HELLOFRESH
GROUP

Halbjahres-finanzbericht 2026

HelloFresh SE



HelloFresh im Überblick

Kennzahlen	3-Monatszeitraum zum		Veränderung	6-Monatszeitraum zum		Veränderung
	30. Jun 2026	30. Jun 2025		30. Jun 2026	30. Jun 2025	
Konzern						
Anzahl der Bestellungen (in Mio.)	21,84	25,32	(13,7) %	46,78	53,53	(12,6) %
Anzahl der Mahlzeiten[1, 2] (in Mio.)	183,6	214,6	(14,5) %	395,0	455,1	(13,2) %
Durchschnittlicher Bestellwert (in EUR) (ohne Einzelhandel)	70,2	66,7	5,2 %	68,3	67,4	1,3 %
Durchschnittlicher Bestellwert auf Basis konstanter Wechselkurse (in EUR) (ohne Einzelhandel)	71,0	66,7	6,5 %	71,0	67,4	5,4 %
Kochboxen						
Anzahl der Bestellungen (in Mio.)	16,59	19,52	(15,0) %	35,87	41,57	(13,7) %
Anzahl der Mahlzeiten (in Mio.)	139,8	165,4	(15,5) %	304,1	353,2	(13,9) %
Durchschnittlicher Bestellwert (in EUR) (ohne Einzelhandel)	63,9	60,2	6,2 %	62,2	60,7	2,5 %
Durchschnittlicher Bestellwert auf Basis konstanter Wechselkurse (in EUR) (ohne Einzelhandel)	64,5	60,2	7,1 %	64,2	60,7	5,7 %
Fertiggerichte						
Anzahl der Bestellungen (in Mio.)	4,98	5,55	(10,4) %	10,38	11,49	(9,6) %
Anzahl der Mahlzeiten[1] (in Mio.)	39,5	45,2	(12,6) %	82,8	93,9	(11,8) %
Durchschnittlicher Bestellwert (in EUR) (ohne Einzelhandel)	85,4	86,2	(0,9) %	84,5	88,4	(4,5) %
Durchschnittlicher Bestellwert auf Basis konstanter Wechselkurse (in EUR) (ohne Einzelhandel)	87,1	86,2	1,1 %	89,5	88,4	1,2 %
Sonstige						
Anzahl der Bestellungen (in Mio.)	0,28	0,24	13,9 %	0,52	0,47	10,6 %

[1] Ohne The Pets Table und Nahrungsergänzungsmittel von Factor US.
[2] Enthält Produkte der Marke GoodChop, die dem Segment Sonstige mit 4,3 Mio. Mahlzeiten für den 3-Monatszeitraum zum 30. Juni 2026 (Q2 2025: 4,1 Mio.) und 8,0 Mio. für den 6-Monatszeitraum zum 30. Juni 2026 (H1 2025: 8,0 Mio.) zugeordnet sind.

Kennzahlen (in EUR Mio.)	3-Monatszeitraum zum		Veränderung	6-Monatszeitraum zum		Veränderung
	30. Jun 2026	30. Jun 2025		30. Jun 2026	30. Jun 2025	
Ertragslage						
Konzern						
Umsatzerlöse[1]	1.549,9	1.699,6	(8,8) %	3.225,0	3.630,3	(11,2) %
Umsatzerlöse[1] auf Basis konstanter Wechselkurse	1.567,5	1.699,6	(7,8) %	3.349,9	3.630,3	(7,7) %
Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Wertminderungen)	390,6	464,8	(16,0) %	820,0	986,3	(16,9) %
in % der Umsatzerlöse	25,2 %	27,3 %	(2,1) pp	25,4 %	27,2 %	(1,7) pp
AEBITDA	120,6	158,5	(23,9) %	144,2	216,5	(33,4) %
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	121,1	158,5	(23,6) %	145,1	216,5	(33,0) %
in % der Umsatzerlöse	7,8 %	9,3 %	(1,5) pp	4,5 %	6,0 %	(1,5) pp
AEBIT (ohne Wertminderungen)	58,1	101,4	(42,7) %	20,4	97,7	(79,1) %
Kochboxen						
Umsatzerlöse (extern)	1.059,9	1.174,2	(9,7) %	2.231,9	2.521,3	(11,5) %
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (extern)	1.069,6	1.174,2	(8,9) %	2.301,4	2.521,3	(8,7) %
Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Wertminderungen)	313,0	346,6	(9,7) %	650,4	748,3	(13,1) %
in % der Umsatzerlöse	28,2 %	28,4 %	(0,2) pp	28,0 %	28,6 %	(0,7) pp
AEBITDA	167,0	184,8	(9,7) %	271,1	334,6	(19,0) %
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	168,4	184,8	(8,9) %	275,8	334,6	(17,6) %
in % der Umsatzerlöse	15,2 %	15,2 %	0,0 pp	11,9 %	12,8 %	(0,9) pp
AEBIT (ohne Wertminderungen)	131,4	150,5	(12,7) %	200,6	262,7	(23,6) %
Fertiggerichte						
Umsatzerlöse (extern)	440,4	489,1	(10,0) %	905,7	1.036,7	(12,6) %
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (extern)	448,0	489,1	(8,4) %	957,3	1.036,7	(7,7) %
Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Wertminderungen)	95,3	131,1	(27,3) %	203,8	267,1	(23,7) %
in % der Umsatzerlöse	21,6 %	26,8 %	(5,2) pp	22,5 %	25,7 %	(3,3) pp
AEBITDA	13,1	17,0	(23,2) %	(13,6)	(26,4)	(48,3) %
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	13,5	17,0	(20,6) %	(17,9)	(26,4)	(32,0) %
in % der Umsatzerlöse	3,1 %	3,5 %	(0,4) pp	(2,0) %	(2,5) %	0,6 pp
AEBIT (ohne Wertminderungen)	3,0	8,0	(62,6) %	(32,9)	(45,4)	(27,5) %

[1] Externe Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kundinnen und Kunden. Darin enthalten sind außerdem EUR 0,7 Mio. und EUR 1,7 Mio., die der Holding für den am 30. Juni 2026 endenden 3-Monats- bzw. 6-Monatszeitraum zugewiesen wurden.

Kennzahlen (in EUR Mio.)	3-Monatszeitraum zum		Veränderung	6-Monatszeitraum zum		Veränderung
	30. Jun 2026	30. Jun 2025		30. Jun 2026	30. Jun 2025	
Sonstige						
Umsatzerlöse (extern)	48,6	35,9	35,3 %	85,6	71,3	20,0 %
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (extern)	48,8	35,9	36,1 %	89,6	71,3	25,6 %
Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Wertminderungen)	12,0	12,3	(2,4) %	22,6	24,2	(6,8) %
in % der Umsatzerlöse	20,2 %	25,6 %	(5,4) pp	21,2 %	25,3 %	(4,1) pp
AEBITDA	(5,8)	(3,7)	55,8 %	(11,7)	(8,7)	35,0 %
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	(5,9)	(3,7)	60,2 %	(12,6)	(8,7)	45,3 %
in % der Umsatzerlöse	(10,0) %	(7,7) %	(2,3) pp	(11,8) %	(9,0) %	(2,8) pp
AEBIT (ohne Wertminderungen)	(5,9)	(3,8)	53,4 %	(11,9)	(8,9)	33,6 %

Kennzahlen	3-Monatszeitraum zum			6-Monatszeitraum zum		
	30. Jun 2026	30. Jun 2025		30. Jun 2026	30. Jun 2025	
Vermögens- und Finanzlage des Konzerns						
Betriebliches Nettoumlaufvermögen[1] (in EUR Mio.)	(314,7)	(399,7)		(314,7)	(399,7)	
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit[2] (in EUR Mio.)	65,0	153,0		189,7	287,9	
Free Cashflow[3] (in EUR Mio.)	0,4	88,4		49,4	156,4	
Free Cashflow je verwässerte Aktie[3] (in EUR)	0,01	0,53		0,33	0,93	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (in EUR Mio.)	246,9	428,4		246,9	428,4	

[1] Die Vergleichszahlen wurden um Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Investitionsausgaben bereinigt.
[2] Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 hat der Konzern die Darstellung der gezahlten und erhaltenen Zinsen in der Konzern-Kapitalflussrechnung geändert: Gezahlte Zinsen (einschließlich Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16) werden nun unter der Finanzierungsaktivität ausgewiesen; erhaltene Zinsen werden nun unter der Investitionstätigkeit ausgewiesen. Die Vergleichszahlen wurden entsprechend angepasst.
[3] Ab Dezember 2025 wird in unserer ausgewiesenen Kennzahl zum Free Cashflow auch die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 berücksichtigt. Die Vergleichszahlen wurden entsprechend angepasst.

Inhaltsverzeichnis

A An Unsere Aktionäre **7**

Schreiben des Vorstands 7

B Konzernzwischenlagebericht **10**

1. Grundlagen des Konzerns 11
2. Wirtschaftliche Lage 12
3. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns 15
4. Risiko- und Chancenbericht 30
5. Prognosebericht 31

C Verkürzter Konzern Zwischenabschluss **33**

Konzernbilanz 34

Konzern-Gesamtergebnisrechnung 36

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 37

Konzern-Kapitalflussrechnung 38

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zum verkürzten Konzernzwischenabschluss 40

D Weitere Informationen **56**

Versicherung der gesetzlichen Vertreter 56

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht 57

Glossar 58

Finanzkalender 59

Impressum 60



A. An unsere Aktionäre

Schreiben des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir befinden uns inmitten einer bewussten Transformation unseres Unternehmens. Dieser Prozess bringt Trade-Offs mit sich, die in unseren heute ausgewiesenen Ergebnissen sichtbar sind. Wir haben uns bewusst für diese Trade-Offs entschieden, um das Unternehmen auf langfristigen Erfolg ausrichten zu können.

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Lieferkette, unser Produktionsnetzwerk, unsere Kundengewinnungsstrategie und unser Produktangebot grundlegend überarbeitet. Zentral ist dabei unsere Entscheidung, von Neukundenvolumen mit niedrigem ROI Abstand zu nehmen. Wir haben deshalb die Zielvorgaben bezüglich der Marketing-Rendite erhöht und Kapital aus der Kundenakquise und den Fixkosten in das Produkt umgeleitet. Mit diesem strukturierten Vorgehen stärken wir das Fundament unseres Geschäfts, auch wenn dies kurzfristig mit Abstrichen beim ausgewiesenen Wachstum einhergeht. Unser Ziel ist es, langfristig eine bessere Umsatzqualität und höhere Margen zu erzielen. Im Segment Kochboxen haben wir dieses Ziel bereits weitgehend erreicht: Der überwiegende Anteil des Umsatzes in diesem Segment stammt heute von unserer langjährigen und margenstarken Kundenbasis. Im Segment Fertiggerichte („Ready-to-Eat“, „RTE“) bewegen wir uns in eine ähnliche Richtung und haben bereits starke Fortschritte erzielt.

Trotz erheblicher Anlaufkosten für unsere neue Factor-Europe-Produktionsstätte und der Auswirkungen von Winterstürmen im ersten Quartal, stiegen im ersten Halbjahr 2026 die RTE-AEBITDA-Margen um einen Prozentpunkt im Vergleich zum Vorjahr. Für das Gesamtjahr zeichnet sich eine Rückkehr zu einem positiven AEBITDA ab, da ein stetig wachsender Teil unserer Erlöse durch treue Bestandskunden generiert wird.

Auf Basis unseres Effizienzprogramms haben wir die finanziellen Mittel freigesetzt, um eine ambitionierte Innovationsagenda voranzutreiben, die alle Aspekte unseres Unternehmens umfasst – vom Kernprodukt über unsere digitalen Apps bis hin zu unseren Fulfilment- und Beschaffungsprozessen. Dahinter steht immer die Ambition, den Mehrwert für unsere Kunden zu erhöhen und unseren adressierbaren Gesamtmarkt zu erweitern. Lassen Sie es mich verdeutlichen: Mit einer begrenzten Anzahl an Mahlzeiten, einer engen kulinarischen Auswahl und unzureichend differenzierten Formaten lässt sich nur eine begrenzte Anzahl langfristiger Kunden erreichen. Im Gegensatz dazu werden wir mit dem Produktangebot und Leistungsversprechen, die wir in den vergangenen 12 Monaten aufgebaut haben, die für uns relevante Basis an langfristigen Kunden erheblich erweitern.

Wir haben in den vorherigen Schreiben an die Aktionäre immer wieder betont, dass ein besseres Kundenerlebnis der einzige nachhaltige Weg zurück zum Wachstum für ein Lebensmittelunternehmen ist. Wir haben unsere wöchentlichen Menüs deutlich ausgeweitet. Wir haben die Portionsgrößen bei Proteinen und Gemüse in vielen Märkten erhöht. Wir haben eine deutlich breitere Auswahl an neuen und spannenden Zutaten eingeführt. Wir haben neue Landesküchen ergänzt, die sich unsere Kunden von uns gewünscht haben. Für Factor US haben wir einen größeren Teil unseres Menüs GLP-1-freundlichen Gerichten gewidmet, die auf starke Resonanz gestoßen sind. Insgesamt ist das Produkt, das wir heute anbieten, deutlich besser als jenes, mit dem wir in das Jahr gestartet sind. Das ist eine unbestreitbare Tatsache. Was wir dabei gelernt haben, ist ermutigend – und dies ist der Aspekt, der mir in diesem Schreiben besonders wichtig ist: Menüerweiterung funktioniert, wenn sie in der richtigen Qualität und mit dem richtigen Service-Level umgesetzt wird. Kunden schätzen die neuen Zutaten und die neue kulinarische Breite. Sie schätzen die kreativen Partnerschaften, die wir rund um das Menü aufgebaut haben. Vereinfacht gesagt bieten wir unseren Kunden heute mehr als noch vor 12 Monaten an, und das spiegelt sich in ihrer Reaktion wider. Den Erfolg sehen wir an Rekordwerten bei der Kundenzufriedenheit, besseren Bestellraten und einem höheren durchschnittlichen Bestellwert, was zu einem deutlichen Anstieg des Nettoumsatzes je Kunden führt.

Wie zu erwarten, ist dieser Effekt in jenen Märkten, in denen Produktverbesserungen als Erstes eingeführt wurden – wie den USA und den nordischen Märkten –, bereits deutlich stärker ausgeprägt. Das bestärkt uns bezüglich des weiteren Verlaufs des Programms.

Innovation in diesem Tempo erreicht jedoch nicht vom ersten Tag an volle Effizienz. Neue Zutaten verursachen in der Beschaffung zunächst höhere Kosten, bevor das dahinterstehende Volumen skaliert ist. Die Einführung neuer Landesküchen erfordert einige Überarbeitungszyklen, bevor die Kundenerwartungen hinsichtlich Authentizität und Qualität erfüllt sind. Die Handhabung einer deutlich höheren Anzahl von Zutaten und Mahlzeiten erhöht die Fulfilment-Komplexität, bis die Neuerungen vollständig in bestehende Abläufe integriert wurden. Aus genau diesen Gründen haben wir gewartet, bis das Effizienzprogramm echte, verlässliche Einsparungen freigesetzt hatte, bevor wir diesen Investitionszyklus gestartet haben. Im ersten Halbjahr 2026 haben wir eine steile Lern- und Anlaufkurve durchlaufen, die sich vorübergehend negativ auf die Deckungsbeitragsmargen ausgewirkt hat: Die temporären Ineffizienzen, die wir im ersten Halbjahr 2026 absorbiert haben, waren im Rahmen der bewussten Entscheidung einkalkuliert, das Kundenerlebnis deutlich aufzuwerten.

Was wir nicht erwartet hatten, war eine anhaltende Reihe unterschiedlicher makroökonomischer Gegenwindfaktoren, die den Kostendruck im ersten Halbjahr 2026 zusätzlich verstärkten. Die USA wurden vom schwersten Wintersturm seit 75 Jahren getroffen, der unser Fulfilment-Netzwerk und unsere Lieferungen wochenlang beeinträchtigte. Europa verzeichnete in mehreren Märkten ebenfalls extreme Wetterereignisse. Der Krieg im Iran trieb die Kraftstoffzuschläge in unserem gesamten Netzwerk in die Höhe und ließ die globalen Düngemittelpreise sprunghaft ansteigen. Unsere schlankere und lokalere Wertschöpfungskette schützt uns strukturell besser als die meisten Lebensmittelhändler – dennoch haben sich einige dieser Belastungen unweigerlich auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung ausgewirkt.

Wir orientieren unsere Marketingausgaben an strikten Renditeschwellenwerten. Das funktioniert am besten, wenn wir die erwartete Rendite mit hoher Zuversicht modellieren können. Dieses Modell hängt zum Teil davon ab, dass die Kostenbasis in den kommenden Quartalen gut vorhersehbar ist. Wenn makroökonomische Gegenwindfaktoren die Kosten unvorhersehbar machen, bedeuten aggressive Ausgaben in diesem unsicheren Umfeld, dass wir Kunden zu Kosten gewinnen, die wir nicht zuverlässig prognostizieren können. Als datengetriebenes Unternehmen haben wir hier gelernt, Zurückhaltung zu üben, auch wenn dies auf Kosten des Volumenwachstums geht. Entsprechend sanken die Marketingausgaben im ersten Halbjahr 2026 erneut, zusätzlich zu einem bereits erheblichen Rückgang im Vorjahr. Im aktuellen Umfeld stark in Wachstum und Marketing zu investieren, ist nach unserer Einschätzung derzeit die falsche Entscheidung – und wir haben im zweiten Quartal 2026 bereits entsprechend gehandelt. Wir planen, die Situation während der bevorstehenden Back-to-School-Saison neu zu bewerten.

Vor diesem Hintergrund gehen wir mit großer Umsicht in das zweite Halbjahr 2026 und passen unsere Produktinvestitionspläne entsprechend an. Im Segment Kochboxen, liegt uns bereits Evidenz vor, dass Produktverbesserungen funktionieren. Hier werden wir weiter investieren. Wo wir noch keine langfristigen Daten haben, die die Rendite rechtfertigen, pausieren oder verlangsamen wir die Investitionen in das Produkt, anstatt davon auszugehen, dass sie sich automatisch auszahlen werden. Das ist die konsequente Disziplin, die wir bei der Umsetzung unserer „Refresh“-Strategie walten lassen.

Für RTE werden wir dieselbe Sorgfalt auf unsere Produktinvestitionspläne anwenden und Effizienzsteigerungen in unserem Netzwerk vorantreiben. Wir sind nach wie vor von den Wachstumsaussichten in Europa überzeugt, insbesondere nach dem erfolgreichen Start unserer neuen Produktionsstätte. Wir planen, die Umsätze in diesem Segment durch eine Ausweitung unseres Angebots im Einzelhandel weiter zu diversifizieren.

All das ändert nichts an unserer Überzeugung, dass die grundlegende Produktarbeit richtig ist. Sie wird uns helfen, den adressierbaren Gesamtmarkt zu verbreitern und den Mehrwert für unsere Kunden zu erhöhen. Unser Angebot ist heute wettbewerbsfähiger als zu Beginn des Jahres 2026 oder zu irgendeinem Zeitpunkt davor. Und mit dem Mehrwert, den wir auf die Tische unserer Kunden bringen, haben wir unser Angebot auch real erschwinglicher gemacht. Neben den Verbesserungen unseres Produktangebots haben wir zudem neue digitale Funktionen entwickelt, die unseren Kunden helfen, mehr aus jeder Bestellung herauszuholen.

So haben wir beispielsweise umfassende Updates unserer Personalisierungs-Engines ausgerollt. Auf Basis von Onboarding-Fragebögen, Lebensmittelprofilen der Kunden und vergangenen Bestelldaten können wir die richtigen Mahlzeiten für den jeweiligen Kunden in unseren erweiterten Menüs identifizieren – für eine einfachere Navigation und besser passende Gerichte. Außerdem haben wir unser HelloFresh “Kochbuch” skaliert, ein digitales Tool, mit dem Nutzer jedes Gericht, das sie in sozialen Medien sehen, in eine HelloFresh-ähnliche Rezeptkarte mit Schritt-für-Schritt-Kochanleitung umwandeln können. Hier verzeichnen wir bereits ermutigende erste Anzeichen: Seit dem Launch wurden bereits über 3 Millionen Rezepte im “Kochbuch” gespeichert.

Wir sind überzeugt, dass es uns diese Initiativen in ihrer Gesamtheit ermöglichen werden, über die von uns bereitgestellten Mahlzeiten hinaus zusätzlichen Mehrwert zu schaffen. Das übergeordnete Ziel dabei ist es, weitere digitale Funktionen zu entwickeln, die von unseren aktiven Kunden geschätzt werden und sowohl potenziellen als auch ehemaligen Nutzern einen Grund geben, im HelloFresh-Ökosystem zu bleiben.

Abschließend möchten wir festhalten, dass wir ein wirklich starkes Produkt haben. Nun kommt es darauf an, unsere Kostendisziplin in den Treibstoff umzuwandeln, mit dem wir neue Kunden gewinnen. Sie haben es verdient, unser Produkt auszuprobieren.

Vielen Dank, dass Sie uns durch ein Halbjahr begleitet haben, das unsere Geduld ebenso auf die Probe gestellt hat wie unsere betrieblichen Abläufe.

