



# GESCHÄFTSBERICHT

2018

## HELLOFRESH IM ÜBERBLICK

Wesentliche Kennzahlen	3-Monats- Zeitraum zum 31. Dezember 2018	3-Monats- Zeitraum zum 31. Dezember 2017	Wachstum im Jahres- vergleich	12-Monats- Zeitraum zum 31. Dezember 2018	12-Monats- Zeitraum zum 31. Dezember 2017	Wachstum im Jahres- vergleich
<b>Wichtigste Leistungsindikatoren</b>						
<b>Konzern</b>						
Aktive Kunden (in Mio.)	2,04	1,45	40,9%			
Bestellungen (in Mio.)	7,42	5,42	37,0%	27,07	18,95	43,1%
Bestellungen pro Kunde	3,6	3,8	(3,1%)			
Mahlzeiten (in Mio.)	54,7	39,5	38,4%	198,4	137,4	44,4%
Durchschnittlicher Bestellwert (EUR)	48,6	46,6	4,2%			
Durchschnittlicher Bestellwert bei konstanten Wechselkursen (EUR)	47,9	46,6	2,8%			
<b>USA</b>						
Aktive Kunden (in Mio.)	1,09	0,89	22,6%			
Bestellungen (in Mio.)	3,84	3,04	26,0%	14,94	10,63	40,7%
Bestellungen pro Kunde	3,5	3,4	2,7%			
Mahlzeiten (in Mio.)	25,2	20,7	21,7%	99,2	72,2	37,2%
Durchschnittlicher Bestellwert (EUR)	50,6	49,5	2,4%			
Durchschnittlicher Bestellwert bei konstanten Wechselkursen (EUR)	49,1	49,5	(0,7%)			
<b>International</b>						
Aktive Kunden (in Mio.)	0,95	0,56	70,2%			
Bestellungen (in Mio.)	3,58	2,38	51,3%	12,13	8,32	46,3%
Bestellungen pro Kunde	3,8	4,3	(11,1%)			
Mahlzeiten (in Mio.)	29,4	18,8	57,0%	99,2	65,2	52,3%
Durchschnittlicher Bestellwert (EUR)	46,4	43,0	7,7%			
Durchschnittlicher Bestellwert bei konstanten Wechselkursen (EUR)	46,6	43,0	8,1%			

Wesentliche Kennzahlen	3-Monats- Zeitraum zum 31. Dezember 2018	3-Monats- Zeitraum zum 31. Dezember 2017	Wachstum im Jahres- vergleich	12-Monats- Zeitraum zum 31. Dezember 2018	12-Monats- Zeitraum zum 31. Dezember 2017	Wachstum im Jahres- vergleich
<b>Ertragslage</b>						
<b>Konzern</b>						
Umsatzerlöse	361,7	252,8	43,1%	1.279,2	904,9	41,4%
Contribution-Marge (in EUR)*	105,6	65,1	62,5%	349,9	207,8	68,6%
Contribution-Marge (in % der Umsatzerlöse)	29,2%	25,7%	3,5 pp	27,4%	23,0%	4,4 pp
AEBITDA (in EUR)	(2,9)	(6,1)	51,9%	(54,5)	(70,1)	22,1%
AEBITDA (in % der Umsatzerlöse)	(0,8%)	(2,4%)	1,6 pp	(4,3%)	(7,7%)	3,5 pp
<b>USA</b>						
Umsatzerlöse	195,4	150,7	29,6%	733,8	545,2	34,6%
Contribution-Marge (in EUR)*	61,2	40,5	51,0%	207,4	125,6	65,1%
Contribution-Marge (in % der Umsatzerlöse)	31,3%	26,9%	4,4 pp	28,3%	23,0%	5,3 pp
AEBITDA (in EUR)	(1,0)	(0,7)**	(42,9%)	(33,2)	(40,5)	18,1%
AEBITDA (in % der Umsatzerlöse)	(0,5%)	(0,5%)	(0,0 pp)	(4,5%)	(7,4%)	2,9 pp
<b>International</b>						
Umsatzerlöse	166,3	102,0	63,1%	545,4	359,6	51,7%
Contribution-Marge (in EUR)*	45,6	26,6	71,4%	145,6	87,1	67,2%
Contribution-Marge (in % der Umsatzerlöse)	27,4%	26,1%	1,3 pp	26,7%	24,2%	2,5 pp
AEBITDA (in EUR)	9,5	2,8**	239,3%	14,9	(9,5)	256,8%
AEBITDA (in % der Umsatzerlöse)	5,7%	2,7%	3,0pp	2,7%	(2,6%)	5,3 pp
<b>Vermögens- und Finanzlage des Konzerns</b>						
Nettoumlaufvermögen	(85,1)	(62,1)		(85,1)	(62,1)	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	193,9	339,9		193,9	339,9	
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	(26,2)	(13,1)		(50,2)	(45,5)	

