2% im Vergleich zum Vorjahr auf. Dies wurde teilweise bedingt durch einen wachsenden Anteil am eigenen Lieferservice (+6,0%), ein steigendes Angebot der wachsenden Integrated-Verticals-Dienstleistungen durch die Plattform sowie durch die Verbesserung der Provisionssätze, den Anstieg des nicht provisionsbasierten Umsatzes und die Einführung eines neuen Abonnement- sowie eines Buy-Now-Pay-Later-Modells.

Das adjusted EBITDA blieb über die Periode stabil, unter anderem aufgrund gestiegener externer Liefer- und vertriebsbedingter Kosten. Dies resultierte in einer Verbesserung der Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge auf minus 6,5% in 2022 als Ergebnis von Skalierungseffekten.

Nach der Investitionsvereinbarung zwischen DH und iFood vom 26. März 2021 ist das kolumbianische Geschäft nicht mehr im Segment Americas enthalten, sondern wird nach der Equity-Methode bilanziert.

### Integrated Verticals

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert („GMV“)	848,7	402,2	446,6	>100
Segmentumsatz	770,8	374,0	396,8	>100
Adjusted EBITDA	-182,3	-105,8	-76,4	72,2
Adj. EBITDA/GMV (%)	-21,5%	-26,3%		

Integrated Verticals umfasst vor allem Geschäftstätigkeiten aus dem Betrieb eigener Lagerhäuser („Dmarts“), von denen aus die Waren innerhalb kürzester Zeit an den Kunden geliefert werden. Folglich stellen Integrated Verticals hauptsächlich Geschäfte dar, in denen Delivery Hero als Prinzipal im Vertrieb von On-demand-Artikeln agiert. Dementsprechend wird Umsatz auf Basis des Bruttowarenwerts (GMV) nach Abzug der Umsatzsteuer ausgewiesen.

Zum 30. Juni 2022 werden Dmarts in allen Segmenten mit insgesamt 1.125 Warenhäusern in 45 Ländern betrieben. In wesentlich geringerem Umfang tragen auch die von Delivery Hero betriebenen Küchen zum Umsatz in diesem Segment bei. Im ersten Halbjahr 2022 stiegen die Umsätze des Segments Integrated Verticals um 106,1 %, da die Anzahl der Dmarts deutlich zunahm (H1 2021: 687 Warenhäuser), während das adjusted EBITDA um 72,2 % sank. Die Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge verbesserte sich auf minus 21,5 %, hauptsächlich aufgrund der Optimierung von Margen. Ausgereifte Dmarts verzeichneten deutlich geringere Wertberichtigungen der Vorräte auf den Nettoveräußerungswert in Höhe von € 2,8 Mio. (H1 2021: € 8,0 Mio.)

resultierend aus verbessertem Vorratsmanagement. Zusätzlich dazu blieben Marketing- und administrative Aufwendungen konstant als Ergebnis von Skalierungseffekten, die zu verbesserten Unit Economics führten.

### c) Finanzlage

Die Entwicklung der Finanzlage des Konzerns im ersten Halbjahr 2022 ist in der nachfolgenden verkürzten Kapitalflussrechnung dargestellt:

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021
Finanzmittelbestand am 1. Januar <sup>1</sup>	2.446,7	2.977,1
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-401,9	-354,9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-111,1	-1.790,5
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	958,0	1.184,5
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	44,5	12,2
<b>Finanzmittelbestand am 30. Juni<sup>2</sup></b>	<b>2.936,2</b>	<b>2.028,4</b>

<sup>1</sup> Beinhaltet zum 1. Januar 2022 € 1,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestufteten Veräußerungsgruppe gehören (1. Januar 2021: € 54,9 Mio.).

<sup>2</sup> Beinhaltet zum 30. Juni 2021 € 27,2 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestufteten Veräußerungsgruppe gehören.

Der operative Cashflow in H1 2022 (minus € 401,9 Mio.) blieb stabil im Vergleich zur Vorperiode (minus € 354,9 Mio.), charakterisiert durch ein verbessertes EBITDA, das ausgeglichen wurde durch höhere, in der Periode gezahlte, Ertragsteuern und weniger positive Auswirkungen des Working-Capital-Ergebnisses.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit beinhaltet im Wesentlichen Investitionen in Sachanlagen (€ 99,8 Mio.) und immaterielle Vermögenswerte (€ 37,0 Mio.) sowie den Erwerb von zusätzlichen Anteilen an Glovo (€ 21,3 Mio.). Weitere Mittelabflüsse enthalten ein Wandeldarlehen an Glovo in Höhe von € 125,0 Mio., zusätzliche Investitionen in finanzielle Vermögenswerte (ca. € 42,8 Mio.) sowie Gegenleistungen in bar für den Erwerb von 100% des Kapitals an zwei Gesellschaften in Europa (€ 6,9 Mio. nach Abzug der erworbenen Barmittel). Die

Mittelzuflüsse beziehen sich hauptsächlich auf die Veräußerung mehrerer Anteile an Rappi (ca. € 231,5 Mio.). In H1 2021 waren die Cashflows aus Investitionstätigkeiten geprägt durch den Erwerb der Woowa-Gruppe (€ 1.219,0 Mio.) und Investitionen in Glovo (rund € 229,0 Mio.).

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeiten in den ersten sechs Monaten in 2022 ist den Erlösen aus der syndizierten Fremdfinanzierung zuzuordnen (€ 1.059,0 Mio.), der leicht durch die Zahlung von Leasingverbindlichkeiten (€ 74,4 Mio.) und Zinsen (€ 25,0 Mio.) ausgeglichen wurde. In H1 2021 resultierte der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeiten hauptsächlich aus der Ausgabe neuer Anteile (€ 1.242,7 Mio.).

### d) Vermögenslage

Zum 30. Juni 2022 setzt sich die Bilanz des Konzerns wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2022	%	31.12.2021	%	Veränderung	EUR Mio.	30.06.2022	%	31.12.2021	%	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte	8.576,6	68,2	9.108,9	71,7	-532,4	Eigenkapital	4.503,9	35,8	5.490,9	43,2	-987,0
Kurzfristige Vermögenswerte	3.997,0	31,8	3.594,8	28,3	402,2	Langfristige Verbindlichkeiten	6.247,0	49,7	5.458,1	43,0	788,9
<b>Summe</b>	<b>12.573,6</b>	<b>100,0</b>	<b>12.703,7</b>	<b>100,0</b>	<b>-130,1</b>	Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.822,7	14,5	1.754,7	13,8	68,1
						<b>Summe</b>	<b>12.573,6</b>	<b>100,0</b>	<b>12.703,7</b>	<b>100,0</b>	<b>-130,1</b>

Die Gesamtkтива des Konzerns sanken zum 30. Juni 2022 um 1,0 % verglichen zum 31. Dezember 2021.

Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um 5,8 %, hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs der sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte um € 543,9 Mio., basierend auf Anpassungen der beizulegenden Zeitwerte von Investitionen (siehe Abschnitt F.3. der Ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für weitere Details). Die immateriellen Vermögenswerte sanken netto um € 7,7 Mio. aufgrund diverser Effekte. Wertberichtigungen des Geschäfts- oder Firmenwertes in Höhe von € 270,6 Mio. bei InstaShop, der Türkei, Honest Food und den LatAm-Dmarts sowie ein Anstieges der kumulierten Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte von Woowa, wurden teilweise kompensiert durch einen hyperinflationbedingten Anstieg des Werts der Markennamen in Höhe von € 91,3 Mio., verursacht durch die Erstanwendung von IAS 29 in der Türkei, sowie durch Fremdwährungseffekte in Höhe von € 295,6 Mio. Sachanlagen stiegen um € 59,1 Mio. auf € 740,1 Mio. im Wesentlichen aufgrund eines Anstieges an Nutzungsrechten. Die nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen verringerten sich aufgrund der Übernahme der anteiligen Verluste von Glovo.

Der Nettoanstieg der kurzfristigen Vermögenswerte ist hauptsächlich auf den Anstieg der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente um € 489,5 Mio. aus der Aufnahme einer syndizierten Kreditlinie in H1 2022 sowie auf

einen Anstieg der sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte um € 121,2 Mio., hauptsächlich durch die Ausgabe eines Wandeldarlehens an Glovoapp23, S.L., zurückzuführen. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gingen um € 52,3 Mio. zurück, im Wesentlichen als Ergebnis der Verringerung der Forderungen gegen Zahlungsdienstleister. Vorräte stiegen um € 32,8 Mio., primär aufgrund der gestiegenen Vorräte in Fahrerausstattung und der Dmart-Vorräte. Sonstige kurzfristige Vermögenswerte stiegen um € 34,7 Mio., getrieben von einem Anstieg der Steuerforderungen und Vorauszahlungen.

Im ersten Halbjahr 2022 verringerte sich das Eigenkapital des Konzerns um € 987,0 Mio. im Zusammenhang mit dem negativen Ergebnis in H1 2022. Dies wurde zum Teil durch den Anstieg des sonstigen Ergebnisses durch hyperinflationbedingte Effekte in Bezug auf die Türkei und Argentinien und durch den Anstieg der Kapitalrücklagen um € 155,5 Mio., aufgrund weiterer Erdienungen der gewährten anteilsbasierten Vergütung mit Eigenkapitalausgleich im Rahmen des Long-Term Incentive Plan („LTIP“), kompensiert.

Zum Berichtsstichtag erhöhten sich die langfristigen Verbindlichkeiten im Vergleich zum 31. Dezember 2021 signifikant um 14,5%, insbesondere aufgrund der neuen Finanzierungsvereinbarung in Form einer syndizierten Kreditlinie in Höhe von € 1,0 Mrd. (siehe Abschnitt F.6. der Ausgewählten Erläuterungen zum Halbjahresabschluss für

weitere Details). Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten verringerten sich um € 359,5 Mio. im Wesentlichen durch einen geringeren beizulegenden Zeitwert der Verbindlichkeit zum Kauf eigener Anteile (€ 245,8 Mio.) in Verbindung mit Put-Optionen, die das Woowa-Management über die verbleibenden Anteile an Woowa hält.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen um 3,9% im Vergleich zum 31. Dezember 2021, vor allem durch höhere Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen und einen Anstieg der Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer\*innen.

### C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die im Geschäftsjahr 2021 dargestellten Risiken und Chancen sind weiterhin gültig. Darüber hinaus haben wir im Berichtszeitraum und unter Berücksichtigung des nachfolgenden Mehrheitserwerbs von Glovo keine weiteren bedeutsamen Risiken und Chancen identifiziert. Für ausgewählte Risiken wird nachfolgend eine Aktualisierung für diesen Bericht für das erste Halbjahr 2022 dargestellt. Gegenwärtig sind uns keine Einzelrisiken oder aggregierten Risiken bekannt, die den Fortbestand unseres Unternehmens gefährden könnten.

#### Liquiditätsrisiko

**Aktualisierte Risikobeschreibung – Eventualverbindlichkeiten:** Die Fähigkeit der Gruppe, ihre Geschäftstätigkeit

zu finanzieren, kann durch den Eintritt identifizierter Eventualverbindlichkeiten, einschließlich Schiedsgerichts- und Vergleichsszenarien, beeinträchtigt werden. Im Mai 2019 ist der Konzern in Dubai in ein Schiedsverfahren eingetreten, in dem ein Minderheitsaktionär eines Konzernunternehmens behauptet, dass die Gruppe unrechtmäßig die Kontrolle über das Unternehmen der Gruppe übernommen hat, und daher die Beseitigung dieses Schadens sowie Schadenersatz forderte. Die Entscheidung des Schiedsgerichts könnte zu Entschädigungszahlungen führen, bei denen die Mittelabflüsse höher als erwartet ausfallen, und sich somit negativ auf die Liquidität der Gruppe auswirken.

#### **Aktualisierte Maßnahmen – Eventualverbindlichkeiten:**

Die Rechtsabteilung der Gruppe bewertet laufend die Entwicklung von Eventualverbindlichkeiten, einschließlich Schiedsgerichts- und Vergleichsszenarien. Zum 30. Juni 2022 läuft das Schiedsverfahren weiter und die Risikobewertung bleibt unverändert (weitere Einzelheiten sind dem Abschnitt G.3. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss zu entnehmen).

