



HALBJAHRESFINANZBERICHT

ZUM 30. JUNI 2018

HELLOFRESH IM ÜBERBLICK

Kennzahlen	APR 1 - JUN 30, 2018	APR 1 - JUN 30, 2017	YoY Wachstum	JAN 1 - JUN 30, 2018	JAN 1 - JUN 30, 2017	YoY Wachstum
Leistungsindikatoren						
Konzern (inkl. Green Chef)						
Aktive Kunden (in Mio.)	1,84	1,25	47,4%			
Anzahl der Bestellungen (in Mio.)	6,70	4,67	43,6%	13,31	8,87	50,1%
Bestellungen pro Kunde	3,6	3,7	(2,6%)			
Anzahl der Mahlzeiten (in Mio.)	48,9	33,7	44,9%	97,2	64,3	51,1%
Durchschnittlicher Bestellwert (EUR)*	47,5	49,3	(3,6%)	46,2	49,1	(6,0%)
Durchschnittlicher Bestellwert auf Basis konstanter Wechselkurse (EUR)*	50,6	49,3	2,5%	50,1	49,1	2,1%
USA (inkl. Green Chef)						
Aktive Kunden (in Mio.)	1,12	0,8	41,1%			
Anzahl der Bestellungen (in Mio.)	3,79	2,70	40,3%	7,69	4,95	55,4%
Bestellungen pro Kunde	3,4	3,4	(0,6%)			
Anzahl der Mahlzeiten (in Mio.)	25,0	18,3	36,7%	51,5	33,7	53,0%
Durchschnittlicher Bestellwert (EUR)*	49,6	53,0	(6,5%)	47,8	53,3	(10,3%)
Durchschnittlicher Bestellwert auf Basis konstanter Wechselkurse (EUR)*	53,9	53,0	1,7%	53,5	53,3	0,5%
International						
Aktive Kunden (in Mio.)	0,72	0,46	58,3%			
Anzahl der Bestellungen (in Mio.)	2,91	1,98	47,3%	5,62	3,94	42,8%
Bestellungen pro Kunde	4,0	4,3	(7,0%)			
Anzahl der Mahlzeiten (in Mio.)	23,8	15,4	54,6%	45,7	30,6	49,1%
Durchschnittlicher Bestellwert (EUR)*	44,9	43,9	2,1%	43,9	43,7	0,5%
Durchschnittlicher Bestellwert auf Basis konstanter Wechselkurse (EUR)*	46,2	43,9	5,1%	45,5	43,7	4,0%

Kennzahlen	APR 1 - JUN 30, 2018	APR 1 - JUN 30, 2017	YoY Wachstum	JAN 1 - JUN 30, 2018	JAN 1 - JUN 30, 2017	YoY Wachstum
Ertragslage						
Konzern (ohne Green Chef)						
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	306,0	230,1	33,0%	601,6	435,4	38,2%
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (in Mio. EUR)	325,1	230,1	41,3%	653,3	435,4	50,0%
Contribution-Marge (in Mio. EUR)**	87,9	50,8	73,0%	164,9	92,4	78,5%
Contribution-Marge (in % der Umsatzerlöse)	28,7%	22,1%	6,6pp	27,4%	21,2%	6,2pp
AEBITDA (in Mio. EUR)	(0,10)	(16,9)	99,4%	(21,8)	(46,5)	53,1%
AEBITDA (in % der Umsatzerlöse)	0,0%	(7,4%)	7,4pp	(3,6%)	(10,7%)	7,1pp
Konzern (inkl. Green Chef)						
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	319,7	230,1	38,9%	615,2	435,4	41,3%
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (in Mio. EUR)	339,9	230,1	47,7%	668,0	435,4	53,4%
Contribution-Marge (in Mio. EUR)**	89,2	50,8	75,5%	166,2	92,4	79,8%
Contribution-Marge (in % der Umsatzerlöse)	27,9%	22,1%	5,8pp	27,0%	21,2%	5,8pp
AEBITDA (in Mio. EUR)	(3,9)	(16,9)	76,7%	(25,6)	(46,5)	44,9%
AEBITDA (in % der Umsatzerlöse)	(1,2%)	(7,4%)	6,1pp	(4,2%)	(10,7%)	6,5pp
USA (ohne Green Chef)						
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	175,3	143,3	22,3%	354,7	263,4	34,7%
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (in Mio. EUR)	190,5	143,3	33,0%	397,7	263,4	51,0%
Contribution-Marge (in Mio. EUR)**	52,9	31,4	68,5%	101,0	53,7	88,1%
Contribution-Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,2%	21,9%	8,3pp	28,5%	20,4%	8,1pp
AEBITDA (in Mio. EUR)	3,5	(8,5)	141,2%	(10,2)	(31,5)	67,6%
AEBITDA (in % der Umsatzerlöse)	2,0%	(5,9%)	7,9pp	(2,9%)	(12,0%)	9,1pp

Kennzahlen	APR 1 - JUN 30, 2018	APR 1 - JUN 30, 2017	YoY Wachstum	JAN 1 - JUN 30, 2018	JAN 1 - JUN 30, 2017	YoY Wachstum
USA (inkl. Green Chef)						
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	188,9	143,3	31,8%	368,3	263,4	39,8%
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (in Mio. EUR)	205,3	143,3	43,3%	412,5	263,4	56,6%
Contribution-Marge (in Mio. EUR)**	54,2	31,4	72,7%	102,3	53,7	90,4 %
Contribution-Marge (in % der Umsatzerlöse)	28,7%	21,9%	6,8pp	27,8%	20,4%	7,4pp
AEBITDA (in Mio. EUR)	(0,3)	(8,5)	96,2%	(14,0)	(31,3)	55,3%
AEBITDA (in % der Umsatzerlöse)	(0,2)%	(5,9)%	5,7pp	(3,8)%	(11,9)%	8,1pp
International						
Umsatzerlöse (in Mio. EUR)	130,8	86,8	50,5%	246,9	172,0	43,5%
Umsatzerlöse auf Basis konstanter Wechselkurse (in Mio. EUR)	134,6	86,8	54,9%	255,6	172,0	48,5%
Contribution-Marge (in Mio. EUR)**	35,5	20,6	72,5%	65,0	40,9	58,9%
Contribution-Marge (in % der Umsatzerlöse)	27,1%	23,7%	3,4pp	26,3%	23,8%	2,5pp
AEBITDA (in Mio. EUR)	5,4	(4,2)	227,8%	4,3	(8,1)	153,0%
AEBITDA (in % der Umsatzerlöse)	4,1%	(4,9)%	9,0pp	1,8%	(4,7%)	6,5pp
Finanzlage des Konzern						
Nettoumlaufvermögen (in Mio. EUR)	(75,4)	(46,1)		(75,4)	(46,1)	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (in Mio. EUR)	307,6	112,8		307,6	112,8	
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit (in Mio. EUR)	(15,7)	(26,2)		(9,1)	(29,3)	

* Ohne Retail-Geschäft

** Ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung
"inkl. Green Chef" beinhaltet Green Chef für das zweite Quartal 2018

INHALTSVERZEICHNIS

A	KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT	6
1	Grundlagen des Konzerns	7
2	Wirtschaftliche Situation	7
3	Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns	7
4	Bericht über Risiken und Chancen.....	15
5	Ausblick.....	15
B	KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS	17
	Konzern-Bilanz	18
	Konzern-Gesamtergebnisrechnung.....	20
	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	21
	Konzern-Kapitalflussrechnung.....	22
	Ausgewählte erläuternde Anhangangaben.....	24
C	WEITERE INFORMATIONEN	33
	Erklärung des Vorstands	33
	Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	34
	Glossar	35
	Finanzkalender 2018.....	37
	Impressum.....	38

A KONZERNZWISCHENLAGEBERICHT

des HelloFresh-Konzerns zum 30. Juni 2018

1	GRUNDLAGEN DES KONZERNS	7
2	WIRTSCHAFTLICHE SITUATION	7
2.1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	7
2.2	Geschäftsverlauf	7
2.3	Aktie und gezeichnetes Kapital von HelloFresh	7
3	VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DES KONZERNS	7
3.1	Ertragslage des Konzerns	8
3.2	Finanzlage des Konzerns	10
3.3	Vermögenslage des Konzerns	10
3.4	Ertragslage der berichtspflichtigen Segmente	11
4	BERICHT ÜBER RISIKEN UND CHANCEN	15
5	AUSBLICK	15
5.1	Makroökonomische Rahmenbedingungen	15
5.2	Prognosebericht	15

1 GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Die im Geschäftsbericht 2017 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zu den Leistungsindikatoren sowie zu Forschung und Entwicklung des HelloFresh Konzerns treffen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Halbjahresfinanzberichts grundsätzlich immer noch zu.

2 WIRTSCHAFTLICHE SITUATION

2.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das Wachstum der Weltwirtschaft lag im ersten Halbjahr 2018 leicht über der Prognose aus unserem Geschäftsbericht 2017. Der IMF erhöhte seine Wachstumsprognose für 2018 geringfügig von 3,7 % auf 3,9 %. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die Erläuterungen in Abschnitt 5.1 Ausblick: Makroökonomische Rahmenbedingungen dieses Konzernzwischenlageberichts.