\*Abzüglich Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung

\*\*Einschließlich Holding-Nachlass von EUR 1,1 Mio. und EUR 0,7 Mio. in den Segmenten USA bzw. International

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>A AN UNSERE AKTIONÄRE .....</b>	<b>5</b>
Schreiben des Vorstands .....	5
Bericht des Aufsichtsrates .....	7
Unternehmensstrategie .....	11
<b>B ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT .....</b>	<b>13</b>
1. Grundlagen des Konzerns .....	15
2. System zur Leistungsbewertung .....	18
3. Wirtschaftliche Situation .....	21
4. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns .....	25
5. Bericht über Risiken und Chancen .....	33
6. Prognosebericht .....	40
7. Ergänzender Lagebericht zum Einzelabschluss der HelloFresh SE .....	42
8. Erklärung zur Unternehmensführung (Corporate Governance) .....	46
9. Zusammengefasster nicht finanzieller Bericht .....	46
10. Vergütungsbericht .....	46
11. Übernahmerecht .....	49
<b>C KONZERNABSCHLUSS .....</b>	<b>56</b>
Konzernbilanz .....	57
Konzern-Gesamtergebnisrechnung .....	59
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung .....	60
Konzern-Kapitalflussrechnung .....	61
Anhang zum Konzernabschluss .....	63
<b>D WEITERE INFORMATIONEN .....</b>	<b>116</b>
Erklärung des Vorstands .....	116
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers .....	117
Glossar .....	124
Finanzkalender .....	126
Impressum .....	127

## A AN UNSERE AKTIONÄRE

---



Dominik S. Richter

Thomas W. Giesel

Christian Gaertner

## SCHREIBEN DES VORSTANDS

---

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2018 war für HelloFresh erneut ein erfolgreiches Geschäftsjahr, denn wir sind mit unserer Mission „We want to change what people eat. Forever.“ entscheidend vorangekommen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die Produktauswahl für unsere Kunden in den meisten Regionen deutlich vergrößert und unseren Menüplanungsprozess weiter verfeinert, damit jede Woche eine Auswahl an HelloFresh-Rezepten zur Verfügung steht, die keine Wünsche offen lässt. Wir haben außerdem unsere Preisstruktur in den USA neu ausgerichtet, indem wir die Preise für unsere Kernmarke HelloFresh gesenkt und eine separate kostengünstigere Marke Every Plate eingeführt haben. Auf diese Weise wollen wir mehr Kunden die Möglichkeit bieten, die schmackhaften und gesunden Mahlzeiten von HelloFresh regelmäßig genießen zu können – zu Preisen, die ihrem Haushaltsbudget entsprechen. Dank dieser Strategie konnten wir bereits gute Erfolge beim Ausbau unserer Präsenz an unserem Zielmarkt verzeichnen. Infolgedessen erzielten wir ein sehr starkes organisches Umsatzwachstum von 41 % (bei konstanten Wechselkursen), wodurch wir die weltweite Marktführerschaft in unserem Segment weiter ausbauen konnten. Am Ende des Geschäftsjahres waren wir in allen Regionen, in denen wir vertreten sind – auch in den USA, unserem größten Markt – Marktführer.