Berlin, den 12. August 2026

Dominik Richter	**Edward Boyes**	**Fabien Simon**	**Assaf Ronen**
Vorstandsvorsitzender	Vorstandsmitglied	Vorstandsmitglied	Vorstandsmitglied

B. Konzernzwischen-lagebericht

DES HELLOFRESH-KONZERNS ZUM 30. JUNI 2026

1 Grundlagen des Konzerns **11**

2 Wirtschaftliche Lage **12**

2.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen 12

2.2 Geschäftsverlauf 13

2.3 HelloFresh-Aktie und Zusammensetzung des Aktienkapitals 14

3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns **15**

3.1 Ertragslage des Konzerns 15

3.2 Finanzlage des Konzerns 18

3.3 Vermögenslage des Konzerns 19

3.4 Ertragslage der Segmente 20

3.4.1 Ertragslage des Segments Kochboxen 22

3.4.2 Ertragslage des Segments Fertiggerichte 25

3.4.3 Ertragslage des Segments Sonstige 28

4 Risiko- und Chancenbericht **30**

5 Prognosebericht **31**

5.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen 31

5.2 Prognosebericht 32



1 Grundlagen des Konzerns

Mit Wirkung zum zweiten Quartal 2026 hat der Konzern seine Organisations- und Managementberichtsstruktur von einem geografisch ausgerichteten auf ein produktbasiertes Modell umgestellt. Infolgedessen ist das Geschäft von HelloFresh nach unterschiedlichen Produkten und Dienstleistungen gegliedert und umfasst die folgenden Segmente: Kochboxen, Fertiggerichte und Sonstige.

Ab 2026 hat der Konzern seinen internen Managementfokus und seine primäre Steuerung auf den Umsatz auf Basis konstanter Wechselkurse und das AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse verlagert und damit AEBIT (ohne Wertminderungen) und AEBITDA in der Berichtswährung abgelöst. Durch die Einführung des AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse als führenden finanziellen Leistungsindikator wird der Konzern Wechselkursschwankungen neutralisieren, die erhebliche externe Variablen beinhalten, die außerhalb der operativen Kontrolle des Konzerns liegen. Diese Umstellung vermittelt den Stakeholdern ein genaueres Bild der zugrunde liegenden operativen Effizienz der Geschäftstätigkeit. Die angemessene Vergleichszahl für den finanziellen Leistungsindikator AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse ist das AEBITDA in der Berichtswährung, da die Wechselkurse in beiden Kennzahlen identisch sind.

Abgesehen von den oben beschriebenen Änderungen, gelten im Wesentlichen die im Geschäftsbericht 2025 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zu den Leistungsindikatoren sowie zu den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des HelloFresh Konzerns zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Zwischenberichts nach wie vor.

2 Wirtschaftliche Lage

2.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das erste Halbjahr 2026 war geprägt von den wirtschaftlichen Folgen des Nahostkonflikts, der Ende Februar 2026 ausbrach und eine der bedeutendsten globalen Störungen der Energieversorgung der jüngeren Geschichte auslöste. Nach militärischen Konflikten in der Region am 28. Februar 2026 und der anschließenden Schließung der Straße von Hormus für den Großteil der Schifffahrt stieg der Brent-Rohölpreis von USD 61 je Barrel zu Jahresbeginn auf USD 118 je Barrel zum Ende des ersten Quartals – der stärkste Quartalsanstieg auf inflationsbereinigter Basis seit 1988.[1] Der daraus resultierende Anstieg der Energiekosten trieb die Inflation erneut an und belastete weltweit Wachstum, Investitionstätigkeit und Verbraucherstimmung. Ein am 17. Juni 2026 abgeschlossener Waffenstillstand zwischen den USA und dem Iran entspannte die Lage vorübergehend, wenngleich es danach erneut zu Feindseligkeiten und Störungen der Schifffahrt in der Straße von Hormus kam – ein Beleg dafür, wie unbeständig die Lage weiterhin bleibt.[2]

HelloFresh ist in einer Vielzahl unterschiedlicher Märkte tätig, in denen die Geschäftsentwicklung zunehmend von geografischen Besonderheiten geprägt ist. In den USA, dem größten Einzelmarkt von HelloFresh, wuchs die Wirtschaft im ersten Quartal 2026 auf annualisierter Basis um 2,1 % und im zweiten Quartal 2026 um 1,5 %.[3] Als Reaktion auf den Energiepreisschock beschleunigte sich die Inflation: Der Kern-Preisindex der persönlichen Konsumausgaben (PCE) stieg im Mai 2026 im Jahresvergleich um 3,4 %, während der Gesamt-PCE-Preisindex um 4,1 % zulegte.[4] Die K-förmige Divergenz der Haushaltsfinanzen setzte sich auch im ersten Halbjahr 2026 fort: Das Wachstum der Verbraucherausgaben wurde seit 2023 durchgängig von Haushalten mit einem Jahreseinkommen von mehr als USD 125.000 getragen – ein Muster, das weder vor der Pandemie noch während der Erholung nach der Pandemie zu beobachten war, wobei jede höhere Einkommensgruppe ein schnelleres Wachstum der Einzelhandelsausgaben verzeichnete als die jeweils darunterliegende.[5] Die Verbraucherstimmung verschlechterte sich im ersten Halbjahr deutlich: Der Index der Verbraucherstimmung fiel im Mai 2026 auf einen Rekordtiefstand von 44,8 und erholte sich bis Juni nur teilweise auf einen Endstand von 49,5 – nach 52,9 im Dezember 2025.[6] Der USD wertete im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem EUR moderat auf: Zum Zeitpunkt der Festlegung der Jahresprognose 2026 für den HelloFresh-Konzern am 18. März 2026 lag der EUR/USD-Wechselkurs bei 1,1500.[7] Zum Ende des zweiten Quartals lag der EUR/USD-Wechselkurs laut Europäischer Zentralbank bei 1,1394.[8] In Kanada wird für 2026 ein reales BIP-Wachstum von 1,2 % erwartet, wobei die Inflation aufgrund höherer, mit dem Nahostkonflikt zusammenhängender Benzinpreise voraussichtlich steigen wird.[9]

Im Euroraum, in dem HelloFresh in zahlreichen Ländern aktiv ist, führte der Energiepreisschock im ersten Quartal 2026 zu einem BIP-Rückgang von 0,2 % gegenüber dem Vorquartal.[10] Für das Gesamtjahr wird nun ein Wachstum von 0,9 % erwartet (1,1 % für die EU insgesamt) und damit weniger als in früheren Schätzungen.[11] Die Inflation beschleunigte sich mit der zunehmenden Weitergabe des Energiepreisschocks deutlich: Der harmonisierte Verbraucherpreisindex des Euroraums stieg von 1,7 % im Januar 2026 auf einen Höchststand von 3,2 % im Mai, bevor er sich im Juni auf 2,8 % abschwächte, da sich die Effekte der Energiepreise allmählich abschwächten.[12] Das Verbrauchervertrauen im Euroraum erholte sich im Juni 2026 gegenüber dem Vormonat teilweise, blieb jedoch deutlich unter seinem langfristigen Durchschnitt.[13] Im Vereinigten Königreich, einem weiteren bedeutenden Markt für HelloFresh, wuchs das reale BIP im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorquartal um 0,6 %,[14] während die Gesamtinflation in den zwölf Monaten bis Mai 2026 bei 2,8 % verharrte[15] und das Verbrauchervertrauen im Juni gedämpft blieb.[16] In Deutschland, dem Gründungsmarkt von HelloFresh und einem seiner größten Märkte innerhalb der EU, stieg das BIP im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorquartal um 0,3 % – nach zwei Jahren weitgehender Stagnation.[17]

Der Energiepreisschock prägte auch die Rahmenbedingungen in den übrigen Märkten von HelloFresh. In Australien wuchs die Wirtschaft im ersten Quartal 2026 um 0,3 % gegenüber dem Vorquartal (2,5 % im Jahresvergleich),[18] während

[1] U.S. Energy Information Administration (EIA), April 2026 https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=67424
[2] House of Commons Library, Research Briefing, US-Iran ceasefire and nuclear talks in 2026, July 2026
[3] U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), GDP (Third Estimate), July 2026
[4] U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), Personal Income and Outlays, June 2026
[5] Abgesehen von der Einkommensklasse über 250.000 Dollar, deren Wachstum aufgrund der unvollständigen Erfassung der Ausgaben für hochwertige Dienstleistungen wahrscheinlich unterschätzt wird. Federal Reserve Bank of New York, Liberty Street Economics, May 2026
[6] University of Michigan, Surveys of Consumers, June 2026
[7] Official Journal of the European Union (EUR-Lex), Euro exchange rates, 18 March 2026
[8] European Central Bank, Euro foreign exchange reference rates, 30 June 2026
[9] Bank of Canada, Monetary Policy Report, April 2026
[10] Eurostat, Euro indicators. June 2026
[11] European Commission, European Economic Forecast, May 2026
[12] Eurostat, Flash estimate, June 2026,
[13] European Commission, Flash Consumer Confidence Indicator, June 2026
[14] UK Office for National Statistics (ONS), GDP first quarterly estimate, May 2026
[15] UK Office for National Statistics (ONS), Consumer price inflation, May 2026
[16] NIQ / GfK. UK Consumer Confidence Barometer, June 2026
[17] Destatis (German Federal Statistical Office), Gross domestic product, May 2026
[18] Australian Bureau of Statistics (ABS), Australian National Accounts, June 2026

die Verbraucherstimmung im Juni 2026 nachgab[1]. Die Reserve Bank of Australia beließ ihren Leitzins bei 4,35 % – nach drei Zinserhöhungen zu Jahresbeginn zur Eindämmung der kapazitätsbedingten Inflation. Darüber hinaus hat der Ölpreisschock im Nahen Osten seither einen separaten, jüngeren Inflationsimpuls durch höhere Kraftstoffpreise ausgelöst[2]. In Neuseeland expandierte das BIP im selben Zeitraum um 0,8 % gegenüber dem Vorquartal (1,5 % im Jahresvergleich)[3], und das Verbrauchervertrauen stieg im Juni auf 91,3 gegenüber 86,5 im Mai, da sich die Inflationserwartungen für die kommenden zwei Jahre auf 4,6 % abschwächten[4],während die Reserve Bank of New Zealand ihren Leitzins (Official Cash Rate) im ersten Halbjahr unverändert bei 2,25 % beibehielt.[5]

Verbraucher im Lebensmittelmarkt reagierten auf diesen Druck im ersten Halbjahr mit einem überlegteren, preisorientierten Einkaufsverhalten. In einer im März 2026 durchgeführten McKinsey-Umfrage gaben 51 % der Lebensmittelkäufer in den USA und Kanada an, ihre Impulskäufe reduziert zu haben; 47 % kauften vermehrt Eigenmarkenprodukte, und 43 % gaben an, stärker auf Sonderangebote zu setzen oder Preise sorgfältiger zu vergleichen, um ihr Lebensmittelbudget zu steuern.[6] Trotz dieses vorsichtigeren Verhaltens wuchsen die Lebensmittel- und Getränke-Umsätze insgesamt weiter: Die Einzelhandelsumsätze mit Lebensmitteln und Getränken in den USA stiegen im ersten Halbjahr 2026 um 2,2 %, wobei das Volumen stagnierte und das Wachstum ausschließlich auf Preis und Mix entfiel; die europäischen Umsätze mit Lebensmitteln und Getränken legten seit Jahresbeginn bis April um 2,7 % zu, getragen von einem Preis-/Mix-Wachstum von 1,9 %.[7]

2.2 Geschäftsverlauf

Im ersten Halbjahr 2026 zeigte sich die fortlaufende Transformation der Geschäftstätigkeit. Zudem waren die Ergebnisse des ersten Halbjahres zusätzlich durch ein herausforderndes externes Umfeld geprägt. Die 2025 vorgenommenen Änderungen an der Kundengewinnungsstrategie, den Marketingkosten und dem Produktangebot wirkten sich auf die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2026 aus. Die Entscheidung, auf unrentable Umsätze zu verzichten, die ROI-Schwellenwerte im Marketing zu verschärfen und den Fokus auf Produktverbesserungen zu legen, wirkte sich sichtbar positiv auf den bestehenden Kundenstamm aus, ging jedoch kurzfristig zu Lasten des ausgewiesenen Umsatzes; dies wiederum ist Ausdruck niedrigerer Konversionsraten bei der Neukundengewinnung und eines geringeren Anteils an Neukunden innerhalb des gesamten Kundenstamms. Diese strategischen Entscheidungen erfolgten vor dem Hintergrund eines herausfordernderen makroökonomischen Umfelds in den Kernmärkten von HelloFresh im ersten Halbjahr 2026, einschließlich erhöhter Inflation und einer schwächeren Verbraucherstimmung im Zusammenhang mit dem durch den Nahostkonflikt ausgelösten Energiepreisschock, sowie einer einmaligen Beeinträchtigung durch schwere Winterstürme im ersten Quartal 2026, vor allem in den USA.

Im ersten Halbjahr 2026 belief sich der Umsatz des Konzerns von HelloFresh auf Basis konstanter Wechselkurse auf EUR 3.349,9 Mio., was einem Rückgang von 7,7 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 entspricht. In Berichtswährung beliefen sich die Umsatzerlöse auf EUR 3.225,0 Mio. und lagen damit um 11,2 % unter dem ersten Halbjahr 2025. Der stärkere Rückgang in Euro spiegelt ungünstige Wechselkursentwicklungen im Berichtszeitraum wider, vor allem einen schwächeren durchschnittlichen Kurs des US-Dollars, des britischen Pfunds und des kanadischen Dollars gegenüber dem Euro, was teilweise durch stärkere Kurse von australischem Dollar und schwedischen Kronen ausgeglichen wurde. Der Rückgang des Konzernumsatzes war in erster Linie auf eine Reduzierung der Anzahl der Bestellungen um 12,6 % im ersten Halbjahr 2026 zurückzuführen, die teilweise durch einen Anstieg des durchschnittlichen Bestellwerts auf Basis konstanter Wechselkurse um 5,4 % ausgeglichen wurde. Auf Basis konstanter Wechselkurse sank der Umsatz im Segment Kochboxen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 um 8,7 %, während der Umsatz im Segment Fertiggerichte um 7,7 % zurückging. Die Umsatzrückgänge in beiden Segmenten waren auf geringere Bestellvolumina zurückzuführen, die teilweise durch einen Anstieg des durchschnittlichen Bestellwerts ausgeglichen wurden. Die Bestellungen für Kochboxen gingen im ersten Halbjahr 2026 um 13,7 % zurück, was teilweise durch einen Anstieg des durchschnittlichen Bestellwerts um 5,7 % auf Basis konstanter Wechselkurse ausgeglichen wurde, während die Bestellungen für Fertiggerichte um einen geringeren Prozentsatz von 9,6 % zurückgingen, was teilweise durch einen entsprechend geringeren Anstieg des durchschnittlichen Bestellwerts um 1,2 % auf Basis konstanter Wechselkurse kompensiert wurde.

Der Rückgang der Bestellungen spiegelt weiterhin die konsequente Strategie des Konzerns wider, in beiden Produktsegmenten weniger, dafür aber loyalere und profitablere Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Die Neukundengewinnung verlief im ersten Halbjahr 2026 in beiden Segmenten vor dem Hintergrund eines gedämpften Konsumklimas verhalten. Dieser Trend war bei den Fertiggerichten stärker ausgeprägt als bei den Kochboxen. Zwar ging der Bestand an aktiven Kundinnen und Kunden zurück, doch verbesserten sich die Bestellraten bei den Stammkunden

[1] Westpac IQ, Westpac–Melbourne Institute Consumer Sentiment Index, June 2026
[2] Reserve Bank of Australia, Statement by the Monetary Policy Board: Monetary Policy Decision, June 2026
[3] Westpac IQ, Westpac–Melbourne Institute Consumer Sentiment Index, June 2026
[4] Roy Morgan Research, ANZ-Roy Morgan NZ Consumer Confidence, June 2026
[5] Reserve Bank of New Zealand, Monetary Policy Statement, May 2026
[6] McKinsey & Company, The State of Grocery North America 2026, June 17, 2026
[7] Circana, 2026/2027 Global Food and Beverage Outlook, July 2026

des Konzerns im Vergleich zum Vorjahr sowohl bei den Kochboxen als auch bei den Fertiggerichten, was das anhaltende Engagement der bestehenden Kundinnen und Kunden widerspiegelt.

Der Deckungsbeitrag des Konzerns wurde durch Inflation, durch geringere Bestellvolumina - wodurch sich die weitgehend fixen Betriebskosten auf eine kleinere Umsatzbasis verteilten - sowie durch Investitionen in das Produktangebot beeinträchtigt, die im Vorfeld der erwarteten langfristigen Umsatzvorteile angefallen sind. Zu den Produktinvestitionen zählen laufende Verbesserungen des Produktangebots, wie beispielsweise hochwertigere Zutaten und eine erweiterte Auswahl an Mahlzeiten. Der Deckungsbeitrag des Konzerns wurde zudem vor allen in den USA aber auch in Europa durch schwere Winterstürme im ersten Quartal 2026 belastet, welche die Versorgung mit Zutaten und die Lieferabläufe auf der letzten Meile störten und zu erhöhtem Ausschuss sowie höheren Erstattungen an Kundinnen und Kunden führten. Die geschätzten einmaligen Auswirkungen dieser Wetterereignisse beliefen sich auf EUR 24,5 Mio. Der Konzern-Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Wertminderungen) belief sich im zweiten Quartal 2026 auf 25,2 % des Umsatzes, was einem Rückgang um 2,1 Prozentpunkte gegenüber dem zweiten Quartal 2025 entspricht, und im ersten Halbjahr 2026 insgesamt auf 25,4 %, was einem Rückgang um 1,7 Prozentpunkte gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 entspricht. Dieser Rückgang auf Konzernebene im 2. Quartal 2026 spiegelt unterschiedliche Entwicklungen in den beiden Segmenten wider: Die Deckungsbeitragsmarge im Segment Kochboxen (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Wertminderungen) sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 0,2 Prozentpunkte auf 28,2 %. Die Deckungsbeitragsmarge im Segment Fertiggerichte (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Wertminderungen) sank auf 21,6 % des Umsatzes, was einem Rückgang von 5,2 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht. Der Rückgang war auf die – im Vergleich zu den Kochboxen – stärkeren Auswirkungen der Produktinvestitionen zurückzuführen sowie auf die Anlaufkosten für neue Produktionskapazitäten in Deutschland, die im Berichtszeitraum in Betrieb genommen wurden, um die von Factor geplante Expansion in Europa ab dem zweiten Halbjahr 2026 zu unterstützen.

Die Marketingkosten in Prozent des Umsatzes sanken im ersten Halbjahr 2026 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 um 0,9 Prozentpunkte auf (18,6) %. Diese Verbesserung ist auf die konsequente und disziplinierte Verfolgung höherer Marketing-ROI-Ziele zurückzuführen. Die Marketingkosten für das Segment Kochboxen in Prozent des Umsatzes blieben im ersten Halbjahr 2026 mit (14,8) % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nahezu unverändert, da die Marketingkosten bereits im Vorjahreszeitraum deutlich reduziert worden waren. Gleichzeitig beliefen sich die Marketingkosten für Fertiggerichte, in Prozent des Segmentumsatzes, im ersten Halbjahr 2026 auf (24,1) % und lagen damit um 3,6 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert, was die anhaltende Fokussierung auf einen höheren ROI und das Ziel der Rückkehr zur ganzjährigen Profitabilität widerspiegelt.

Das AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse des Konzerns sank im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 145,1 Mio., was einer Marge von 4,5 % entspricht, verglichen mit 6,0 % im ersten Halbjahr 2025 – ein Rückgang um 1,5 Prozentpunkte. Das AEBIT des Konzerns (ohne Wertminderungsaufwendungen) sank im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 20,4 Mio.

2.3 HelloFresh-Aktie und Zusammensetzung des Aktienkapitals

Die HelloFresh-Aktie ist im Prime Standard der Frankfurter Börse gelistet. Die Aktie ist derzeit im SDAX enthalten. In der ersten Hälfte des Jahres 2026 sank der Aktienkurs der HelloFresh SE von EUR 6,16 zum 31. Dezember 2025 auf EUR 3,95 zum 30. Juni 2026.

Für weitere Einzelheiten zur Zusammensetzung des Eigenkapitals verweisen wir auf Angabe 11 des verkürzten konsolidierten Halbjahresfinanzberichts.

3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wurde von HelloFresh unter Beachtung des IAS 34 Zwischenberichterstattung, wie er in der Europäischen Union anzuwenden ist, aufgestellt.