2.2 Geschäftsverlauf

HelloFresh konnte sein robustes Wachstum im Vergleich zum Vorjahr beibehalten und setzt seine konsequente Margenverbesserung im ersten Halbjahr 2018 fort. Im zweiten Quartal 2018 erreichte die Gesellschaft einen neuen Meilenstein in ihrer Geschichte, da sie in diesem Quartal zum ersten Mal in beiden Segmenten ein positives AEBITDA (ohne Green Chef) erwirtschaften konnte und der Konzern mit einer AEBITDA-Marge von 0,0 % (ohne Green Chef) ein quasi ausgeglichenes Ergebnis erzielte. Ende März 2018 erwarb HelloFresh die Green Chef Corporation, ein US-amerikanisches Unternehmen, das Bio-Kochboxen anbietet.

Nachdem in den vergangenen 15 Monaten Testläufe in drei Regionen stattgefunden hatten, begann HelloFresh gegen Ende des ersten Halbjahres 2018 zusätzlich zu seinem Kerngeschäft mit dem Verkauf von Kochboxen über mehrere hundert Lebensmittelgeschäfte in den USA.

Am 22. Mai 2018 nahm HelloFresh die Geschäftstätigkeit in Nordfrankreich auf.

Bei der Jahreshauptversammlung wurde am 5. Juni 2018 beschlossen, die Zahl der Aufsichtsratsmitglieder von sieben auf fünf zu senken. Alle fünf gegenwärtigen Aufsichtsratsmitglieder sind bereits seit November 2015 Mitglieder des Aufsichtsrats.

2.3 Aktie und gezeichnetes Kapital von HelloFresh

Die HelloFresh-Aktie ist im Prime Standard der Frankfurter Börse gelistet. Im ersten Halbjahr 2018 stieg der Aktienkurs der HelloFresh SE um 9,8 % von EUR 11,90 zum 31. Dezember 2017 auf EUR 13,07 zum 30. Juni 2018. Im Juni 2018 wurde HelloFresh in den SDAX-Index aufgenommen. Für weitere Einzelheiten zum gezeichneten Kapital verweisen wir auf die **ANGABE 10** innerhalb der erläuternden Anhangsangaben des verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses.

3 VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

Der Halbjahresfinanzbericht wurde von HelloFresh unter Beachtung der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind.

3.1 Ertragslage des Konzerns

In Mio. EUR	APR 1 - JUN 30			JAN 1 - JUN 30		
	2018	2017	YoY	2018	2017	YoY
Umsatzerlöse	319,7	230,1	38,9%	615,2	435,4	41,3%
Umsatzkosten	(117,9)	(93,4)	26,2%	(234,0)	(180,5)	29,6%
% der Umsatzerlöse	(36,9%)	(40,6%)	3,7pp	(38,0%)	(41,5%)	3,4pp
Vertriebskosten	(113,0)	(85,9)	31,5%	(215,6)	(162,8)	32,5%
% der Umsatzerlöse	(35,3%)	(37,3%)	2,0pp	(35,1%)	(37,4%)	2,3pp
Contribution-Marge	88,8	50,8	74,9%	165,6	92,1	79,7%
Contribution-Marge (ohne SBC [*])	89,2	50,8	75,5%	166,2	92,4	79,8%
% der Umsatzerlöse	27,9%	22,1%	5,8pp	27,0%	21,2%	5,8pp
Marketingkosten	(74,3)	(58,5)	27,1%	(158,3)	(123,1)	28,6%
% der Umsatzerlöse	(23,3%)	(25,4%)	2,2pp	(25,7%)	(28,3%)	2,5pp
Marketingkosten (ohne SBC [*])	(74,0)	(58,2)	27,1%	(157,8)	(122,6)	28,7%
% der Umsatzerlöse	(23,1%)	(25,3%)	2,2pp	(25,7%)	(28,2%)	2,5pp
Allgemeine Verwaltungskosten	(28,1)	(12,5)	125,5%	(48,7)	(21,9)	122,8%
% der Umsatzerlöse	(8,8%)	(5,4%)	(3,4pp)	(7,9%)	(5,0%)	(2,9pp)
Allgemeine Verwaltungskosten (ohne SBC [*])	(23,7)	(12,1)	96,1%	(41,3)	(20,9)	97,4%
% der Umsatzerlöse	(7,4%)	(5,2%)	(2,2pp)	(6,7%)	(4,8%)	(1,9pp)
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	(13,6)	(20,2)	(32,5%)	(41,5)	(52,9)	(21,5%)
% der Umsatzerlöse	(4,3%)	(8,8%)	4,5pp	(6,7%)	(12,1%)	5,4pp
EBITDA	(10,0)	(18,3)	(45,1%)	(35,4)	(49,1)	(27,8%)
% der Umsatzerlöse	(3,1%)	(7,9%)	4,8pp	(5,8%)	(11,3%)	5,5pp
AEBITDA	(3,9)	(16,9)	(76,7%)	(25,6)	(46,5)	(44,9%)
% der Umsatzerlöse	(1,2%)	(7,4%)	6,1pp	(4,2%)	(10,7%)	6,5pp
AEBITDA ohne Green Chef	(0,10)	(16,9)	99,4%	(21,8)	(46,5)	53,1%
% der Umsatzerlöse	0,0%	(7,4%)	7,3pp	(3,6%)	(10,7%)	7,1pp

*ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung

Die Umsatzerlöse sind von EUR 435,4 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 615,2 Mio. im ersten Halbjahr 2018 angestiegen. Dies entspricht einer Wachstumsrate von 41,3 % bzw. von 53,4 % auf Basis konstanter Wechselkursen sowie unter der Einbeziehung von Green Chef, dessen Umsatzerlöse seit dem zweiten Quartal vollkonsolidiert werden. Mit den Ergebnissen des zweiten Quartals 2018 verzeichneten wir angesichts von Gesamtumsatzerlösen in Höhe von EUR 319,7 Mio. (zweites Quartal 2017: EUR 230,1 Mio.) eine Wachstumsrate von 38,9 % bzw. von 47,7 % auf Basis konstanter Wechselkurse. Ohne Green Chef belief sich das Umsatzwachstum auf Basis konstanter Wechselkurse auf 50,0 % in der ersten Jahreshälfte 2018 und auf 41,3 % im zweiten Quartal 2018.

Das Umsatzwachstum resultiert in erster Linie aus einem weiteren Anstieg aktiver Kunden von 1,25 Mio. im zweiten Quartal 2017 auf 1,84 Mio. im zweiten Quartal 2018 (1,79 Mio. ohne Green Chef). Entsprechend erhöhte sich im Dreimonatszeitraum bis zum 30. Juni 2018 die Auslieferungen von Mahlzeiten auf 48,9 Mio. (Vergleichszeitraum 2017: 33,7 Mio.) und im ersten Halbjahr 2018 auf 97,2 Mio. Mahlzeiten (erstes Halbjahr 2017: 64,3 Mio.). Das robuste Wachstum im ersten Halbjahr 2018 resultiert aus (i) einem deutlichen Anstieg von Kunden im ersten Quartal 2018 aufgrund unserer saisonal bedingt intensivierten Marketingaktivitäten, (ii) einem bedeutenden Anstieg der Wachstumsrate unserer internationalen Märkte in beiden Quartalen des ersten Halbjahres und (iii) dem Erwerb von Green Chef zum Ende des ersten Quartals 2018. Unser Wachstum beruht auf dem fortlaufenden Ausbau unserer Infrastruktur, bei dem wir uns von 2015 bis 2017 vor allem auf technologische Verbesserungen sowie die Stärkung unserer Lieferkapazitäten konzentriert haben. Unser durchschnittlicher Bestellwert auf Basis konstanter Wechselkurse hat sich sowohl im zweiten Quartal als auch im ersten Halbjahr 2018 erhöht. Wechselkursbedingt ist dieser von EUR 49,3 im zweiten Quartal 2017 auf EUR 47,5 im zweiten Quartal 2018 gesunken, da der Euro in diesem Zeitraum eine Aufwertung gegenüber den meisten anderen Währungen erfahren hat. Unsere Bestellquote je Kunde ist mit 3,6 stabil geblieben.

Die Contribution-Marge ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung hat sich im ersten Halbjahr 2018 deutlich auf 27,0 % der Umsatzerlöse erhöht (Vorjahreszeitraum: 21,2 %) und steigerte sich im zweiten Quartal 2018 auf 27,9 %. Bereinigt um Green Chef sowie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung lag die Contribution-Marge im zweiten Quartal 2018 bei 28,7 %.

Die Vertriebskosten (in Prozent der Umsatzerlöse) verbesserten sich im ersten Halbjahr 2018 auf (35,1) %, verglichen mit (37,4) % im ersten Halbjahr 2017. Hier kommen der Ausbau unserer Vertriebsinfrastruktur und die stärkere Realisierung von Größenvorteilen positiv zum Tragen. Die Marketingkosten (in Prozent der Umsatzerlöse) gingen von (28,3) % im ersten Halbjahr 2017 auf (25,7) % im ersten Halbjahr 2018 zurück. Dies ist vornehmlich auf Effizienzsteigerungen bei unseren Marketingkampagnen zurückzuführen.

Die allgemeinen Verwaltungskosten (in Prozent der Umsatzerlöse) sind im ersten Halbjahr 2018 von 5% in 2017 auf 7,9% gestiegen und um 6,7% bereinigt um die anteilsbasierte Vergütung. Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem weiteren Investments in unser Tech Team, Projekte die wir im Rahmen des Börsengang umgesetzt haben, der Konsolidierung von Green Chef und sonstigen Sonderposten.