#### **Aktualisierte Risikobeschreibung – Zinsänderungsrisiko:**

Die Gruppe betrachtet das Zinsänderungsrisiko aggregiert mit dem Liquiditätsrisiko. Am 4. April 2022 hat DH die Syndizierung einer Fremdfinanzierung angekündigt, die aus einer Kreditlinie in Höhe von USD 825 Mio. mit einem Zinssatz von Term SOFR plus 5,75% p. a. und einer Kreditlinie in Höhe von € 300 Mio. mit einem Zinssatz von EURIBOR plus 5,75% p. a. besteht (weitere Einzelheiten sind dem Abschnitt F.6. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss zu entnehmen). Die Volatilität der Zinssätze, insbesondere der Anstieg der Zinssätze, kann sich negativ auf die Kapitalkosten und den Cashflow von Delivery Hero auswirken.

**Aktualisierte Maßnahmen – Zinsänderungsrisiko:** Die Finanzabteilung der DH-Gruppe überwacht ständig die Entwicklung der Zinssätze und prüft Ausgleichsmaßnahmen, einschließlich der kurzfristigen Anlage verfügbarer Bankguthaben, um die Auswirkungen erhöhter Zinszahlungen teilweise auszugleichen.

**Risikoeinschätzung:** Delivery Hero schätzt das Risiko weiterhin als hoch ein.

#### **Nichteinhaltung von Wettbewerbsrecht**

**Aktualisierte Risikobeschreibung:** Aufgrund der Unsicherheit bei der Auslegung und Anwendung geltender Gesetze in Bezug auf die Frage, ob unsere Geschäftsaktivitäten im Einklang mit dem geltenden Wettbewerbsrecht stehen (in der Regel auf der Grundlage von Selbsteinschätzungen), blieben die von den Wettbewerbsbehörden geführten kartellrechtlichen Untersuchungen in H1 2022 hoch. Am 27. Juni 2022 führte die Europäische Kommission („Kommission“) eine unangekündigte Inspektion in den Geschäftsräumen von Delivery Hero SE durch, die auf dem Verdacht eines Verstoßes gegen das europäische Wettbewerbsrecht beruhte. Jede von der Kommission verhängte Geldbuße ist begrenzt auf 10 % des weltweiten Gesamtumsatzes der Gruppe, zu der die Parteien gehören (in diesem Fall die DH-Gruppe), in dem Geschäftsjahr vor dem Jahr, in dem die Geldbuße verhängt wird.

**Aktualisierte Maßnahmen:** Ein spezielles Wettbewerbsrechtsteam der Rechtsabteilung der Gruppe verfolgt die wettbewerbsrechtlichen Untersuchungen weltweit genau und bewertet die Wahrscheinlichkeit und die Szenarien möglicher negativer Ergebnisse, auch nach Rücksprache mit externen Anwälten. Sofern die Gruppe Szenarien mit einem wahrscheinlichen Abfluss von Ressourcen identifiziert, werden gemäß IAS 37 Rückstellungen gebildet. Wenn das Risiko eines Ressourcenabflusses nicht unwahrscheinlich ist, werden entsprechende Eventualverbindlichkeiten ausgewiesen.

**Risikoeinschätzung:** Unabhängig vom oben beschriebenen Einzelfall stuft Delivery Hero das Risiko weiterhin als hoch ein.

## **D. AUSBLICK 2022<sup>12</sup>**

Für den Gesamtumsatz der Segmente erwarten wir weiterhin eine deutliche Steigerung auf über € 9,0 Mrd. (zuvor über € 9,5 Mrd.). Diesem Wachstum sollte ein Anstieg des GMV im Vergleich zu 2021 zugrunde liegen. Für das GMV gehen wir davon aus, ein Niveau von

mindestens € 41,0 Mrd. zu erreichen (zuvor mindestens € 44,0 Mrd.).

Für das Plattformgeschäft des Konzerns (entspricht den Segmenten Asia, MENA, Europe und Americas, aber ohne das Segment Integrated Verticals) gehen wir weiterhin davon aus, dass sich das adjusted EBITDA in jedem dieser vier Segmente deutlich verbessert und diese Segmente in Summe ein positives adjusted EBITDA für das gesamte Jahr 2022 erreichen werden. Das Segment Integrated Verticals wird voraussichtlich ein adjusted EBITDA von bis zu minus € 475 Mio. beisteuern (zuvor minus € 525 Mio.).

Die Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge des Konzerns wird mit minus 1,0% oder besser voraussichtlich ebenfalls etwas besser als erwartet (zuvor 1,2% oder besser).

Aufgrund der Tatsache, dass Delivery Hero in einer relativ jungen und sich noch schnell entwickelnden Branche tätig ist, unterliegt die Prognose der Ergebnisentwicklung einer erheblichen Unsicherheit. Das adjusted EBITDA ist nicht nur von Faktoren abhängig, die von Delivery Hero beeinflusst werden können, sondern auch von solchen, auf die Delivery Hero keinen Einfluss hat. Wenn der Konzern beispielsweise gezwungen war, seine Position in bestimmten Märkten gegen neue Wettbewerber zu verteidigen oder auf Umsatzrückgänge zu reagieren, müssen möglicherweise zuvor nicht geplante Maßnahmen ergriffen werden (z. B. erhöhte Marketingausgaben), die zu einer negativen Entwicklung des adjusted EBITDA führen können, die deutlich von der bisherigen Schätzung abweicht. Die Annahmen über die wirtschaftliche Entwicklung von Markt und Branche basieren auf Einschätzungen, die die Delivery-Hero-Gruppe nach den vorliegenden Informationen aktuell als realistisch betrachtet. Diese Einschätzungen sind jedoch mit Unsicherheit behaftet und bergen das unvermeidbare Risiko, dass die prognostizierten Entwicklungen weder in ihrer Tendenz noch ihrem Ausmaß nach tatsächlich eintreten werden. Die Prognose basiert auf der zum Aufstellungszeitpunkt des Abschlusses bekannten Konzernzusammensetzung.

<sup>12</sup> In der Prognose für das gesamte Geschäftsjahr 2022 ist Glovo nicht enthalten.

# HALBJAHRESABSCHLUSS

JANUAR – JUNI 2022

## HALBJAHRESABSCHLUSS

KONZERNBILANZ **SEITE 16**  
KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG **SEITE 17**  
KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG **SEITE 18**  
KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG **SEITE 20**

## AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS **SEITE 21**

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS **SEITE 21**  
B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE **SEITE 22**  
C. GESCHÄFTSSEGMENTE **SEITE 22**  
D. UNTERNEHMENSERWERBE **SEITE 23**  
E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG **SEITE 23**  
F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ **SEITE 25**  
G. SONSTIGE ANGABEN **SEITE 28**  
H. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE **SEITE 35**

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER **SEITE 37**

## KONZERNBILANZ

Aktiva				Passiva			
EUR Mio.	Anhang- angabe	<b>30.06.2022</b>	31.12.2021	EUR Mio.	Anhang- angabe	<b>30.06.2022</b>	31.12.2021
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>				<b>Eigenkapital</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	F.1.	6.987,6	6.995,3	Gezeichnetes Kapital	F.5.	251,2	251,0
Sachanlagen	F.2.	740,1	681,0	Kapitalrücklagen	F.5.	9.057,4	8.901,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	F.3.	587,7	1.131,6	Gewinn- und sonstige Rücklagen		-4.814,2	-3.670,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		0,2	0,0	Eigene Anteile		-7,8	-7,8
Sonstige Vermögenswerte		20,8	7,3	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		4.486,7	5.474,9
Aktive latente Steuern		4,9	5,2	Nicht beherrschende Anteile		17,2	16,0
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen		235,2	288,5			<b>4.503,9</b>	<b>5.490,9</b>
		<b>8.576,6</b>	<b>9.108,9</b>	<b>Langfristige Schulden</b>			
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>				<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Vorräte		112,2	79,5	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	F.6.	1.046,4	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		384,8	437,1	Pensionsrückstellungen		37,3	32,2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	F.3.	125,8	4,5	Sonstige Rückstellungen	F.7.	73,3	26,9
Sonstige Vermögenswerte		214,5	179,8	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	F.8.	576,0	935,6
Forderungen aus Ertragsteuern		17,4	14,1	Wandelschuldverschreibungen	F.9.	4.195,4	4.159,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		2.936,2	2.446,7	Sonstige Schulden		42,5	37,1
Vermögenswerte, die zur als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören	F.4.	206,1	433,0	Passive latente Steuern		276,1	266,7
		<b>3.997,0</b>	<b>3.594,8</b>			<b>6.247,0</b>	<b>5.458,1</b>
<b>Aktiva gesamt</b>		<b>12.573,6</b>	<b>12.703,7</b>	<b>Kurzfristige Schulden</b>			
				Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	F.6.	0,7	2,2
				Sonstige Rückstellungen	F.7.	117,0	118,6
				Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	F.8.	1.235,0	1.206,9
				Sonstige Schulden		378,9	335,3
				Ertragsteuerverbindlichkeiten		91,2	86,9
				Verbindlichkeiten, die zur als zur Veräußerung gehalten eingestuften Veräußerungsgruppe gehören		-	4,7
						<b>1.822,7</b>	<b>1.754,6</b>
				<b>Passiva gesamt</b>		<b>12.573,6</b>	<b>12.703,7</b>



## KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

EUR Mio.	Anhang- angabe	Veränderung				EUR Mio.	Anhang- angabe	Veränderung			
		H1 2022	H1 2021 <sup>1</sup>	EUR Mio.	%			H1 2022	H1 2021 <sup>1</sup>	EUR Mio.	%
Umsatzerlöse	E.1.	3.815,4	2.457,3	1.358,1	55,3	<b>Sonstiges Ergebnis, netto</b>					
Umsatzkosten	E.2.	-2.879,5	-1.911,0	-968,5	50,7	<i>Posten, die nicht in die Konzern-GuV umgegliedert werden:</i>					
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>935,8</b>	<b>546,3</b>	<b>389,5</b>	<b>71,3</b>	Neubewertung der Nettoverbindlichkeit (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		-0,2	-5,2	5,0	-95,5
Marketingaufwendungen	E.3.	-702,4	-561,7	-140,7	25,0	<i>Posten, die künftig in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden:</i>					
IT-Aufwendungen		-231,4	-120,1	-111,3	92,6	Währungsumrechnungsdifferenzen	F.5.	364,4	33,5	330,9	>100
Verwaltungsaufwendungen	E.4.	-764,1	-613,4	-150,7	24,6	<b>Sonstiges Ergebnis gesamt</b>		<b>364,1</b>	<b>28,3</b>	<b>335,8</b>	<b>&gt;100</b>
Sonstige betriebliche Erträge		20,9	103,8	-82,9	-79,9	<b>Konzerngesamtergebnis der Periode</b>		<b>-1.103,2</b>	<b>-974,0</b>	<b>-129,2</b>	<b>13,3</b>
Sonstige betriebliche Aufwendungen	E.5.	-284,4	-21,0	-263,3	>100	<i>Vom Konzernperiodenergebnis entfallen auf:</i>					
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen	E.6.	-15,6	-7,9	-7,7	97,8	Anteilseigner des Mutterunternehmens		-1.473,8	-1.001,9	-471,9	47,1
<b>Operatives Ergebnis</b>		<b>-1.041,0</b>	<b>-674,1</b>	<b>-367,0</b>	<b>54,4</b>	nicht beherrschende Anteile		6,4	-0,4	6,8	>100
Zinsergebnis	E.7.	-83,5	-51,0	-32,5	63,7	<i>Vom Konzerngesamtergebnis entfallen auf:</i>					
Übriges Finanzergebnis	E.8.	-212,2	-165,8	-46,4	28,0	Anteilseigner des Mutterunternehmens		-1.104,4	-973,9	-130,5	13,4
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	E.9.	-80,0	-54,6	-25,4	46,4	nicht beherrschende Anteile		1,2	-0,1	1,3	>100
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>-1.416,7</b>	<b>-945,6</b>	<b>-471,2</b>	<b>49,8</b>	verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Anteil in EUR		-5,64	-4,21	-1,43	34,0
Ertragsteuern	E.10.	-50,6	-56,7	6,1	-10,8						
<b>Konzernperiodenergebnis</b>		<b>-1.467,3</b>	<b>-1.002,3</b>	<b>-465,1</b>	<b>46,4</b>						