Zu dieser positiven Entwicklung trugen nicht nur unser organisches Wachstum im Geschäftsjahr 2018, sondern auch die erfolgreiche Akquisition des US-amerikanischen Unternehmens Green Chef und des kanadischen Unternehmens Chefs Plate bei. Die Geschäftsaktivitäten beider Unternehmen stellen eine ideale Ergänzung für unsere Kernmarke HelloFresh und unseren Kundenstamm dar. In der zweiten Hälfte des Jahres nahmen wir die Geschäftstätigkeit in Neuseeland – unserer elften Region – auf. Dort können wir uns bereits über regen Kundenzuspruch freuen.

Das Jahr 2018 war für uns von entscheidender Bedeutung, da wir unsere Position als globaler Marktführer in den relevanten geografischen Segmenten sowie in unseren Produkt- und Marktsegmenten festigen konnten. Gleichzeitig erzielten wir 2018 erstmals ein positives AEBITDA für das Segment International und verbesserten unsere AEBITDA-Marge auf Konzernebene um ca. 3,5 Prozentpunkte.

2019 werden wir weiter alles daransetzen, unsere Kunden weltweit mit unseren leckeren Rezepten und unserem hervorragenden Service zu begeistern. Diese Zielsetzung wird uns dabei helfen, branchenführende Wachstumsraten zu erzielen und unser Margenprofil weiter zu verbessern, da sich die Zufriedenheit der Bestandskunden in der Regel in einem größeren Bestellvolumen, einer Zunahme der Neukunden und höheren Margen niederschlägt.

Obwohl das globale wirtschaftliche Gesamtumfeld in gewissem Maße weniger vorhersehbar ist als in der Vergangenheit, sehen wir uns dank unserer Fähigkeiten, unserer Preisgestaltung, unserer Position in unserer Branche und unserer Bilanzstruktur für verschiedenste makroökonomische Szenarien gut gerüstet.

Wir danken Ihnen für das von Ihnen entgegengebrachte Vertrauen und werden weiterhin hart und zielstrebig daran arbeiten, Ihr Vertrauen und das unserer über zwei Millionen Kunden zu rechtfertigen, weil wir wissen, dass es nur wenige Dinge gibt, die unser Leben so stark prägen wie die Essensentscheidungen, die wir täglich treffen.

Berlin, den 1. März 2019

**Dominik S. Richter**  
Chief Executive Officer

**Thomas W. Griesel**  
Chief Chief Executive  
Officer, International

**Christian Gaertner**  
Chief Financial Officer

## BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
Sehr geehrte Damen und Herren,

2018 war für die HelloFresh SE ein ausgesprochen erfolgreiches Geschäftsjahr. Nach dem Börsengang im November 2017 erwarb HelloFresh zwei Mitbewerber, die GreenChef Corporation mit Sitz in Boulder, USA, und die ChefsPlate Inc. mit Sitz in Toronto, Kanada. Zur Stärkung der Distributionskapazitäten in Australien erwarb HelloFresh außerdem das australische Logistikunternehmen Be Cool Refrigerated Couriers.

Auf den folgenden Seiten möchte ich Sie über die Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse im Geschäftsjahr 2018 informieren:

### Überwachung des Vorstands bei der Geschäftsführung und weitere Tätigkeitsschwerpunkte des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat seine Pflichten, die ihm gemäß den gesetzlichen Vorschriften, der Satzung der HelloFresh SE, der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats mit Datum vom 29. August 2016, zuletzt geändert per Beschluss des Aufsichtsrats vom 19. Dezember 2017 („die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats“), und dem Deutschen Corporate Governance Kodex obliegen, sorgfältig wahrgenommen. Der Aufsichtsrat erhielt regelmäßig detaillierte Informationen in schriftlicher oder mündlicher Form über alle relevanten Fragen der Geschäftspolitik, der Finanz-, Investitions- und Personalplanung sowie der Geschäftsentwicklung. Insbesondere erörterte und vereinbarte der Vorstand mit dem Aufsichtsrat die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Der Aufsichtsrat war darüber hinaus in alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von grundlegender Bedeutung waren, unmittelbar eingebunden.