Die EBITDA-Marge hat sich von (11,3) % im ersten Halbjahr 2017 auf (5,8) % im ersten Halbjahr 2018 verbessert.

Das AEBITDA, das die Effekte anteilsbasierter Vergütungen sowie Sondereffekte bereinigt, verbesserte sich um 44,9 % von EUR (46,5) Mio. auf EUR (25,6) Mio. im ersten Halbjahr 2018. Die AEBITDA-Marge verbesserte sich von (10,7) % im ersten Halbjahr 2017 auf (4,2) % im ersten Halbjahr 2018. Vor allem im zweiten Quartal 2018 entwickelte sich unsere AEBITDA-Marge hervorragend: Ohne Green Chef erzielten wir im zweiten Quartal mit einer AEBITDA-Marge von (0,0) % (unter Einbeziehung von Green Chef (1,2) %) ein quasi ausgeglichenes Ergebnis. Dies ist überwiegend auf die vorstehend beschriebenen Effizienzen bei den Umsatzkosten und im Vertrieb zurückzuführen.

3.2 Finanzlage des Konzerns

Im ersten Halbjahr 2018 verzeichnete der Konzern Mittelabflüsse aus der betrieblichen Tätigkeit in Höhe von EUR (9,1) Mio., die deutlich unter denen des Vorjahreszeitraums lagen (EUR (29,3) Mio.). Dieser Rückgang ergab sich vornehmlich aus der positiven Entwicklung des Betriebsergebnisses. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich auf EUR (24,4) Mio. (erstes Halbjahr 2017: EUR (7,0) Mio.). Neben höheren Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ist der Anstieg im Wesentlichen auf den Erwerb von Green Chef zurückzuführen. Des Weiteren nahmen wir im Juni 2018 ein neues Lieferzentrum in den Niederlanden in Betrieb, für das Investitionen in Sachanlagen und Kauttionen in Höhe von EUR (4,3) Mio. erforderlich waren.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit belief sich nach der Kapitalerhöhung der Gesellschaft im Mai 2018 auf EUR 0,6 Mio. (siehe auch **ANHANGANGABE 10**).

In Mio. EUR	JAN 1 - JUN 30	
	2018	2017
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	(9,1)	(29,3)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(24,4)	(7,0)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0,6	92,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	307,6	112,8

3.3 Vermögenslage des Konzerns

Durch seine operativen Tochtergesellschaften betreibt HelloFresh weiterhin ein globales „Asset-light“-Geschäftsmodell.

Der Konzern weist zum 30. Juni 2018 Sachanlagen in Höhe von EUR 47,3 Mio. nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen verglichen mit EUR 37,2 Mio. im ersten Halbjahr 2017 aus. Unser Sachanlagevermögen besteht hauptsächlich aus Anlagen und Maschinen zur Herstellung unserer Kochboxen sowie Kühlung der Lieferzentrentren. Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich im ersten Halbjahr 2018 von EUR 4,6 Mio. auf EUR 5,6 Mio. Dies war in erster Linie auf selbst entwickelte Software zurückzuführen. Der Anstieg des Geschäfts- oder Firmenwert zum 30. Juni 2018 resultiert aus dem Erwerb von Green Chef.

In Mio. EUR	30 Juni 2018	31 Dezember 2017
Vermögenswerte		
Langfristige Vermögenswerte	86,1	66,1
Kurzfristige Vermögenswerte	353,1	386,8
Bilanzsumme	439,2	452,9
Eigenkapital und Schulden		
Eigenkapital	266,4	303,3
Langfristige Schulden	42,6	41,6
Kurzfristige Schulden	130,2	108,0
Bilanzsumme	439,2	452,9

Die Konzernbilanz zum 30. Juni 2018 enthält neben unserem hohen Zahlungsmittelbestand hauptsächlich Working Capital, das sich aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (EUR 8,4 Mio.), Vorräten (vornehmlich Verpackungsmaterial und nicht verderbliche Zutaten: EUR 19,2 Mio.) und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (EUR 87,0 Mio.) zusammensetzt. Die Beschaffung unserer Lebensmittel erfolgt hauptsächlich über lokale Zulieferer, wenn es wirtschaftlich sinnvoll und angemessen ist. Unser wöchentlicher Geschäftszyklus ermöglicht es uns ein bedarfsorientiertes Lieferkonzept (just-in-time delivery) anzuwenden, was sehr niedrige Vorratsbestände zur Folge hat. Die meisten Kunden bezahlen uns am oder vor dem Tag, an dem sie ihre Lieferung erhalten. In der Regel bezahlen wir unsere Lieferanten innerhalb der am Markt geltenden Standardfristen, d. h. im Allgemeinen innerhalb von zwei bis vier Wochen nach Lieferung. Aufgrund dieser Faktoren war unser Working Capital in der Vergangenheit stets negativ. Dies wirkt sich positiv auf unseren operativen Cashflow aus, sofern wir unsere Geschäftsaktivitäten weiter ausbauen.

Wir gehen davon aus, dass das Nettoumlaufvermögen in Prozent des Quartalsumsatzes, abgesehen von üblichen Schwankungen aufgrund saisonaler Einflüsse, weitgehend stabil bleiben wird.

3.4 Ertragslage der berichtspflichtigen Segmente

Die Geschäftsaktivitäten von HelloFresh sind in zwei Geschäftssegmente unterteilt: die USA und alle übrigen Länder mit Ausnahme der USA („International“ oder „Int.“). Die Zusammensetzung der Segmente entspricht den Ausführungen in unserem Geschäftsbericht 2017.

3.4.1 Ertragslage des Segments USA

In Mio. EUR	APR 1 - JUN 30			JAN 1 - JUN 30		
	2018	2017	YoY	2018	2017	YoY
Umsatzerlöse	188,9	143,3	31,8%	368,3	263,4	39,8%
Umsatzkosten	(63,7)	(56,6)	12,5%	(129,8)	(107,3)	21,0%
% der Umsatzerlöse	(33,7%)	(39,5%)	5,8pp	(35,2%)	(40,7%)	5,5pp
Vertriebskosten	(71,1)	(55,4)	28,4%	(136,4)	(102,5)	33,1%
% der Umsatzerlöse	(37,6%)	(38,6%)	1,0pp	(37,0%)	(38,9%)	1,9pp
Contribution-Marge	54,1	31,3	72,8%	102,1	53,6	90,7%
Contribution-Marge (ohne SBC*)	54,2	31,4	72,7%	102,3	53,7	90,4%
% der Umsatzerlöse	28,7%	21,9%	6,8pp	27,8%	20,4%	7,4pp
Marketingkosten	(47,9)	(36,4)	31,6%	(104,4)	(79,4)	31,5%
% der Umsatzerlöse	(25,3%)	(25,4%)	0,1pp	(28,3%)	(30,1%)	1,8pp
Marketingkosten (ohne SBC*)	(47,7)	(36,1)	31,9%	(104,1)	(78,9)	31,9%
% der Umsatzerlöse	(25,2%)	(25,2%)	0,0pp	(28,3%)	(30,0%)	1,7pp
Allgemeine Verwaltungskosten	(9,3)	(4,6)	100,4%	(15,8)	(7,7)	106,6%
% der Umsatzerlöse	(4,9%)	(3,2%)	(1,7pp)	(4,3%)	(2,9%)	(1,4pp)
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	(3,1)	(9,7)	(68,2%)	(18,1)	(33,5)	(45,9%)
% der Umsatzerlöse	(1,6%)	(6,8%)	5,2pp	(4,9%)	(12,7%)	7,8pp
EBITDA	(1,3)	(8,9)	(85,7%)	(15,3)	(31,8)	(51,7%)
% der Umsatzerlöse	(0,7%)	(6,2%)	5,6pp	(4,2%)	(12,1%)	7,9pp
AEBITDA	(0,3)	(8,5)	(96,2%)	(14,0)	(31,3)	(55,3%)
% der Umsatzerlöse	(0,2%)	(5,9%)	5,7pp	(3,8%)	(11,9%)	8,1pp

*excluding share-based compensation expenses

Die Umsatzerlöse im Segment USA erhöhten sich von EUR 263,4 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 368,3 Mio. im ersten Halbjahr 2018. Dies entspricht einer Wachstumsrate von 39,8 % (62,2 % auf Basis konstanten Wechselkursen) und begründet sich durch einen Anstieg aktiver Kunden von 0,80 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf 1,12 Mio. im ersten Halbjahr 2018, einer entsprechend höheren Anzahl ausgelieferter Mahlzeiten sowie durch den Erwerb von Green Chef. Ohne Green Chef belief sich das Umsatzwachstum des Segments USA auf Basis konstanter Wechselkurse auf 51,0 % in der ersten Jahreshälfte 2018 und auf 33,0 % im zweiten Quartal 2018.

Die Contribution-Marge ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung unseres Segments USA stieg deutlich von EUR 53,7 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 102,3 Mio. im ersten Halbjahr 2018, was einer Wachstumsrate

von 90,4 % entspricht. Die Verbesserung ist auf Einsparungen im Bereich Beschaffung, Effizienzsteigerungen in der Produktion und auf Größenvorteilen in unseren Lieferzentren zurückzuführen. Die Contribution-Marge ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung in Prozent der Umsatzerlöse erhöhte sich von 20,4 % im ersten Halbjahr 2017 auf 27,8 % im ersten Halbjahr 2018, obwohl der Erwerb von Green Chef einen leicht negativen Effekt auf die Marge hatte.