3.1 Ertragslage des Konzerns

in EUR Mio.	3-Monatszeitraum			6-Monatszeitraum		
	30. Jun 2026	30. Jun 2025	Veränderung	30. Jun 2026	30. Jun 2025	Veränderung
Umsatzerlöse	1.549,9	1.699,6	(8,8) %	3.225,0	3.630,3	(11,2) %
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse	1.567,5	1.699,6	(7,8) %	3.349,9	3.630,3	(7,7) %
Beschaffungs- und Kochkosten	(618,3)	(634,1)	(2,5) %	(1.292,1)	(1.368,3)	(5,6) %
% der Umsatzerlöse	(39,9) %	(37,3) %	(2,6) pp	(40,1) %	(37,7) %	(2,4)pp
Fulfillment-Kosten	(548,9)	(608,5)	(9,8) %	(1.129,3)	(1.382,2)	(18,3) %
% der Umsatzerlöse	(35,4) %	(35,8) %	0,4 pp	(35,0) %	(38,1) %	3,1 pp
Fulfillment-Kosten (ohne Wertminderungen)	(545,8)	(604,4)	(9,7) %	(1.125,8)	(1.290,2)	(12,7) %
% der Umsatzerlöse	(35,2) %	(35,6) %	0,4 pp	(34,9) %	(35,5) %	0,6 pp
Deckungsbeitrag	382,7	457,0	(16,3) %	803,6	879,8	(8,7) %
% der Umsatzerlöse	24,7 %	26,9 %	(2,2) pp	24,9 %	24,2 %	0,7 pp
Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Wertminderungen)	390,6	464,8	(16,0) %	820,0	986,3	(16,9) %
% der Umsatzerlöse	25,2%	27,3%	(2,1) pp	25,4%	27,2%	(1,7) pp
Marketingkosten	(231,6)	(276,8)	(16,3) %	(598,6)	(707,6)	(15,4) %
% der Umsatzerlöse	(14,9%)	(16,3%)	1,3 pp	(18,6%)	(19,5%)	0,9 pp
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwert, und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(131,4)	(112,9)	16,4 %	(244,6)	(232,4)	5,3 %
% der Umsatzerlöse	(8,5) %	(6,6) %	(1,8) pp	(7,6) %	(6,4) %	(1,2) pp
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung sowie Wertminderungen)	(114,5)	(103,4)	10,7 %	(219,4)	(210,2)	4,4 %
% der Umsatzerlöse	(7,4) %	(6,1) %	(1,3) pp	(6,8) %	(5,8) %	(1,0) pp
EBIT	19,7	67,3	(70,8) %	(39,6)	(60,2)	(34,3) %
% der Umsatzerlöse	1,3 %	4,0 %	(2,7) pp	(1,2) %	(1,7) %	0,4 pp
Abschreibungen und Wertminderungen[1]	77,9	62,0	25,6 %	142,9	214,2	(33,3) %
EBITDA	97,5	129,3	(24,6) %	103,4	154,1	(32,9) %
% der Umsatzerlöse	6,3 %	7,6 %	(1,3) pp	3,2 %	4,2 %	(1,0) pp
Sondereffekte	12,2	15,5	(21,6) %	15,1	24,2	(37,6) %
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	10,9	13,6	(20,3) %	25,7	38,2	(32,8) %
AEBITDA	120,6	158,5	(23,9) %	144,2	216,5	(33,4) %
% der Umsatzerlöse	7,8 %	9,3 %	(1,5) pp	4,5 %	6,0 %	(1,5) pp
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	121,1	158,5	(23,6) %	145,1	216,5	(33,0) %
% der Umsatzerlöse	7,8 %	9,3 %	(1,5) pp	4,5 %	6,0 %	(1,5) pp
AEBIT	42,7	96,5	(55,7) %	1,2	2,3	(45,3) %
% der Umsatzerlöse	2,8 %	5,7 %	(2,9) pp	0,0 %	0,1 %	0,0 pp
Wertminderungsaufwand[1]	15,4	4,9	211,9 %	19,2	95,4	(79,9) %
AEBIT (ohne Wertminderungen[1])	58,1	101,4	(42,7) %	20,4	97,7	(79,1) %
% der Umsatzerlöse	3,7 %	6,0 %	(2,2) pp	0,6 %	2,7 %	(2,1) pp
Ertragsteuern	(12,1)	(25,6)	(52,9) %	(7,2)	(5,2)	40,2 %
Periodenergebnis	2,5	13,3	(81,5) %	(53,4)	(110,4)	(51,6) %
% der Umsatzerlöse	0,2 %	0,8 %	(0,6) pp	(1,7) %	(3,0) %	1,4 pp

[1] Bezieht sich auf die Summe der Wertminderungsaufwendungen für Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

Im ersten Halbjahr bis zum 30. Juni 2026 erzielte HelloFresh Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse in Höhe von EUR 3.349,9 Mio. (H1 2025: EUR 3.630,3 Mio.), was einem Rückgang von 7,7 % auf Basis konstanter Wechselkurse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht, während der Umsatz in Berichtswährung um 11,2 % zurückging. Der Umsatzrückgang war in erster Linie auf einen Rückgang der Anzahl der Bestellungen um 12,6 % zurückzuführen, der teilweise durch einen Anstieg des durchschnittlichen Bestellwerts um 5,4 % auf EUR 71,0 auf Basis konstanter Wechselkurse ausgeglichen wurde. Der Anstieg des durchschnittlichen Bestellwerts auf Basis konstanter Wechselkurse wurde durch eine positive Entwicklung sowohl im Segment Kochboxen als auch im Segment Fertiggerichte geprägt. Der Rückgang der Bestellungen resultierte in erster Linie aus unserer Fokussierung auf die Gewinnung weniger, aber loyalerer und profitablerer Kundinnen und Kunden, bei einer geringeren Neukundenkonversionsrate als erwartet. Das Bestellverhalten der Stammkunden blieb dagegen bei Kochboxen und Fertiggerichten stabil.

Der Umsatz wurde zudem durch schwere Winterstürme im Januar und Februar 2026 beeinträchtigt. Diese Störungen führten zu erheblichen Kundenrückerstattungen in den USA und einigen europäischen Märkten und trieben gleichzeitig die Kosten für die Auftragsabwicklung in die Höhe, was insgesamt einen einmaligen negativen Effekt von rund EUR 24,5 Mio. zur Folge hatte.

Die Beschaffungs- und Kochkosten in Prozent der Umsatzerlöse stiegen im ersten Halbjahr 2026 auf 40,1 %, verglichen mit 37,7 % im ersten Halbjahr 2025. Dies spiegelt nicht nur die Inflationsentwicklung wider, sondern auch unsere kontinuierlichen Investitionen in die Qualität der Zutaten und die Erweiterung unseres Menüs. Die Fulfillment-Kosten in Prozent der Umsatzerlöse sanken von 38,1 % im ersten Halbjahr 2025 auf 35,0 % im ersten Halbjahr 2026, was hauptsächlich auf operative Effizienzsteigerungen sowie im Vergleich zum Vorjahreszeitraum niedrigere Wertminderungsaufwendungen für Fulfillment-Center zurückzuführen ist. Der Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Wertminderungen) in Prozent der Umsatzerlöse betrug im ersten Halbjahr 2026 25,4 %, was einem Rückgang von 1,7 Prozentpunkten, verglichen mit 27,2 % im Vorjahreszeitraum 2025, entspricht. Die Veränderung des Deckungsbeitrags des Konzerns im ersten Halbjahr 2026 ist in erster Linie auf Veränderungen des Deckungsbeitrags im Segment für Fertiggerichte zurückzuführen, da der Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Wertminderungen) des Segments für Kochboxen in Prozent des Umsatzes um 0,7 Prozentpunkte und der des Segments für Fertiggerichte um 3,3 Prozentpunkte zurückging. Letzteres ist Ausdruck der gezielten Produktinvestitionen sowie Skalierungskosten, darunter die Inbetriebnahme einer neuen Produktionsstätte in Deutschland, um die weitere europäische Expansion von Factor im zweiten Halbjahr 2026 zu ermöglichen.

Die Wertminderungsaufwendungen haben sich nach der signifikanten Rationalisierung der Produktionskapazitäten in den Jahren 2024 und 2025 weitgehend normalisiert. Im ersten Halbjahr 2026 verbuchte HelloFresh eine nicht zahlungswirksame Wertminderung in Höhe von EUR 19,2 Mio. Hiervon entfallen EUR 9,9 Mio. auf Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts sowie einer Marke im Zuge der Neuzuordnung der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) auf der Grundlage der neuen Segmentstruktur. Der Wertminderungsbetrag des ersten Halbjahres 2025 in Höhe von EUR 95,4 Mio. betraf dagegen überwiegend Fulfillment-Center; die deutlich geringere Wertminderung im ersten Halbjahr 2026 spiegelt eine wesentlich stabilere Vermögensbasis wider.

Der Anteil der Marketingkosten in Prozent der Umsatzerlöse sank von 19,5 % im ersten Halbjahr 2025 um 0,9 Prozentpunkte auf 18,6 % im ersten Halbjahr 2026. Der Rückgang der Marketingkosten ist in erster Linie auf die anhaltende Fokussierung auf Performance-Marketing und disziplinierte ROI-Ziele zurückzuführen.

Der Anteil von allgemeinen Verwaltungsaufwendungen, sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Wertminderungen) in Prozent der Umsatzerlöse stieg von 5,8 % im ersten Halbjahr 2025 auf 6,8 % im ersten Halbjahr 2026. Während die Personalkosten stabil blieben, war der Anstieg vor allem auf einmalige Kosten in Höhe von EUR 6,0 Mio. zurückzuführen, die hauptsächlich periodenfremde Aufwendungen und die Schließung der Betriebe in Italien und Spanien sowie höhere Abschreibungen und gestiegene IT-Lizenzkosten betreffen.

Das EBIT belief sich auf EUR (39,6) Mio. im ersten Halbjahr 2026, verglichen mit EUR (60,2) Mio. im ersten Halbjahr 2025.

Die Sondereffekte im ersten Halbjahr 2026 beliefen sich auf EUR 15,1 Mio. (im ersten Halbjahr 2025: EUR 24,2 Mio.) und bezogen sich hauptsächlich auf Reorganisationsmaßnahmen in Höhe von EUR 8,3 Mio. (im ersten Halbjahr 2025: EUR 13,5 Mio.), die Rationalisierung von Fulfillment-Centern in Höhe von EUR 2,3 Mio. (H1 2025: EUR 7,2 Mio.) sowie periodenfremde Effekte in Höhe von EUR 4,5 Mio. (im ersten Halbjahr 2025: EUR 2,4 Mio.).

Die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen beliefen sich im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 25,7 Mio. (im ersten Halbjahr 2025: EUR 38,2 Mio.). Dieser Rückgang ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass der Konzern im aktuellen Zeitraum im Vergleich zum Vorjahreszeitraum im Rahmen seines Effizienzprogramms die Anzahl der Teilnehmer des anteilsbasierten Vergütungsprogramms reduziert hat.

Der HelloFresh Konzern erzielte ein bereinigtes EBITDA (AEBITDA) von EUR 144,2 Mio. im ersten Halbjahr 2026, was einer Marge von 4,5 % entspricht, verglichen mit EUR 216,5 Mio. und einer Marge von 6,0 % im ersten Halbjahr 2025. Dieser Margenrückgang war vor allem auf laufende Investitionen in die Produktqualität sowie auf wetterbedingte Betriebsstörungen zu Jahresbeginn zurückzuführen.

Das AEBIT (ohne Wertminderungen) betrug EUR 20,4 Mio., was einer Marge von 0,6 % im ersten Halbjahr 2026 entspricht, verglichen zu EUR 97,7 Mio. im ersten Halbjahr 2025 und einer Marge von 2,7 %. Somit ist ein Rückgang von 2,1 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen. Die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr waren auf die oben beschriebenen Faktoren zurückzuführen.

Das negative Periodenergebnis verbesserte sich deutlich auf EUR 53,4 Mio. für das erste Halbjahr 2026 im Vergleich zu einem negativen Periodenergebnis von EUR 110,4 Mio. für das erste Halbjahr 2025. Die Verbesserung ist im Wesentlichen auf geringere Wertminderungen und niedrigere Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung zurückzuführen und wurde teilweise durch den Margenrückgang infolge geringerer Volumina, anhaltende Investitionen in die Qualität der Zutaten und die Erweiterung der Menüangebots, die Inflation sowie witterungsbedingte Störungen kompensiert.

3.2 Finanzlage des Konzerns

Im ersten Halbjahr 2026 erzielte HelloFresh einen Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von EUR 189,7 Mio., verglichen mit EUR 287,9 Mio. im ersten Halbjahr 2025. Dieser Rückgang war auf eine geringere Anzahl der Bestellungen und damit einhergehend dem Rückgang der Margen in absoluter Höhe, geringere erhaltene Ertragsteuererstattungen in Höhe von EUR 4,3 Mio. (H1 2025: EUR 37,9 Mio.) sowie einem geringeren Nettobeitrag aus Veränderungen des Umlaufvermögens in Höhe von EUR 73,3 Mio. (H1 2025: EUR 101,5 Mio.) zurückzuführen. Letzterer resultierte im Wesentlichen aus stichtagsbedingten Schwankungen – abhängig davon, auf welchen Wochentag der Bilanzstichtag fällt – sowie aus Schwankungen im Zahlungszyklus.

Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 70,5 Mio. (H1 2025: EUR 62,4 Mio.). Dieser Anstieg war hauptsächlich auf höhere Investitionsausgaben zurückzuführen, die auf EUR 76,7 Mio. stiegen, verglichen mit EUR 66,1 Mio. im H1 2025. Zu den wichtigsten Investitionen zählten der Ausbau der Produktionskapazitäten, insbesondere einer neuen Anlage für Fertiggerichte, die im Berichtszeitraum in Deutschland in Betrieb genommen wurde.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit ging im ersten Halbjahr 2026 deutlich auf EUR 85,7 Mio. zurück (H1 2025: EUR 271,4 Mio.). Dieser Rückgang ist auf die Rückzahlung der Wandelanleihe in Höhe von EUR 137,0 Mio. im Vorjahreszeitraum sowie auf einen Rückgang der Rückkäufe im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms auf EUR 19,3 Mio. (H1 2025: EUR 52,6 Mio.) zurückzuführen. Zu den weiteren Mittelabflüssen im Berichtszeitraum zählten Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 in Höhe von EUR 49,8 Mio. (H1 2025: EUR 51,6 Mio.) sowie gezahlte Zinsen in Höhe von insgesamt EUR 16,6 Mio. (H1 2025: EUR 20,3 Mio.).

Insgesamt stiegen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Berichtszeitraum - einschließlich positiver Wechselkurseffekte in Höhe von EUR 2,3 Mio. - an und betrugen zum 30. Juni 2026 EUR 246,9 Mio.

in EUR Mio.	30. Jun 2026	30. Jun 2025
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Beginn der Berichtsperiode	**211,1**	**486,7**
Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit[1]	189,7	287,9
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit[1]	(70,5)	(62,4)
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit[1]	(85,7)	(271,4)
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2,3	(12,3)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Berichtsperiode	**246,9**	**428,4**

[1] Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 hat der Konzern die Darstellung der gezahlten und erhaltenen Zinsen in der Konzern-Kapitalflussrechnung geändert: Gezahlte Zinsen (einschließlich Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16) werden nun unter Finanzierungstätigkeit ausgewiesen, erhaltene Zinsen werden nun unter Investitionstätigkeit ausgewiesen. Die Vergleichszahlen wurden entsprechend angepasst.

Der Free Cashflow des Konzerns stellt sich wie folgt dar:

in EUR Mio.	30. Jun 2026	30. Jun 2025
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	**189,7**	**287,9**
Investitionsausgaben	(76,7)	(66,1)
Erhaltene Zinsen	2,8	6,6
Gezahlte Zinsen	(16,6)	(20,3)
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	(49,8)	(51,6)
Free Cashflow der Berichtsperiode	**49,4**	**156,4**
Free Cashflow (nach Bereinigung von Verwässerungseffekten)	49,4	155,2
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der verwässerten Aktien (für Free Cashflow je verwässerte Aktie)	148,3	167,3
Free Cashflow je verwässerte Aktie (in EUR)	**0,33**	**0,93**

Zum 30. Juni 2026 hielt HelloFresh weiterhin einen hohen Bestand an Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von EUR 246,9 Mio. Der Konzern verfügt über ein Konsortialkredit in Höhe von EUR 180,0 Mio. (zum Nennwert), aufgeteilt in zwei Tranchen von EUR 72,8 Mio. (fällig in 2027) und EUR 107,2 Mio. (fällig in 2029). Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über eine revolvierende Kreditfazilität mit einer Laufzeit bis April 2027 in Höhe von EUR 400,0 Mio., wovon EUR 357,4 Mio. nicht in Anspruch genommen wurden und zum Ende des ersten Halbjahres 2026 zur Verfügung standen um in bar abgerufen oder für sonstige außerbilanzielle Verpflichtungen, wie Garantien, Akkreditive und Ähnliches genutzt zu werden. Die verwässerte Anzahl der Aktien des Unternehmens sank auf 148,3 Mio. (H1 2025: 167,3 Mio.), da HelloFresh das Aktienrückkaufprogramm im gesamten zweiten Halbjahr 2025 bis März 2026 fortsetzte. Zum Ende des ersten Quartals 2026 ist das Programm beendet worden.

Die Verwässerungseffekte auf den Free Cashflow resultieren aus Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen mit Barausgleich, sofern diese verwässernd wirken.

3.3 Vermögenslage des Konzerns

Unsere verkürzte Bilanz ist nachstehend aufgeführt:

in EUR Mio.	30. Jun 2026	31. Dez 2025
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte	1.566,1	1.518,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	246,9	211,1
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	322,8	351,7
Aktiva gesamt	**2.135,9**	**2.081,6**
Passiva		
Eigenkapital	630,3	670,2
Langfristige Schulden	685,3	692,2
Kurzfristige Schulden	820,3	719,2
Passiva gesamt	**2.135,9**	**2.081,6**

Zum 30. Juni 2026 belief sich die Bilanzsumme auf EUR 2.135,9 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 2.081,6 Mio.) und setzte sich aus langfristigen Vermögenswerten in Höhe von EUR 1.566,1 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 1.518,8 Mio.) und Umlaufvermögen in Höhe von EUR 569,7 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 562,8 Mio.) zusammen.

Der Buchwert des Sachanlagevermögens belief sich zum 30. Juni 2026 auf EUR 1.044,0 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 1.002,5 Mio.) und umfasste hauptsächlich: (i) Nutzungsrechte gemäß IFRS 16 in Höhe von EUR 506,8 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 466,6 Mio.), welche hauptsächlich die Fulfillment-Center in unseren Märkten betreffen, und (ii) sonstiges Sachanlagevermögen in Höhe von EUR 537,2 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 535,9 Mio.) umfasst. Das sonstige Sachanlagevermögen enthält überwiegend Mietereinbauten sowie technische Anlagen und Maschinen, die in den Fulfillment-Centern eingesetzt werden, sowie Kühlanlagen. Der Anstieg des Sachanlagevermögens ist hauptsächlich auf neu abgeschlossene oder verlängerte Mietverträge, auf Mieterhöhungen sowie auf einem Anstieg der Mietereinbauten zurückzuführen.

Die immateriellen Vermögenswerte zum 30. Juni 2026 betragen EUR 130,6 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 131,0 Mio.). Dem Anstieg aufgrund des Erwerbs von Computersoftware und der Aktivierung von selbst entwickelter Software steht eine Verminderung aus Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertminderungen auf Marken gegenüber.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente des Konzerns zum 30. Juni 2026 beliefen sich auf EUR 246,9 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 211,1 Mio.).

Das Nettoumlaufvermögen setzt sich zusammen aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 20,6 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 17,9 Mio.), Vorratsvermögen bestehend vor allem aus Lebensmitteln und Verpackungsmaterialien in Höhe von EUR 209,4 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 233,5 Mio.), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (ohne Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Investitionsausgaben) in Höhe von EUR 469,3 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 416,3 Mio.), Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von EUR 55,9 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 72,8 Mio.) und sonstigen Bestandteilen des betrieblichen Nettoumlaufvermögens in Höhe von EUR (19,5) Mio. (31. Dezember 2025: EUR 3,5 Mio.). Die Veränderungen bei den Vertragsverbindlichkeiten gegenüber dem Vorjahreszeitraum sind in erster Linie auf stichtagsbedingte Schwankungen von Lieferungen und Zahlungen sowie Schwankungen im Produktionszyklen zurückzuführen. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte gingen vor allem aufgrund eines Rückgangs der Steuerforderungen und der Vorräte zurück. Die übrigen Bestandteile des betrieblichen Nettoumlaufvermögens bestehen im Wesentlichen aus ausstehenden Umsatzsteuerbeträgen sowie Vorauszahlungen und Verbindlichkeiten aus Lohn- und Gehaltsabrechnungen. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum hängt in erster Linie mit stichtagsbedingten Schwankungen bei den Lohn- und Gehaltszahlungen zusammen.

Zum 30. Juni 2026 beliefen sich die Schulden auf EUR 1.505,6 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 1.411,4 Mio.).

Die langfristigen Schulden setzen sich im Wesentlichen aus Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 in Höhe von EUR 478,3 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 422,2 Mio.) - die sich aufgrund von neuen Leasingverträgen, Leasingverlängerungen und Mieterhöhungen (einschließlich Indexierung) erhöht haben - sowie dem langfristigen Anteil des Konsortialkredits in Höhe von EUR 106,0 Mio. mit Fälligkeit im Juni 2029 zusammen.

Die kurzfristigen Schulden stiegen auf EUR 820,3 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 719,2 Mio.), was im Wesentlichen auf einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstiger Verbindlichkeiten auf EUR 474,8 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 429,8 Mio.) sowie auf der Umgliederung des kurzfristigen Anteils des Konsortialkredits in Höhe von EUR 72,8 Mio. mit Fälligkeit im Juni 2027 zurückzuführen ist.

Wie in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung erläutert, sank das Eigenkapital des Konzerns zum 30. Juni 2026 auf EUR 630,3 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 670,2 Mio.), was hauptsächlich auf den Periodenfehlbetrag und einen weiteren Erwerb eigener Anteile im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms im in Höhe von EUR 19,3 Mio. zurückzuführen ist. Teilweise gegenläufig wirkten Effekte aus der Währungsumrechnung und aus anteilsbasierter Vergütung.