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

**KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG**

01.01.2022 – 30.06.2022

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

EUR Mio.	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinn- und sonstige Rücklagen			Eigene Anteile <sup>1</sup>	Gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
			Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsrücklage	Neubewertungsrücklage aus Pensionszusagen				
<b>Bilanz zum 01.01.2022</b>	<b>251,0</b>	<b>8.901,9</b>	<b>-3.276,4</b>	<b>-384,5</b>	<b>-9,3</b>	<b>-7,8</b>	<b>5.474,9</b>	<b>16,0</b>	<b>5.490,9</b>
Konzernperiodenergebnis	-	-	-1.473,8	-	-	-	-1.473,8	6,4	-1.467,4
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	369,6	-0,2	-	369,4	-5,3	364,1
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-1.473,8</b>	<b>369,6</b>	<b>-0,2</b>	<b>-</b>	<b>-1.104,4</b>	<b>1,2</b>	<b>-1.103,2</b>
<b>Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen</b>									
Kapitalerhöhungen	0,3	-	-	-	-	-	0,3	-	0,3
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	-	155,5	-	-	-	-	155,5	-	155,5
<b>Transaktionen mit Eigentümern</b>	<b>0,3</b>	<b>155,5</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>155,8</b>	<b>-</b>	<b>155,8</b>
<b>Übrige Veränderungen<sup>2</sup></b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-39,8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-39,8</b>	<b>-</b>	<b>-39,8</b>
<b>Saldo zum 30.06.2022</b>	<b>251,2</b>	<b>9.057,4</b>	<b>-4.790,0</b>	<b>-14,8</b>	<b>-9,5</b>	<b>-7,8</b>	<b>4.486,7</b>	<b>17,2</b>	<b>4.503,9</b>

<sup>1</sup> Die in der obigen Tabelle angegebenen Zahlen zu eigenen Anteilen setzen sich zusammen aus (i) 51.639 eigenen Anteilen, die sich im Besitz von Delivery Hero SE befinden, und (ii) 7.743.043 Anteilen, die von dem Treuhänder Prof. Dr. Hagen Hasselbrink treuhänderisch gehalten werden und für die Woowa-Transaktion zurückgehalten werden.

<sup>2</sup> Enthält Effekte aus Hochinflationländern von € 39,8 Mio.

01.01.2021 – 30.06.2021

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

EUR Mio.	Gewinn- und sonstige Rücklagen						Gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsrücklage	Neubewertungsrücklage aus Pensionszusagen	Eigene Anteile			
<b>Stand zum 01.01.2021</b>	<b>199,4</b>	<b>3.485,4</b>	<b>-2.159,0</b>	<b>-363,9</b>	<b>-4,8</b>	<b>-0,1</b>	<b>1.157,1</b>	<b>3,7</b>	<b>1.160,8</b>
Konzernperiodenergebnis <sup>1</sup>	-	-	-1.001,9	-	-	-	-1.001,9	-0,4	-1.002,3
Sonstiges Ergebnis <sup>1</sup>	-	-	-	33,2	-5,2	-	28,0	0,3	28,3
<b>Gesamtergebnis<sup>1</sup></b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-1.001,9</b>	<b>33,2</b>	<b>-5,2</b>	<b>-</b>	<b>-973,9</b>	<b>-0,1</b>	<b>-974,0</b>
<b>Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen</b>									
Kapitalerhöhungen	49,9	4.525,0	-	-	-	-	4.574,9	-	4.574,9
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	-	122,8	-	-	-	-	122,8	-	122,8
Eigenkapitalkomponente von Wandelanleihen	-	424,2	-	-	-	-	424,2	-	424,2
Übrige Veränderungen	-	-	-	-	-	-7,7	-7,7	12,8	5,1
<b>Transaktionen mit Eigentümern</b>	<b>49,9</b>	<b>5.072,0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-7,7</b>	<b>5.114,2</b>	<b>12,8</b>	<b>5.127,0</b>
<b>Übrige Veränderungen</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,4<sup>2</sup></b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,4</b>	<b>-</b>	<b>0,4</b>
<b>Stand zum 30.06.2021<sup>1</sup></b>	<b>249,3</b>	<b>8.557,4</b>	<b>-3.160,5</b>	<b>-330,7</b>	<b>-10,0</b>	<b>-7,8</b>	<b>5.297,8</b>	<b>16,4</b>	<b>5.314,2</b>

<sup>1</sup> Aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.3. für weitere Informationen.<sup>2</sup> Enthält Effekte aus Hochinflationländern von € 0,4 Mio.

## KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

EUR Mio.			Veränderung	
	H1 2022	H1 2021 <sup>1</sup>	EUR Mio.	%
<b>1. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>				
Konzernergebnis	-1.467,3	-1.002,3	-464,9	46,4
Ertragsteuern (+)	50,6	56,7	-6,1	-10,8
Gezahlte Ertragsteuern (-)	-35,5	-7,2	-28,3	>100
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (+)	224,2	149,1	75,0	50,3
Abschreibungen auf Finanzanlagen (+)	-	1,6	-1,6	-100
Abschreibung auf den Geschäfts- oder Firmenwert (+)	270,6	0,4	270,2	>100
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Rückstellungen	44,1	23,8	20,3	85,4
Zahlungsunwirksamer Aufwand (+) aus anteilsbasierten Vergütungen	149,8	131,7	18,1	13,7
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+) und Erträge (-)	18,2	5,1	13,1	>100
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Anlageabgängen	12,2	1,1	11,2	>100
Gewinn (-)/Verlust (+) aus der Entkonsolidierung	-4,7	-69,4	64,7	>100
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	-20,8	-32,3	11,4	-35,5
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	27,4	202,9	-175,4	-86,5
Zinsen und ähnliche Erträge (-), Zinsen und ähnliche Aufwendungen (+) sowie Gewinne (-)/Verluste (+) aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	329,4	183,8	145,5	79,2
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>-401,9</b>	<b>-354,9</b>	<b>-46,9</b>	<b>13,2</b>
<b>2. Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>				
Einzahlungen (+) aus Abgängen von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	-	1,2	-1,2	-100
Auszahlungen (-) für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-99,8	-95,9	-3,9	4,1
Einzahlungen (+) aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	0,2	0,3	-0,1	-30,9
Auszahlungen (-) für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-37,0	-31,6	-5,5	17,4

EUR Mio.			Veränderung	
	H1 2022	H1 2021 <sup>1</sup>	EUR Mio.	%
Auszahlungen (-)/Einzahlungen (+) für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	63,7	-269,1	332,8	>100
Auszahlungen (-)/Einzahlungen (+) für Darlehen an dritte Personen	-13,6	-9,3	-4,3	46,7
Nettoauszahlungen (-) für den Erwerb von Anteilen an konsolidierten Unternehmen	-6,9	-1.219,0	1.212,1	-99,4
Nettoerlös (+) aus der Veräußerung von Anteilen an konsolidierten Unternehmen oder nicht fortgeführten Geschäftsbereichen	-0,0	60,4	-60,5	>100
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen (-)	-23,9	-229,7	205,8	-89,6
Erhaltene Zinsen (+)	6,4	2,1	4,3	>100
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-111,1</b>	<b>-1.790,5</b>	<b>1.679,4</b>	<b>-93,8</b>
<b>3. Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>				
Einzahlungen (+) aus Eigenkapitalzuführungen	0,1	1.242,7	-1.242,5	-100
Einzahlungen (+) aus der Begebung von Darlehen und (Finanz-)Krediten	1.059,0	-	1.059,0	>100
Auszahlungen (-) für die Tilgung von Darlehen und (Finanz-)Krediten	-75,8	-40,2	-35,7	88,9
Gezahlte Zinsen (-)	-25,1	-18,0	-7,1	39,3
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>958,0</b>	<b>1.184,5</b>	<b>-226,5</b>	<b>-19,1</b>
<b>4. Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode</b>				
Zahlungswirksame Veränderung der flüssigen Mittel	445,0	-960,9	1.405,9	>100
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	44,5	12,2	32,3	>100
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode <sup>2</sup>	2.446,7	2.977,1	-530,4	-17,8
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode<sup>3</sup></b>	<b>2.936,2</b>	<b>2.028,4</b>	<b>907,8</b>	<b>44,8</b>

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

<sup>2</sup> Beinhaltet zum 1. Januar 2022 € 1,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als Veräußerung gehalten eingestufteten Veräußerungsgruppe gehören (1. Januar 2021: € 54,9 Mio.).

<sup>3</sup> Beinhaltet zum 30. Juni 2021 € 27,2 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als Veräußerung gehalten eingestufteten Veräußerungsgruppe gehören.

## AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

### A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

#### 1. Informationen zum Unternehmen

Zum 30. Juni 2022 bietet die Delivery-Hero-Gruppe (auch: DH, Delivery Hero, Gruppe oder Konzern) online Essensbestellungen, Quick Commerce und andere Lieferdienste in mehr als 50 Ländern und vier geografischen Regionen, Asia, Americas, Europe und MENA, an.

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

Der Vorstand hat den Halbjahresabschluss zum 23. August 2022 aufgestellt und dem Aufsichtsrat direkt zur Billigung vorgelegt. Der Aufsichtsrat hat den Halbjahresabschluss am 23. August 2022 genehmigt.

#### 2. Grundlagen der Rechnungslegung nach IFRS

##### Grundlagen der Aufstellung

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss der Gruppe für das erste Halbjahr 2022 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 2021 gelesen werden. Um ein Verständnis für die wesentlichen Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage seit dem Konzernabschluss 2021 zu gewinnen, sind ausgewählte Angaben zu wesentlichen Ereignissen und Transaktionen im Anhang des verkürzten Konzernzwischenabschlusses enthalten.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nicht anders angegeben, sind sämtliche Werte auf Millionen Euro (€ Mio.) gerundet.

Im Juni 2022 wurde die türkische Wirtschaft als hochinflationär eingestuft. Entsprechend wendete der Konzern für die Darstellung der türkischen Geschäftstätigkeiten die Rechnungslegungsvorschriften des IAS 29 – *Rechnungslegung in Hochinflationärländern* an. Da die Berichtswährung des Konzernabschlusses die einer nicht hochinflationären Volkswirtschaft ist, werden die Vorjahreswerte nicht um Preisniveau- oder Wechselkursänderungen angepasst.

Die Angaben zu den Veränderungen basieren auf exakten Werten. Zusätzlich können in Tabellen und Verweisen aus rechnerischen Gründen Rundungsdifferenzen zu den exakten mathematischen Werten auftreten.

Bei der Erstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses bleiben die für die Erstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2021 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unverändert. Die Erstellung von Konzernabschlüssen nach IFRS erfordert Schätzungen und Beurteilungen des Managements. Die wesentlichen Ermessensentscheidungen des Managements bei der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze des Konzerns und die wesentlichen Quellen von Schätzungsunsicherheiten entsprechen denen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2021.

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

#### 3. Anpassung früherer Perioden

##### a) Anpassungen im Zusammenhang mit der Übernahme von Woowa

Während der Erstellung des Konzernabschlusses 2021 hat die Gesellschaft Fehler in Bezug auf ausgewählte Aspekte der Woowa-Transaktion vom 4. März 2021, die sich im konsolidierten Halbjahresabschluss 2021 widerspiegelten, neu bewertet und korrigiert.

Die folgenden Anpassungen der Gesamtergebnisrechnung beziehen sich auf den Zeitraum bis zum 30. Juni 2021. Es gab keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021.