Der Marketingaufwand ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung stieg von EUR 78,9 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 104,1 Mio. im ersten Halbjahr 2018. Gemessen am Umsatz sank der Marketingaufwand jedoch um 1,7 Prozentpunkte von 30,0 % im ersten Halbjahr 2017 auf 28,3 % im ersten Halbjahr 2018.

Das EBITDA des Segments USA verbesserte sich von EUR (31,8) Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR (15,3) Mio. im ersten Halbjahr 2018. Die EBITDA-Marge verbesserte sich ebenfalls von (12,1) % im ersten Halbjahr 2017 auf (4,2) % im ersten Halbjahr 2018. Das AEBITDA erhöhte sich von EUR (31,3) Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR (14,0) Mio. im ersten Halbjahr 2018, sodass sich die AEBITDA Marge von (11,9) % auf (3,8) % verbesserte. Ohne Green Chef hat unser Geschäft in den USA im zweiten Quartal 2018 zum ersten Mal ein positives AEBITDA mit einer Marge von 2,0 % erzielt.

3.4.2 Ertragslage des Segments International

In Mio. EUR	APR 1 - JUN 30			JAN 1 - JUN 30		
	2018	2017	YoY	2018	2017	YoY
Umsatzerlöse	130,8	86,8	50,6%	246,9	172,0	43,5%
Umsatzkosten	(53,9)	(36,6)	47,3%	(103,7)	(72,8)	42,4%
% der Umsatzerlöse	(41,2%)	(42,1%)	0,9pp	(42,0%)	(42,3%)	0,3pp
Vertriebskosten	(41,7)	(29,6)	40,5%	(78,8)	(58,5)	34,6%
% der Umsatzerlöse	(31,9%)	(34,2%)	2,3pp	(31,9%)	(34,0%)	2,1pp
Contribution-Marge	35,2	20,6	71,1%	64,4	40,7	58,4%
Contribution-Marge (ohne SBC*)	35,5	20,6	72,5%	65,0	40,9	58,9%
% der Umsatzerlöse	27,1%	23,7%	3,4pp	26,3%	23,8%	2,5pp
Marketingkosten	(25,0)	(21,4)	16,7%	(51,6)	(42,4)	21,7%
% der Umsatzerlöse	(19,1%)	(24,7%)	5,6pp	(20,9%)	(24,7%)	3,7pp
Marketingkosten (ohne SBC*)	(24,9)	(21,4)	16,6%	(51,5)	(42,4)	21,5%
% der Umsatzerlöse	(19,1%)	(24,6%)	5,6pp	(20,9%)	(24,6%)	3,8pp
Allgemeine Verwaltungskosten	(7,3)	(3,7)	95,9%	(12,7)	(7,6)	67,2%
% der Umsatzerlöse	(5,6%)	(4,3%)	(1,3pp)	(5,1%)	(4,4%)	(0,7pp)
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit	2,9	(4,5)	(164,6%)	0,1	(9,3)	(101,4%)
% der Umsatzerlöse	2,2%	(5,2%)	7,5pp	0,1%	(5,4%)	5,5pp

In Mio. EUR	APR 1 - JUN 30			JAN 1 - JUN 30		
	2018	2017	YoY	2018	2017	YoY
EBITDA	4,1	(3,9)	(203,3%)	1,8	(8,2)	(121,8%)
% der Umsatzerlöse	3,1%	(4,5%)	7,6pp	0,7%	(4,8%)	5,5pp
AEBITDA	5,4	(4,2)	(227,8%)	4,3	(8,1)	(153,0%)
% der Umsatzerlöse	4,1%	(4,9%)	9,0 pp	1,8%	(4,7%)	6,5pp

*ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung

Die Umsatzerlöse in unserem Segment International stiegen von EUR 172,0 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 246,9 Mio. im ersten Halbjahr 2018. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 43,5 % (48,5 % bei konstanten Wechselkursen), die mit der Zunahme aktiver Kunden von 0,46 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf 0,72 Mio. im ersten Halbjahr 2018 sowie einer entsprechend höheren Anzahl ausgelieferter Mahlzeiten in Einklang steht.

Die Contribution-Marge ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung erhöhte sich von EUR 40,9 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 65,0 Mio. im ersten Halbjahr 2018. Auf relativer Basis verbesserte sich die Contribution-Marge gemessen am Umsatz von 23,8 % im ersten Halbjahr 2017 auf 26,3 % im ersten Halbjahr 2018. Dies ist im Wesentlichen auf Effizienzen bei unseren Vertriebsprozessen und in geringerem Umfang auf Effizienzen bei der Beschaffung zurückzuführen.

Der Marketingaufwand ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung stieg von EUR 42,4 Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 51,5 Mio. im ersten Halbjahr 2018. Gemessen am Umsatz sank er jedoch leicht von 24,6 % im ersten Halbjahr 2017 auf 20,9 % im ersten Halbjahr 2018.

Das EBITDA des Segments International erhöhte sich von EUR (8,2) Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 1,8 Mio. im ersten Halbjahr 2018. Das AEBITDA erhöhte sich von EUR (8,1) Mio. im ersten Halbjahr 2017 auf EUR 4,3 Mio. im ersten Halbjahr 2018. Die AEBITDA-Marge verbesserte sich von (4,7) % im ersten Halbjahr 2017 auf 1,8 % im ersten Halbjahr 2018 und stieg im zweiten Quartal 2018 auf 4,1 %.

Gesamtaussage zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns

Insgesamt war die Berichtsperiode durch ein anhaltend robustes Wachstum gekennzeichnet. Im zweiten Quartal 2018 war die Wachstumsrate im Segment International höher als im Segment USA. Gleichzeitig ist es uns gelungen, das Margenprofil des Konzerns und beider Segmente während der ersten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2018 kontinuierlich auf allen Ebenen zu verbessern. Das zweite Quartal 2018 ist ein Meilenstein für die Gesellschaft, da in diesem Quartal zum ersten Mal beide Segmente ein positives AEBITDA (ohne Green Chef) und der Konzern mit einer Marge von (0,0) % ein quasi ausgeglichenes AEBITDA (ohne Green Chef) erzielten.

Wir sind insgesamt mit den erzielten Fortschritten im ersten Halbjahr 2018 zufrieden und sehen uns gut positioniert, um unsere globale Marktführerschaft in unserer Branche durch steigende Umsätze und Margen im zweiten Halbjahr 2018 weiter ausbauen zu können.

4 BERICHT ÜBER RISIKEN UND CHANCEN

Die Risiken und Chancen, die wesentliche Auswirkungen auf die Rentabilität, die Cashflows sowie die Vermögens- und Finanzlage des HelloFresh-Konzerns haben, sowie detaillierte Angaben zu unserem Risiko- und Chancen-Managementsystem sind in unserem Geschäftsbericht 2017 dargestellt und haben sich nicht wesentlich verändert.

Wir haben weiterhin keine Risiken identifiziert, die den Fortbestand von HelloFresh gefährden könnten.

5 AUSBLICK

5.1 Makroökonomische Rahmenbedingungen

Verglichen mit den Konjunkturaussichten vom November 2017 erhöhte die OECD¹ ihre Wachstumsprognose für die Weltwirtschaft 2018 geringfügig von 3,7 % auf 3,9 %. Dies entspricht der Prognose des IMF². Die Korrektur ist im wesentlichen durch die verbesserten Aussichten in der Eurozone und auf dem US-Markt begründet.

Nach Prognosen des IMF steigt das Wachstum der US-Wirtschaft 2018 auf 2,9 %. In unserem letzten Geschäftsbericht gingen wir von einer Wachstumsrate von 2,5 % aus. Die erwarteten makro-ökonomischen Auswirkungen der neuen Finanzpolitik, die die Wirtschaft kurzfristig stimulieren soll, fallen in diesem Zusammenhang stärker ins Gewicht als 2017 angenommen und begründen den Anstieg. Darüber hinaus spiegelt die Korrektur den Anstieg der öffentlichen Ausgaben nach der parteiübergreifenden Haushaltsvereinbarung im Februar 2018 wieder.

Dem IMF zufolge wird auch die Wirtschaft in der Eurozone etwas stärker wachsen als im Januar 2018 erwartet. Die Prognose wurde von den laut unserem Geschäftsbericht 2017 erwarteten 2,1 % auf 2,4 % nach oben korrigiert. Die Korrektur ist auf die unterstützende Geldpolitik sowie die Binnennachfrage im Währungsgebiet zurückzuführen, die höher war als erwartet. Die Wachstumsprognose für Großbritannien hat sich von den laut unserem Geschäftsbericht 2017 erwarteten 1,2 % auf 1,6 % im Jahr 2018 erhöht.

Die australische Wirtschaft wächst wie in unserem Geschäftsbericht 2017 ausgewiesen voraussichtlich um 3,0 %.

5.2 Prognosebericht

Basierend auf dem robusten Jahresauftakt, erhöhte HelloFresh mit der Veröffentlichung seiner Ergebnisse für das erste Quartal 2018, seine Wachstumsprognose für den Konzernumsatz von 25 % bis 30 % auf rund 30 % bis 35 % für das Geschäftsjahr 2018 auf Basis konstanter Wechselkurse und exklusive Green Chef. Mit Veröffentlichung der Ergebnisse für das erste Halbjahr 2018 und unter Berücksichtigung gezielter zusätzlicher Wachstumsmaßnahmen, die weiter unten aufgeführt sind, erhöht HelloFresh seine Wachstumsprognose für das Gesamtjahr 2018 weiter auf 32% bis 37% basierend auf konstanten Wechselkursen und exklusive Green Chef.