3.4 Ertragslage der Segmente

Ab dem zweiten Quartal 2026 hat der Konzern seine Organisations- und Berichtsstruktur von einem geografischen Modell auf ein produktbasiertes Modell umgestellt. Die Geschäftsaktivitäten von HelloFresh sind daher nach Produkten und Dienstleistungen gegliedert und umfassen die nachfolgenden Segmente Kochboxen, Fertiggerichte und Sonstige. Das Segment Kochboxen beinhaltet die Herstellung und Lieferung frischer Zutaten inklusive der dazugehörigen Rezepte sowie Zusatzprodukte wie Suppen, Desserts, Backwaren, Salate und kostenpflichtige Produkte gegen Aufpreis. HelloFresh vertreibt seine Kochboxen unter verschiedenen Marken wie HelloFresh, Green Chef, EveryPlate und Chefs Plate. Das Segment Fertiggerichte umfasst zum Großteil den Direktvertrieb von Fertiggerichten und Nahrungsergänzungsmitteln an Kundinnen und Kunden und bezieht sich auf die Marken Factor, inklusive der Produktlinie Factor Form, sowie YouFoodz. Das Segment Sonstige betrifft hauptsächlich die Marken Good Chop und The Pets Table, welche hochwertige Metzgereiprodukte bzw. Tiernahrung anbieten.

Die berichtspflichtigen operativen Segmente Kochboxen und Fertiggerichte stellen jeweils eine strategische Geschäftseinheit dar, die separat geführt wird. Die Segmentstruktur spiegelt die wachsende Bedeutung und den steigenden Anteil des Geschäfts mit Fertiggerichten wider und steht im Einklang mit dem Ziel des Konzerns, zu einem produktorientierten Wachstum zurückzukehren.

HelloFresh ist operativ in geografischen Regionen tätig, deren Währungen von der Berichtswährung (EUR) abweichen, sodass die Ertragslage des Konzerns durch Wechselkursschwankungen beeinflusst wird. Da Güter und Dienstleistungen im Allgemeinen jedoch in denselben Regionen und damit in denselben Währungen beschafft werden, in denen die

Umsatzerlöse erwirtschaftet werden, sind die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf unsere Margen teilweise abgemildert.

3.4.1 Ertragslage des Segments Kochboxen

in EUR Mio.	3-Monatszeitraum			6-Monatszeitraum		
	30. Jun 2026	30. Jun 2025	Veränderung	30. Jun 2026	30. Jun 2025	Veränderung
Umsatzerlöse (gesamt)	1.108,3	1.219,3	(9,1) %	2.326,5	2.613,9	(11,0) %
Umsatzerlöse (extern)	1.059,9	1.174,2	(9,7) %	2.231,9	2.521,3	(11,5) %
Umsatzerlöse (extern) auf Basis konstanter Wechselkurse	1.069,6	1.174,2	(8,9) %	2.301,4	2.521,3	(8,7) %
Beschaffungs- und Kochkosten	(364,8)	(385,6)	(5,4) %	(780,9)	(829,2)	(5,8) %
in % der Umsatzerlöse	(32,9) %	(31,6) %	(1,3) pp	(33,6) %	(31,7) %	(1,8) pp
Fulfillment-Kosten	(434,0)	(490,4)	(11,5) %	(905,9)	(1.147,7)	(21,1) %
in % der Umsatzerlöse	(39,2) %	(40,2) %	1,1 pp	(38,9) %	(43,9) %	5,0 pp
Fulfillment-Kosten (ohne Wertminderungen)	(431,0)	(489,5)	(12,0) %	(902,5)	(1.046,7)	(13,8) %
in % der Umsatzerlöse	(38,9) %	(40,1) %	1,3 pp	(38,8) %	(40,0) %	1,2 pp
Deckungsbeitrag	309,5	343,3	(9,9) %	639,6	637,1	0,4 %
in % der Umsatzerlöse	27,9 %	28,2 %	(0,2) pp	27,5 %	24,4 %	3,1 pp
Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und ohne Wertminderungen)	313,0	346,6	(9,7) %	650,4	748,3	(13,1) %
in % der Umsatzerlöse	28,2 %	28,4 %	(0,2) pp	28,0 %	28,6 %	(0,7) pp
Marketingkosten	(128,1)	(151,5)	(15,5) %	(343,5)	(388,8)	(11,6) %
in % der Umsatzerlöse	(11,6) %	(12,4) %	0,9 pp	(14,8) %	(14,9) %	0,1 pp
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(106,5)	(81,2)	31,2 %	(200,2)	(181,8)	10,1 %
in % der Umsatzerlöse	(9,6) %	(6,7) %	(3,0) pp	(8,6) %	(7,0) %	(1,7) pp
Davon Holdingkosten	(37,6)	(19,8)	89,6 %	(71,7)	(54,6)	31,3 %
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Holdingkosten)	(65,7)	(58,4)	12,6 %	(121,4)	(120,0)	1,2 %
in % der Umsatzerlöse	(5,9) %	(4,8) %	(1,1) pp	(5,2) %	(4,6) %	(0,6) pp
EBIT	74,9	110,6	(32,3) %	95,9	66,5	44,3 %
in % der Umsatzerlöse	6,8 %	9,1 %	(2,3) pp	4,1 %	2,5 %	1,6 pp
Abschreibungen und Wertminderungen[1]	38,6	35,6	8,5 %	77,3	175,7	(56,0) %
EBITDA (ohne Holdingkosten)	151,1	166,1	(9,0) %	244,9	296,8	(17,5) %
in % der Umsatzerlöse	13,6 %	13,6 %	0,0 pp	10,5 %	11,4 %	(0,8) pp
Sondereffekte	11,7	13,1	(10,4) %	13,7	19,9	(31,4) %
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	4,2	5,7	(26,4) %	12,5	17,9	(29,9) %
AEBITDA	167,0	184,8	(9,7) %	271,1	334,6	(19,0) %
in % der Umsatzerlöse	15,1 %	15,2 %	(0,1) pp	11,7 %	12,8 %	(1,1) pp
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	168,4	184,8	(8,9) %	275,8	334,6	(17,6) %
in % der Umsatzerlöse	15,2 %	15,2 %	— pp	11,9 %	12,8 %	(0,9) pp
AEBIT	128,4	149,2	(14,0) %	193,8	158,8	22,0 %
in % der Umsatzerlöse	11,6 %	12,2 %	(0,7) pp	8,3 %	6,1 %	2,3 pp
AEBIT (ohne Wertminderungen[1])	131,4	150,5	(12,7) %	200,6	262,7	(23,6) %
in % der Umsatzerlöse	11,9 %	12,3 %	(0,5) pp	8,6 %	10,1 %	(1,4) pp

[1] Bezieht sich auf die Summe der Wertminderungsaufwendungen für Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

Das Segment Kochboxen erzielte im ersten Halbjahr 2026 einen externen Umsatz auf Basis konstanter Wechselkurse von EUR 2.301,4 Mio., was einem Rückgang von 8,7 % gegenüber dem Umsatz auf Basis konstanter Wechselkurse von EUR 2.521,3 Mio. im ersten Halbjahr 2025 entspricht. In der Berichtswährung betrug der Rückgang 11,5 % und spiegelt Währungseffekte wider. Diese Entwicklung war im Wesentlichen auf (i) einen Rückgang der Anzahl der Bestellungen um 13,7 %, teilweise kompensiert durch (ii) einen Anstieg des durchschnittlicher Bestellwert um 5,7 % auf Basis konstanter Wechselkurse (jeweils erstes Halbjahr 2026 gegenüber dem ersten Halbjahr 2025) zurückzuführen. Hierin spiegelt sich der anhaltend disziplinierte Fokus des Konzerns auf die Gewinnung weniger, aber loyalerer und profitablerer Kundinnen und Kunden wider.

Wie auf Konzern-Ebene wurde die Entwicklung des Segments Kochboxen Anfang 2026 durch extreme Wetterereignisse beeinträchtigt, vor allem in den USA und Teilen Europas, die zu Lieferunterbrechungen führten und sowohl höhere Rückerstattungen an Kundinnen und Kunden als auch erhöhte Fulfillment-Kosten zur Folge hatten. Von den einmaligen Gesamtkosten entfielen EUR 15,9 Mio. auf das Segment Kochboxen.

Der Anteil der Beschaffungs- und Kochkosten in Prozent der Umsatzerlöse stieg um 1,8 Prozentpunkte von 31,7 % im ersten Halbjahr 2025 auf 33,6 % im ersten Halbjahr 2026. Dies spiegelt die fortgesetzten Investitionen in das Produktangebot, wie beispielsweise Zutaten und Menüauswahl, sowie den allgemeinen Inflationsdruck wider. Die Fulfillment-Kosten (ohne Wertminderungen) sanken von 40,0 % im ersten Halbjahr 2025 auf 38,8 % im ersten Halbjahr 2026. Hauptgrund hierfür waren verbesserte Produktionseffizienzen und eine optimierte Produktionsstruktur. Diese Verbesserung wurde teilweise durch einmalige Kosten im Zusammenhang mit der Einstellung des Geschäftsbetriebs in Spanien und Italien, der Schließung des britischen Fulfillment-Centers sowie Reorganisationsmaßnahmen in verschiedenen Märkten kompensiert.

Der Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Wertminderungen) in Prozent der Umsatzerlöse sank im ersten Halbjahr 2026 um 0,7 Prozentpunkte auf 28,0 %, verglichen mit 28,6 % im ersten Halbjahr 2025. Der geringfügige Rückgang ist in erster Linie auf Produktinvestitionen, die einmaligen Auswirkungen der oben beschriebenen Winterstürme in Höhe von EUR 15,9 Mio. sowie auf einmalige Kosten im Zusammenhang mit Betriebsschließungen und Umstrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen.

Die Wertminderungsaufwendungen im Segment der Kochboxen haben sich weitgehend normalisiert und beliefen sich im ersten Halbjahr 2026 auf insgesamt EUR 6,8 Mio. gegenüber EUR 103,9 Mio. im ersten Halbjahr 2025.

Die anhaltende Ausgabendisziplin im Segment zeigte sich in weitgehend stabilen Marketingkosten in Prozent der Umsatzerlöse, die im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 um 0,1 Prozentpunkte zurückgingen. Der Rückgang fiel relativ gering aus, da das erste Halbjahr 2025 bereits ein niedrigeres Ausgangsniveau aufwies, nachdem die Marketingkosten im Vorjahr im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich gesunken waren. In absoluten Zahlen sanken die Marketingkosten von EUR 388,8 Mio. im ersten Halbjahr 2025 auf EUR 343,5 Mio. im ersten Halbjahr 2026.

Der allgemeine Verwaltungsaufwand, die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen und Holdingkosten) in Prozent der Umsatzerlöse stieg auf 5,2 %, verglichen mit 4,6 % in der ersten Hälfte des Jahres 2025. Dies beinhaltet einmalige Kosten in Höhe von EUR 6,0 Mio. im ersten Halbjahr 2026, die hauptsächlich auf periodenfremde Aufwendungen und die Schließung der Betriebe in Italien und Spanien zurückzuführen sind.

Die Sondereffekte für das Segment Kochboxen beliefen sich im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 13,7 Mio., verglichen mit EUR 19,9 Mio. im ersten Halbjahr 2025. Diese beziehen sich in erster Linie auf Umstrukturierungsmaßnahmen in Höhe von EUR 2,7 Mio. sowie auf Schließungskosten für die Betriebe in Spanien und Italien und andere Fulfillment-Standorte in Höhe von EUR 5,2 Mio., während die verbleibenden EUR 5,8 Mio. auf periodenfremde Aufwendungen zurückzuführen sind.

Das EBIT stieg im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 95,9 Mio., was einer Marge von 4,1 % entspricht, verglichen zu EUR 66,5 Mio. und einer Marge von 2,5 % im ersten Halbjahr 2025. Diese Verbesserung ist im Wesentlichen auf den Wegfall der im ersten Halbjahr 2025 erfassten erheblichen Wertminderungen auf Vermögenswerte sowie auf die oben beschriebenen operativen Verbesserungen und strategischen Veränderungen zurückzuführen.

Das AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse betrug EUR 275,8 Mio. im ersten Halbjahr 2026, was einer Marge von 11,9 % entspricht, im Vergleich zu EUR 334,6 Mio. und einer Marge von 12,8 % im ersten Halbjahr 2025. Das ausgewiesene AEBITDA belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 271,1 Mio. Das AEBITDA wurde hauptsächlich durch das niedrigere Umsatzniveau beeinflusst, wodurch sich die weitgehend fixen Betriebskosten auf eine geringere Umsatzbasis verteilten. Zudem wurde das AEBITDA durch Produktinvestitionskosten, Inflation und den witterungsbedingten negativen Einmaleffekten in Höhe von EUR 15,9 Mio. beeinflusst.

Das AEBIT (ohne Wertminderungen) belief sich auf EUR 200,6 Mio. im ersten Halbjahr 2026, was einer Marge von 8,6 % entspricht, verglichen mit EUR 262,7 Mio. und einer Marge von 10,1 % im ersten Halbjahr 2025. Die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr sind auf die oben beschriebenen Faktoren zurückzuführen.

3.4.2 Ertragslage des Segments Fertiggerichte

in EUR Mio.	3-Monatszeitraum			6-Monatszeitraum		
	30. Jun 2026	30. Jun 2025	Veränderung	30. Jun 2026	30. Jun 2025	Veränderung
Umsatzerlöse (gesamt)	441,0	489,8	(10,0) %	906,9	1.037,6	(12,6) %
Umsatzerlöse (extern)	440,4	489,1	(10,0) %	905,7	1.036,7	(12,6) %
Umsatzerlöse (extern) auf Basis konstanter Wechselkurse	448,0	489,1	(8,4) %	957,3	1.036,7	(7,7) %
Beschaffungs- und Kochkosten	(235,7)	(234,7)	0,4 %	(478,6)	(510,2)	(6,2) %
in % der Umsatzerlöse	(53,4) %	(47,9) %	(5,5) pp	(52,8) %	(49,2) %	(3,6) pp
Fulfillment-Kosten	(114,1)	(127,9)	(10,8) %	(229,2)	(254,3)	(9,9) %
in % der Umsatzerlöse	(25,9) %	(26,1) %	0,2 pp	(25,3) %	(24,5) %	(0,8) pp
Fulfillment-Kosten (ohne Wertminderungen)	(113,9)	(124,6)	(8,6) %	(229,1)	(263,3)	(13,0) %
in % der Umsatzerlöse	(25,8) %	(25,4) %	(0,4)pp	(25,3) %	(25,4) %	0,1pp
Deckungsbeitrag	91,3	127,2	(28,2) %	199,1	273,1	(27,1) %
in % der Umsatzerlöse	20,7 %	26,0 %	(5,3) pp	21,9 %	26,3 %	(4,4) pp
Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und ohne Wertminderungen)	95,3	131,1	(27,3) %	203,8	267,1	(23,7) %
in % der Umsatzerlöse	21,6 %	26,8 %	(5,2) pp	22,5 %	25,7 %	(3,3) pp
Marketingkosten	(84,5)	(110,2)	(23,3) %	(218,8)	(287,8)	(24,0) %
in % der Umsatzerlöse	(19,2) %	(22,5) %	3,3 pp	(24,1) %	(27,7) %	3,6 pp
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwert und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(25,1)	(21,0)	19,5 %	(42,3)	(42,2)	0,0 %
in % der Umsatzerlöse	(5,7) %	(4,3) %	(1,4) pp	(4,7) %	(4,1) %	(0,6) pp
Davon Holdingkosten	(5,9)	(6,9)	(14,8) %	(12,2)	(14,7)	(16,9) %
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, Holdingkosten und Wertminderungen)	(9,0)	(13,3)	(32,4) %	(19,4)	(25,9)	(25,4) %
in % der Umsatzerlöse	(2,0) %	(2,7) %	0,7 pp	(2,1) %	(2,5) %	0,4 pp
EBIT	(18,3)	(4,0)	357,1 %	(62,0)	(56,9)	8,9 %
in % der Umsatzerlöse	(4,1) %	(0,8) %	(3,3) pp	(6,8) %	(5,5) %	(1,3) pp
Abschreibungen und Wertminderungen[1]	22,4	12,3	82,0 %	31,6	10,1	213,5 %
EBITDA (ohne Holdingkosten)	10,0	15,2	(34,3) %	(18,2)	(32,2)	(43,5) %
in % der Umsatzerlöse	2,3 %	3,1 %	(0,8) pp	(2,0) %	(3,1) %	1,1 pp
Sondereffekte	0,7	—	0,0 %	0,7	—	0,0 %
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	2,4	1,8	31,8 %	3,9	5,8	(32,2) %
AEBITDA	13,1	17,0	(23,2) %	(13,6)	(26,4)	(48,3) %
in % der Umsatzerlöse	3,0 %	3,5 %	(0,5) pp	(1,5) %	(2,5) %	1,0 pp
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	13,5	17,0	(20,6) %	(17,9)	(26,4)	(32,0) %
in % der Umsatzerlöse	3,1 %	3,5 %	(0,4) pp	(2,0) %	(2,5) %	0,6 pp
AEBIT	(9,3)	4,7	(296,6) %	(45,2)	(36,4)	24,0 %
in % der Umsatzerlöse	(2,1) %	1,0 %	(3,1) pp	(5,0) %	(3,5) %	(1,5) pp
AEBIT (ohne Wertminderungen[1])	3,0	8,0	(62,6) %	(32,9)	(45,4)	(27,5) %
in % der Umsatzerlöse	0,7 %	1,6 %	(1,0) pp	(3,6) %	(4,4) %	0,7 pp

[1] Bezieht sich auf die Summe der Wertminderungsaufwendungen für Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert.

Im ersten Halbjahr 2026 beliefen sich die externen Umsatzerlöse des Segments Fertiggerichte auf EUR 905,7 Mio., was einem Rückgang von 12,6 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 entspricht (Rückgang um 7,7 % auf Basis konstanter Wechselkurse). Der Umsatzrückgang war in erster Linie auf einen Rückgang der Anzahl der Bestellungen um 9,6 % zurückzuführen, dem teilweise ein Anstieg des durchschnittlichen Bestellwerts um 1,2 % auf Basis konstanter Wechselkurse gegenüberstand. Der Rückgang der Bestellungen war auf die fortgesetzte Strategie zurückzuführen, weniger, aber loyalere und profitablere Kundinnen und Kunden zu priorisieren. Die Neukundengewinnung blieb unter den für das erste Halbjahr 2026 erwarteten Werten, während die Bestellaktivität bei Stammkunden im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stabil blieb.

Anfang 2026 wurde die Entwicklung des Segments Fertiggerichte durch extreme Winterstürme in den USA und Teilen Europas beeinträchtigt, welche zu Lieferunterbrechungen führten und sowohl höhere Rückerstattungen an Kunden als auch erhöhte Fulfillment-Kosten zur Folge hatten. Auf das Segment Fertiggerichte entfiel hiervon ein negativer Einmaleffekt in Höhe von EUR 8,6 Mio. Zusammen mit Produktinvestitionen und dem allgemeineren Inflationsdruck trug dies im ersten Halbjahr 2026 zu einem höheren Anteil der direkten Kosten im Verhältnis zu den Umsatzerlösen bei.

Die Beschaffungs- und Kochkosten in Prozent der Umsatzerlöse stiegen im ersten Halbjahr 2026 im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 3,6 Prozentpunkte, was auf anhaltende Investitionen in das Produktangebot sowie inflationsbedingte Preissteigerungen bei Zutaten und Arbeitskosten für die Zubereitung der Speisen zurückzuführen ist.

Eine wesentliche Entwicklung im ersten Halbjahr 2026 war der Ausbau der Produktionskapazitäten für Factor in Europa. Factor ist bereits in fünf europäischen Märkten präsent (Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Dänemark und Schweden), und erhielt mit der Eröffnung des Produktionsstandorts in Verden (Deutschland) seinen ersten eigenen europäischen Produktionsstandort, der diese Märkte nun beliefert und die europäische Produktionskapazität des Segments deutlich erweitert – im Vorfeld der weiteren Expansion von Factor in Europa ab dem zweiten Halbjahr 2026.

Die Fulfillment-Kosten (ohne Wertminderungen) in Prozent der Umsatzerlöse gingen leicht um 0,1 Prozentpunkte von 25,4 % im ersten Halbjahr 2025 auf 25,3 % im ersten Halbjahr 2026 zurück. Dies ist in erster Linie auf den Anstieg durch den Ausbau des Fertiggerichte -Geschäfts in europäischen Märkten zurückzuführen, der durch Effizienzgewinne in anderen Märkten teilweise ausgeglichen wurde. Infolge der vorgenannten Entwicklungen sank der Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Wertminderungen) in Prozent der Umsatzerlöse um 3,3 Prozentpunkte auf 22,5 % im ersten Halbjahr 2026.

Der Anteil der Marketingkosten in Prozent der Umsatzerlöse sank von 27,7 % im ersten Halbjahr 2025 auf 24,1 % im ersten Halbjahr 2026, was auf den in Abschnitt 3.1 für den Konzern beschriebenen Trend zurückzuführen ist.

Der allgemeine Verwaltungsaufwand, die sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Aufwendungen für die anteilsbasierte Vergütungen, Holdingkosten und Wertminderungen) in Prozent der Umsatzerlöse sanken im ersten Halbjahr 2026 auf 2,1 % gegenüber 2,5 % im ersten Halbjahr 2025.

Das EBIT im ersten Halbjahr 2026 betrug EUR (62,0) Mio., was einer Marge von (6,8) % entspricht, im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 mit einer Marge von (5,5) %. Dies ist auf die oben beschriebenen Faktoren zurückzuführen.

Die Sondereffekte im Segment Fertiggerichte beliefen sich im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 0,7 Mio. (H1 2025: Null) und betreffen in erster Linie Reorganisationsmaßnahmen.