##### Verbleibende Woowa-Aktien

Die Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile in Verbindung mit den Anwartschaftsrechten auf Aktien von Delivery Hero im Zusammenhang mit dem Erwerb der restlichen 10,2%-Anteile an Woowa („Verbleibende Woowa-Aktien“) hätte zum 30. Juni 2021 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden sollen. Die Anpassung resultierte in einem Verlust aus der Bewertung zum beizulegenden Zeitwert in Höhe von € 71,5 Mio. zum 30. Juni 2021.

##### Woowa Transaktionsbonus

Eine Bonusvereinbarung mit dem Woowa-Management im Zusammenhang mit der Woowa-Transaktion in Höhe von USD 30,0 Mio. wurde nicht mehr als Teil der für die Woowa-Aktien gezahlten Gegenleistung gesehen. Die Bonusvereinbarung wurde gemäß IAS 19 als Leistung an Arbeitnehmende bilanziert, da weitere Leistungen erforderlich sind.

Die Anpassung resultierte in einem Anstieg der Verwaltungsaufwendungen um € 12,7 Mio. für die ersten sechs Monate 2021.

Folglich veränderte sich das Nettoergebnis H1 2021 von minus € 918,1 Mio. auf minus € 1.002,3 Mio. Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie des Konzerns änderte sich von minus € 3,84 auf minus € 4,21, während es keine Auswirkungen auf die gesamten Operativen-, Investitions- oder Finanzierungs-Cashflows gab.

##### b) Anpassung der Beteiligung des Konzerns an Glovo

In 2021 hat Delivery Hero festgestellt, dass der Verlustanteil, der für die Investition des Konzerns in der Glovoapp23 S.A. (zuvor Glovoapp23 S.L.; „Glovo“) nach der Equity-Methode erfasst wird, zu niedrig ausgewiesen wurde.

Der Fehler wurde durch Anpassung jedes der betroffenen Posten des Konzernabschlusses korrigiert. Der Gesamteffekt der Korrektur des Fehlers auf die *Gewinn- und sonstigen Rücklagen* zum 1. Januar 2021 belief sich auf eine kumulierte Verringerung von € 7,6 Mio. Entsprechend wurden die *Nach der Equity-Methode bilanzierten Finanzanlagen* zum 1. Januar 2021 um € 7,6 Mio. reduziert.

## B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE

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

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

Die COVID-19-Lockdowns in China wirkten sich negativ auf die Regionen Ostasien und Pazifik aus. Der andauernde Krieg in der Ukraine hatte schwerwiegende Auswirkungen auf die Region Europa und führte zu steigenden Rohstoffpreisen, die sich auf die Betriebskosten in Europa auswirkten.

Die Abwertung des Euro gegenüber einigen Landeswährungen unserer Tochtergesellschaften verbesserte das Umsatzwachstum der Gruppe und beeinflusste das adjusted EBITDA durch Umrechnungseffekte. Die Abwertung der türkischen Lira dämpfte das Wachstum.

## C. GESCHÄFTSSEGMENTE

Woowa ist seit dem Abschluss der Transaktion am 4. März 2021 im Segment Asia enthalten (vier Monate im Jahr 2021 gegenüber sechs Monaten im Jahr 2022). Das frühere koreanische Geschäft von DH („DHK“) mit seiner Hauptmarke Yogiyu war Teil des Asia-Segments, wurde aber seit dem 1. Januar 2021 aus der Segmentberichterstattung ausgeschlossen. Daher wird DHK als Überleitungseffekt zwischen dem Gesamtumsatz der Segmente und den konsolidierten Umsätzen des Konzerns sowie als Konsolidierungsmaßnahme zwischen dem adjusted EBITDA der Segmente und dem Ergebnis vor Ertragsteuern im ersten Halbjahr 2021 ausgewiesen.

### 1. Umsatz

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	1.865,8	1.166,9	698,9	59,9
MENA	1.006,0	684,9	321,1	46,9
Europe	311,4	285,9	25,5	8,9
Americas	327,1	226,9	100,2	44,2
Integrated Verticals	770,8	374,0	396,8	>100
Konsolidierungsmaßnahmen innerhalb der Segmente	-95,5	-56,1	-39,4	70,2
<b>Gesamtumsatz der Segmente</b>	<b>4.185,7</b>	<b>2.682,5</b>	<b>1.503,2</b>	<b>56,0</b>
Überleitungseffekte	0,6	140,6	-140,0	-99,6
Gutscheine	-370,9	-365,8	-5,1	1,4
<b>Konzernumsatz</b>	<b>3.815,4</b>	<b>2.457,3</b>	<b>1.358,1</b>	<b>55,3</b>

### 2. Adjusted EBITDA

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021 <sup>1</sup>	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	-80,5	-230,7	150,2	-65,1
MENA	40,1	65,0	-24,9	-38,3
Europe	-20,3	1,0	-21,2	>100
Americas	-80,0	-80,2	0,2	-0,3
Integrated Verticals	-182,3	-105,8	-76,5	72,2
<b>Adjusted EBITDA der Segmente</b>	<b>-323,0</b>	<b>-350,8</b>	<b>27,8</b>	<b>-7,9</b>
Konsolidierungsmaßnahmen	-0,0	-6,6	6,6	>100
Management-Anpassungen	-63,8	-98,0	34,2	-34,9
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-149,8	-131,7	-18,1	13,7
Sonstige Überleitungseffekte	-274,4	64,7	-339,1	>100
Abschreibungen <sup>2</sup>	-229,9	-151,6	-78,3	51,7
Zins- und Finanzergebnis <sup>3</sup>	-375,7	-271,5	-104,2	38,4
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>-1.416,7</b>	<b>-945,6</b>	<b>-471,1</b>	<b>49,8</b>

<sup>1</sup> Die Vergleichsinformationen wurden aufgrund einer Fehlerkorrektur angepasst. Siehe Abschnitt A.3. für weitere Details.

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

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

Eine Erläuterung der Management-Anpassungen und sonstigen Überleitungseffekte findet sich im Konzern-Zwischenlagebericht in Abschnitt B.3.a. Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage.

## D. UNTERNEHMENSERWERBE

Im Februar 2022 erwarb Delivery Hero 100% der Anteile an der Shiver Nebula GmbH für eine Gegenleistung von € 3,6 Mio. in bar. Shiver Nebula GmbH ist ein deutsches B2B-Lebensmittelunternehmen, das Catering-Dienstleistungen für mittelständische und große Unternehmen anbietet. Zusätzlich erwarb Delivery Hero 100% der Anteile der S.A.R.L. Room Service für eine Gegenleistung in Höhe von € 4,0 Mio. in bar. Die Gesellschaft ist in der Online-Lebensmittelzustellung tätig und ermöglicht Delivery Hero Zugang zu einem neuen Markt – dem Fürstentum Monaco.

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

EUR Mio.	Beizulegende Zeitwerte zum Erwerbs- zeitpunkt
Immaterielle Vermögenswerte	0,1
Sachanlagen	0,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	0,6
Sonstige Vermögenswerte	0,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1,7
Rückstellungen und Verbindlichkeiten	-1,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-0,4
<b>Nettovermögen</b>	<b>1,1</b>
<b>Übertragene Gegenleistung</b>	<b>7,6</b>
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>6,5</b>

Keiner der immateriellen Vermögenswerte außer der Geschäfts- und Firmenwert hat eine unbestimmte Nutzungsdauer.

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

Die erworbenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten mit einem Bruttowert von € 0,6 Mio. werden als vollständig einbringlich eingeschätzt.

Seit dem Tag der Akquisition haben die erworbenen Unternehmen € 1,3 Mio. zum Konzernumsatz und einen Nettoverlust von € 0,7 Mio. zum Konzernergebnis beigetragen. Wären die Akquisitionen zum 1. Januar 2022 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätten sie € 1,9 Mio. zum Konzernumsatz und einen Nettoverlust von € 1,0 Mio. zum Konzernergebnis beigetragen.

Am 4. Juli 2022 schloss Delivery Hero den Erwerb der Glovoapp23 S.A. (zuvor Glovoapp23 S.L., „Glovo“) ab, der am 31. Dezember 2021 vereinbart worden war. Weitere Einzelheiten sind dem Abschnitt H. der Ausgewählten Erläuterungen zum konsolidierten Halbjahresabschluss zu entnehmen.

## E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

### 1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Provisionen	1.622,2	1.414,1	208,1	14,7
Liefergebühren <sup>1</sup>	1.007,3	563,2	444,1	78,8
Integrated Verticals	692,6	332,4	360,2	>100
Premiumplatzierungen	428,4	251,2	177,2	70,6
Kreditkartennutzung	248,2	154,5	93,7	60,7
Sonstiges	187,5	107,7	79,8	74,1
Abzgl. Gutscheine	-370,9	-365,8	-5,1	1,4
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>3.815,4</b>	<b>2.457,3</b>	<b>1.358,1</b>	<b>55,4</b>

<sup>1</sup> Den Bestellenden für Lieferdienste gesondert in Rechnung gestellte Gebühren.

Der Anstieg des Umsatzes resultiert hauptsächlich aus der Geschäftstätigkeit von Woowa, beeinflusst durch die Einbeziehung seit dem Abschluss der Transaktion am 4. März 2021 (vier Monate in H1 2021 gegenüber sechs Monaten in H1 2022).

## 2. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Lieferkosten	-1.837,4	-1.319,1	-518,3	39,3
Integrated Verticals	-641,6	-320,5	-321,1	>100
Gebühren für Zahlungsdienstleistungen	-204,6	-148,5	-56,2	37,8
Server-Hosting	-61,4	-27,1	-34,3	>100
Kosten für Einkaufende	-44,5	-24,3	-20,2	83,2
Bezug von Terminals und anderen POS-Systemen	-18,8	-18,0	-0,8	4,6
Fahrerausstattung	-18,7	-15,7	-3,0	19,0
Datenübertragungskosten	-12,5	-2,8	-9,8	>100
Waren und Güter	-2,1	-5,8	3,7	-63,6
Sonstige Umsatzkosten	-38,0	-29,4	-8,6	29,4
<b>Gesamt</b>	<b>-2.879,5</b>	<b>-1.911,0</b>	<b>-968,5</b>	<b>50,7</b>

## 3. Marketingaufwendungen

Die Marketingaufwendungen gliedern sich wie folgt auf:

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Restaurantakquisition	-286,0	-207,7	-78,3	37,7
Kundenakquisition	-245,9	-242,1	-3,9	1,6
Abschreibungen auf Kunden-/Lieferantenstamm	-38,8	-25,3	-13,5	53,4
Abschreibungen auf Markennamen	-23,4	-15,9	-7,5	47,3
Sonstige Marketingaufwendungen	-108,2	-70,8	-37,5	52,9
<b>Gesamt</b>	<b>-702,4</b>	<b>-561,7</b>	<b>-140,7</b>	<b>25,0</b>

## 4. Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021 <sup>1</sup>	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Personalaufwand	-262,1	-200,5	-61,6	30,7
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-149,8	-131,7	-18,1	13,7
Abschreibungen	-131,3	-84,3	-47,0	55,8
Prüfungs- und Beratungsaufwand	-30,9	-38,2	7,3	-19,0
Sonstige (nicht ertragsabhängige) Steuern	-23,4	-25,1	1,7	-6,6
Sonstige Büroaufwendungen	-23,0	-23,9	0,8	-3,5
Reisekosten	-15,8	-7,5	-8,4	>100
Sonstige HR und Recruitingkosten	-6,2	-5,7	-0,5	9,0
Telekommunikation	-6,0	-6,9	1,0	-13,9
Miet- und Leasingaufwand	-4,9	-7,2	2,3	-31,9
Bankgebühren	-3,1	-19,4	16,3	-84,1
Sonstige Aufwendungen	-107,6	-63,2	-44,4	70,2
<b>Gesamt</b>	<b>-764,1</b>	<b>-613,4</b>	<b>-150,7</b>	<b>24,6</b>

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

Sonstige Aufwendungen erhöhten sich vor allem aufgrund von Zuführungen zu Rückstellungen für laufende und neu eingeleitete kartellrechtliche Untersuchungen im Zusammenhang mit früheren M&A-Transaktionen.