Unsere Erwartungen für die Contribution-Marge von über 25% für das Geschäftsjahr 2018 bleiben gegenüber unserer Prognose im Geschäftsbericht 2017 unverändert.

¹ Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, „OECD Economic Outlook and Interim Economic Outlook“ (Mai 2018), <http://www.oecd.org/eco/outlook/economic-outlook/>

² International Monetary Fund „World Economic Outlook: Cyclical Upswing, Structural Change“ (update April 2018), www.imf.org

Aufgrund unserer robusten Margenentwicklung im ersten Halbjahr 2018 haben wir beschlossen, im zweiten Halbjahr 2018 bestimmte strategische Wachstumsmaßnahmen umzusetzen. Darunter fallen: eine größere Auswahl und Preisreduktion für ausgewählte HelloFresh Kochboxen in den USA, Skalierung eines US „value-brands“ sowie Produktinvestitionen für Kunden unserer Ende März erworbenen Green Chef Corporation. Auf Grund dieser aufgeführten Investitionen gehen wir davon aus, dass unser geplantes Ziel des AEBITDA Break-even für den Konzern (exklusive Green Chef) im vierten Quartal 2018 im Laufe des Jahres 2019 erreicht wird.

Der oben dargestellte Ausblick basiert auf der Annahme stabiler Wechselkurse sowie auf unserer aktuellen geografischen Reichweite und berücksichtigt nicht eventuelle Änderungen des Wettbewerbsumfelds, potenzielle Schwankungen der Wechselkurse oder ggf. Akquisetätigkeiten.

B KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

KONZERN-BILANZ	18
KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG	20
KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG	21
KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	22
AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERENDE ANHANGANGABEN	24
1 Informationen zum Unternehmen	24
2 Grundlagen der Rechnungslegung	24
3 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen	24
4 Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden	25
5 Neue Verlautbarungen zur Rechnungslegung.....	26
6 Segmentberichterstattung	26
7 Saisonale Einflüsse auf die Geschäftstätigkeit	28
8 Unternehmenszusammenschluss	28
9 Finanzinstrumente	29
10 Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage	30
11 Anteilsbasierte Vergütung	30
12 Ertragsteuern	31
13 Ergebnis je Aktie	31
14 Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen	31
15 Ereignisse nach der Berichtsperiode	32

KONZERN-BILANZ

In Mio. EUR	Angabe	30 Juni 2018	31 Dezember 2017
Aktiva			
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen		47,3	37,2
Immaterielle Vermögenswerte		5,6	4,6
Geschäfts- oder Firmenwert	8	9,5	4,6
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9	19,7	14,2
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		0,7	0,9
Latente Ertragsteueransprüche		3,3	4,6
Summe langfristige Vermögenswerte		86,1	66,1
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte		19,2	13,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9	8,4	14,2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9	3,8	4,9
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte		14,1	14,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9	307,6	339,9
Summe Umlaufvermögen		353,1	386,8
Bilanzsumme		439,2	452,9

In Mio. EUR	Angabe	30 Juni 2018	31 Dezember 2017
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	10	161,6	161,0
Eigene Aktien		(9,0)	(10,0)
Kapitalrücklage	10	441,3	442,2
Sonstige Rücklagen	11	48,8	40,2
Bilanzverlust		(374,0)	(328,0)
Sonstiges Ergebnis		(2,0)	(1,9)
Auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital		266,6	303,5
Nicht beherrschende Anteile		(0,2)	(0,2)
Summe Eigenkapital		266,4	303,3
Langfristige Schulden			
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	9	-	0,1
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	9	30,0	29,3
Langfristige Rückstellungen		1,1	0,7
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		11,5	11,5
Summe langfristige Schulden		42,6	41,6
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9	87,0	77,1
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	9	1,1	3,2
Rückstellungen		1,7	3,4
Steuerrückstellungen		2,0	0,6
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten		38,4	23,7
Summe kurzfristige Schulden		130,2	108,0
Bilanzsumme		439,2	452,9

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

In Mio. EUR	Angabe	APR 1 - JUN 30		JAN 1 - JUN 30	
		2018	2017	2018	2017
Umsatzerlöse	6	319,7	230,1	615,2	435,4
Umsatzkosten		(117,9)	(93,4)	(234,0)	(180,5)
Bruttoergebnis vom Umsatz		201,8	136,7	381,2	254,9
Vertriebskosten		(113,0)	(85,9)	(215,7)	(162,8)
Marketingkosten		(74,3)	(58,5)	(158,3)	(123,1)
Allgemeine Verwaltungskosten		(26,1)	(11,2)	(44,9)	(20,5)
Sonstige betriebliche Erträge		0,3	0,5	0,7	1,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen		(2,3)	(1,8)	(4,5)	(2,4)
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit		(13,6)	(20,2)	(41,5)	(52,9)
Finanzerträge		0,9	0,4	1,4	0,6
Finanzaufwendungen		(0,4)	(3,3)	(2,0)	(4,8)
Ergebnis vor Ertragsteuern		(13,1)	(23,1)	(42,1)	(57,1)
Ertrag aus Ertragsteuern	12	(2,1)	0,4	(2,9)	0,4
Periodenergebnis		(15,2)	(22,7)	(45,0)	(56,7)
Davon entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		(15,2)	(22,7)	(44,9)	(56,6)
Nicht beherrschende Anteile		-	-	(0,1)	(0,1)
Sonstiges Ergebnis:					
Posten, die in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden können					
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung in die Darstellungswährung		(8,5)	11,0	(4,6)	12,2
Währungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		8,8	(11,5)	4,5	(12,9)
Sonstiges Ergebnis		0,3	(0,5)	(0,1)	(0,7)
Gesamtergebnis		(14,9)	(23,2)	(45,1)	(57,4)
Vom Gesamtergebnis entfallen auf:					
Anteilseigner der Muttergesellschaft		(14,8)	(23,2)	(45,0)	(57,3)
Nicht beherrschende Anteile		(0,1)	-	(0,1)	(0,1)

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

In Mio. EUR	Angabe	Auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallend							Summe	Auf nicht beherrschende Anteile entfallend	Summe
		Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Bilanzverlust	Sonstiges Ergebnis	Summe			
Stand 1. Januar 2017		127,0	(10,0)	113,4	27,1	(236,2)	(0,7)	20,6	-	20,6	
Periodenergebnis						(56,6)		(56,6)	(0,1)	(56,7)	
Währungsumrechnung							(0,7)	(0,7)		(0,7)	
Gesamtergebnis								(36,7)	(0,1)	(36,8)	
Ausgabe von gezeichnetem Kapital		6,1		79,5				85,6		85,6	
Anteilsbasierte Vergütung					7,5			7,5		7,5	
Stand 30. Juni 2017		133,1	(10,0)	192,9	34,6	(292,8)	(1,4)	56,4	(0,1)	56,2	
Stand 31. Dezember 2017 wie ursprünglich angegeben		161,0	(10,0)	442,2	40,2	(328,0)	(1,9)	303,5	(0,2)	303,3	
Änpassung aufgrund der Einführung von IFRS 9						(1,1)		(1,1)		(1,1)	
Summe Eigenkapital angepasst Stand 1. Januar 2018		161,0	(10,0)	442,2	40,2	(329,1)	(1,9)	302,4	(0,2)	302,2	
Periodenergebnis						(44,9)		(44,9)	(0,1)	(45,0)	
Währungsumrechnung							(0,1)	(0,1)		(0,1)	
Gesamtergebnis								(45,0)	(0,1)	(45,1)	
Ausgabe von gezeichnetem Kapital	10	0,6	1,0	(0,9)				0,7		0,7	
Anteilsbasierte Vergütung					8,6			8,6		8,6	
Stand 30. Juni 2018		161,6	(9,0)	441,3	48,8	(374,0)	(2,0)	266,7	(0,3)	266,4	

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

In Mio. EUR	JAN 1 - JUN 30	
	2018	2017
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		
Periodenergebnis	(45,0)	(56,7)
Anpassungen für:		
Finanzerträge	(1,4)	(0,6)
Finanzaufwendungen	2,0	4,9
Ertragsteuern	2,9	(0,4)
Abschreibungen auf Sachanlagen	4,4	3,2
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	1,4	0,6
Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen	0,4	-
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)	8,6	2,2
Sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen	(1,3)	7,3
(Abnahme)/Zunahme der Rückstellungen	(1,8)	(0,3)
Veränderung des Nettoumlaufvermögens durch betriebliche Tätigkeit		
(Zunahme)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6,0	0,5
(Zunahme der) Vorräte	(3,0)	0,7
Zunahme/(Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	6,1	11,4
Zunahme der passiven Rechnungsabgrenzungsposten	3,2	2,1
Zunahme/(Abnahme) der Umsatzsteuerforderungen/ Zahlungen und ähnliche Steuern	(1,6)	0,5
(Zunahme)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	2,0	(1,0)
Abnahme/(Zunahme) der langfristigen nicht finanziellen Vermögenswerte	2,7	2,1
Zunahme der finanziellen Verbindlichkeiten	(3,2)	0,1
Zunahme der nicht finanziellen Verbindlichkeiten	9,2	2,0
(Abnahme) der Verbindlichkeiten für anteilsbasierte Vergütung	-	(5,6)
Erhaltene Zinsen	0,1	-
Gezahlte Zinsen	(0,8)	(2,3)
Netto-Mittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	(9,1)	(29,3)