Die Abschreibungen und Wertminderungen stiegen im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 31,6 Mio. gegenüber EUR 10,1 Mio. im ersten Halbjahr 2025. Der Anstieg war im Wesentlichen auf Wertminderungen zurückzuführen: Im ersten Halbjahr 2025 verzeichnete das Segment einen Ertrag aus Wertaufholung von EUR 9,0 Mio., während im ersten Halbjahr 2026 ein zusätzlicher Wertminderungsaufwand von EUR 12,3 Mio. erfasst wurde, wovon EUR 9,9 Mio. auf Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts und die Marke YouFoodz entfallen. Weitere Informationen zum Werthaltigkeitstest und zu den Ergebnissen sind in Anhang 8 enthalten.

Trotz geringerer Bestellvolumina infolge der strategischen Ausrichtung auf weniger, aber loyalere und profitablere Kundinnen und Kunden sowie der witterungsbedingten Einmaleffekte sank der AEBITDA-Verlust auf EUR (13,6) Mio., was einer Marge von (1,5) % entspricht, verglichen mit EUR (26,4) Mio. und einer Marge von (2,5) % im ersten Halbjahr 2025. Dies war in erster Linie auf niedrigere Marketing- und Verwaltungsaufwendungen infolge fortlaufender Effizienzsteigerungen sowie einen höheren durchschnittlichen Bestellwert zurückzuführen; teilweise kompensiert wurde dies durch höhere Beschaffungs-, Koch- und Fulfillment-Kosten infolge von Produktverbesserungen und des Ausbaus europäischer Produktionskapazitäten.

Das AEBIT (ohne Wertminderungen) betrug EUR (32,9) Mio., was einer Marge von (3,6) % entspricht, im Vergleich zu EUR (45,4) Mio., was einer Marge von (4,4) % entspricht, im ersten Halbjahr 2025. Die Entwicklung des AEBIT (ohne Wertminderungen) folgt weitgehend der Entwicklung des AEBITDA und spiegelt damit die zugrunde liegenden operativen Trends und die Kostendynamik wider.

3.4.3 Ertragslage des Segments Sonstige

in EUR Mio.	3-Monatszeitraum			6-Monatszeitraum		
	30. Jun 2026	30. Jun 2025	Veränderung	30. Jun 2026	30. Jun 2025	Veränderung
Umsatzerlöse (gesamt)	59,2	47,9	23,7 %	106,5	95,7	11,3 %
Umsatzerlöse (extern)	48,6	35,9	35,3 %	85,6	71,3	20,0 %
Umsatzerlöse (extern) auf Basis konstanter Wechselkurse	48,8	35,9	36,1 %	89,6	71,3	25,6 %
Beschaffungs- und Kochkosten	(20,4)	(16,7)	22,4 %	(37,5)	(33,8)	10,9 %
in % der Umsatzerlöse	(34,5) %	(34,8) %	0,4 pp	(35,2) %	(35,4) %	0,1 pp
Fulfillment-Kosten	(26,9)	(18,9)	41,9 %	(46,5)	(37,6)	23,6 %
in % der Umsatzerlöse	(45,4) %	(39,5) %	(5,8) pp	(43,6) %	(39,3) %	(4,3) pp
Deckungsbeitrag	11,9	12,3	(2,7) %	22,5	24,2	(7,2) %
in % der Umsatzerlöse	20,2 %	25,6 %	(5,5) pp	21,1 %	25,3 %	(4,2) pp
Deckungsbeitrag (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und ohne Wertminderungen)	12,0	12,3	(2,4) %	22,6	24,2	(6,8) %
in % der Umsatzerlöse	20,2 %	25,6 %	(5,4) pp	21,2 %	25,3 %	(4,1) pp
Marketingkosten	(16,2)	(14,9)	8,6 %	(31,6)	(30,9)	2,4 %
in % der Umsatzerlöse	(27,4) %	(31,1) %	3,8 pp	(29,7) %	(32,3) %	2,6 pp
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(1,8)	(1,3)	32,2 %	(3,1)	(2,6)	22,1 %
in % der Umsatzerlöse	(3,0) %	(2,8) %	(0,2) pp	(2,9) %	(2,7) %	(0,3) pp
Davon Holdingkosten	—	—	0,0 %	—	—	0,0 %
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und Holdingkosten)	(1,7)	(1,2)	44,1 %	(3,2)	(2,3)	40,5 %
in % der Umsatzerlöse	(2,9) %	(2,5) %	(0,4) pp	(3,0) %	(2,4) %	(0,6) pp
EBIT	(6,0)	(4,0)	51,4 %	(12,3)	(9,2)	33,0 %
in % der Umsatzerlöse	(10,2) %	(8,3) %	(1,9) pp	(11,5) %	(9,6) %	(1,9) pp
Abschreibungen und Wertminderungen[1]	0,1	0,1	(24,2) %	0,2	0,2	(15,9) %
EBITDA (ohne Holdingkosten)	(5,9)	(3,9)	53,7 %	(12,1)	(9,0)	34,3 %
in % der Umsatzerlöse	(10,0) %	(8,1) %	(2,0) pp	(11,3) %	(9,4) %	(1,9) pp
Sondereffekte	—	—	0,0 %	—	—	0,0 %
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	0,2	0,2	(5,5) %	0,4	0,3	11,3 %
AEBITDA	(5,8)	(3,7)	55,8 %	(11,7)	(8,7)	35,0 %
in % der Umsatzerlöse	(9,8) %	(7,7) %	(2,0) pp	(11,0) %	(9,0) %	(1,9) pp
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	(5,9)	(3,7)	60,2 %	(12,6)	(8,7)	45,3 %
in % der Umsatzerlöse	(10,0) %	(7,7) %	(2,3) pp	(11,8) %	(9,0) %	(2,8) pp
AEBIT	(5,9)	(3,8)	53,4 %	(11,9)	(8,9)	33,6 %
in % der Umsatzerlöse	(9,9) %	(8,0) %	(1,9) pp	(11,2) %	(9,3) %	(1,9) pp
AEBIT (ohne Wertminderungen[1])	(5,9)	(3,8)	53,4 %	(11,9)	(8,9)	33,6 %
in % der Umsatzerlöse	(9,9) %	(8,0) %	(1,9) pp	(11,2) %	(9,3) %	(1,9) pp

[1] Enthält keine Wertminderungsaufwendungen

Das Segment Sonstige umfasst im Wesentlichen: Good Chop, das Premium-Online-Metzgereiprodukte in den USA anbietet, sowie The Pets Table, das überwiegend Premium-Tiernahrung im D2C-Vertrieb (Direct-To-Consumer) in den USA anbietet, zusammen mit eigenständigen operativen Dienstleistungen wie BeCool Logistics (Australien) und Savor Solutions (USA), die nicht unmittelbar den Segmenten Kochboxen oder Fertiggerichte zugeordnet werden.

Im ersten Halbjahr 2026 stieg die Gesamtzahl der Bestellungen für das Segment auf 0,52 Mio. (gegenüber 0,47 Mio. im ersten Halbjahr 2025). Getrieben durch dieses Wachstum sowie den Anstieg des durchschnittlichen Bestellwerts erreichten die Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse im ersten Halbjahr 2026 insgesamt EUR 89,6 Mio., ein Anstieg von 25,6 % gegenüber EUR 71,3 Mio. im Vorjahr. Der Deckungsbeitrag belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf EUR 22,5 Mio. und einer Marge von 21,1 % (H1 2025: EUR 24,2 Mio. und einer Marge von 25,3 %). Dieser Rückgang ist überwiegend auf höhere Fulfillment-Kosten zurückzuführen.

Im Segment Sonstige wurden im ersten Halbjahr 2026, genau wie im Vorjahreszeitraum, weder Wertminderungsaufwendungen noch Sondereffekte erfasst.

Für das Segment Sonstige belief sich das AEBITDA auf EUR (11,7) Mio. bei einer Marge von (11,0) %, verglichen mit EUR (8,7) Mio. und einer Marge von (9,0) % im ersten Halbjahr 2025.

4 Risiko- und Chancenbericht

Im Vergleich zu den im Geschäftsbericht 2025 offengelegten wesentlichen Risiken blieb das Gesamtrisikoprofil des Konzerns im Berichtszeitraum weitgehend stabil, wobei im Rahmen der unternehmensweiten Risikobewertung für das erste Halbjahr 2026 mehrere Entwicklungen in einzelnen Risikobereichen identifiziert wurden.

Zwei Unternehmensrisiken werden nach den risikomindernden Maßnahmen weiterhin als hoch eingestuft:

- Vorfall/ Krise im Bereich Lebensmittelsicherheit,
- Abhängigkeit von selbst entwickelten proprietären Systemen.

Diese unterliegen weiterhin der verstärkten Überwachung durch das Management und dem Prüfungsausschuss.

Die Abhängigkeit von Neukundengewinnung als Wachstumstreiber stellt weiterhin ein erhebliches strategisches Risiko dar. Zwar haben sich Kundenbindung und -engagement verbessert, doch die Neukundengewinnung bleibt ein zentraler Schwerpunkt des Managements, um ein nachhaltiges Wachstum zu sichern.

Die Bewertung ergab mehrere wichtige Entwicklungen in den Risikobereichen des Konzerns:

- Strategische Risiken – stabil, es wurden keine neuen strategischen Risiken identifiziert. Die Risiken im Zusammenhang mit dem Kundenwachstum wurden über Geschäftsmodelle und Regionen hinweg weiter verfeinert, um die regionalen Risiken besser widerzuspiegeln. Makroökonomische und geopolitische Unsicherheiten beeinflussen weiterhin das Risikoumfeld
- Operative Risiken – unverändert – Lebensmittelsicherheit bleibt das primäre operative Risiko. Nach den jüngsten operativen Vorfällen wurde der operativen Resilienz und dem Business-Continuity-Management größere Bedeutung beigemessen
- Technologie- und Engineering – stabil – Die Governance beim Einsatz von künstlicher Intelligenz wurde als neues Unternehmensrisiko eingeführt. Cybersicherheit und die Abhängigkeit von proprietärer Technologie bleiben zentrale Schwerpunkte
- Regulatorische und Compliance-Risiken – unverändert – anhaltender Fokus auf die Umsetzung von NIS2, Verbraucherschutzanforderungen und andere sich weiterentwickelnde regulatorische Anforderungen
- Finanzrisiken – stabil, keine hohen Risiken identifiziert – das kurzfristige Liquiditätsrisiko des Konzerns wurde durch die erfolgreiche Emission einer Anleihe im Juli 2026 beseitigt, wodurch die Finanzierungslage des Konzerns gestärkt wurde. Die Finanzierungsverpflichtungen und die Einhaltung der Covenants werden weiterhin laufend überwacht.
- Personal- und Talentmanagement – stabil, keine hohen Risiken identifiziert – die Bindung von Talenten, die Nachfolge in Führungspositionen und Risiken im Personalbereich werden weiterhin überwacht, wobei die Risikoverantwortlichkeiten im Zuge organisatorischer Veränderungen aktualisiert wurden
- ESG-Risiken – stabil, keine wesentlichen Veränderungen – Nachhaltigkeitsberichterstattung, Entwicklungen im Umweltrecht und Risiken im Zusammenhang mit Arbeits- und Menschenrechten bleiben zentrale Schwerpunkte

Die Bewertung für das erste Halbjahr 2026 spiegelt daher eine verstärkte Fokussierung auf Kundengewinnung und Kundenkonversion, operative Resilienz, Governance beim Einsatz von künstlicher Intelligenz sowie sich weiterentwickelnde regulatorische und finanzierungsbezogene Anforderungen wider, während die beiden als hoch eingestuften Risiken des Konzerns unverändert blieben.

5 Prognosebericht

5.1. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das globale Wachstum wird für 2026 auf 3,0 % und für 2027 auf 3,4 % prognostiziert. Die Prognose bleiben uneinheitlich: Energieimporteure mit geringer Einbindung in die globale Technologie-Wertschöpfungskette tragen weiterhin die Hauptlast des durch den Konflikt im Nahen Osten ausgelösten Energiepreisschocks, während Volkswirtschaften, die von einer starken Investitionsnachfrage im Bereich KI profitieren, etwas besser geschützt sind.[1] Die globale Gesamtinflation wird voraussichtlich von 4,1 % im Jahr 2025 auf 4,7 % im Jahr 2026 steigen, bevor sie sich im Jahr 2027 auf 3,9 % abschwächt, da die globale Disinflation kurzfristig ins Stocken geraten ist.[1]

In den USA, dem größten Einzelmarkt von HelloFresh, wird das reale BIP-Wachstum (4. Quartal im Vergleich zum Vorjahr) für 2026 auf durchschnittlich 2,2 % und für 2027 auf 2,3 % prognostiziert.[2] Die Kerninflation auf Basis des PCE-Preisindex (Personal Consumption Expenditures) dürfte 2026 bei 3,3 % bleiben und 2027 auf 2,5 % sinken, während die Gesamtinflation 2026 voraussichtlich 3,6 % erreichen wird. Dieser Anstieg ist unter anderem auf Angebotsschocks in bestimmten Sektoren, darunter dem Energiesektor, zurückzuführen.[3] In Kanada wird für 2026 ein reales BIP-Wachstum von 1,2 % und für 2027 von 1,6 % prognostiziert, bei einer Verbraucherpreisinflation von 2,3 % für 2026.[4]

Im Euroraum, wo HelloFresh in vielen Ländern vertreten ist, wird für 2026 ein moderates reales BIP-Wachstum von 0,9 % prognostiziert, das bis 2027 auf 1,2 % steigen soll (für die EU insgesamt: 1,1 % bzw. 1,4 %).[5] Der anhaltende Energiepreisschock belastet die Wirtschaft weiterhin. Die Gesamtinflation wird voraussichtlich 2026 durchschnittlich 3,0 % betragen und bis 2027 auf 2,3 % sinken. Im Vereinigten Königreich, einem weiteren wichtigen Markt für HelloFresh, wird ein Rückgang des realen BIP-Wachstums von 1,4 % im Jahr 2025 auf 1,1 % im Jahr 2026 erwartet, bevor es sich zwischen 2027 und 2030 auf durchschnittlich 1,6 % pro Jahr erholt.[6] Gleichzeitig wird erwartet, dass die Inflation im Vereinigten Königreich von 3,4 % im Jahr 2025 auf lediglich 2 % Ende 2026 sinken wird.[6] In Deutschland, dem Gründungsmarkt von HelloFresh und einem der größten Märkte innerhalb der EU, wird ein reales BIP-Wachstum von 0,6 % im Jahr 2026 und 0,9 % im Jahr 2027 prognostiziert, wobei die Gesamtinflation im Durchschnitt 2,9 % im Jahr 2026 betragen wird.[5]

Der Energiepreisschock prägt auch die Prognose in den anderen Märkten von HelloFresh. Für Australien wird für 2026 ein BIP-Wachstum von 1,9 % prognostiziert, gegenüber 2,1 % im Februar, und für 2027 1,3 %.[7] Die Gesamtinflation dürfte Mitte 2026 mit 4,8 % ihren Höhepunkt erreichen, angetrieben durch höhere Kraftstoffpreise und Reisekosten, bevor sie bis Mitte/Ende 2027 auf etwa 2,2 % sinkt, da der kraftstoffbedingte Kostendruck voraussichtlich nachlässt.[7] In Neuseeland wird das jährliche BIP-Wachstum im Zeitraum bis Dezember 2026 nun voraussichtlich um 0,9 Prozentpunkte niedriger ausfallen als im Februar prognostiziert. Dies spiegelt schwächere Konsumausgaben von Haushalten und Unternehmen wider, da höhere Kraftstoffpreise die Realeinkommen schmälern. Es wird erwartet, dass die jährliche Inflation im Jahr 2026 auf über 4 % steigen wird, bevor sie voraussichtlich im Jahr 2027 wieder das Ziel der Zentralbank von 2 % erreichen wird.[8]

Das im ersten Halbjahr beobachtete überlegtere, preisbewusste Einkaufsverhalten bei Lebensmitteln dürfte sich fortsetzen: Für den US-Einzelhandel mit Lebensmitteln und Getränken wird erwartet, dass sich das Wachstum 2027 in einer Bandbreite von 2–3 % einpendelt, da die Verbraucher weiterhin auf optimierte Packungsgrößen, Eigenmarken und KI-gestützte Einkaufshilfen setzen, um ihr Budget zu schonen[9]. Ein vergleichbares Muster wird auf den europäischen Märkten erwartet, wo die anhaltend hohe Inflation das wertmäßige Wachstum im Lebensmittel- und Getränkesektor im weiteren Jahresverlauf 2026 auf 4 % oder mehr anheben dürfte, während das Mengenwachstum weiterhin begrenzt bleibt[9].

[1] International Monetary Fund (IMF), World Economic Outlook Update, July 2026
[2] U.S. Federal Reserve, Summary of Economic Projections, June 2026
[3] U.S. Federal Reserve, FOMC Statement, June 2026
[4] Bank of Canada, Monetary Policy Report, April 2026
[5] European Commission, European Economic Forecast, May 2026
[6] UK Office for Budget Responsibility (OBR, Economic and Fiscal Outlook, March 2026
[7] Reserve Bank of Australia (RBA), Statement on Monetary Policy, May 2026
[8] Reserve Bank of New Zealand (RBNZ) – Monetary Policy Statement, May 2026
[9] Circana, 2026/2027 Global Food and Beverage Outlook, July 2026

5.2 Prognosebericht

Die in Abschnitt 2.1 beschriebenen geopolitischen und makroökonomischen Entwicklungen sowie die in Abschnitt 5.1 beschriebenen Verbrauchertrends könnten sich negativ auf die Nettoumsatzentwicklung des Konzerns auswirken. Insbesondere könnten diese Entwicklungen das Volumen der Neukundengewinnung und die Kundenbindung beeinträchtigen, was ein Abwärtsrisiko darstellt, das zu einem Rückgang des Nettoumsatzes in Richtung des unteren Endes der Prognosespanne führen könnte, die am 18. März 2026 veröffentlicht wurde. Gleichzeitig ist einer der wichtigsten Treiber für die Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr die saisonale Marketingkampagne zum Schulstart, deren Auswirkungen auf das Gesamtjahresergebnis sich erst im Laufe des dritten Quartals 2026 deutlicher abzeichnen werden.

Der Fokus des Vorstands liegt weiterhin auf dem AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse. Zu den wichtigsten strategischen Kursänderungen, die der Konzern umsetzt, gehören die Festlegung höherer Schwellenwerte für den Marketing-ROI, eine selektivere Kundenakquise sowie der Rückzug aus ausgewählten Märkten.

Die Gesamtbewertung der oben beschriebenen Faktoren lässt darauf schließen, dass für Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse ein Ergebnis am unteren Ende der Prognosespanne von (3)% bis (6)%, welche am 18. März veröffentlicht wurde, zum jetzigen Zeitpunkt wahrscheinlicher ist, auch wenn die Unsicherheit nach wie vor groß ist und sich das Ergebnis erst im Laufe des dritten Quartals 2026 deutlicher abzeichnen wird. Über die externen Faktoren hinaus ist der Umsatz auf Basis konstanter Wechselkurse im zweiten Halbjahr auch ein Ergebnis der Vermarktungsstrategie des Konzerns. Inwieweit Investitionen in Marketing und Produktangebot zu den erwarteten Niveaus bei Neukundengewinnung und Kundenbindung führen und in welchem Maße der Konzern diese Investitionen im Zuge der weiteren Entwicklung des Kosten- und Verbraucherumfelds einsetzt oder neu ausrichtet, könnte wesentlichen Einfluss auf die Umsatzentwicklung haben. Sollten diese Faktoren in Kombination negativ eintreten, könnte dies zu einem stärkeren Umsatzrückgang führen als derzeit erwartet. Der durchschnittliche Bestellwert dürfte gegenüber dem Niveau von 2025 weiter steigen, während die Anzahl der Bestellungen voraussichtlich etwas schneller zurückgehen wird als der Umsatz.

Der Konzern erwartet für 2026 ein AEBITDA (in Übereinstimmung mit der Prognose welche am 18. März 2026 veröffentlicht wurde) zwischen EUR 375 Mio. und EUR 425 Mio. auf Basis konstanter Wechselkurse.