Alle Transaktionen, die gemäß Satzung und/oder Geschäftsordnung des Vorstands vom Aufsichtsrat genehmigt werden müssen, wurden vor der Beschlussfassung vom Vorstand erläutert und mit dem Aufsichtsrat diskutiert. Diese Diskussionen fanden entweder im Rahmen von Sitzungen des gesamten Aufsichtsrats oder seiner Ausschüsse oder im Rahmen von informellen Schriftwechseln mit dem Vorstand außerhalb der Aufsichtsratsitzungen statt. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erörterte mit dem Abschlussprüfer prüfungsbezogene Themen außerhalb der Sitzungen und ohne Beteiligung des Vorstands.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Kontakt zum Vorstand.

Folgende Themen diskutierte und prüfte der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2018 eingehend:

- Einzel- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2017 und die Ergebnisse des ersten Halbjahres 2018;
- Geschäftsentwicklung im Jahresverlauf;
- Umsatz- und Gewinnplanung der HelloFresh SE für 2019;
- Strategische Ausrichtung und Struktur des Konzerns und der Gesellschaft;
- Prüfungsplanung und Quartalsberichte der Internen Revision einschließlich strategischer Überlegungen zur Positionierung und Präsenz in Nordamerika;
- Einladung zur Hauptversammlung 2018 mit Tagesordnung und Beschlussvorlagen;
- Gewährung weiterer virtueller Aktienoptionen im Rahmen des Vergütungspakets für den Vorstand;
- Neufassung der Geschäftsordnungen des Vorstands;
- Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex;
- Beurteilung und Erörterung potenzieller Akquisitionen.

## Kooperation zwischen Aufsichtsrat und Vorstand

Vorstand und Aufsichtsrat haben im Geschäftsjahr 2018 weiterhin zum Wohle des Unternehmens eng zusammengearbeitet. In einem fortlaufenden intensiven Dialog haben Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam Themen rund um Strategie, Planung, Geschäftsentwicklung und Risikomanagement behandelt.

Die Zusammenarbeit zwischen dem Aufsichtsrat und dem Vorstand sieht vor, dass der Aufsichtsratsvorsitzende unverzüglich von wichtigen Ereignissen in Kenntnis gesetzt werden muss und dass der Aufsichtsrat Geschäftsvorfälle von grundlegender Bedeutung, Transaktionen von Vorstandsmitgliedern und von nahestehenden Unternehmen und Personen mit der Gesellschaft sowie Nebentätigkeiten von Vorstandsmitgliedern genehmigen muss. Im Geschäftsjahr 2018 hat der gesamte Vorstand an allen Sitzungen des Aufsichtsrats teilgenommen.

## Zusammensetzung des Aufsichtsrats und Ausschüsse

In Einklang mit der Satzung der HelloFresh SE setzt sich der Aufsichtsrat gegenwärtig aus fünf (5) Mitgliedern zusammen. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats werden von der Hauptversammlung als Vertreter der Aktionäre gewählt. Der Aufsichtsrat unterliegt nicht dem Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer.

Der Aufsichtsrat verfügte im Geschäftsjahr 2018 über drei Ausschüsse:

- Prüfungsausschuss;
- Vergütungsausschuss und
- Exekutiv- und Nominierungsausschuss

## Veränderungen im Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der HelloFresh SE hat derzeit fünf (5) Mitglieder. Im Berichtsjahr gab es zwei personelle und strukturelle Veränderungen im Aufsichtsrat. Am 5. Juni 2018 beschloss die Hauptversammlung eine Verringerung der Zahl der Aufsichtsratsmitglieder von sieben (7) auf fünf (5) und wählte Jeffrey Lieberman, Ursula Radeke-Pietsch, Derek Zissman, John H. Rittenhouse und Ugo Arzani als die fünf (5) Aufsichtsratsmitglieder.