In Mio. EUR	JAN 1 - JUN 30	
	2018	2017
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Erwerb von Anteilen an konsolidierten Tochterunternehmen abzüglich übernommener Zahlungsmittel	(10,9)	
Erwerb von Sachanlagen	(7,2)	(5,8)
Softwareentwicklungskosten	(1,5)	(1,9)
Erwerb von Softwarelizenzen	(0,1)	-
Übertragung von Zahlungsmitteln auf Konten für gebundene Zahlungsmittel und langfristige Einlagen	(4,7)	0,7
Netto-Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	(24,4)	(7,0)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Erlöse aus der Ausgabe von gezeichnetem Kapital	0,6	84,0
Nettoerlöse aus der Ausgabe von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-	28,9
Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-	(20,0)
Netto-Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	0,6	92,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenbeginn	339,9	57,5
Auswirkungen von Wechselkurs- und anderen Wertänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0,6	(1,3)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Periodenende	307,6	112,8

AUSGEWÄHLTE ERLÄUTERENDE ANHANGANGABEN ZUM VERKÜRZTEN KONZERN-ZWISCHENABSCHLUSS

1 Informationen zum Unternehmen

Der Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2018 stellt 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 Aktiengesellschaft (Societas Europaea oder „SE“). Sie ist in Deutschland eingetragen und unterliegt europäischem und deutschem Recht. Die Gesellschaft ist in Deutschland mit Sitz in der Saarbrücker Straße 37a, 10405 Berlin, ansässig und ist unter der Nummer HRB 182382 B im Handelsregister von Charlottenburg (Berlin) eingetragen.

Hauptgeschäftstätigkeit des Konzerns ist es, frische, gesunde und speziell auf unsere Kunden zugeschnittene Mahlzeiten anzubieten, um ihnen die Möglichkeit zu eröffnen, jede Woche mit Rezepten von HelloFresh zu Hause Mahlzeiten zuzubereiten.

2 Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzern-Zwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) in der vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten und von der Europäischen Union (EU) in EU-Recht übernommenen Fassung sowie den zusätzlichen Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) aufgestellt.

Der Konzern-Zwischenabschluss wurde in Euro (EUR), der funktionalen Währung der HelloFresh SE, aufgestellt. Sofern nicht anders angegeben, werden alle Beträge entsprechend kaufmännischer Rundung mit einer Nachkommastelle auf Millionen (MEUR) auf- oder abgerundet. Summen und Prozentangaben wurden auf Basis der nichtgerundeten Euro-Beträge berechnet und können dementsprechend in den Tabellen der erläuternden Anhangangaben zu Rundungsdifferenzen führen.

Der 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 2017 gelesen werden. Es wurden erläuternde Anhangangaben dargestellt, um Ereignisse und Geschäftsvorfälle zu erläutern, die für das Verständnis der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns erheblich sind.

Dies ist der erste Abschluss des Konzerns, bei dem IFRS 15 und IFRS 9 angewendet wurden. Die Auswirkungen sind in **ANHANGANGABE 4** beschrieben.

3 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Aufstellung dieses Konzern-Zwischenabschlusses hat das Management Ermessensentscheidungen und Schätzungen vorgenommen, die die Anwendung von Rechnungslegungsmethoden sowie die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen betreffen. Die sich tatsächlich ergebenden Beträge können von diesen Schätzungen abweichen. Die wesentlichen Ermessensentscheidungen, die das Management bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden des Konzerns getroffen hat, und die wichtigsten Annahmen von Schätzungsunsicherheiten entsprechen im Wesentlichen denen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2017.

4 Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

Abgesehen von den nachfolgend erläuterten Ausnahmen entsprechen die in diesem Konzern-Zwischenabschluss angewandten Rechnungslegungsmethoden denen, die im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2017 zugrundegelegt wurden.

IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden

Der Konzern hat IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden erstmalig zum 1. Januar 2018 gemäß dem modifizierten rückwirkenden Ansatz angewendet. Demzufolge weist der Konzern die Vergleichsperiode entsprechend den bis zum 31. Dezember 2017 geltenden Regelungen aus.

Der neue Standard führt ein umfassendes Rahmenwerk zur Bestimmung, ob, in welcher Höhe und wann Umsatzerlöse zu erfassen sind, ein. Er ersetzt die aktuellen Vorschriften für die Umsatzrealisierung, die in IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge sowie in IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme enthalten sind. Nach IFRS 15 werden Umsatzerlöse erfasst, wenn ein Kunde die Verfügungsgewalt über die vereinbarten Güter oder Dienstleistungen erlangt. Die Bestimmung des Zeitpunkts der Übertragung der Verfügungsgewalt – d. h. zu einem bestimmten Zeitpunkt oder über einen bestimmten Zeitraum – erfordert Ermessensentscheidungen. Da HelloFresh in erster Linie Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Zutaten für Mahlzeiten mit dazugehörigen Rezepten („Kochboxen“) erwirtschaftet, hat die Einführung des IFRS 15 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Umsatzrealisierung im Konzern. Dies ist im Wesentlichen dadurch begründet, dass der Konzern weiterhin als Prinzipal fungiert und Umsatzerlöse realisiert, wenn die Güter nach Abzug von Preisnachlässen an den Kunden geliefert werden. Für andere Transaktionen hat die Anwendung des IFRS 15 keine Auswirkungen.

IFRS 9 Finanzinstrumente

Der Konzern hat IFRS 9 Finanzinstrumente zum 1. Januar 2018 erstmalig angewendet und die kumulativen Effekte aus der Umstellung ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst ohne die Vergleichsperiode anzupassen.

IFRS 9 enthält Vorschriften zur Klassifizierung, Bewertung und Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten, finanziellen Verbindlichkeiten sowie einigen Verträgen über den Kauf bzw. Verkauf nichtfinanzieller Posten. Daneben führt der IFRS 9 neue Regeln für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften und ein neues Wertminderungsmodell für finanzielle Vermögenswerte ein. Der Standard ersetzt IAS 39 Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung.

Klassifizierung und Bewertung

IFRS 9 enthält einen neuen Klassifizierungs- und Bewertungsansatz für finanzielle Vermögenswerte, der sich an dem Geschäftsmodell des Unternehmens der Vermögenswerte sowie den Zahlungsströmen des Finanzinstruments orientiert. Zudem sieht IFRS 9 drei Hauptkategorien für die Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten vor: zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet sowie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Standard hebt die nach IAS 39 bestehenden Kategorien „bis zur Endfälligkeit gehalten“, „Kredite und Forderungen“ und „zur Veräußerung verfügbar“ auf.

HelloFresh hat auf Basis des IAS 39 finanzielle Vermögenswerte als Kredite und Forderungen klassifiziert und zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Der Konzern hat die Merkmale der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme dieser Instrumente analysiert und festgestellt, dass sie die Kriterien für die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten nach IFRS 9 erfüllen.

Die Änderungen des IFRS 9 im Hinblick auf finanzielle Verbindlichkeiten hatte keine Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung der finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns.

Wertminderung

IFRS 9 ersetzt das Modell der eingetretenen Verluste des IAS 39 durch ein zukunftsgerichtetes Modell nachdem auch bereits zu erwartende Kreditverluste zu erfassen sind.

HelloFresh wendet das vereinfachte Verfahren an, um Wertberichtigungen zu bestimmen. Demnach werden die erwarteten Kreditverluste als Ergebnis aller möglichen Ausfallereignisse über die gesamte Laufzeit eines Finanzinstruments bestimmt.

Die erstmalige Anwendung der neuen Vorschrift führte zur Erfassung einer Erhöhung der erfassten Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 1,1 Mio. Die Wertberichtigungen, die für andere finanzielle Vermögenswerte infolge der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 erfasst wurden, hatten dagegen keine wesentlichen Auswirkungen.

5 Neue Verlautbarungen zur Rechnungslegung

Zahlreiche neue Standards und Änderungen bestehender Standards sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Obwohl für diese Standards und Änderungen eine vorzeitige Anwendung zulässig ist, hat der Konzern bei der Erstellung dieses verkürzten Konzern-Zwischenabschlusses darauf verzichtet. Mit Ausnahme von IFRS 16 Leasingverhältnisse werden die neuen Standards oder Änderungen voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben. Der Konzern verweist auf die Angaben, die im letzten Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 in Bezug auf IFRS 16 gemacht wurden.

6 Segmentberichterstattung

Die Hauptgeschäftstätigkeit des Konzerns besteht in der Lieferung von Kochboxen an Kunden in verschiedenen geografischen Regionen. Das Geschäft gliedert sich in zwei geografische Regionen: die Vereinigten Staaten von Amerika („USA“) und die Region International (oder „Int.“). Die Region International umfasst Australien, Österreich, Belgien, Kanada, Deutschland, Luxemburg, die Niederlande, die Schweiz und Großbritannien.