C. Verkürzter Konzern-Zwischenabschluss

Konzernbilanz 34

Konzern-Gesamtergebnisrechnung 36

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 37

Konzern-Kapitalflussrechnung 38

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zum verkürzten Konzernzwischenabschluss 40

1. Information zum Unternehmen 40
2. Grundlagen der Rechnungslegung 40
3. Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen 40
4. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden 41
5. Segmentsberichterstattung 41
6. Saisonale Einflüsse auf die Geschäftstätigkeit 44
7. Umsatzerlöse 45
8. Geschäfts- oder Firmenwert 46
9. Sachanlagen 48
10. Finanzinstrumente 49
11. Eigenkapital 50
12. Anteilsbasierte Vergütung 50
13. Ertragsteuern 53
14. Ergebnis je Aktie 53
15. Ereignisse nach der Berichtsperiode 54
16. Transaktionen mit nahestehenden Personen 54



Konzernbilanz

zum 30. Juni 2026

In EUR Mio.	Angabe	30. Jun 2026	31. Dez 2025
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	**9**	1.044,0	1.002,5
Immaterielle Vermögenswerte		130,6	131,0
Geschäfts- oder Firmenwert	**8**	262,2	257,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	**10**	21,4	19,6
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		0,4	0,4
Latente Steueransprüche	**13**	107,5	107,3
Summe langfristige Vermögenswerte		**1.566,1**	**1.518,8**
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		209,4	233,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**10**	20,6	17,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	**10**	9,7	16,1
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		83,1	84,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**10**	246,9	211,1
Summe kurzfristige Vermögenswerte		**569,7**	**562,8**
Bilanzsumme		**2.135,9**	**2.081,6**

Konzernbilanz (fortgesetzt)

zum 30. Juni 2026

In EUR Mio.	Angabe	30. Jun 2026	31. Dez 2025
Eigenkapital und Passiva			
Gezeichnetes Kapital	**11**	159,0	159,0
Eigene Aktien	**11**	(101,1)	(88,3)
Kapitalrücklage	**11**	241,4	241,4
Sonstige Rücklagen	**11**	323,9	309,3
Gewinnvortrag		31,3	84,0
Sonstiges Ergebnis		(21,0)	(32,7)
Auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital		**633,5**	**672,7**
Nicht beherrschende Anteile		(3,2)	(2,5)
Summe Eigenkapital		**630,3**	**670,2**
Langfristige Schulden			
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	**10**	478,7	422,6
Latente Steuerschulden	**13**	40,9	40,1
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	**10**	106,0	178,0
Rückstellungen		47,0	40,4
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		12,8	11,2
Summe langfristige Schulden		**685,3**	**692,2**
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	**10**	474,8	429,8
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	**10**	100,4	111,9
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	**10**	73,4	0,6
Rückstellungen		15,3	11,1
Vertragsverbindlichkeiten		55,9	72,8
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		10,0	16,6
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		90,5	76,5
Summe kurzfristige Schulden		**820,3**	**719,2**
Bilanzsumme		**2.135,9**	**2.081,6**

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für den Berichtszeitraum vom 1. Januar 2026 bis zum 30. Juni 2026

In EUR Mio.	Angabe	3 Monatszeitraum zum		6 Monatszeitraum zum	
		30. Jun 2026	30. Jun 2025	30. Jun 2026	30. Jun 2025
Umsatzerlöse	7	1.549,9	1.699,6	3.225,0	3.630,3
Beschaffungs- und Kochkosten		(618,3)	(634,1)	(1.292,1)	(1.368,3)
Fulfillment-Kosten		(548,9)	(608,5)	(1.129,3)	(1.382,2)
Marketingkosten		(231,6)	(276,8)	(598,6)	(707,6)
Allgemeiner Verwaltungsaufwand		(116,3)	(102,9)	(221,3)	(212,3)
Sonstige betriebliche Erträge		3,7	5,9	6,8	9,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen		(3,1)	(5,0)	(5,3)	(7,6)
Wertminderung auf Geschäfts- oder Firmenwert	8	(6,0)	0,0	(6,0)	0,0
Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(9,6)	(10,9)	(18,8)	(21,6)
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit		**19,7**	**67,3**	**(39,6)**	**(60,2)**
Zinserträge		1,4	2,8	2,8	6,6
Zinsaufwendungen		(8,0)	(11,5)	(17,0)	(22,5)
Sonstige Finanzerträge		1,3	1,0	10,3	7,8
Sonstige Finanzaufwendungen		0,1	(20,7)	(2,7)	(36,9)
Ergebnis vor Ertragsteuern		**14,5**	**38,9**	**(46,2)**	**(105,2)**
Ertragsteuern	13	(12,1)	(25,6)	(7,2)	(5,2)
Periodenergebnis		**2,5**	**13,3**	**(53,4)**	**(110,4)**
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		2,8	13,3	(52,7)	(110,5)
Nicht beherrschende Anteile		(0,3)	0,0	(0,7)	0,1
Sonstiges Ergebnis:					
Posten, die in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind					
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung in der Darstellungswährung, nach Abzug von Steuern		2,4	(25,0)	11,4	(39,5)
Neubewertung der Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert, nach Abzug von Steuern		0,6	1,6	0,3	2,0
Sonstiges Ergebnis		**3,0**	**(23,4)**	**11,7**	**(37,5)**
Gesamtergebnis		**5,5**	**(10,1)**	**(41,7)**	**(147,9)**
Vom Gesamtergebnis entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		5,8	(10,1)	(41,0)	(148,0)
Nicht beherrschende Anteile		(0,3)	0,0	(0,7)	0,1
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	14	**0,02**	**0,08**	**(0,36)**	**(0,69)**
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	14	**0,02**	**0,08**	**(0,37)**	**(0,70)**

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für den Berichtszeitraum vom 1. Januar 2026 bis zum 30. Juni 2026

	Auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallend								
In EUR Mio.	Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Gewinnvortrag	Sonstiges Ergebnis	Summe	Auf nicht beherrschende Anteile	Summe
Stand 1. Januar 2025	**173,2**	**(101,0)**	**355,6**	**283,1**	**176,6**	**4,2**	**891,7**	**(3,3)**	**888,4**
Periodenergebnis	—	—	—	—	(110,4)	—	(110,4)	0,1	(110,3)
Währungsumrechnung	—	—	—	—	—	(39,5)	(39,5)	—	(39,5)
Neubewertung von Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert	—	—	—	—	—	2,0	2,0	—	2,0
Gesamtergebnis							**(147,9)**	**0,1**	**(147,8)**
Rückkauf eigener Aktien	—	(52,6)	—	—	—	—	(52,6)	—	(52,6)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung (Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)	—	7,6	—	21,4	—	—	29,0	—	29,0
Stand 30. Juni 2025	**173,2**	**(146,0)**	**355,6**	**304,5**	**66,2**	**(33,3)**	**720,2**	**(3,2)**	**717,0**
Stand 1. Januar 2026	**159,0**	**(88,3)**	**241,4**	**309,3**	**84,0**	**(32,7)**	**672,7**	**(2,5)**	**670,2**
Periodenergebnis	—	—	—	—	(52,7)	—	(52,7)	(0,7)	(53,4)
Währungsumrechnung	—	—	—	—	—	11,4	11,4	—	11,4
Neubewertung von Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert	—	—	—	—	—	0,3	0,3	—	0,3
Gesamtergebnis							**(41,0)**	**(0,7)**	**(41,7)**
Rückkauf eigener Aktien	—	(19,3)	—	—	—	—	(19,3)	—	(19,3)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung (Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)	—	6,5	—	14,6	—	—	21,1	—	21,1
Stand 30. Juni 2026	**159,0**	**(101,1)**	**241,4**	**323,9**	**31,3**	**(21,0)**	**633,5**	**(3,2)**	**630,3**

Konzern-Kapitalflussrechnung

für den Berichtszeitraum zum 30. Juni 2026

In EUR Mio.	6-Monats-Zeitraum zum 30. Jun 2026	6-Monats-Zeitraum zum 30. Jun 2025
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit		
Periodenergebnis	(53,4)	(110,4)
Anpassungen für:		
Zinserträge	(2,8)	(6,6)
Zinsaufwendungen	17,0	22,5
Sonstige Finanzerträge	(10,3)	(7,8)
Sonstige Finanzaufwendungen	2,7	36,9
Ertragsteuern	7,2	5,2
Abschreibungen und Wertminderungen	142,9	214,2
Ertrag aus dem Abgang von Sachanlagen	(0,3)	0,0
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	25,7	38,2
Sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen	(7,1)	(22,6)
(Abnahme) / Zunahme der Rückstellungen	10,0	4,4
Steuerzahlungen (gezahlt)	(23,3)	(36,3)
Steuererstattung (erhalten)	4,3	37,9
Veränderung des Nettoumlaufvermögens durch betriebliche Tätigkeit		
(Zunahme) / Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(2,0)	2,8
(Zunahme) / Abnahme der Vorräte	28,8	2,2
Zunahme / (Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	44,0	52,0
Zunahme / (Abnahme) von Vertragsverbindlichkeiten	(19,7)	22,6
Nettoveränderung der sonstigen Bestandteile des betrieblichen Nettoumlaufvermögens	22,2	21,9
(Zunahme) / Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	4,0	(2,1)
(Zunahme) / Abnahme der sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte	2,0	4,3
Zunahme / (Abnahme) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	1,9	(5,2)
Zunahme / (Abnahme) der sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten	(4,1)	13,7
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit[1]	**189,7**	**287,9**

[1] Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 hat der Konzern die Darstellung der gezahlten und erhaltenen Zinsen in der Konzern-Kapitalflussrechnung geändert: Gezahlte Zinsen (einschließlich Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16) werden nun unter Finanzierungstätigkeit ausgewiesen, erhaltene Zinsen werden nun unter Investitionstätigkeit ausgewiesen. Die Vergleichszahlen wurden entsprechend angepasst.

In EUR Mio.	6-Monats-Zeitraum zum 30. Jun 2026	6-Monats-Zeitraum zum 30. Jun 2025
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	(46,9)	(40,5)
Softwareentwicklungskosten	(23,8)	(22,5)
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(6,0)	(3,1)
Einzahlungen aus staatlichen Zuschüssen	2,5	0,7
Einzahlungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen (IFRS 16)	0,7	0,9
Erhaltene Zinsen	2,8	6,6
Erhaltene Zinsen (IFRS 16)	0,0	0,0
Erwerb von Eigenkapitalinstrumenten	0,0	(4,5)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit[1]	**(70,5)**	**(62,4)**
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16	(49,8)	(51,6)
Rückkauf eigener Aktien	(19,3)	(52,6)
Gezahlte Zinsen	(3,6)	(6,1)
Gezahlte Zinsen (IFRS 16)	(12,9)	(14,2)
Rückzahlung des Konsortialkredits	0,0	(9,9)
Rückzahlung der Wandelanleihen	0,0	(137,0)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit[1]	**(85,7)**	**(271,4)**
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2,3	(12,3)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Berichtsperiode	**211,1**	**486,7**
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode	**246,9**	**428,4**

[1] Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 hat der Konzern die Darstellung der gezahlten und erhaltenen Zinsen in der Konzern-Kapitalflussrechnung geändert: Gezahlte Zinsen (einschließlich Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16) werden nun unter „Finanzierungstätigkeit“ ausgewiesen, erhaltene Zinsen werden nun unter „Investitionstätigkeit“ ausgewiesen. Die Vergleichszahlen wurden entsprechend angepasst.

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zum verkürzten Konzernzwischenabschluss

1 Informationen zum Unternehmen

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss und die Erläuterungen stellen den Geschäftsverlauf der HelloFresh SE (die "Gesellschaft" oder die "Muttergesellschaft") und ihrer Tochtergesellschaften (zusammen der "Konzern" oder "HelloFresh") dar. Die HelloFresh SE ist eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea oder "SE") mit Sitz in Deutschland und unterliegt europäischem und deutschem Recht. Die Gesellschaft ist mit Sitz in der Prinzenstraße 89, 10969 Berlin, Deutschland, ansässig und ist unter der Nummer HRB 182382 B im Handelsregister von Berlin (Charlottenburg) eingetragen.

Die Hauptgeschäftstätigkeit des Konzerns besteht darin, integrierte Lebensmittelkonzepte anzubieten. Dies beinhaltet Kochboxen, Zusatzprodukte und Fertiggerichte. Der Konzern betreibt auch drei kleinere Unternehmen, eine Premium-Metzgereiprodukte-Marke mit Direktvertrieb an Verbraucher, Good Chop, und eine Marke für Haustiernahrung in Lebensmittelqualität, The Pets Table, sowie Factor Form, eine Abonnement-Produktlinie für Nahrungsergänzungsmittel, die in den USA in 2024 unter der Marke Factor eingeführt wurde.

2 Grundlagen der Rechnungslegung

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wurde unter Beachtung des IAS 34 Zwischenberichterstattung, wie er in der EU anzuwenden ist, aufgestellt und sollte in Verbindung mit dem letzten Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025 gelesen werden. Er enthält nicht alle Informationen, die für einen vollständigen, in Übereinstimmung mit den IFRS-Standards erstellten Abschluss erforderlich sind.

Der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss wird in Euro (EUR), der funktionalen Währung der HelloFresh SE, dargestellt. Sofern nicht anders angegeben, werden alle Beträge entsprechend kaufmännischer Rundung mit einer Nachkommastelle auf Millionen (EUR Mio.) auf- oder abgerundet. Daher können in den Tabellen im Anhang zum Konzernabschluss Rundungsdifferenzen auftreten. Prozentangaben wurden auf Basis der nicht gerundeten Euro-Beträge berechnet.

Standards und Interpretationen, die am oder nach dem 1. Januar 2026 Kraft traten, führten zu keinen Änderungen der Rechnungslegungsgrundsätze. Alle IAS oder IFRS sowie die vom International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) herausgegebenen Interpretationen, die bis zum 30. Juni 2026 in Kraft getreten sind, wurden übernommen.

Es werden ausgewählte Anhangangaben gemacht, um Ereignisse und Geschäftsvorfälle zu erläutern, die für das Verständnis der Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns seit dem letzten Konzernabschluss wesentlich sind.

Der Konzern gliedert seine Gesamtergebnisrechnung nach Funktionen. Zu diesem Zweck definiert er seine Umsatzkosten als Beschaffungs- und Kochkosten sowie Fulfillment-Kosten ohne Gebühren für Zahlungsdienstleister. Die Umsatzkosten für das erste Halbjahr 2026 betragen EUR 2.369,0 Mio. (H1 2025: EUR 2.690,6 Mio.).

Dieser Zwischenabschluss ist ungeprüft und wurde am 12. August 2026 durch den Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

3 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Erstellung dieses Konzern-Zwischenabschlusses hat der Vorstand Schätzungen und Annahmen vorgenommen, die die Anwendung von Rechnungslegungsmethoden sowie die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen betreffen. Unsicherheiten hinsichtlich dieser Annahmen und Schätzungen können zu Ergebnissen führen, die eine wesentliche Anpassung der Buchwerte betroffener Vermögenswerte oder Schulden in zukünftigen Perioden erfordern. Die wesentlichen Ermessensentscheidungen des Managements bei der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze des Konzerns sowie die wichtigsten Annahmen der Schätzunsicherheiten entsprechen denjenigen, die im Konzernabschluss des Konzerns zum 31. Dezember 2025 beschrieben sind. Zu Änderungen der Schätzungen der erzielbaren Beträge des Geschäfts- oder Firmenwerts, die zu Wertminderungsaufwendungen führen, siehe Anhang 8.

4 Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

Ab dem zweiten Quartal 2026 hat der Konzern seine Segmentberichtsstruktur von einem geografischen Modell auf ein produktbasiertes Modell umgestellt. Weitere Informationen sind in Anhang 5 enthalten. Abgesehen davon, entsprechen die in diesem verkürzten Konzern-Zwischenabschluss angewandten Rechnungslegungsgrundsätze denen des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2025.

Ab dem 1. Januar 2027 ersetzt IFRS 18 den IAS 1 Standard "Darstellung des Abschlusses" und führt die folgenden wesentlichen Anforderungen ein:

- Unternehmen müssen alle Erträge und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung in eine von fünf Kategorien einteilen: betriebliche Tätigkeiten (Operating), Investitionstätigkeiten (Investing), Finanzierungstätigkeiten (Financing), Ertragsteuern und aufgegebene Geschäftsbereiche, wobei die ersten drei neue Kategorien sind. Unternehmen müssen außerdem eine neu definierte Zwischensumme des Betriebsergebnis (Operating Profit) angeben. Das Periodenergebnis wird sich nicht ändern.
- Vom Management definierte Leistungskennzahlen (Management Performance Measures, MPMs) werden in einer separaten Anhangangabe im Abschluss angegeben.
- Es werden auch verbesserte Vorgaben zur Gruppierung von Informationen im Abschluss gemacht.

Darüber hinaus müssen alle Unternehmen die Zwischensumme Betriebsergebnis (Operating Profit) als Ausgangspunkt für die Ermittlung des Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach der indirekten Methode verwenden. Der Konzern arbeitet derzeit daran, alle Auswirkungen der Änderungen auf den Konzernabschluss einschließlich Anhangangaben zu ermitteln.

5 Segmentberichterstattung

Segmentberichterstattung

Die Haupttätigkeit von HelloFresh besteht in der Lieferung von Kochboxen, Zusatzprodukten und Fertiggerichte an Kundinnen und Kunden in verschiedenen geografischen Regionen. Ab dem zweiten Quartal 2026 hat der Konzern seine Organisations- und Berichtsstruktur von einem geografischen Modell auf ein produktbasiertes Modell umgestellt. Infolgedessen werden die Aktivitäten aus der operativen Geschäftstätigkeit in die folgenden zwei operativen Segmente unterteilt: Kochboxen und Fertiggerichte. Das Segment Kochboxen, vertreten durch die Marken HelloFresh, Green Chef, EveryPlate und Chefs Plate, umfasst Geschäftsbereiche, die frische Zutaten zusammen mit entsprechenden Rezepten und Zusatzprodukten produzieren und ausliefern. Das Segment Fertiggerichte besteht aus Geschäftsbereichen im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Fertiggerichten sowie Nahrungsergänzungsmitteln und umfasst die Marken Factor, inklusive der Produktlinie für Nahrungsergänzungsmittel Factor Form, und YouFoodz. Darüber hinaus beinhaltet die Kategorie Sonstige, die gemäß IFRS 8 kein operatives Segment darstellt, hauptsächlich Premium-Metzgereiprodukte der Marke Good Chop, Tierfutterlieferungen über die Marke The Pets Table sowie übrige Geschäftsaktivitäten mit externen Umsätzen wie beispielsweise Logistikaktivitäten. Gemäß den Anforderungen von IFRS 8 wurde die Segmentberichterstattung im Vergleichszeitraum angepasst, um der angepassten Struktur Rechnung zu tragen[10].

Die ausgewiesenen Segmentergebnisse umfassen Posten, die jedem Segment direkt zuzuordnen sind, sowie solche, die auf Basis einer angemessenen Grundlage dem jeweiligen Segment zugeordnet werden können. Zentralisierte Gemeinkostenfunktionen werden separat überwacht.

Die Holdinggesellschaften stellen zentralisierte Gemeinkostenfunktionen dar, wobei bestimmte Kosten mit einem Aufschlag an die operativen Gesellschaften weiterverrechnet werden. Eine Ausnahme bilden jedoch strategische und bestimmte Kosten der Finanzfunktion, die über eine Gewinnverteilung vergütet werden, sobald eine entsprechende Tochtergesellschaft innerhalb des Segments profitabel geworden ist. Die Gewinnverteilung und die Gebühren für die Nutzung der HelloFresh-Rechte an geistigem Eigentum werden in unserem Konzern-Zwischenabschluss als Holdingkosten ausgewiesen. Segmentinterne Transaktionen werden bei der Konsolidierung eliminiert. Der Konzern bilanziert segmentinterne Umsätze und Transfers so, als ob die Umsätze oder Transfers an Dritte erfolgt wären, d. h. zu marktüblichen Bedingungen.

[10] Die in diesem Bericht dargestellten produktbezogenen Angaben zu Umsatz und AEBITDA spiegeln eine Weiterentwicklung der Segmentberichterstattung des Konzerns wider, um diese an die vollständigen Zuordnungsanforderungen von IFRS 8 anzupassen, einschließlich segmentinterner Verrechnungen zwischen Produktkategorien. Zuvor spiegelten die freiwilligen produktbezogenen Angaben ausschließlich externe Transaktionen wider. Darüber hinaus werden – im Einklang mit der überarbeiteten Managementberichtsstruktur des Konzerns – die Ergebnisse von HelloConnect, einem Shared-Service Unternehmen mit Sitz auf den Philippinen, welches im ersten Halbjahr 2025 einen externen Umsatz von EUR 0,9 Mio. erzielte, nun unter Holding ausgewiesen, nachdem sie zuvor in der Kategorie Kochboxen erfasst wurden. Daher sind die auf Produktbasis dargestellten Vergleichszahlen für das erste Halbjahr 2025 nicht direkt mit den in früheren Berichtszeiträumen ausgewiesenen Zahlen vergleichbar.

Diese Geschäftssegmente spiegeln die Managementstruktur des Konzerns und die Art und Weise wider, wie Finanzinformationen regelmäßig von der verantwortlichen Unternehmensinstanz, dem Vorstand, überprüft werden. Der Vorstand ist zudem für die Zuweisung von Ressourcen und die Bewertung der Leistung der operativen Segmente verantwortlich.

Im ersten Halbjahr 2026 beliefen sich die Sondereffekte auf EUR 15,1 Mio. (H1 2025: EUR 24,2 Mio.), wobei die Sondereffekte im ersten Halbjahr 2026 auf Reorganisationsmaßnahmen in Höhe von EUR 8,3 Mio. (H1 2025: EUR 13,5 Mio.), auf Rationalisierung obsoleter Fulfillment-Center und Schließung von Betrieben in Höhe von EUR 2,3 Mio. (H1 2025: EUR 7,2 Mio.) und periodenfremde Effekte in Höhe von EUR 4,5 Mio. (H1 2025: EUR 2,4 Mio.) zurückzuführen sind.

Der Konzern orientiert sich bei der Steuerung seiner Geschäftstätigkeit an den Umsätzen auf Basis konstanter Wechselkurse und ab 2026 am AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse und löst damit die Verwendung von AEBIT (ohne Wertminderungen) und AEBITDA in Berichtswährung als finanzielle Leistungsindikatoren ab.