## Veränderungen im Vorstand

Bis Dezember 2018 gehörten dem Vorstand der HelloFresh SE vier (4) Mitglieder an (Dominik Richter, Thomas Griesel, Christian Gärtner und Tobias Hartmann). Am 16. November 2018 trat Tobias Hartmann als Vorstandsmitglied zurück. Als Chief Strategy Officer war er für die globale Strategie des Unternehmens und als President North America für die Geschäftsaktivitäten des HelloFresh-Konzerns in Nordamerika (aktuell: USA und Kanada) verantwortlich. Nach seinem Rücktritt wurden seine Zuständigkeiten auf die drei verbliebenen Vorstandsmitglieder und die CEOs in den USA und Kanada übertragen.

## Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2018 vier (4) Sitzungen abgehalten.

Der Prüfungsausschuss hat insgesamt fünf (5) Sitzungen, der Exekutiv- und Nominierungsausschuss eine (1) Sitzung abgehalten.

Über die Ergebnisse der Ausschusssitzungen wurde auf der nächsten Plenarsitzung des Aufsichtsrats berichtet.

Bei allen Aufsichtsratssitzungen waren alle Aufsichtsratsmitglieder anwesend.

An allen Sitzungen der Ausschüsse des Aufsichtsrats nahmen alle Mitglieder der entsprechenden Ausschüsse teil. Bei allen Plenarsitzungen des Aufsichtsrats war der gesamte Vorstand anwesend. In diesen Sitzungen wurde der Aufsichtsrat durch Berichte des Vorstands über die Geschäftsentwicklung (einschließlich Umsatz- und Rentabilitätsentwicklung), die Situation und die Geschäftspolitik der Gesellschaft und des Konzerns detailliert informiert. Die Berichte des Vorstands wurden mit dem Aufsichtsrat eingehend erörtert. Sie entsprachen sowohl hinsichtlich der darin behandelten Themen als auch hinsichtlich ihres Umfangs den gesetzlichen Bestimmungen, den Grundsätzen guter Corporate Governance und den Vorgaben des Aufsichtsrats.

Schwerpunkt der Plenarsitzungen im Geschäftsjahr 2018 waren die vorstehend erwähnten M&A-Transaktionen. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in diesem Zusammenhang regelmäßig über den Stand der Verhandlungen und die Ergebnisse der Due-Diligence-Prüfung und setzte ihn von den nächsten Schritten in Kenntnis.

Die Gesellschaft bediente außerdem im Rahmen der Aktienprogramme gewährte Bezugsrechte, die nach Ablauf einer Sperrfrist von sechs Monaten ausgeübt werden konnten. Nach dem Börsengang gab es drei Ausübungszeiträume (Mai 2018, August 2018 und November 2018), während der die Begünstigten ihre virtuellen Aktienoptionen und/oder Call-Optionen ausübten. In diesem Zusammenhang wurden 2018 insgesamt fünf (5) Kapitalerhöhungen gegen Bar- und/oder Sacheinlagen aus dem genehmigten Kapital durchgeführt. Der Aufsichtsrat stimmte diesen Kapitalerhöhungen zu. Der Aufsichtsrat befasste sich außerdem mit dem virtuellen Aktienoptionsprogramm 2018 und dem Restricted Stock Unit Program 2018, billigte die Gewährung virtueller Aktienoptionen, stimmte der Anpassung des Budgets zu und legte eine Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand und Aufsichtsrat fest.

Der Prüfungsausschuss beschäftigte sich mit dem Einzel- und Konzernabschluss sowie dem Lagebericht der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2018. Er erörterte außerdem die Quartalsergebnisse des Geschäftsjahres 2018 und traf Vereinbarungen zum allgemeinen Prüfungsprozess.