Die nachfolgende Tabelle enthält die Segmentinformationen für den Sechs-Monats-Zeitraum zum 30. Juni 2018:

	JAN 1 - JUN 30, 2018					
In Mio. EUR	USA	Int.	Summe der Segmente	Holding	Kons.	Konzern
Summe Umsatzerlöse	368,3	247,1	615,4	22,4	(22,6)	615,2
Interne Umsatzerlöse	-	0,2	0,2	22,4	(22,6)	-
Externe Umsatzerlöse	368,3	246,9	615,2	-	-	615,2
Contribution-Marge (ohne SBC)	102,3	65,0	167,3	19,8	(20,9)	166,2
Bereinigtes EBITDA	(14,0)	4,3	(9,7)	(15,9)	-	(25,6)
Sonderposten und Holdingkosten	0,3	1,2	1,5	(0,3)	-	1,2
Anteilsbasierte Vergütung	1,0	1,3	2,3	6,3	-	8,6
EBITDA	(15,3)	1,8	(13,5)	(21,9)	-	(35,4)
Abschreibungen	(2,8)	(1,7)	(4,5)	(1,6)	-	(6,1)
EBIT	(18,1)	0,1	(18,0)	(23,5)	-	(41,5)
Finanzerträge	0,1	-	0,1	3,9	(2,6)	1,4
Finanzaufwendungen	(1,6)	(1,1)	(2,7)	(2,0)	2,6	(2,1)
Ertrag aus Ertragsteuern	-	(2,8)	(2,8)	-	-	(2,8)
Periodenergebnis	(19,6)	(3,8)	(23,4)	(21,6)	-	(45,0)

	JAN 1 - JUN 30, 2017					
In Mio. EUR	USA	Int.	Summe der Segmente	Holding	Kons.	Konzern
Summe Umsatzerlöse	263,4	172,1	435,5	26,6	(26,7)	435,4
Interne Umsatzerlöse	-	0,1	0,1	26,6	(26,7)	-
Externe Umsatzerlöse	263,4	172,0	435,4	-	-	435,4
Contribution-Marge (ohne SBC)	53,7	40,9	94,6	23,9	(26,1)	92,4
Bereinigtes EBITDA	(31,3)	(8,1)	(39,4)	(7,1)	-	(46,5)
Sonderposten und Holdingkosten	0,2	0,4	0,6	0,1	-	0,7
Anteilsbasierte Vergütung	0,3	(0,3)	-	1,8	-	1,8
EBITDA	(31,8)	(8,2)	(40,0)	(9,0)	-	(49,0)
Abschreibungen	(1,7)	(1,1)	(2,8)	(1,0)	-	(3,8)
EBIT	(33,5)	(9,3)	(42,8)	(10,0)	-	(52,8)
Finanzerträge	-	0,1	0,1	2,4	(1,9)	0,6
Finanzaufwendungen	(1,0)	(1,0)	(2,0)	(4,8)	1,9	(4,9)
Ertrag aus Ertragsteuern	-	0,4	0,4	-	-	0,4
Periodenergebnis	(34,5)	(9,8)	(44,3)	(12,4)	-	(56,7)

7 Saisonale Einflüsse auf die Geschäftstätigkeit

Die Geschäftstätigkeit des Konzerns unterliegt saisonalen Einflüssen, die durch Witterungsverhältnisse und Urlaubszeiten bedingt sind. In den Sommermonaten ist die Kundenaktivität in der Regel geringer. Außerdem fallen die Bestellungen in Wochen mit Feiertagen üblicherweise niedriger aus, da diese Tage häufig für Kurzreisen oder traditionelle Familienessen genutzt werden. Aufgrund unseres starken Wachstums werden die Auswirkungen der saisonalen Einflüsse durch den zugrunde liegenden Wachstumstrend teilweise kompensiert. Bei einem Vergleich der um das zugrunde liegende Wachstum bereinigten Quartalsumsatzerlöse zeigt sich, dass das Kundenengagement im ersten Quartal in der Regel höher ist als im Rest des Jahres. Saisonale Schwankungen beeinflussen auch unsere Marketingkosten und betrieblichen Aufwendungen. Wir passen unsere Marketingausgaben an die saisonalen Gegebenheiten unseres Geschäfts an, indem wir im zweiten und dritten Quartal weniger und im Winter mehr für Marketingaktivitäten aufwenden. Bei den betrieblichen Aufwendungen ist die Fixkostenauslastung in den Sommermonaten in der Regel niedriger, was zu relativ höheren Vertriebskosten führt; außerdem herrschen in den meisten Ländern, in denen wir geschäftstätig sind, im dritten Quartal höhere Temperaturen als im Rest des Jahres. Da nur ein Teil unserer Auslieferungen in Kühlfahrzeugen durchgeführt wird, geben wir im dritten Quartal mehr für Isolations- und Kühlmaterial aus. Diese zusätzlichen Aufwendungen führen üblicherweise dazu, dass die Vertriebskosten in den drei Monaten zum 30. September einen höheren prozentualen Anteil an den Umsatzerlösen ausmachen.

8 Unternehmenszusammenschluss

Am 26. März 2018 hat der Konzern 100 % der Stimmrechtsanteile an der Green Chef Corporation erworben und damit die Beherrschung über das Unternehmen erlangt. Green Chef ist ein US-amerikanischer Anbieter von Bio-Kochboxen. Der Erwerb ermöglicht HelloFresh die Erschließung neuer Kundensegmente insbesondere durch den Vertrieb von veganen, ketogenen, Bio- oder Paleo- Kochboxen. Weiterhin verspricht sich HelloFresh von dem Erwerb Synergieeffekte in Produktion, Transport, Beschaffung sowie Marketing. Green Chef wird seit dem zweiten Quartal 2018 vollkonsolidiert und hat seitdem mit EUR 13,6 Mio. zu den Umsatzerlösen und mit einem Verlust von EUR (3,9) Mio. zu dem Konzernergebnis beigetragen. Die unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfassten Anschaffungsnebenkosten beliefen sich auf TEUR 189.

Wenn der Erwerb bereits zum 1. Januar 2018 erfolgt wäre, hätten sich nach Schätzungen des Managements die Konzernumsatzerlöse um weitere EUR 13,1 Mio. und der Konzernverlust um weitere EUR (5,7) Mio. erhöht. Der beizulegende Zeitwert der immateriellen Vermögenswerte von Green Chef wurde auf vorläufiger Basis bestimmt, da die Bewertungen der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Zeitpunkt dieses Zwischenabschlusses noch nicht abgeschlossen sind. Die folgende Tabelle enthält eine Zusammenfassung erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden im Zeitpunkt des Erwerbs:

In Mio. EUR	
Immaterielle Vermögenswerte	0,8
Sachanlagen	6,5
Sonstige Vermögenswerte	4,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1,5
Summe identifizierbarer Vermögenswerte	12,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1,9
Sonstige Verbindlichkeiten	4,7
Summe identifizierbarer Verbindlichkeiten	6,6
Nettoreinvermögen	6,3

Der Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Erwerb wurde folgendermaßen erfasst:

In Mio. EUR	
Anschaffungskosten	10,9
Nettoreinvermögen	6,3
Geschäfts- und Firmenwert	4,6

Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet hauptsächlich die Fähigkeiten und das technische Know-how der Mitarbeiter von Green Chef sowie Synergieeffekte, die durch die Einbindung des Unternehmens in das bestehende US-Geschäft des Konzerns voraussichtlich erzielt werden. Es wird davon ausgegangen, dass der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert steuerlich nicht abzugsfähig ist.

9 Finanzinstrumente

Alle finanziellen Vermögenswerte des Konzerns sind der Kategorie „Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte“ zugeordnet. Wir verweisen für weitere Ausführungen auf die Erläuterungen der **ANHANGANGABE 4** dieses Zwischenabschlusses. In der folgenden Tabelle sind alle finanziellen Vermögenswerte aufgeführt:

In Mio. EUR	30 Juni 2018	31 Dezember 2017
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	19,7	14,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8,4	14,2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	3,8	4,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	307,6	339,9
Summe	339,5	373,2

Alle finanziellen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und sind in der folgenden Tabelle aufgeführt:

In Mio. EUR	30 Juni 2018	31 Dezember 2017
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	-	0,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	87,0	77,1
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	1,1	3,2
Befristetes Darlehen	30,0	29,3
Total	118,1	109,7

Die beizulegenden Zeitwerte aller Finanzinstrumente entsprechen annähernd ihrem Buchwert.

10 Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

	Gezeichnetes Kapital		Kapitalrücklage		
	Anzahl der Anteile (Stückzahl)	Nennwert (in Mio. EUR)	Zusätzlich eingezahltes Kapital (in Mio. EUR)	Transaktionskosten (in Mio. EUR)	Summe (in Mio. EUR)
Stand 1. Januar 2018	160.987.210	161,0	452	(9,8)	442,2
Ausgabe von gezeichnetem Kapital	603,257	0,6	(1,0)	(0)	(1)
Stand 30. Juni 2018	161.590.467	161,6	451,0	(9,8)	441,3

Die Veränderung des gezeichneten Kapitals im ersten Halbjahr 2018 resultiert aus der Ausübung von Optionen aus Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen.

Im Mai 2018 übten einige Begünstigte ihre gewährten Call-Optionen teilweise aus. Demzufolge erhöhte sich das gezeichnete Kapital der Gesellschaft um 603.257 Aktien auf 161.590.467 Aktien. Diese Kapitalerhöhung wurde am 29. Mai in das Handelsregister eingetragen und erhöhte das gezeichnete Kapital von bislang EUR 160.987.210 um insgesamt EUR 603.257 auf EUR 161.590.467.

Aus der Abgeltung aller ausgeübten Optionen durch die Kapitalerhöhung minderte sich die Kapitalrücklage um EUR 1 Mio.