## 5. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Sonstige betriebliche Aufwendungen in H1 2022 beinhalten hauptsächlich Wertminderungsaufwendungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 270,6 Mio.



in Verbindung mit der Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts der InstaShop CGU, der Yemeksepeti CGU, der Honest Food CGU und der LatAm Dmart CGU. Weitere Einzelheiten sind in Abschnitt F.1. zu finden.

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

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen erhöhten sich von € 7,9 Mio. in H1 2021 auf € 15,6 Mio. in H1 2022 hauptsächlich aufgrund der Abschreibung eines Darlehens an das Joint Venture zwischen iFood und DH in 2022 (€ 5,7 Mio.).

## 7. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Amortisation von Transaktionskosten für Finanzinstrumente	-69,9	-40,9	-29,0	70,9
Zinsaufwand aus der Diskontierung von Leasingverbindlichkeiten	-11,4	-4,6	-6,8	>100
Sonstige Zinsaufwendungen	-8,7	-10,7	2,0	-18,6
Zinsen und ähnliche Erträge	6,6	5,3	1,3	24,3
<b>Gesamt</b>	<b>-83,5</b>	<b>-51,0</b>	<b>-32,5</b>	<b>63,7</b>

## 8. Übriges Finanzergebnis

Das übrige Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2022	H1 2021	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Ergebnis aus Fair-Value-Änderungen von Finanzinstrumenten FVtPL	-253,3	-207,7	-45,6	21,9
Ergebnis aus Währungs-umrechnung	51,4	37,6	13,9	36,9
Ergebnis aus der Nettoposition der monetären Posten (Hyperinflation)	-10,5	4,0	-14,5	>100
Sonstige	0,1	0,4	-0,3	-77,6
<b>Gesamt</b>	<b>-212,2</b>	<b>-165,8</b>	<b>-46,4</b>	<b>28,0</b>

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

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

## 10. Ertragsteuern

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

Im Zusammenhang mit der Bilanzierung der syndizierten Kreditlinie wurden zum 30. Juni 2022 latente Steuerverbindlichkeiten in Höhe von netto € 8,7 Mio. mit entsprechender Auswirkung auf die Ertragsteuern gebildet.

## F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ

### 1. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte haben sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2022 um € 7,7 Mio. verringert. Wertminderungen für die Türkei, InstaShop (beide MENA-Segment), Honest Food (Integrated-Verticals-Segment) und Dmarts LatAm (Integrated-Verticals-Segment) insgesamt € 270,6 Mio., und Abschreibungsaufwendungen in Höhe von € 82,3 Mio. wurden teilweise durch Fremdwährungseffekte in Höhe von € 295,6 Mio. ausgeglichen. Die Fremdwährungseffekte resultieren vor allem aus der Erstanwendung von IAS 29 in der Türkei, welche zu einem Anstieg der zuvor erworbenen Vermögenswerte aus Unternehmenszusammenschlüssen (€ 219,0 Mio.) und sonstigen Fremdwährungseffekten (€ 76,6 Mio.) führte.

Vor dem Hintergrund des Rückgangs des DH-Aktienkurses im ersten Halbjahr 2022 sowie den Anforderungen des IAS 36 wurde zum 30. Juni 2022 ein Wertminderungstest für sämtliche Cash-generating Units („CGUs“) durchgeführt. Aufgrund von gestiegenen Kapitalkosten und Risikoprämien sowie der erstmaligen Anwendung von IAS 29 in der Türkei wurden Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts in Bezug auf die CGUs von InstaShop (€ 124,2 Mio. MENA), der Türkei (€ 131,1 Mio., MENA), Honest Food (€ 13,2 Mio., Integrated Verticals) und Dmarts LatAm (€ 2,1 Mio., Integrated-Verticals-Segment) festgestellt. Die erzielbaren Beträge aller anderen CGUs überstiegen die entsprechenden Buchwerte.

Der beizulegende Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten der CGUs (bei deren Bewertung Level 3 der Fair-Value-Hierarchie zugrunde gelegt wird) wurde unter Anwendung des Discounted-Cashflow-Verfahrens ermittelt. Die wesentlichen Planungsannahmen sind gegenüber dem jährlichen Werthaltigkeitstest 2021 unverändert mit Ausnahme der in der nachfolgenden Tabelle gezeigten Diskontierungsätze:

%	Ø Diskontierungssatz im Planungszeitraum / WACC	Ø Diskontierungssatz im Vorjahr / WACC
Woowa Plattform Gruppe	8,9	8,5
Talabat Gruppe	10,9	9,3
Woowa B-mart Gruppe	13,6	12,4
InstaShop Gruppe	14,5	7,7
LatAm Gruppe	10,5	10,6
Sonstige Geschäfts- oder Firmenwerte	11,9	12,4

Die Eigenkapitalkomponente des WACC (Weighted Average Cost of Capital; gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz) im Juni 2022 basiert auf einem einheitlichen risikofreien Basiszinssatz von 1,25% für den Euro-Raum (2021: 0,20%) sowie einem CGU-spezifischen Risikozuschlag zwischen 8,9% und 28,5% (Vorjahr: 7,0% bis 26,9%). Der Risikozuschlag enthält Anpassungskomponenten für Inflations- und Länderrisiken sowie Marktrisiko- und CGU-spezifische Prämien. Weiterhin werden CGU-spezifische Abschläge auf die erwarteten Total Cash Flows vorgenommen. Diese CGU-spezifischen Abschläge hängen vom Alter der CGU ab und reduzieren sich mit zunehmendem Reifegrad. Zudem wurde CGU-übergreifend ein unternehmensspezifischer Risikofaktor (Beta-Faktor) von 0,95 (2021: 0,90) unterstellt. Je nach CGU/Land wurden Steuersätze von 0% bis 35% angewendet. Im Rahmen der Anwendung von IFRS 16 ist ein marktüblicher Verschuldungsgrad sowie Fremdfinanzierungssatz im WACC enthalten.

Als Teil des Wertminderungstests wurde eine Sensitivitätsanalyse für die CGU „Woowa Plattform Gruppe“ durchgeführt. Der Headroom für die CGU „Woowa Plattform Gruppe“ beträgt im Wertminderungstest € 259,2 Mio. Sowohl eine Minderung der Terminal-Value-EBITDA-Marge um 1,45 Prozentpunkte als auch eine Erhöhung des WACC um 0,39 Prozentpunkte würde den verbleibenden Headroom beseitigen.

## 2. Sachanlagen

In den ersten sechs Monaten erhöhten sich die Sachanlagen um € 59,1 Mio. auf € 740,1 Mio. hauptsächlich bedingt durch einen Zugang an Gebäuden (€ 49,7 Mio.) durch die weitere Einführung von Dmarts. Hochinflationseffekte bedingt durch die erstmalige Anwendung von IAS 29 in der Türkei trugen ebenfalls zum Anstieg bei (€ 21,6 Mio.).

## 3. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2022	31.12.2021
Beteiligungen	527,9	1.100,0
Gewährte Darlehen	141,8	6,1
Langfristig hinterlegte Kautionen	26,7	25,1
Derivative Finanzinstrumente	16,7	4,5
Übrige sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,4	0,4
<b>Summe</b>	<b>713,5</b>	<b>1.136,2</b>
davon langfristig	587,7	1.131,6
davon kurzfristig	125,8	4,5

Im ersten Halbjahr 2022 schloss Delivery Hero ein Wandelarlehens mit Glovoapp23, S.L., Barcelona, Spanien („Glovo“). € 125,0 Mio. wurden in bar bereitgestellt und sind zum 30. Juni 2022 als Wandelarlehens in den kurzfristigen sonstigen Vermögenswerten enthalten. Es handelt sich um eine Transaktion zu einem nahestehenden Unternehmen.

Im Zusammenhang mit den Darlehensverträgen, die DH im Mai 2022 abgeschlossen hat, wurden derivative Finanzinstrumente vom Basisvertrag abgespalten und erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Im Erstansatzzeitpunkt belief sich der beizulegende Zeitwert der Derivate auf € 15,5 Mio. Zum 30. Juni 2022 sind die Derivate mit ihrem beizulegenden Zeitwert von € 16,7 Mio. in den langfristigen sonstigen finanziellen

Vermögenswerten erfasst (siehe Abschnitt F.3. für weitere Details).

Die Beteiligungen sanken im Wesentlichen als Resultat von Änderungen der beizulegenden Zeitwerte.

Am 12. Januar 2022 wurden die zwischen Delivery Hero und Morgan Stanley in den Jahren 2019 und 2020 abgeschlossenen Collar-Darlehensgeschäfte in Bezug auf Aktien von Just Eat Takeaway.com nach Entscheidung des Schiedsverfahrens beendet. Beide Parteien erklärten sich bereit, sich gegenseitig von ihren jeweiligen Verpflichtungen in Bezug auf die Collar-Darlehensgeschäfte vollständig zu entbinden. Der Nettobetrag der Darlehensrückzahlung, der Rücklieferung von Aktien und des Rückabwicklungswerts der Optionen wurde zum Zeitpunkt der Beendigung mit null festgelegt. Die im Rahmen der Collar-Darlehensgeschäfte identifizierten finanziellen Vermögenswerte für Derivate hatten zum 31. Dezember 2021 einen Wert von null und wurden im ersten Halbjahr 2022 ausgebucht.

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

Zum 30. Juni 2022 umfassen die Veräußerungsgruppen, die als zur Veräußerung eingestuft werden, den Anteil an Rappi Inc., Delaware/USA, mit einem beizulegenden Zeitwert von € 206,1 Mio. (31. Dezember 2021: € 430,1 Mio.). Der Rückgang resultiert aus mehreren Verkäufen im ersten Halbjahr 2022 und einem geringeren beizulegenden Zeitwert der verbleibenden Beteiligung. Das Management der Gruppe setzt sich unverändert für weitere Verkäufe ein.

## 5. Eigenkapital

Der Anstieg des gezeichneten Kapitals und der Kapitalrücklage ist auf zwei Kapitalerhöhungen im Zusammenhang mit der Ausgabe von Restricted Stock Units (RSUs) im Rahmen des bestehenden aktienbasierten Incentive-Programms sowie auf die weitere Erdienung der gewährten anteilsbasierten Vergütung mit Eigenkapitalausgleich zurückzuführen.

Die Veränderungen im sonstigen Ergebnis in H1 2022 umfassen Effekte in Höhe von € 329,5 Mio. aus Hochinflationen in der Währungsumrechnungsrücklage.

### 6. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Am 12. Mai 2022 hat die DH Gruppe eine syndizierte Kreditlinie abgeschlossen, die aus einer Kreditlinie in Höhe von USD 825 Mio. („Dollar Term Facility“) und einer Kreditlinie in Höhe von € 300 Mio. („Euro Term Facility“ und zusammen mit der Dollar Term Facility, die „Kreditlinien“) besteht.

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

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

Insgesamt erhielt Delivery Hero Bruttozuflüsse in Höhe von € 1.059,0 Mio., die einen Abschlag von 2,5% bzw. 4,5% des Nominalwerts der Dollar Term Facility und der Euro Term Facility berücksichtigen.

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

Die Fremdkapitalkomponente ist als Finanzverbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert. Im Erstansatzzeitpunkt beliefen sie sich nach Abzug der jeweiligen Emissionskosten auf € 751,5 Mio. (Dollar Term Facility) und € 290,2 Mio. (Euro Term Facility). Der Differenzbetrag zum Nominalwert von insgesamt € 41,3 Mio. für beide Kreditlinien wird mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit als Zinsaufwand der Finanzverbindlichkeit zugeführt.

Zeitgleich zur Unterzeichnung der Kreditlinien hat die DH-Gruppe einen revolving Konsortialkredit („RCF“) in Höhe von € 425 Mio. mit einem Bankenkonsortium abgeschlossen, der zum Abschlusszeitpunkt nicht in Anspruch genommen wurde. Der RCF hat eine vorläufige Laufzeit von drei Jahren, einschließlich einer zweimaligen Verlängerungsoption für jeweils ein Jahr.