Die nachfolgende Tabelle enthält die Segmentinformationen:

in EUR Mio.	6-Monatszeitraum von 1. Januar bis 30. Juni 2026						
	Koch-boxen	Fertig-gerichte	Sonstige	Segmente (gesamt)	Holding	Konsoli-dierung	Konzern
Umsatzerlöse (extern)	2.231,9	905,7	85,6	**3.223,3**	1,7	—	3.225,0
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (extern)	2.301,4	957,3	89,6	**3.348,3**	1,6	—	3.349,9
Umsatzerlöse (intern)	94,6	1,1	20,9	**116,6**	284,8	(401,4)	—
Umsatzerlöse	**2.326,5**	**906,9**	**106,5**	**3.339,8**	**286,6**	**(401,4)**	**3.225,0**
Beschaffungs- und Kochkosten	(780,9)	(478,6)	(37,5)	(1.297,1)	(33,5)	38,5	(1.292,1)
Fulfillment-Kosten	(905,9)	(229,2)	(46,5)	(1.181,6)	(23,1)	75,3	(1.129,3)
Deckungsbeitrag	**639,6**	**199,1**	**22,5**	**861,2**	**230,0**	**(287,6)**	**803,6**
Marketingkosten	(343,5)	(218,8)	(31,6)	(593,9)	(125,1)	120,5	(598,6)
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwert und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(200,2)	(42,3)	(3,1)	(245,6)	(166,1)	167,1	(244,6)
EBIT	**95,9**	**(62,0)**	**(12,3)**	**21,7**	**(61,2)**	**—**	**(39,6)**
Zinserträge	11,7	1,8	0,7	14,2	14,7	(26,0)	2,8
Zinsaufwendungen	(17,0)	(7,8)	(1,9)	(26,7)	(16,4)	26,0	(17,0)
Sonstige Finanzerträge (ohne Intercompany Dividenden)	2,7	0,3	0,1	3,1	7,3	—	10,3
Sonstige Finanzaufwendungen	(0,6)	(0,9)	—	(1,5)	(1,2)	—	(2,7)
Ergebnis vor Steuern	**92,6**	**(68,5)**	**(13,4)**	**10,7**	**(56,9)**	**—**	**(46,2)**
EBIT	**95,9**	**(62,0)**	**(12,3)**	**21,7**	**(61,2)**	**—**	**(39,6)**
Holdingkosten	(71,7)	(12,2)	—	(83,9)	83,9	—	—
Abschreibungen und Wertminderungen	(77,3)	(31,6)	(0,2)	(109,0)	(33,9)	—	(142,9)
Sondereffekte	(13,7)	(0,7)	—	(14,4)	(0,7)	—	(15,1)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	(12,5)	(3,9)	(0,4)	(16,8)	(8,9)	—	(25,7)
AEBITDA	**271,1**	**(13,6)**	**(11,7)**	**245,8**	**(101,6)**	**—**	**144,2**
AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse	**275,8**	**(17,9)**	**(12,6)**	**245,3**	**(100,1)**	**—**	**145,1**
AEBIT (ohne Wertminderungen)	**200,6**	**(32,9)**	**(11,9)**	**155,8**	**(135,4)**	**—**	**20,4**

in EUR Mio.	6-Monatszeitraum von 1. Januar bis 30. Juni 2025						
	Koch-boxen	Fertig-gerichte	Sonstige	Segmente (gesamt)	Holding	Konsoli-dierung	Konzern
Umsatzerlöse[1] (extern)	2.521,3	1.036,7	71,3	3.629,3	0,9	—	3.630,3
Umsatzerlöse (intern)	92,7	0,9	24,3	117,9	260,8	(378,7)	—
Umsatzerlöse	**2.613,9**	**1.037,6**	**95,7**	**3.747,2**	**261,8**	**(378,7)**	**3.630,3**
Beschaffungs- und Kochkosten	(829,2)	(510,2)	(33,8)	(1.373,3)	(24,5)	29,5	(1.368,3)
Fulfillment-Kosten	(1.147,7)	(254,3)	(37,6)	(1.439,6)	(14,8)	72,1	(1.382,2)
Deckungsbeitrag	**637,1**	**273,1**	**24,2**	**934,4**	**222,5**	**(277,1)**	**879,8**
Marketingkosten	(388,8)	(287,8)	(30,9)	(707,5)	(135,8)	135,6	(707,6)
Allgemeiner Verwaltungsaufwand, sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen, Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwert und Netto-Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(181,8)	(42,3)	(2,6)	(226,6)	(147,3)	141,5	(232,4)
EBIT	**66,5**	**(57,0)**	**(9,2)**	**0,3**	**(60,5)**	**—**	**(60,2)**
Zinserträge	8,8	0,9	0,5	10,2	18,5	(22,2)	6,6
Zinsaufwendungen	(19,8)	(5,4)	(1,7)	(27,0)	(17,7)	22,2	(22,5)
Sonstige Finanzerträge (ohne Intercompany Dividenden)	5,3	0,1	—	5,4	2,4	—	7,8
Sonstige Finanzaufwendungen	(13,4)	(2,1)	(0,9)	(16,4)	(20,5)	—	(36,9)
Ergebnis vor Steuern	**47,4**	**(63,6)**	**(11,3)**	**(27,4)**	**(77,8)**	**—**	**(105,2)**
EBIT	**66,5**	**(57,0)**	**(9,2)**	**0,3**	**(60,5)**	**—**	**(60,2)**
Holdingkosten	(54,6)	(14,7)	—	(69,3)	69,3	—	—
Abschreibungen und Wertminderungen	(175,7)	(10,1)	(0,2)	(186,1)	(28,2)	—	(214,2)
Sondereffekte	(19,9)	—	—	(19,9)	(4,3)	—	(24,2)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen	(17,9)	(5,8)	(0,3)	(24,0)	(14,2)	—	(38,2)
AEBITDA[1]	**334,6**	**(26,4)**	**(8,7)**	**299,5**	**(83,0)**	**—**	**216,5**
AEBIT (ohne Wertminderungen)	**262,7**	**(45,4)**	**(8,9)**	**208,4**	**(110,8)**	**—**	**97,7**

[1] Die angemessenen Vergleichszahlen für die finanziellen Leisungsindikatoren für Umsatzerlöse und AEBITDA auf Basis konstanter Wechselkurse sind Umsatzerlöse und AEBITDA in Berichtswährung, da die Wechselkurse für beide Leistungsindikatoren identisch sind.

6 Saisonale Einflüsse auf die Geschäftstätigkeit

Die Geschäftstätigkeit des Konzerns unterliegt saisonalen Einflüssen, die durch Witterungsverhältnisse und Urlaubszeiten bedingt sind. In den Sommermonaten wird in der Regel mit weniger Kundenbestellungen sowie einer geringeren Anzahl von Neukundenakquisitionen gerechnet. Außerdem fallen die Bestellungen in Wochen mit Feiertagen üblicherweise niedriger aus, da diese Tage häufiger für Kurzreisen oder traditionelle Familienessen genutzt werden.

Bei einem Vergleich der Quartalsumsatzerlöse, zeigt sich, dass die Kundenbindung im ersten Quartal in der Regel höher ist als im Verlauf des restlichen Jahres. Saisonale Schwankungen beeinflussen auch die Marketingkosten und betrieblichen Aufwendungen. Der Konzern passt die Marketingkosten an diese Schwankungen an, indem im ersten Quartal stärker und im zweiten und teilweise dritten Quartal weniger in Marketingaktivitäten investiert wird. Bei den betrieblichen Aufwendungen ist die Fixkostenauslastung in den Sommermonaten in der Regel geringer, was zu relativ höheren Fulfillment-Kosten führt. Außerdem sind die Temperaturen in den meisten Ländern, in denen HelloFresh tätig ist, im dritten Quartal höher als während des restlichen Jahres. Da nur ein Teil der Auslieferungen in Kühlfahrzeugen durchgeführt wird, sind die Aufwendungen für Isolations- und Kühlmaterialien im dritten Quartal höher. Diese zusätzlichen Ausgaben führen üblicherweise dazu, dass die Fulfillment-Kosten im Verhältnis zu den Umsatzerlösen im dritten Quartal relativ hoch ausfallen.

7 Umsatzerlöse

Umsatzquellen

Der Konzern erzielt seinen Umsatz überwiegend durch die Bereitstellung von Lebensmittellösungen direkt an Verbraucher, die Folgendes umfassen: (i) Kochboxen, bestehend aus frischen Zutaten sowie den dazugehörigen Rezepten; (ii) Zusatzprodukte, darunter Suppen, Desserts, Backwaren, Salate und Produkte gegen Aufpreis; (beide innerhalb des Segments Kochboxen ausgewiesen); (iii) Fertiggerichte sowie (iv) Sonstige (wobei es sich hauptsächlich um die Marken Good Chop und The Pets Table handelt). Neben dieser Hauptumsatzquelle erzielt der Konzern auch Umsätze aus anderen Erlösquellen, wie Partnerschaften im Einzelhandel, Marketingkooperationen und der Erbringung von Logistikdienstleistungen, welche als sonstige Umsatzerlöse in der folgenden Tabelle dargestellt sind.

Aufschlüsselung der Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kundinnen und Kunden für den 6- und 3-Monatszeitraum zum 30. Juni 2026

	Kochboxen		Fertiggerichte		Sonstige		Summe[1]	
	6- Monatszeitraum zum		6- Monatszeitraum zum		6- Monatszeitraum zum		6- Monatszeitraum zum	
In EUR Mio.	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**
Erlöse aus Direktverkäufen an Verbraucher	2.209,3	2.505,5	872,2	1.012,6	69,1	65,7	3.150,7	3.584,0
Sonstige Umsatzerlöse	22,6	15,7	33,5	24,1	16,5	5,6	74,3	46,3
Summe externe Umsatzerlöse	**2.231,9**	**2.521,3**	**905,7**	**1.036,7**	**85,6**	**71,3**	**3.225,0**	**3.630,3**

[1] Externe Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kundinnen und Kunden. Darin enthalten sind außerdem EUR 1,7 Mio., die der Holding zugewiesen wurden.

	Kochboxen		Fertiggerichte		Sonstige		Summe[2]	
	3- Monatszeitraum zum		3- Monatszeitraum zum		3- Monatszeitraum zum		3- Monatszeitraum zum	
In EUR Mio.	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**
Erlöse aus Direktverkäufen an Verbraucher	1.043,5	1.167,1	422,7	476,6	36,8	33,1	1.502,9	1.676,7
Sonstige Umsatzerlöse	16,4	7,1	17,7	12,5	11,8	2,8	47,0	22,9
Summe externe Umsatzerlöse	**1.059,9**	**1.174,2**	**440,4**	**489,1**	**48,6**	**35,9**	**1.549,9**	**1.699,6**

[2] Externe Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kundinnen und Kunden. Darin enthalten sind außerdem EUR 1,0 Mio., die der Holding zugewiesen wurden.

Vertragssalden

Die Vertragsverbindlichkeiten beinhalten von Kundinnen und Kunden erhaltene Zahlungen für die der Konzern zum Ende des Berichtszeitraums noch keine Waren geliefert hat. Die Zahlungsbedingungen variieren von Land zu Land, jedoch wird ein erheblicher Teil der Bestellungen im Voraus bezahlt. Daher werden die noch ausstehenden Bestellungen als Vertragsverbindlichkeiten erfasst, für die Umsatzerlöse erst dann realisiert werden, wenn die Leistungsverpflichtung erfüllt ist. Der Konzern nutzt die Ausnahmeregelung gemäß IFRS 15.122 bezüglich der Angabe der erwarteten Erlöse für ausstehende Leistungsverpflichtungen zum 30. Juni 2026, da im Wesentlichen alle Erlöse innerhalb eines Jahres realisiert werden. Die Salden werden im Folgenden dargestellt:

In EUR Mio.	30. Jun 2026	31. Dez 2025
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20,6	17,9
Vertragsverbindlichkeiten	55,9	72,8

8 Geschäfts- oder Firmenwert

Auf der Grundlage des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2025 wurden für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit (cash-generating units, CGUs) bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten die folgenden Geschäfts- oder Firmenwert-Beträge zugeordnet:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (in EUR Mio.)	1. Jan 2026
Geschäftstätigkeiten in Benelux	4,6
Geschäftstätigkeiten in USA	172,2
Geschäftstätigkeiten in Kanada	36,2
Geschäftstätigkeiten in Australien	44,9
Summe	**257,9**

Im Zuge der Umstellung von geografischen auf produktbasierte Segmente mit Wirkung ab dem 2. Quartal 2026 hat sich die Zusammensetzung der Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist, geändert. Weitere Informationen sind in Anhang 5 enthalten. Gemäß IAS 36.87 wurde zum 31. Mai 2026 der Geschäfts- oder Firmenwert auf Basis der relativen beizulegenden Zeitwerte den überarbeiteten CGUs neu zugeordnet.

Die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts zu den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten stellt sich wie folgt dar:

Zahlungsmittelgenerierende Einheit bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (in EUR Mio.)	30. Jun 2026
Kochboxen - Geschäftstätigkeiten in Benelux	4,6
Kochboxen - Geschäftstätigkeiten in USA	167,5
Fertiggerichte - Geschäftstätigkeiten in USA	10,0
Kochboxen - Geschäftstätigkeiten in Kanada	31,7
Fertiggerichte - Geschäftstätigkeiten in Kanada	4,4
Kochboxen - Geschäftstätigkeiten in Australien	44,0
Fertiggerichte - Geschäftstätigkeiten in Australien[1]	6,0
Summe Geschäfts-oder Firmenwert nach Neuzuordnung	**268,2**

[1] Vor Wertminderung von EUR 6,0 Mio.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (CGU) bzw. der Gruppe zahlungsmittelgenerierender Einheiten zugeordnet, von denen erwartet wird, dass sie von der Akquisition profitieren, und wurde auf Basis der relativen beizulegenden Zeitwerte neu zugewiesen. Die Geschäfts- oder Firmenwerte für Green Chef Corp. und Factor werden den Geschäftsbereichen Kochboxen und Fertiggerichte in den USA zugeordnet. Der Geschäfts- oder Firmenwert für Cool Delivery B.V. wird den Geschäftsbereichen Kochboxen in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg (Benelux) zugeordnet. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus der Übernahme von Chef's Plate Inc. wird den Geschäftsbereichen Kochboxen und Fertiggerichte in Kanada zugeordnet. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus der Akquisition von Youfoodz wird den Geschäftsbereichen Kochboxen und Fertiggerichte in Australien zugeordnet.

Vor der Neuzuordnung führte die Geschäftsleitung eine Werthaltigkeitsprüfung der relevanten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten durch und kam zu dem Schluss, dass keine Wertminderung erforderlich war. Dieses Ergebnis blieb auch unter Berücksichtigung aller nach vernünftigem Ermessen für möglich gehaltenen Änderungen der wesentlichen Annahmen unverändert.

Nach einer Aktualisierung der Unternehmensplanung für die CGU Fertiggerichte Australien führte die Geschäftsleitung zum 31. Mai 2026 eine erneute Werthaltigkeitsprüfung für diese CGU durch. Infolgedessen wurde für die CGU Fertiggerichte Australien eine Wertminderung auf den Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von EUR 6,0 Mio. und auf die Marke in Höhe von EUR 3,9 Mio. erfasst.

Die wesentlichen Annahmen, die bei der Schätzung des erzielbaren Betrags für zahlungsmittelgenerierenden Einheiten bzw. Gruppen von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mit wesentlichen Salden für Geschäfts- oder Firmenwerte zugrunde gelegt wurden, sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

	30. Jun 2026			31. Dez 2025		
in Prozent	Kanada	USA	Australien	Kanada	USA	Australien
Diskontierungszinssatz	9,9 %	10,6 %	10,6 %	9,0 %	9,7 %	9,7 %
Terminal Value Wachstumsrate	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,0 %	1,0 %
Geplantes EBITDA-Wachstum (durchschnittliches jährliches Wachstum der nächsten drei Jahre)	8,0 %	8,6 %	16,9 %	11,9 %	10,4 %	13,0 %

Zur Ermittlung des Wertminderungsbedarfs für den Geschäfts- oder Firmenwert und die Marke der Geschäftstätigkeit von Fertiggerichten Australien wurden die für Australien verwendeten Annahmen zum Diskontierungszinssatz und zur Terminal-Value-Wachstumsrate herangezogen. Das budgetierte EBITDA-Wachstum (durchschnittliches jährliches Wachstum der nächsten drei Jahre) beläuft sich auf 66,7 %, wobei das EBITDA am Anfang des Planungszeitraums im niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Bereich liegt.

Zur Ermittlung der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC), der erzielbaren Beträge und der EBITDA-Wachstumsraten wurde dieselbe Methodik wie zum Jahresende 2025 angewandt. Weitere Informationen finden sich im letzten Konzernabschluss für das am 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr.

9 Sachanlagen

In dem 6-Monatszeitraum bis zum 30. Juni 2026 erwarb der Konzern Vermögenswerte mit Anschaffungskosten in Höhe von EUR 39,4 Mio. (H1 2025: EUR 40,2 Mio.). Die Zugänge beziehen sich hauptsächlich auf Sachanlagen, die für die Fulfillment-Center und Produktionsstätten für Fertiggerichte angeschafft wurden sowie auf Mietereinbauten. Der Buchwert aus dem Abgang von Sachanlagen für den 6-Monatszeitraum bis zum 30. Juni 2026 betrug EUR 0,9 Mio. (H1 2025: EUR 0,9 Mio.).

Die in dem 6-Monatszeitraum bis zum 30. Juni 2026 erfassten Wertminderungsaufwendungen auf Sachanlagen beliefen sich auf EUR 9,1 Mio. (H1 2025: EUR 94,7 Mio.) und beziehen sich auf die Wertminderung auf Produktionsanlagen im Vereinigten Königreich, in den USA, Spanien und Italien (H1 2025: überwiegend Produktionsanlagen in den USA).

Der in der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung ausgewiesene Netto-Wertminderungsaufwand bzw. Netto-Wertaufholungsertrag auf Sachanlagen setzt sich wie folgt zusammen:

In EUR Mio.	Kochboxen		Fertiggerichte		Summe	
	6- Monatszeitraum zum		6- Monatszeitraum zum		6- Monatszeitraum zum	
	30. Jun 2026	30. Jun 2025	30. Jun 2026	30. Jun 2025	30. Jun 2026	30. Jun 2025
In Bezug auf Sachanlagen	6,8	103,9	2,3	(9,2)	9,1	94,7

Die erzielbaren Beträge der Produktionsanlagen, für die im ersten Halbjahr 2026 und im ersten Halbjahr 2025 Wertminderungen erfasst wurden, beliefen sich auf Null bzw. EUR 21,2 Mio. Zum 30. Juni 2025 wurden diese Beträge für Gruppen von Vermögenswerten auf der Grundlage des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten (FVLCOD; Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie) unter Verwendung eines Barwertverfahrens mit einem Abzinsungssatz von 4,1 % - 4,2 % ermittelt. Die wesentlichen Annahmen bei der Ermittlung des FVLCOD sind hauptsächlich der Abzinsungssatz, erwartete Leerlaufzeiten und die Untermietpreise.

In dem 6-Monatszeitraum bis zum 30. Juni 2026 schloss der Konzern mehrere neue Leasingverträge ab, hauptsächlich für neue Fulfillment-Center in den Niederlanden und Kanada, sowie für Maschinen und Fahrzeuge mehrerer Konzerngesellschaften. Zudem wurden bestehende Leasingverträge geändert, insbesondere für ein Fulfillment-Center in den USA, außerdem wurden Leasingverträge in Spanien und Italien beendet. Die kumulierte Auswirkung der zusätzlichen Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten, die zu Beginn der Leasingverträge erfasst wurden, sowie die Erhöhung derjenigen, die sich aus Änderungen und Neubeurteilungen der Leasingverträge ergeben, betrug EUR 86,5 Mio. (H1 2025: EUR 52,9 Mio.).

Der Konzern hatte zum 30. Juni 2026 sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Dienstleistungsverträgen mit Drittanbietern, die hauptsächlich Cloud-Hosting-Dienste von EUR 68,8 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 76,5 Mio.) anbieten, sowie Verpflichtungen aus CAPEX-Investitionen in Höhe von EUR 20,6 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 22,6 Mio.). Der Konzern ist einige Leasingverhältnisse eingegangen, die noch nicht begonnen haben. Diese Leasingverträge werden bei Vertragsbeginn zu zusätzlichen Zahlungen (einschließlich aller Verlängerungsoptionen) von insgesamt bis zu EUR 6,6 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 42,7 Mio.) führen.

10 Finanzinstrumente

Alle finanziellen Vermögenswerte werden gemäß IFRS 9 zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, mit Ausnahme von folgenden Vermögenswerten: (i) derivativen Finanzinstrumenten, bei denen es sich um finanzielle Vermögenswerte aus der Absicherung einer Nettoinvestition (Stufe 2 der Fair-Value-Hierarchie) handelte, (ii) Beteiligungen an anderen Unternehmen (Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie), die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden, und (iii) Forderungen aus dem Verkauf von Steuergutschriften an Dritte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden (Stufe 3 der Fair-Value-Hierarchie). Die Vermögenswerte und Schulden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, beinhalten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Verbindlichkeiten. Unter Berücksichtigung der Rechnungslegungsgrundsätze kam der Vorstand zu dem Ergebnis, dass die beizulegenden Zeitwerte der zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Vermögenswerte und Schulden aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Instrumente weitgehend ihren jeweiligen Buchwerten entsprachen. Der beizulegende Zeitwert von langfristigen Bareinlagen und Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung entspricht in etwa ihrem Buchwert, da sie marktüblich verzinst werden.

Alle finanziellen Vermögenswerte sind unten aufgeführt:

In EUR Mio.	30. Jun 2026	31. Dez 2025
Langfristig		
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	21,4	19,6
Summe langfristige Vermögenswerte	**21,4**	**19,6**
Kurzfristig		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	20,6	17,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9,7	16,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	246,9	211,1
Summe kurzfristige Vermögenswerte	**277,2**	**245,1**
Summe	**298,6**	**264,7**

Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig) enthalten (i) Kautionen für langfristige Leasingverträge und langfristige verfügungsbeschränkte Zahlungsmittelbestände in Höhe von EUR 11,1 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 9,8 Mio.), (ii) Forderungen in Höhe von EUR 5,1 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 4,7 Mio.) aus dem Verkauf von Steuergutschriften an Dritte sowie (iii) eine Beteiligung in Höhe von EUR 4,5 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 4,5 Mio.) an einem privaten britischen Unternehmen in der Fertiggerichte-Branche mit einem Anteil von 9,3 %. Diese Investition wird gemäß IFRS 9 als finanzieller Vermögenswert klassifiziert, der zum beizulegenden Zeitwert bewertet und erfolgsneutral durch das andere Ergebnis erfasst wird (FVTOCI).