11 Anteilsbasierte Vergütung

Der Konzern hat an Vorstände, Geschäftsführer und Mitarbeiter anteilsbasierte Vergütungspläne ausgegeben, die als Gegenleistung für erbrachte Arbeitsleistung Eigenkapitalinstrumente an der HelloFresh SE oder einer Tochtergesellschaft vorsehen. Der entsprechende Aufwand nach Segmenten ist im Folgenden aufgeführt:

In Mio. EUR	JAN 1 - JUN 30 2018	JAN 1 - JUN 30 2017	APR 1 - JUN 30 2018	APR 1 - JUN 30 2017
USA	1,1	0,3	0,7	0,4
International	1,3	(0,3)	0,8	(0,6)
Holding	6,2	1,8	3,6	0,9
Summe	8,6	1,8	5,1	0,7

Im April 2018 wurden ein neuer anteilsbasierter Plan mit der Bezeichnung „Restricted Stock Units Program 2018“ (RSU 2018) und ein neues virtuelles Aktienoptionsprogramm (VSOP 2018) aufgelegt, dass das bisherige VSOP 2016 Programm ersetzt.

Im Rahmen der neuen Pläne sind Vorstand und Aufsichtsrat berechtigt, den Begünstigten in einer oder mehreren Tranchen in den kommenden fünf Jahren insgesamt bis zu 7.000.000 Restricted Stock Units (RSU) und bis zu 7.250.000 virtuelle Aktienoptionen zu gewähren.

Das VSOP 2018 Aktienoptionsprogramm hat einen Erdienungszeitraum von vier Jahren und ist an die Erfüllung bestimmter Zielvorgaben gekoppelt. Unter dem RSU 2018 können Begünstigte mit Ablauf eines Jahres nach dem Gewährungsdatum ausüben.

Zum 30. Juni 2018 waren im Rahmen des betreffenden Programms keine Gewährungen erfolgt.

12 Ertragsteuern

Der Konzern berechnet den Ertragssteueraufwand der Periode unter Berücksichtigung des Steuersatzes, der auf die erwarteten Jahresüberschüsse anzuwenden wäre. Bei Unternehmen, für die kein Ertragssteueraufwand erwartet wird, was in den meisten Ländern der Fall ist, wird in den betreffenden Ländern ein Steuersatz von null angenommen.

Der in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Ertragsteuerertrag/(-aufwand) umfasst folgende Posten:

In Mio. EUR	Für die abgeschlossenen sechs Monate per	
	30 Juni 2018	30 Juni 2017
Tatsächlicher Steueraufwand	(1,5)	-
Latenter Steuerertrag	(1,4)	0,4
Ertragsteuerertrag/(-aufwand)	(2,9)	0,4

13 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie bemisst sich wie folgt:

In Mio. EUR	Für die abgeschlossenen sechs Monate per	
	30 Juni 2018	30 Juni 2017
Periodenergebnis	(45,0)	(56,7)
Gewichtete durchschnittliche Anzahl in Umlauf befindlicher Stammaktien	160,4	131,9
Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(0,28)	(0,43)

Da alle potenziellen Aktien einer Verwässerung entgegenwirken, entspricht das verwässerte Ergebnis je Aktie dem unverwässerten Ergebnis je Aktie.

14 Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Zum 30. Juni 2018 ergaben sich im Vergleich zu den Geschäftsvorfällen, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 ausgewiesen wurden, keine neuen Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen.

15 Ereignisse nach der Berichtsperiode

Am 17. Juli 2018 hat HelloFresh seine Kreditlinie über EUR 60 Mio. angepasst, um seine Fremdfinanzierungskosten weiter zu optimieren: in diesem Zusammenhang zahlte die Gesellschaft die in Anspruch genommene Tranche der Kreditlinie über EUR 30 Mio. zurück und erhöhte gleichzeitig die nicht in Anspruch genommene revolvingende Tranche von EUR 30 Mio. auf EUR 60 Mio. Da auf die nicht in Anspruch genommene revolvingende Kreditlinie niedrigere Zinsen anfallen, entstehen für HelloFresh in der Zukunft niedrigere Zinsaufwendungen, ohne dass sich die verfügbaren Liquiditätsressourcen verringern.

Am 9. Juli 2018 schloss HelloFresh einen neuen Mietvertrag für seine Bürozentrale in Deutschland ab, der eine Mietdauer von 10 Jahren vorsieht und Anfang 2021 in Kraft tritt.

Berlin, 10 August 2018

Dominik S. Richter
Chief Executive Officer

Thomas W. Griesel
Chief Operating Officer
und Chief Executive
Officer International

Christian Gaertner
Chief Financial Officer

Tobias Hartmann
Chief Strategy Officer und
President North America

ERKLÄRUNG DES VORSTANDS

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der verkürzte Konzern-Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht 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 restlichen Monaten des Geschäftsjahres beschrieben sind.

Berlin, 10 August 2018

Dominik S. Richter
Chief Executive Officer

Thomas W. Giesel
Chief Operating Officer
und Chief Executive
Officer International

Christian Gaertner
Chief Financial Officer

Tobias Hartmann
Chief Strategy Officer und
President North America

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

An die HelloFresh SE, Berlin

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Bilanz, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie ausgewählten erläuternden Anhangsangaben und den Konzernzwischenlagebericht der HelloFresh SE, Berlin, für den Zeitraum vom 1. Januar 2018 bis 30. Juni 2018, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. 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 ist.

Berlin, den 10. August 2018

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Canzler
Wirtschaftsprüfer

von Michaelis
Wirtschaftsprüfer

GLOSSAR

Aktive Kunden

Wir definieren aktive Kunden als die Anzahl von eindeutig identifizierten Kunden, die in den vergangenen drei Monaten (bezogen auf das Ende der jeweiligen Periode) mindestens eine Box erhalten haben (einschließlich Neukunden, Testkunden, Kunden, die eine oder preisreduzierte Box erhalten haben, und Kunden, die in der betreffenden Periode eine Bestellung aufgegeben haben, diese jedoch vor dem Ende der Periode storniert und ihre Registrierung bei HelloFresh gelöscht haben).

Bereinigtes EBIT

Wir definieren das bereinigte EBIT als EBIT vor aktienbasiertem Vergütungsaufwand.

Bereinigtes EBITDA

Wir definieren das bereinigte EBITDA als EBITDA vor aktienbasiertem Vergütungsaufwand, Holding-Gebühren und sonstigen nicht-operativen Einmaleffekten („Sonderposten“).

Apps

Anwendungen, die entwickelt wurden, um die Internetnutzung für bestimmte Aktivitäten über Mobiltelefone oder Smartphones zu optimieren.

Durchschnittlicher Bestellwert

Der durchschnittliche Bestellwert wird berechnet als Gesamtumsatz, der durch die Zahl der aktiven Kunden in der entsprechenden Periode dividiert wird.

Contribution

Die Contribution-Marge ist definiert als Umsatz abzüglich direkter Umsatzkosten und der entsprechenden Erfüllungskosten.

Contribution-Marge

Die Contribution-Marge ist definiert als Umsatz abzüglich direkter Umsatzkosten und der entsprechenden Erfüllungskosten.

Corporate Responsibility

Corporate Responsibility (CR), gleichbedeutend mit „Unternehmensverantwortung“, beschreibt, inwieweit ein Unternehmen Verantwortung für die sozialen und umweltbezogenen Auswirkungen übernimmt, die seine Geschäftstätigkeit hat. Ziel der Corporate Responsibility ist es, einen nachhaltigen Wert für Anteilseigner, andere Interessengruppen und die Gesellschaft zu schaffen, indem die Möglichkeiten genutzt werden, die mit wirtschaftlichen, umweltbezogenen und sozialen Entwicklungen einhergehen.

EBIT

EBIT (Earnings before Interest and Taxes) bezeichnet das Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

EBIT-Marge

Die EBIT-Marge ist das EBIT in Prozent vom Umsatz.

EBITDA

EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) bezeichnet das EBIT vor Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

EBITDA-Marge

Die EBITDA-Marge ist das EBITDA in Prozent vom Umsatz.

Freier Cashflow

Der freie Cashflow bezeichnet den Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit zuzüglich des Cashflows aus der Investitionstätigkeit (ohne Anlagen in Termingelder und gebundene Zahlungsmittel).

Hack Week

„Hack Week“ ist unsere jährlich stattfindende Innovationswoche, in der die IT-Mitarbeiter von HelloFresh ihre tägliche Arbeit ruhen lassen können, um sich vollständig eigenen kreativen Ideen zu widmen, neue Konzepte zu entwickeln und an ersten Prototypen zu arbeiten.

Nettoumlaufvermögen

Wir berechnen das Nettoumlaufvermögen als die Summe der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Umsatzsteuern und ähnlichen Steuern abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, abgegrenzten Umsatzerlösen, Umsatzsteuern und ähnlichen Steuern.

Anzahl der Mahlzeiten

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

FINANZKALENDER 2018

Veröffentlichung des Quartalsabschlusses (Q3 2018) und
Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen

13. November 2018

IMPRESSUM

Redaktion und Kontakt

HelloFresh SE
Saarbruecker Str. 37a
10405 Berlin
www.hellofreshgroup.com

Investor Relations

Amir Avraham/Head of IR
ir@hellofresh.com

Corporate Communications

Eva Switala/Global Head of PR
es@hellofresh.com

HelloFresh SE
Saarbrücker Strasse 37a
10405 Berlin

[HelloFreshgroup.com](https://www.HelloFreshgroup.com)