Zur Besicherung der Kredite wurden Bankkonten der Kreditnehmer verpfändet, die einen Schwellenwert von € 1,0 Mio. überschreiten, sowie die Anteile an den Tochtergesellschaften, die Vertragspartei der Kreditverträge sind und bestimmte konzerninterne Forderungen.

### 7. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen erhöhten sich vor allem aufgrund laufender und neu eingeleiteter kartellrechtlicher Untersuchungen im Zusammenhang mit früheren M&A-Transaktionen.

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

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

EUR Mio.	30.06.2022	31.12.2021
<b>Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten</b>		
Restaurantverbindlichkeiten	458,6	501,4
Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen	262,7	196,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	212,1	237,0
Leasingverbindlichkeiten	107,2	93,0
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	82,2	68,0
Fahrerverbindlichkeiten	48,8	42,7
Aufgelaufene Zinsverbindlichkeit	27,2	17,7
Walletverbindlichkeiten	18,0	16,2
Erhaltene Kautionen	3,2	3,6
Sonstige	15,0	30,9
<b>Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>1.235,0</b>	<b>1.206,9</b>
<b>Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten</b>		
Leasingverbindlichkeiten	280,6	263,2
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile	245,8	594,2
Derivative Finanzinstrumente	39,4	58,9
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	8,4	17,2
Erhaltene Kautionen	1,6	1,3
Sonstige	0,3	0,8
<b>Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>576,0</b>	<b>935,6</b>

Die Verbindlichkeit in Bezug auf die Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile im Zusammenhang mit dem künftigen Erwerb der ausstehenden Anteile an Woowa wird erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den DH-Aktienkurs zurückzuführen.

### 9. Wandelschuldverschreibungen

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

EUR Mio.	<b>30.06.2022</b>	31.12.2021
<b>Wandelschuldverschreibung I</b>	<b>1.673,6</b>	<b>1.661,8</b>
davon Tranche A	855,5	849,4
davon Tranche B	818,2	812,4
<b>Wandelschuldverschreibung II</b>	<b>1.357,3</b>	<b>1.341,8</b>
davon Tranche A	692,8	684,0
davon Tranche B	664,6	657,8
<b>Wandelschuldverschreibung III</b>	<b>1.164,4</b>	<b>1.156,1</b>
davon Tranche A	702,2	696,4
davon Tranche B	462,2	459,7
<b>Finanzverbindlichkeit für Wandelschuldverschreibungen</b>	<b>4.195,4</b>	<b>4.159,6</b>

#### Platzierung am 2. September 2021 – Wandelschuldverschreibungen III

Am 2. September 2021 hat Delivery Hero zwei Tranchen („Tranche A“ und „Tranche B“) nicht nachrangiger, ungesicherter Wandelschuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis April 2026 (Tranche A) bzw. März 2029 (Tranche B) in Nennbeträgen von € 750 Mio. (Tranche A) und € 500 Mio. (Tranche B) und unterteilt in 12.500 Teilschuldverschreibungen mit einem Nominalbetrag von je € 100.000 platziert (die „Wandelschuldverschreibungen III“). Die Wandelschuldverschreibungen III sind anfänglich in rund 6,8 Mio. neue oder bestehende auf den Namen lautende Stückaktien von Delivery Hero wandelbar.

Die Wandelschuldverschreibungen III wurden zu 100% ihres Nennbetrags begeben und mit einem halbjährlich zahlbaren Kupon von 1,00% p.a. (Tranche A) bzw. 2,13% p.a. (Tranche B) verzinst. Der Wandlungspreis beträgt € 183,12 (Tranche A) bzw. € 183,12 (Tranche B) und entspricht damit einer Wandlungsprämie von 40,00% (Tranche A) bzw. 40,00% (Tranche B) auf den Referenzpreis von € 130,80 (Platzierungspreis des gleichzeitigen Aktienangebots). Die Wandelschuldverschreibungen III wurden im Rahmen einer Privatplatzierung ausschließlich bei institutionellen Investor\*innen in bestimmten Jurisdiktionen platziert. Bezugsrechte der Aktionär\*innen wurden ausgeschlossen. Die Wandelschuldverschreibungen werden im Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt.

Delivery Hero ist berechtigt, die Wandelschuldverschreibungen III jederzeit (i) am oder nach dem 30. September 2024 (Tranche A) und am oder nach dem 30. September 2025 (Tranche B) zurückzuzahlen, sofern der Aktienkurs der Gesellschaft mindestens 130% (Tranche A) oder 150% (Tranche B) des dann maßgeblichen Wandlungspreises über einen bestimmten Zeitraum erreicht, oder (ii) wenn nur noch höchstens 15% des ursprünglichen Gesamtnennbetrags der betreffenden Tranche der Wandelschuldverschreibungen III ausstehen.

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

Gemäß IAS 32 stellt das in der Wandelschuldverschreibung III verbriefte Wandlungsrecht ein Eigenkapitalinstrument dar, das in Höhe von € 54,4 Mio. (Tranche A) bzw. € 40,0 Mio. (Tranche B) jeweils nach Abzug der Emissionskosten im Eigenkapital erfasst wurde. Die Fremdkapitalkomponenten sind als Finanzverbindlichkeit zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert. Im Erstansatzzeitpunkt beliefen sie sich nach Abzug der jeweiligen Emissionskosten auf € 692,8 Mio. (Tranche A) bzw. € 458,2 Mio. (Tranche B). Der

Differenzbetrag zum Nominalwert von € 57,2 Mio. (Tranche A) bzw. € 41,8 Mio. (Tranche B) wird mittels der Effektivzinsmethode über die Laufzeit als Zinsaufwand der Finanzverbindlichkeit zugeführt. Die vorzeitigen Kündigungsrechte von Delivery Hero sowie das Inhaberkündigungsrecht stellen eingebettete Derivate dar, die jedoch gemäß IFRS 9 nicht abgespalten wurden, da sie als eng verbunden mit dem Basisvertrag eingeschätzt werden. Die Werte dieser eingebetteten Derivate sind interdependent.

Delivery Hero erzielte einen Bruttoemissionserlös in Höhe von € 1,25 Mrd. durch die Platzierung der Wandelschuldverschreibungen III.

### G. SONSTIGE ANGABEN

#### 1. Anteilsbasierte Vergütung

Der Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen beträgt € 149,8 Mio. (H1 2021: € 131,7 Mio.), wovon € 107,0 Mio. für das LTIP im ersten Halbjahr 2022 angefallen sind (H1 2021: € 63,1 Mio.).

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

Im ersten Halbjahr 2022 wurden für neue und bestehende Begünstigte des LTIP insgesamt 1.852.807 RSUs und 1.041.826 Aktienoptionen gewährt (neue Tranchen).

#### Hero Grant

Im Juni 2022 bot Delivery Hero seinen LTIP-Begünstigten einen einmaligen Hero Grant an. Insgesamt wurden im ersten Halbjahr 2022 850.426 RSUs gewährt. Das Programm führte im ersten Halbjahr zu Aufwendungen in Höhe von € 3,5 Mio. (H1 2021: € 1,3 Mio.).

#### Woowa aktienbasiertes Vergütungsprogramm

Für das erste Halbjahr 2022 betragen die erfassten Aufwendungen für das anteilsbasierte Vergütungsprogramm von Woowa € 14,0 Mio. (H1 2021: € 8,1 Mio.).

#### Verfallbarer Aktienanteil des Woowa-Kaufpreises

Zum ersten Jahrestag des Woowa-Closings im März 2022 sind sämtliche Aktienanteile des verfallbaren Anteils des

Woowa-Kaufpreises, der gemäß IFRS 2 eine anteilsbasierte Vergütung darstellt, vollständig erdient.

Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 30,0 Mio. (H1 2021: € 56,1 Mio.).

#### Performance Share Unit Program („PSUP 2022“)

Um den Erfolg von Delivery Hero zu fördern und Talente zu binden sowie die Interessen des Managements und der Mitarbeiter\*innen in Schlüsselpositionen mit denen des Unternehmens, seiner Aktionär\*innen und anderer Stakeholder in Einklang zu bringen, ist die Beteiligung des Managements und der Mitarbeiter\*innen in Schlüsselpositionen an den wirtschaftlichen Chancen und Risiken des jeweiligen Geschäftsbetriebes ein wichtiger Bestandteil eines international wettbewerbsfähigen Vergütungssystems.

Zu diesem Zweck hat Delivery Hero im ersten Halbjahr 2022 ein Performance-Share-Unit-Programm („PSUP 2022“) eingerichtet, das einen Restricted Stocks Plan umfasst, im Rahmen dessen leistungsorientierte Restricted Stock Units („RSU“) an bestimmte Mitarbeiter\*innen in Schlüssel- sowie Leitungspositionen der Gesellschaft und bestimmte Mitarbeiter\*innen in Schlüsselpositionen von Tochtergesellschaften von Delivery Hero gewährt werden können. Basierend auf individuell festgelegten Performance-Faktoren der Begünstigten, der jeweiligen Abteilung und/oder von Delivery Hero wird die Anzahl der erdienten RSUs im Nachhinein bestimmt.

Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 0,4 Mio.

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

Da DH im ersten Halbjahr 2022 kein Ausübungsfenster angeboten hat, konnten die Begünstigten des VSP 2017 und des DH SOP im ersten Halbjahr 2022 ihre Optionsrechte nicht ausüben. In diesem Zusammenhang wurde der Ausübungszeitraum für die betroffenen Begünstigten um ein Jahr verlängert.

Die Bewertung der Verbindlichkeit für das VSP 2017 mit Barausgleich zum 30. Juni 2022 reduzierte den Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen um € 5,9 Mio.

## 2. Finanzinstrumente

### Fair-Value-Angaben

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

Für die Bewertungskategorien werden folgende Abkürzungen verwendet:

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

30.06.2022 EUR Mio.	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		Zum Fair Value bewertet	Fair-Value- Hierarchie	<b>Gesamt</b>
		Buchwert	Fair Value	Buchwert		
<b>LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>						
Beteiligungen – Level 3	FVtPL			284,6	3	284,6
Beteiligungen – Level 1	FVtPL			221,2	1	221,2
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			16,7	2	16,7
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	65,2	65,2		n/a	65,2
<b>Summe langfristige finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>65,2</b>		<b>522,5</b>		<b>587,7</b>
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>						
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen</b>		<b>384,8</b>	<b>n/a</b>		<b>n/a</b>	<b>384,8</b>
<b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>FVtPL</b>			<b>125,8</b>	<b>3</b>	<b>125,8</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>		<b>2.936,2</b>	<b>n/a</b>		<b>n/a</b>	<b>2.936,2</b>
<b>Zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>FVtPL</b>			<b>206,1</b>	<b>3</b>	<b>206,1</b>
<b>LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>						
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	<b>FLaAC</b>	<b>1.046,4</b>	<b>n/a</b>		<b>n/a</b>	<b>1.046,4</b>
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			39,4	2	39,4
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile – Level 1	FVtPL			216,9	1	216,9
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile – Level 2	FVtPL			28,9	2	28,9
Leasingverbindlichkeiten	n/a	280,6	n/a		n/a	280,6
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1,9	1,9		n/a	1,9
Bedingte Kaufpreisverpflichtungen	FVtPL			8,4	3	8,4
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten</b>		<b>282,5</b>		<b>293,6</b>		<b>576,1</b>
<b>Wandelschuldverschreibungen</b>	<b>FLaAC</b>	<b>4.195,4</b>	<b>3.117,2</b>		<b>2</b>	<b>4.195,4</b>
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>						
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	<b>FLaAC</b>	<b>0,7</b>	<b>n/a</b>		<b>n/a</b>	<b>0,7</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1.045,6	n/a		n/a	1.045,6
Leasingverbindlichkeiten	n/a	107,2	n/a		n/a	107,2
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	FVtPL			82,2	3	82,2
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten</b>		<b>1.152,8</b>		<b>82,2</b>		<b>1.235,0</b>
<b>Summe finanzielle Verbindlichkeiten</b>		<b>6.677,7</b>		<b>375,8</b>		<b>7.053,5</b>