Alle finanziellen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, mit Ausnahme der derivativen finanziellen Verbindlichkeiten, die sich aus der Absicherung von Nettoinvestitionen ergeben und die zum beizulegenden Zeitwert über das sonstige Gesamtergebnis bewertet werden (Stufe 2 der Bemessungshierarchie) sowie der finanziellen Verbindlichkeit für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich, die gemäß IFRS 2 zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird.

Alle finanziellen Verbindlichkeiten werden im Folgenden dargestellt:

In EUR Mio.	30. Jun 2026	31. Dez 2025
Langfristig		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	478,7	422,6
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	106,0	178,0
Summe langfristige Verbindlichkeiten	**584,7**	**600,5**
Kurzfristig		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	474,8	429,8
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	100,4	111,9
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	73,4	0,6
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	**648,6**	**542,3**
Summe	**1.233,3**	**1.142,8**

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (sowohl kurz- und langfristig) bestanden zum 30. Juni 2026 hauptsächlich aus Leasingverbindlichkeiten, welche in einen langfristigen Anteil in Höhe von EUR 478,3 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 422,2 Mio.) und einen kurzfristigen Anteil in Höhe von EUR 93,0 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 107,7 Mio.) aufgeteilt sind. Der beizulegende Zeitwert der Leasingverbindlichkeiten entsprach in etwa ihrem Buchwert, da die zur Abzinsung der Leasingverbindlichkeiten verwendeten Zinssätze zum 30. Juni 2026 in etwa den Marktzinssätzen entsprechen.

Zum 30. Juni 2026 und 31. Dezember 2025 bestanden die langfristigen und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten aus einem Konsortialkredit mit zwei Tranchen: EUR 72,8 Mio. (nominal) mit Fälligkeit im Juni 2027 und EUR 107,2 Mio. (nominal, Buchwert von EUR 106,0 Mio.) mit Fälligkeit im Juni 2029. Aufgrund der bevorstehenden vertraglichen Fälligkeit wurde die Tranche über EUR 72,8 Mio. zum 30. Juni 2026 von langfristigen zu kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten umgegliedert. Der Kredit wird zu marktüblichen Konditionen zu einem Zinssatz von EURIBOR + 130-150 Basispunkten p. a. verzinst. Zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 entsprach der beizulegende Zeitwert in etwa dem Nennwert (in Höhe von EUR 180,0 Mio.). Zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 erfüllte der Konzern die im Kreditvertrag vorgesehenen finanziellen und nicht finanziellen Auflagen. Dementsprechend wurde der Konsortialkredit entsprechend seiner vertraglichen Laufzeit ausgewiesen. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten beinhalten zusätzlich EUR 0,6 Mio. an Zinsabgrenzungen für das Laufzeitdarlehen (jeweils zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025).

Zum 30. Juni 2026 beinhalteten die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten für Investitionen in Höhe von EUR 5,5 Mio. (31. Dezember 2025: EUR 13,5 Mio.). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beinhalten in erster Linie Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten von Zutaten, Spediteuren und Partnern, die Lager-, Verpackungs- und Marketingdienstleistungen erbringen.

Bei keiner der finanziellen Verbindlichkeiten kam es zu einem Zahlungsverzug.

Die Ziele und Grundsätze des Konzern-Finanzrisikomanagements, welche im Konzernabschluss für das am 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr genannt wurden, haben sich nicht geändert. Auch die Art und das Ausmaß der Risiken, die sich aus Finanzinstrumenten ergeben, haben sich in der Zwischenzeit nicht verändert.

11 Eigenkapital

	Gezeichnetes Kapital		Kapitalrücklage		
	Nominalwert (in EUR)	Anzahl der Aktien	Veränderung des eingezahlten Kapitals (in EUR Mio.)	Transaktions-kosten (in EUR Mio.)	Summe (in EUR Mio.)
Stand zum 1. Januar 2026 und zum 30. Juni 2026	**159.000.000**	**159.000.000**	**251,4**	**(10,0)**	**241,4**
Stand zum 1. Januar 2025 und zum 30. Juni 2025	**173.190.562**	**173.190.562**	**365,6**	**(10,0)**	**355,6**
Kapitalherabsetzung	(14.190.562)	(14.190.562)	(114,2)	—	(114,2)
Stand 31. Dezember 2025	**159.000.000**	**159.000.000**	**251,4**	**(10,0)**	**241,4**

Im ersten Halbjahr 2026 und im ersten Halbjahr 2025 gab es keine Veränderungen beim eingetragenen Grundkapital, der Anzahl der Aktien und den Kapitalrücklagen. Die sonstigen Rücklagen umfassen die Auswirkungen der anteilsbasierten Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente. Der größte Teil des sonstigen Ergebnisses im Eigenkapital entfällt auf Währungsumrechnungen.

Im ersten Halbjahr 2026 setzte der Konzern das Aktienrückkaufprogramm fort und kaufte 3.582.427 Aktien für insgesamt EUR 19,3 Mio. zu einem gewichteten Durchschnittspreis von 5,37 EUR je Aktie. Das Aktienrückkaufprogramm wurde zum Ende des ersten Quartals 2026 abgeschlossen. Die eigenen Aktien wurden durch die Übertragung von Aktien im Rahmen der Erfüllung anteilsbasierter Vergütungsprogramme reduziert.

Zum 30. Juni 2026 hielt der Konzern 14.042.588 (31. Dezember 2025: 11.334.427) eigene Aktien.

12 Anteilsbasierte Vergütung

Der Konzern unterhält anteilsbasierte Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, im Rahmen derer die Unternehmen des Konzerns Dienstleistungen von Mitarbeitenden erhalten und für die Mitarbeitende als Ausgleich Eigenkapitalinstrumente der Gesellschaft erhalten. Darüber hinaus betreibt der Konzern Vergütungspläne mit Barausgleich für bestimmte Managementebenen, einschließlich des lokalen Senior Managements bestimmter Geschäftsbereiche und ein Programm auf Ebene des Vorstands. Im ersten Halbjahr 2026 gewährte der Konzern 2,8

Millionen Optionen (H1 2025: 2,9 Millionen Optionen) mit einem Zuteilungspreis zwischen EUR 3,91 und EUR 5,67 (H1 2025: zwischen EUR 10,82 und EUR 11,40) sowie 8,7 Millionen Restricted Stock Units (RSU) (H1 2025: 4,3 Millionen RSU).

Alle Pläne bleiben unverändert zur Vorperiode, hinsichtlich weiterer Einzelheiten verweisen wir auf Angabe 19 in unserem Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2025.

Im ersten Halbjahr 2026 beliefen sich die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung im Zusammenhang mit dem Erdienen von Zuteilungen auf insgesamt EUR 25,7 Mio. (H1 2025 EUR 38,2 Mio.), wovon EUR 23,3 Mio. auf Pläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (H1 2025: EUR 34,1 Mio.) und EUR 2,4 Mio. auf Pläne mit Barausgleich (H1 2025: EUR 4,1 Mio.) entfielen. Darüber hinaus wird ein Netto-Neubewertungsgewinn in Höhe von EUR 3,1 Mio. (H1 2025: Aufwand in Höhe von EUR 1,0 Mio.) aus Plänen mit Barausgleich im Finanzergebnis erfasst, der sich nicht auf das AEBITDA und das AEBIT auswirkt.

Der Ertrag bzw. Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen, einschließlich der Effekte aus der Neubewertung von Plänen mit Barausgleich, die im Finanzertrag ausgewiesen sind, lassen sich wie folgt zusammenfassen:

in EUR Mio.	3-Monatszeitraum zum		6-Monatszeitraum zum	
	30. Jun 2026	30. Jun 2025	30. Jun 2026	30. Jun 2025
Pläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	9,9	12,1	23,3	34,1
Pläne mit Barausgleich	0,5	3,4	(0,7)	5,1
Summe	**10,4**	**15,5**	**22,6**	**39,2**

Der nach Segmenten untergliederte Aufwand, ohne Berücksichtigung der Auswirkungen aus der Neubewertung von Plänen mit Barausgleich, ist in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt:

in EUR Mio.	3-Monatszeitraum zum		6-Monatszeitraum zum	
	30. Jun 2026	30. Jun 2025	30. Jun 2026	30. Jun 2025
Kochboxen	4,2	5,7	12,5	17,9
Fertiggerichte	2,4	1,8	3,9	5,8
Sonstige	0,2	0,2	0,4	0,3
Holding	4,1	5,9	8,9	14,2
Summe	**10,9**	**13,6**	**25,7**	**38,2**

Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen werden gesondert in den sonstigen Rücklagen erfasst. Der Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen wird auf die Berichtssegmente entsprechend der Segmentzuordnung der jeweiligen Teilnehmer verteilt.

Im ersten Halbjahr 2026 hat HelloFresh die Anzahl der Teilnehmer an den Aktienprogrammen weiter reduziert und gleichzeitig strukturelle Änderungen bei der Vergütung des Top-Managements und des Vorstands eingeführt. Dabei stellte HelloFresh die Vergütung teilweise von Gewährung von Eigenkapitalinstrumenten auf jährliche Target Cash Boni im Rahmen des Annual Incentive Plans um. Aufgrund dieser kombinierten Faktoren sanken die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung im Zusammenhang mit dem Erdienen von Vergütungsansprüchen von EUR 38,2 Mio. im gleichen Zeitraum des Jahres 2025 auf EUR 25,7 Mio., wobei in den kommenden Perioden weitere nachhaltige Kosteneinsparungen erwartet werden.

Eine Zusammensetzung der unverfallbaren und nicht unverfallbaren Aktienzuteilungen ist in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

Mitarbeiter Incentive Plan	Optionen	RSU	Summe
Unverfallbar (in Mio.)	16,3	2,2	18,5
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis – unverfallbar (in EUR)	18,97	—	16,70
Nicht unverfallbar (in Mio.)	5,3	10,9	16,2
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis – nicht unverfallbar (in EUR)	7,56	—	2,46
Ausstehend (in Mio.)	21,6	13,1	34,7
Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis - Summe (in EUR)	16,18	—	10,06

13 Ertragsteuern

Der Konzern berechnet den Ertragsteueraufwand der Periode unter Verwendung des Steuersatzes, der auf den erwarteten Gesamtjahresgewinn anwendbar wäre. Dieser effektive Steuersatz für das zum 30. Juni 2026 endende Halbjahr betrug (15,7) % (erstes Halbjahr 2025: (4,9) %). Der absolute Steueraufwand betrug EUR 7,2 Mio. (im ersten Halbjahr 2025 EUR 5,2 Mio.).

Der Konzern weist insgesamt einen Verlust vor Steuern aus, hat jedoch weiterhin Steueraufwendungen, da die Konzerngesellschaften, die steuerpflichtige Gewinne ausweisen, Steueraufwendungen haben und bestimmte verlustbringende Konzerngesellschaften ihre latenten Steueransprüche noch nicht vollständig realisieren können.

14 Ergebnis je Aktie

Der Konzern weist ein unverwässertes und ein verwässertes Ergebnis je Aktie aus.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie berechnet sich wie folgt:

	3-Monatszeitraum zum		6-Monatszeitraum zum	
	30. Jun 2026	**30. Jun 2025**	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**
Auf die Anteilseigner der HelloFresh SE entfallender Anteil am Periodenergebnis (in EUR Mio.)	2,8	13,3	(52,7)	(110,5)
Gewichtete durchschnittliche Anzahl in Umlauf befindlicher Stammaktien (in Mio.)	144,4	159,0	145,0	160,3
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	**0,02**	**0,08**	**(0,36)**	**(0,69)**

Das verwässerte Ergebnis je Aktie berechnet sich wie folgt:

	3-Monatszeitraum zum		6-Monatszeitraum zum	
	30. Jun 2026	**30. Jun 2025**	**30. Jun 2026**	**30. Jun 2025**
Den Aktionären der HelloFresh SE zurechenbares Periodenergebnis (in EUR Mio.)	2,8	13,3	(52,7)	(110,5)
Neubewertung der IFRS2-Verbindlichkeit mit Barausgleich nach Steuern (in EUR Mio.)	(0,1)	(0,5)	(0,7)	(1,2)
Auf die Anteilseigner der HelloFresh SE entfallender Anteil am Periodenergebnis (in EUR Mio.)	**2,7**	**12,8**	**(53,4)**	**(111,7)**
Gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien (in Mio.)	144,4	159,0	145,0	160,3
Verwässerung durch anteilsbasierte Vergütungen (in Mio.)	4,4	6,0	0,4	0,0
Verwässerter gewichteter Durchschnitt der Anzahl der Aktien (in Mio.)	**148,8**	**165,0**	**145,4**	**160,4**
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	**0,02**	**0,08**	**(0,37)**	**(0,70)**

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird durch die Division des den Aktionären der HelloFresh SE zustehenden Periodenergebnisses durch die unverwässerte gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien ermittelt.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, indem die Auswirkung der Verbindlichkeit aus anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich zu den Anteilseignern zurechenbaren Periodengewinn addiert und durch die verwässerte gewichtete durchschnittliche Anzahl der Aktien dividiert wird. Der Verwässerungseffekt ergibt sich aus ausstehenden anteilbasierten Vergütungsprogrammen für das zweite Quartal 2026. Für das erste Halbjahr 2026 sind ausschließlich ausstehende RSU-Programme für Führungskräfte sowie Vergütungspläne mit Barausgleich für das lokale Senior Management bestimmter Geschäftsbereiche verwässernd. Für das zweite Quartal 2026 wirken sich zusätzlich die Pläne der anteilsbasierten Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente verwässernd aus. Alle anderen anteilsbasierten Vergütungspläne haben eine anti-verwässernde Wirkung und werden daher bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie nicht berücksichtigt.

15 Ereignisse nach der Berichtsperiode

Am 8. Juli 2026 emittierte HelloFresh eine Anleihe über EUR 350 Mio. mit einem Kupon von 5,5 % und einer Laufzeit von 5 Jahren. Der Erlös aus dieser Emission soll für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet werden, einschließlich der Refinanzierung bestehender Finanzverbindlichkeiten.

Nach dem Ende des Berichtszeitraums sind keine weiteren Ereignisse von besonderer Bedeutung eingetreten.

16 Transaktionen mit nahestehenden Personen

Abgesehen von der Grundvergütung und der anteilsbasierten Vergütungen, die auf den Vorstandsverträgen beruhen und im jährlichen Vergütungsbericht des Konzerns offengelegt werden, bestehen keine weiteren Transaktionen zwischen dem Konzern und dem Vorstand oder dem Aufsichtsrat im ersten Halbjahr 2026. Auch für andere Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen gab es keine weiteren Transaktionen.

Berlin, den 12. August 2026

Dominik Richter	**Edward Boyes**	**Fabien Simon**	**Assaf Ronen**
Vorstandsvorsitzender	Vorstandsmitglied	Vorstandsmitglied	Vorstandsmitglied

D. Weitere Informationen

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass der Konzern-Zwischenabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätze ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzern-Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf, das Geschäftsergebnis 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 in den verbleibenden Monaten des Geschäftsjahres beschrieben sind.

Berlin, den 12. August 2026

Dominik Richter	**Edward Boyes**	**Fabien Simon**	**Assaf Ronen**
Vorstandsvorsitzender	Vorstandsmitglied	Vorstandsmitglied	Vorstandsmitglied

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die HelloFresh SE, Berlin

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der HelloFresh SE, Berlin, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2026, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Nicht Gegenstand unserer prüferischen Durchsicht waren die in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung und in den Abschnitten „7 Umsatzerlöse“, „12 Anteilsbasierte Vergütungen“ und „14 Ergebnis je Aktie“ der ausgewählten erläuternden Anhangangaben sowie in den Abschnitten „2.2 Geschäftsverlauf“ und „3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns“ des Konzernzwischenlageberichts enthaltenen freiwilligen Zusatzinformationen für das 2. Quartal 2026 bzw. 2. Quartal 2025. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Unsere Urteile zum verkürzten Konzernzwischenabschluss und zum Konzernzwischenlagebericht erstrecken sich nicht auf die in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung und in den Abschnitten „7 Umsatzerlöse“, „12 Anteilsbasierte Vergütungen“ und „14 Ergebnis je Aktie“ der ausgewählten erläuternden Anhangangaben sowie in den Abschnitten „2.2 Geschäftsverlauf“ und „3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns“ des Konzernzwischenlageberichts enthaltenen freiwilligen Zusatzinformationen für das 2. Quartal 2026 bzw. 2. Quartal 2025.

Berlin, den 12. August 2026

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Susanne Riedel	**ppa. Dr. Kay Lubitzsch**
Wirtschaftsprüferin	Wirtschaftsprüfer

Glossar

Anzahl der Mahlzeiten: Die Anzahl der Mahlzeiten ist definiert als Anzahl der einzelnen Portionen/ Mahlzeiten, die innerhalb der entsprechenden Periode ausgeliefert wurden.

Bereinigtes EBIT (AEBIT): Wir definieren das bereinigte EBIT als EBIT vor Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, sonstige Einmaleffekte (“Sondereffekte”) und, auf Segmentebene, vor Holdingkosten.

Bereinigtes EBITDA (AEBITDA): Wir definieren das bereinigte EBITDA als EBITDA vor Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, Sondereffekte und, auf Segmentebene, vor Holdingkosten.

Beschaffungs- und Kochkosten: Kaufpreis von Zutaten, der an die Lieferanten gezahlt wird, die Gehälter der Mitarbeitenden in der Beschaffung, die Versandkosten für eingehende Waren und die Kosten für die Zubereitung der Fertiggerichte.

Betriebliches Nettoumlaufvermögen: Summe der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Umsatzsteuerforderungen und ähnlichen Steuern sowie Vorauszahlungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (ohne Investitionsverbindlichkeiten und Investitionsrückstellungen), Vertragsverbindlichkeiten, Umsatzsteuerverbindlichkeiten und ähnlichen Steuern und Verbindlichkeiten aus der Lohn- und Gehaltsabrechnung.

Deckungsbeitrag (Contribution-Marge): Der Deckungsbeitrag ist definiert als Umsatz abzüglich der Beschaffungs- und Kochkosten und Lieferkosten.

Durchschnittlicher Bestellwert: Der durchschnittliche Bestellwert wird berechnet als Gesamtumsatz (ohne Umsätze aus dem Einzelhandel) geteilt durch die Anzahl der Bestellungen in derselben Periode.

EBIT: EBIT bezeichnet das Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBIT-Marge: Die EBIT-Marge ist das EBIT in Prozent der Umsatzerlöse.

EBITDA: EBITDA ist die Abkürzung für EBIT vor Abschreibungen auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Wertminderungen/ Wertaufholungen von langfristigen nicht-finanziellen Vermögenswerten (Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Nutzungsrechte und Geschäfts- oder Firmenwert)

EBITDA-Marge: Die EBITDA-Marge ist das EBITDA in Prozent der Umsatzerlöse.

Free Cashflow: Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, reduziert um Investitionen (Erwerb von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und aktivierten Softwareentwicklungskosten), erhaltene und gezahlte Zinsen sowie Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16).

Free Cashflow je verwässerte Aktie: Free Cashflow geteilt durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der verwässerten Aktien.

Fulfillment-Kosten: Kosten, die durch das Verpacken von Zutaten in Kartons, Verpackungsmaterial (einschließlich Verpackungsmaterialien), Versandkosten für Kundinnen- und Kundenbestellungen, Gebühren für Zahlungsdienstleister und Kosten für die Menüplanung entstehen. Zu den Fulfillment-Kosten gehören auch Beträge, die an Dritte gezahlt werden, die bei Fulfillmentvorgängen helfen.

Holdingkosten: Vergütung für Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung, die von HelloFresh SE (der Holding) zugunsten ihrer Tochtergesellschaften erbracht werden (u. a. Entwicklung und Verbesserung der IT-Plattform, Marketing, Marken- und Kreativstrategie sowie Business Intelligence) und für die Nutzung der geistigen Eigentumsrechte von HelloFresh SE.

Konstante Wechselkurse: Gesamtergebnisrechnungsposten, die für einen bestimmten Monat und den entsprechenden Monat des Vorjahres, die auf eine andere Währung als den EURO lauten, werden unter Verwendung des durchschnittlichen Wechselkurses für den jeweiligen Monat des Vorjahres für beide Zeiträume in EURO umgerechnet.

Sondereffekte („Special Items“): Erträge und Aufwendungen, die nach Ansicht von HelloFresh nicht regelmäßig wiederkehrend sind. Dazu gehören unter anderem Aufwendungen im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen, Kosten im Zusammenhang mit Reorganisationen und Umstrukturierungen, bestimmte Rechtskosten und Effekte aus früheren Perioden sowie Personalkosten im Zusammenhang mit dem Transformationsprojektteam.

Finanzkalender 2026

Veröffentlichung des Quartalsabschlusses (Q3 2026) und Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen	**5. November 2026**

Impressum

Redaktion und Kontakt

HelloFresh SE
Prinzenstraße 89
10969 Berlin
www.hellofreshgroup.com

Investor Relations

Daniel Alvarez / Head of IR
ir@hellofresh.com

Corporate Communications

Martin Becker / Corporate Communications Lead
pr@hellofresh.com

HELLOFRESH
GROUP

HelloFresh SE
Prinzenstrasse 89
10969 Berlin