31.12.2021	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		Zum Fair Value bewertet	Fair-Value- Hierarchie	<b>Gesamt</b>
		Buchwert	Fair Value	Buchwert		
EUR Mio.						
<b>LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>						
Beteiligungen – Level 3	FVtPL			515,1	3	515,1
Beteiligungen – Level 1	FVtPL			570,6	1	570,6
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	45,9	45,9		n/a	45,9
<b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>45,9</b>		<b>1.085,7</b>		<b>1.131,6</b>
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE</b>						
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen</b>	<b>FAaAC</b>	<b>437,1</b>	<b>n/a</b>		<b>n/a</b>	<b>437,1</b>
<b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>FVtPL</b>			<b>4,5</b>	<b>3</b>	<b>4,5</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>		<b>2446,7</b>	<b>n/a</b>		<b>n/a</b>	<b>2.446,7</b>
<b>Zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>FVtPL</b>			<b>430,1</b>	<b>3</b>	<b>430,1</b>
<b>Summe finanzielle Vermögenswerte</b>		<b>2.929,8</b>		<b>1.520,4</b>		<b>4.450,1</b>
<b>LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>						
Derivative Finanzinstrumente	FVtPL			58,9	2	58,9
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile	FVtPL			594,2	1	594,2
Leasingverbindlichkeiten	n/a	263,2	n/a		n/a	263,2
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	2,1	2,1		n/a	2,1
Bedingte Kaufpreisverpflichtungen	FVtPL			17,2	3	17,2
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten</b>		<b>265,2</b>		<b>670,3</b>		<b>935,6</b>
<b>Wandelschuldverschreibungen</b>	<b>FLaAC</b>	<b>4.159,6</b>	<b>4.538,2</b>		<b>2</b>	<b>4.159,6</b>
<b>KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN</b>						
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>	<b>FLaAC</b>	<b>2,2</b>	<b>n/a</b>		<b>n/a</b>	<b>2,2</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1045,9	n/a		n/a	1.045,9
Leasingverbindlichkeiten	n/a	93,0	n/a		n/a	93,0
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	FVtPL			68,0	3	68,0
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten</b>		<b>1.138,9</b>		<b>68,0</b>		<b>1.206,9</b>
<b>Summe finanzielle Verbindlichkeiten</b>		<b>5.566,0</b>		<b>738,3</b>		<b>6.304,4</b>

### Fair-Value-Bewertung

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

Bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Level-3-Beteiligungen werden die „Prior Sale of Company Stock“-Methode, das Discounted-Cashflow-Verfahren sowie das Multiplikatorenverfahren angewendet. Die „Prior Sale of Company Stock“-Methode berücksichtigt sämtliche Transaktionen der zu bewertenden Anteile, die zu marktüblichen Bedingungen stattgefunden haben. Das Discounted-Cashflow-Verfahren berücksichtigt den Barwert der erwarteten Zahlungen, diskontiert mit einem risikoadjustierten Diskontsatz. Das Multiplikatorenverfahren berücksichtigt öffentlich verfügbare Kennzahlen der Peer Group wie GMV/GVT im Verhältnis zur Marktkapitalisierung. Ein Wechsel von der „Prior Sale of Company Stock“-Methode auf das Multiplikatorverfahren erfolgte, wenn Anhaltspunkte dafür vorlagen, dass die letzte Finanzierungsrunde den beizulegenden Zeitwert nicht mehr zutreffend widerspiegelt. Eine Verbesserung der Kennzahlen der Peer Group würde den beizulegenden Zeitwert wieder erhöhen.

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

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

Der beizulegende Zeitwert des Derivats, das in Verbindung mit der Beteiligung an Facity Ltd. aktiviert ist, wurde auf

der Grundlage der in der Aktionärsvereinbarung vereinbarten Bewertung der Kaufoption und unter Anwendung der Bewertung der letzten Finanzierungsrunde ermittelt.

Der beizulegende Zeitwert der eingebetteten Derivate der Kreditfazilitäten wurde basierend auf einem Optionspreismodell ermittelt, das die kreditrisikoangepasste EUR- und USD-Kompositionskurve, den risikofreien Zinssatz und die implizite Volatilität des EURIBOR und des SOFR als wichtigste Eingangsparameter verwendet.

Der beizulegende Zeitwert für das an Glovo gewährte Wandeldarlehen wurde unter Berücksichtigung der erwarteten Anzahl der im Rahmen des Darlehensvertrags zu erhaltenden Aktien, der Annahme einer hohen Wahrscheinlichkeit der Begleichung des Darlehens durch Umwandlung in Aktien und des Anteilspreises von Glovo, der aus der „Prior Sale of Company Stock“-Methode abgeleitet wurde, als signifikante nicht beobachtbare wesentliche Eingangsparameter ermittelt.

Die beizulegenden Zeitwerte von bedingten Kaufpreisverpflichtungen aus Unternehmenszusammenschlüssen werden geschätzt unter Berücksichtigung der zugrunde liegenden Bedingungen, wie sie mit dem Verkäufer beim be-

treffenden Unternehmenszusammenschluss vereinbart wurden.

Seit Januar 2020 setzt Delivery Hero Blue Chip Swaps ein, um Mittel in USD für das operative Geschäft an Delivery Heros argentinische Tochtergesellschaften zu transferieren. Die Transaktionen generieren Fair-Value-Gewinne aus der Veräußerung von Finanzinstrumenten korrespondierend zur Differenz zwischen dem offiziellen USD/ARS-Wechselkurs und dem implizierten Kurs, der dem Geschäft zugrunde liegt. In der ersten Jahreshälfte werden Fair-Value-Gewinne in Höhe von € 7,2 Mio. (H1 2021: € 6,8 Mio.) im sonstigen Finanzergebnis ausgewiesen.

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

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

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

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

EUR Mio.	Vermögenswerte				Verbindlichkeiten
	Deal Contingent Option	Beteiligungen Level 3	Beteiligungen zur Veräußerung gehalten Level 3	Sonstige finanzielle Vermögenswerte	Bedingte Kaufpreisverpflichtungen
<b>Stand per 01.01.2021</b>	<b>23,1</b>	<b>125,3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>102,4</b>
Zugänge	-	336,5	430,1	0,0	-
Bei einem Unternehmenszusammenschluss übernommen	-	28,1	-	-	-
Abgänge	-	-	-	-	-25,9
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	-23,1	81,5	-	4,5	8,6
Übertragungen aus Level 3	-	-56,3	-	-	-
<b>Stand per 31.12.2021</b>	<b>-</b>	<b>515,1</b>	<b>430,1</b>	<b>4,5</b>	<b>85,2</b>
Zugänge	-	46,5	-	125,8	0,0
Abgänge	-	-0,0	-227,2	-	-3,1
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	-	-277,0	3,1	-4,5	8,5
<b>Stand per 30.06.2022</b>	<b>-</b>	<b>284,6</b>	<b>206,1</b>	<b>125,8</b>	<b>90,6</b>



Zum 30. Juni 2022 würden sich folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung bei Änderungen der dargestellten Bewertungsparameter ergeben: (+) = positiver Effekt auf das Ergebnis, (-) = negativer Effekt auf das Ergebnis:

EUR Mio.	Sonstige Bedingungen +/- 10%	Zinssätze +/- 100 BP	Anteilspreis +/- 10%
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	n/a	n/a	+137,5/-112,5
Beteiligungen	n/a	+0,5/-0,5	+63,4/-63,4
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeit	+1,2/-1,2	+0,8/-0,8	n/a

### 3. Eventualverbindlichkeiten

Zum Berichtszeitpunkt belaufen sich Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit IAS 37 auf € 13,9 Mio. sowie € 4,4 Mio. im Zusammenhang mit IAS 12.

#### Schiedsverfahren Dubai

Im Mai 2019 ist der Konzern in Dubai in ein Schiedsverfahren eingetreten, in dem ein Minderheitsaktionär eines Konzernunternehmens Schadensersatz wegen unlauterer Beeinträchtigung, einschließlich erheblicher Anwalts-, Gutachter- und Sachverständigenkosten, verlangt, nachdem der Konzern versucht hatte, seine vertragliche Kaufoption für etwa die Hälfte der Minderheitsanteile auszuüben. Delivery Hero beurteilt die Aussichten auf Erfolg des Minderheitsaktionärs als nicht wahrscheinlich und hat zwischenzeitlich Gegenklage auf Ersatz des entstandenen Schadens erhoben. Das Schiedsverfahren läuft derzeit noch und die Risikoeinschätzung bleibt unverändert.

#### Laufende Untersuchungen von Wettbewerbsbehörden

Seit 2021 untersucht die Hongkonger Wettbewerbsbehörde („HKCC“) Foodpanda wegen angeblicher wettbewerbswidriger Praktiken im Bereich der Lebensmittellieferung, wie z. B. der Verwendung von Meistbegünstigungs- und Exklusivitätsklauseln. Die Untersuchung befindet sich noch in einem sehr frühen Stadium, sodass wir nicht in der Lage sind, eine zuverlässige Schätzung des Betrags einer entsprechenden Eventualverbindlichkeit abzugeben. Die

Risikoeinschätzung ist seit dem letzten Berichtszeitpunkt unverändert.

Seit 2019 werden zwei Tochtergesellschaften der Gruppe parallel von einer Wettbewerbsbehörde im Zusammenhang mit der Verwendung von Exklusivitätsklauseln und Treuerabatten untersucht. Die Wettbewerbsbehörde hat Geldbußen empfohlen, woraufhin beide Tochtergesellschaften ein behördliches Verfahren eingeleitet haben, um die Entscheidung der Wettbewerbsbehörde aufzuheben. Die Gerichtsverfahren sind noch anhängig, aber Delivery Hero ist der Auffassung, gute Chancen auf einen erfolgreichen Ausgang des Verfahrens zu haben.

#### Steuerbezogene Eventualverbindlichkeiten

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

Bei jedem Unternehmen, das international, d. h. grenzüberschreitend, tätig ist, prüfen die Steuerbehörden in vielen Ländern konzerninterne Transaktionen im Rahmen von Verrechnungspreisprüfungen. Dabei kommt es häufig zu Meinungsverschiedenheiten zwischen Steuerbehörden und Steuerpflichtigen über die Funktionsprofile der beteiligten Parteien und deren Wertbeiträge, insbesondere da die Verrechnungspreisbildung keine exakte Wissenschaft ist, sondern sowohl auf Seiten der Steuerverwaltung als auch auf Seiten des Steuerpflichtigen Ermessensentscheidungen erfordert und alle wirtschaftlichen und geschäftlichen Herausforderungen widerspiegeln muss. Dies führt häufig zu konträren Auffassungen über die angemessene Verrechnungspreismethode und führt regelmäßig zu erheblichen einseitigen Verrechnungspreisanpassungen und somit zu einer Doppelbesteuerung. Dieses Risiko ist in der digitalen Wirtschaft, in der Transaktionen oft komplex sind, besonders relevant.

Im Folgenden sind die Hauptaspekte aufgeführt, die dem Geschäftsmodell des Konzerns inhärent und unvermeidbar sind und zu Verrechnungspreisstreitigkeiten zwischen

der DH-Gruppe und den Steuerbehörden auf der Grundlage des konzerninternen Verrechnungspreismodells führen könnten:

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

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

#### Status von Fahrer\*innen

Der Umgang mit Fahrer\*innen, also Personen, die Lieferungen abholen und zu Kund\*innen überführen, ist ein Schlüsselaspekt in der Branche der Lebensmittelzustellung und des Q-Commerce. Die Fahrer\*innen können entweder direkt bei unserer lokalen Gesellschaft angestellt sein oder selbstständig tätig sein, abhängig von der entsprechenden Gesetzgebung des jeweiligen Landes. In den meisten Märkten bilden sich lokale Standards, die für DH und seine Mitbewerber gleichermaßen gelten. Die Standards entsprechen immer den steuerlichen und rechtlichen Zwecken und ermöglichen gleichzeitig sowohl dem Konzern als auch dem Lieferpersonal ein notwendiges und angemessenes Maß an Flexibilität.

Während DH den lokalen Branchenstandards folgt und die vollständige Einhaltung lokaler Vorschriften anstrebt, besteht immer die Gefahr, dass lokale Behörden gewisse abweichende Klassifikationen vornehmen, wie z. B. die

Identifizierung von Personen in einer Flotte von Freiberufler\*innen, die möglicherweise zu sehr von DH als Arbeitgeber abhängig sind und daher als Arbeitnehmer\*in betrachtet werden sollten.

Dieses Reklassifizierungsrisiko kann zu einer retrospektiven Bewertung der Lohnsteuer, des Sozialversicherungsbeitrages oder anderer vergleichbarer Zahlungen des Arbeitgebers führen, die für diese Personengruppe einbehalten werden sollten.

Alle lokalen Gesellschaften, die von den zentralen Rechts- und Steuerabteilungen des Konzerns unterstützt werden, überprüfen ihr lokales Fahrermodell regelmäßig, um die Einhaltung relevanter Branchenstandards in einer sich konstant entwickelnden Gesetzeslage sicherzustellen. Dieser Ansatz stellt sicher, dass die Gefahr einer Reklassifizierung minimiert wird, wenngleich ein geringes Risiko in der Branche bestehen bleibt. Aufgrund einer erhöhten Unsicherheit war zum Berichtszeitpunkt keine zuverlässige Schätzung der Eventualverbindlichkeit möglich.

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

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

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

Die Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats entspricht dem Stand vom 31. Dezember 2021.

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

Die im Geschäftsbericht 2021 getroffenen Aussagen zur Vergütungsstruktur des Managements in Schlüsselpositionen gelten weiterhin für das erste Halbjahr 2022.

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

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

Im ersten Halbjahr 2022 gewährte Delivery Hero Glovoapp23, S.A., Barcelona, Spanien, ein Wandeldarlehen, um Glovo finanzielle Mittel von insgesamt ungefähr € 125,0 Mio. in bar zur Verfügung zu stellen.

Darüber hinaus belaufen sich die Erträge aus Geschäftsvorfällen mit nahestehenden Unternehmen für das erste Halbjahr 2022 auf € 0,8 Mio., die Aufwendungen auf € 0,6 Mio. Zum 30. Juni 2022 bestehen Forderungen gegen assoziierte Unternehmen in Höhe von € 128,1 Mio., inklusive des Wandeldarlehens gegenüber Glovo, Forderungen gegen Gemeinschaftsunternehmen in Höhe von € 23,8 Mio. und Verbindlichkeiten gegen nahestehende Unternehmen in Höhe von € 0,3 Mio.

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

## H. EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

### 1. Erwerb von Glovo

Am 4. Juli 2022 hat Delivery Hero die Übernahme von Glovoapp23 S.A. (zuvor Glovoapp23 S.L., „Glovo“) abgeschlossen, welche am 31. Dezember 2021 vereinbart worden war. Glovo ist eine Multi-Kategorie-Liefer-App, die in 25 Ländern in Europa, Zentralasien und Afrika tätig ist. Der Erwerb von Glovo ergänzt Delivery Heros geografischen Fußabdruck mit Führungspositionen in verschiedenen Märkten. Zusätzlich kann durch den Erwerb gemeinsames technologisches Know-how für Effizienzsteigerungen und beschleunigte Produktentwicklungen genutzt werden. Der Abschluss der Transaktion war Gegenstand bestimmter Bedingungen und regulatorischer Genehmigungen, einschließlich fusionskontrollrechtlicher Freigaben in mehreren Ländern.

Delivery Hero erwarb 50,3% der stimmberechtigten Anteile an Glovo, resultierend in einer Gesamtbeteiligung von 94,5%. Die gesamten transferierten Gegenleistungen belaufen sich auf € 509,5 Mio., bestehend aus € 394,8 Mio. neu ausgegebenen Anteilen und anteilsbasierter Vergütung von Ersatzinstrumenten in Höhe von € 114,7 Mio.

Der Geschäfts- oder Firmenwert, der hauptsächlich aus nicht trennbaren Bestandteilen wie positiven Geschäftsaussichten und dem Know-how der Mitarbeitenden besteht, ist steuerlich nicht abzugsfähig. Der Bruttovertragswert der erworbenen kombinierten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten entspricht ihrem beizulegenden Zeitwert und wird als vollständig einbringlich eingeschätzt.

Zum Erwerbsdatum erfasste Delivery Hero nicht beherrschende Anteile zum beizulegenden Zeitwert von € 43,3 Mio. Der Transaktionspreis wurde als ein angemessener Indikator für den beizulegenden Zeitwert der Glovo-Aktien angesehen und enthält keine Abschläge oder Kontrollprämien. Daher wurde er auch zur Berechnung des beizulegenden Zeitwertes der nicht beherrschenden Anteile herangezogen.

Glovo hat laufende Gerichtsverfahren bezogen auf Fahrer\*innen, bei denen die zugrundeliegende Rechtslage durchgängig mit dem rechtlichen Status der Fahrer\*innen als Selbstständige oder Angestellte in Frage steht. Die

Wahrscheinlichkeit eines Abflusses von Ressourcen, die einen wirtschaftlichen Nutzen verkörpern, wird auf Basis von Einzelfallprüfungen betrachtet und wird bei der Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes der Verbindlichkeiten nach IFRS 3.23 miteinbezogen. Die Mehrzahl der Verfahren begann zwischen 2016 und 2021. Ein weniger wesentlicher Teil der Eventualverbindlichkeiten bezieht sich auf Probleme mit umsatzsteuerlicher Behandlung und auf Verfahren im Zusammenhang mit der Allgemeinen Datenschutzverordnung.

Als Teil des Unternehmenszusammenschlusses ersetzte Delivery Hero Glovos aktienbasiertes Vergütungsprogramm, von dem sich ein nicht erdienter Teil auf Dienstleistungen nach dem Unternehmenszusammenschluss bezieht und der somit als separate Transaktion betrachtet wird. Dieser Teil wird im auf den Unternehmenszusammenschluss folgenden Konzernabschluss als Vergütungsaufwand ausgewiesen.

Des Weiteren gewährt Delivery Hero Angestellten von Glovo Anreize, die von verschiedenen Ausübungs- und Nicht-Ausübungsbedingungen abhängen.

Vor dem Tag des Inkrafttretens des Unternehmenserwerbs hielt Delivery Hero 44,2% der gesamten Anteile an Glovo auf unverwässerter Basis zu einem beizulegenden Zeitwert von € 347,7 Mio. Die Neubewertung der Beteiligung zu ihrem beizulegenden Zeitwert führt zu einem Gewinn von € 121,2 Mio. in H2 2022, der im „Übrigen Finanzergebnis“ ausgewiesen wird. Wäre der Unternehmenserwerb zum 1. Januar 2022 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätten die Glovo-Gesellschaften € 371,4 Mio. zum Konzernumsatz und einen Nettoverlust von € 172,4 Mio. zum Konzernergebnis beigetragen.

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

EUR Mio.	Beizulegende Zeitwerte zum Erwerbszeitpunkt
Immaterielle Vermögenswerte	6,8
Sachanlagen	34,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	81,5
Sonstige Vermögenswerte	107,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	140,0
Rückstellungen und Verbindlichkeiten	-497,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-93,6
Passive latente Steuern	-0,5
<b>Nettovermögen</b>	<b>-221,0</b>
<b>Nicht beherrschende Anteile</b>	<b>43,3</b>
<b>Übertragene Gegenleistung</b>	<b>509,5</b>
<b>Zeitwert der Beteiligung vor Closing</b>	<b>347,7</b>
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>1.121,6</b>

Die Glovo-Transaktion gilt als Unternehmenszusammenschluss in Übereinstimmung mit IFRS 3, daher werden die identifizierbaren Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Glovo-Gruppe zum Erwerbszeitpunkt mit ihren beizulegenden Zeitwerten bewertet. Die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte hängt von bestimmten Faktoren, wie der Entwicklung eines integrierten Business-Plans, der Angleichung von Ermessensentscheidungen und Schätzungen des Managements und einer detaillierten Analyse von selbsterstellten Vermögenswerten, die in der Glovo-Gruppe derzeit nicht aktiviert sind, ab. Des Weiteren hängt die Bewertung bestimmter Komponenten der Gegenleistung von verschiedenen Faktoren ab. Zum 23. August 2022 sind bestimmte Informationen entweder noch nicht verfügbar oder der Identifikations- und Bewertungsprozess ist noch nicht abgeschlossen. Aus diesem Grund wurden einige Bewertungsparameter auf Basis von Schätzungen oder gegenwärtig vorliegenden Informationen vorläufig bestimmt. Daher können und werden die übertragene Gegenleistung, die entsprechende Kaufpreisallokation und die Bewertung der nicht beherrschenden Anteile sowie der Neubewertungs-

gewinn aus der vor dem Erwerb bestehenden Beteiligung zum Erwerbsdatum der Glovo-Transaktion erheblich von den hier genannten Beträgen abweichen. Die Bilanzierung der Akquisition der Glovo-Transaktion in Übereinstimmung mit IFRS 3 und die Verbindlichkeit für den Rechtsstreit mit Fahrer\*innen sind in diesem Zusammenhang als vorläufig zu betrachten.

## 2. Veräußerung der Anteile an Zomato

Nach der Berichtsperiode hat Delivery Hero seine Beteiligung an Zomato für einen Nettoerlös von etwa € 60 Mio. verkauft.

## 3. Rückkauf von Wandelanleihen

Delivery Hero hat den teilweisen Rückkauf der 2024 auslaufenden Wandelanleihen des Konzerns zu einem Nominalwert von € 85 Mio. (ca. 10%) begonnen. Die Transaktion bezieht sich auf den ausstehenden Nominalwert der Wandelanleihen, die im Januar 2024 fällig werden und welche als OTC-Transaktionen durchgeführt und voraussichtlich zum 30. September 2022 beendet werden. Delivery Hero plant die zurückgekauften Anleihen zu kündigen. Delivery Hero hat eine Bank damit beauftragt, den Rückkauf unabhängig innerhalb vordefinierter Parameter durchzuführen. Soweit rechtlich zulässig, kann der Rückkauf zu jeder Zeit beendet, ausgeweitet, ausgesetzt und auch wiederaufgenommen werden. Zum jetzigen Zeitpunkt sind keine weiteren Rückkäufe geplant.

Berlin, 23. August 2022

### Delivery Hero SE

Für den Vorstand



Niklas Östberg



Emmanuel Thomassin



Pieter-Jan Vandepitte

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Berlin, 23. August 2022

### Delivery Hero SE

Für den Vorstand



Niklas Östberg



Emmanuel Thomassin



Pieter-Jan Vandepitte

# WEITERE INFORMATIONEN

FINANZKALENDER SEITE 39  
IMPRESSUM SEITE 39  
HAFTUNGSAUSSCHLUSS SEITE 40

## FINANZKALENDER

---

Trading Update / Quartalsmitteilung Q3 2022	10.11.2022
---	------------

---

## IMPRESSUM

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

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

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

## MAKE YOUR OWN EXPERIENCE



Besuche unsere Social Media Kanäle.

## HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND WEITERE HINWEISE

Dieser Bericht enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf der gegenwärtigen Sicht, auf Erwartungen und Annahmen des Managements der Delivery Hero SE („Delivery Hero“). Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Möglichkeiten von Delivery Hero bezüglich einer Kontrolle oder präzisen Einschätzung liegen, wie beispielsweise dem zukünftigen Marktumfeld und den wirtschaftlichen, gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, dem Verhalten der übrigen Marktteilnehmer, der erfolgreichen Integration von neu erworbenen Unternehmen und der Realisierung von erwarteten Synergieeffekten sowie von Maßnahmen staatlicher Stellen. Sollten einer dieser oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. Delivery Hero übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Bericht geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von Delivery Hero weder beabsichtigt, noch übernimmt Delivery Hero eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren, um sie an Ereignisse oder Entwicklungen nach dem Datum dieses Berichts anzupassen, soweit keine gesetzliche Veröffentlichungspflicht dazu besteht.

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

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