Zusätzlich zu den Sitzungen hielten der Aufsichtsrat und seine Ausschüsse Telefonkonferenzen ab, in denen über bestimmte Themen beraten wurde. Der Aufsichtsrat und der Exekutiv- und Nominierungsausschuss fassten außerdem mehrere Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren.

Bei den Beratungen des Aufsichtsrats sind keine Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern aufgetreten.

## Corporate Governance

Sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat sind verpflichtet, den Grundsätzen der guten Corporate Governance in Einklang mit den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ zu entsprechen. Im Dezember 2018 gab die HelloFresh SE im Rahmen ihrer Berichterstattung über das Geschäftsjahr 2018 eine Entsprechenserklärung nach § 161 AktG ab und veröffentlichte diese auf ihrer Homepage ([www.hellofreshgroup.com](http://www.hellofreshgroup.com)) unter der Rubrik „Investor Relations“. In der Erklärung werden die wenigen Abweichungen vom Deutschen Corporate Governance Kodex erläutert.

Der Corporate-Governance-Bericht enthält weitere Informationen zur Führung und Kontrolle der Gesellschaft.

## Prüfung des Einzel- und Konzernabschlusses

Als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2018 wurde die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, Niederlassung Berlin, von der Hauptversammlung gewählt und vom Aufsichtsrat beauftragt. Der Aufsichtsrat verhandelte und erteilte den Prüfungsauftrag und erörterte mit dem Abschlussprüfer die Prüfungsschwerpunkte.

Der Abschlussprüfer stellte keine wesentlichen Schwächen des internen Kontrollsystems, des Risikofrüherkennungssystems sowie des Rechnungslegungsprozesses fest und erteilte hierzu jeweils einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk für den Einzel- und Konzernabschluss

Der Aufsichtsrat überzeugte sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und holte eine entsprechende Unabhängigkeitserklärung ein. Die Jahresabschlüsse und zugehörigen Prüfungsberichte wurden den Aufsichtsratsmitgliedern übersandt. Der Aufsichtsrat überprüfte den Einzel- und Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht der HelloFresh SE. Das Ergebnis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und das Ergebnis seiner eigenen Prüfung entsprechen vollständig dem Ergebnis der Abschlussprüfung. Angesichts des abschließenden Ergebnisses seiner eigenen Prüfung erhebt der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen das Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer. Der Aufsichtsrat hat daher den Einzel- und Konzernabschluss der HelloFresh SE für das Geschäftsjahr 2018 genehmigt. Damit ist der Jahresabschluss der HelloFresh SE für 2018 festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern der HelloFresh SE an dieser Stelle für ihre hervorragenden Leistungen und ihr großes Engagement im Geschäftsjahr 2018.

Berlin, den 1. März 2019

Im Auftrag des Aufsichtsrats

## UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Unsere Mission ist es, dass jeder Haushalt frische, schmackhafte und gesunde Mahlzeiten genießen kann, ohne sich mit lästiger Rezeptsuche und aufwendigen Einkauf belasten zu müssen. Hierfür haben wir im Laufe der Zeit beträchtliche Fähigkeiten und Expertise in folgenden Bereichen erworben: Rezepterstellung, Menüentwicklung und Nachfrageprognose gestützt auf eine Vielzahl eigener Daten; eine äußerst zuverlässige Lieferkette, über die Kunden auf zahlreichen Märkten direkt und bedarfsgerecht (direct to consumer) mit verderblichen Lebensmitteln versorgt werden; effiziente Produktionsprozesse in unseren Lieferzentren; kosteneffiziente und verlässliche Logistiklösungen; eine bekannte Marke sowie eine leistungs- und wachstumsstarke Marketingplattform. Wir setzen diese Fähigkeiten und Expertise ein, um unsere Strategie, bestehend aus den nachfolgend erläuterten Elementen, umzusetzen.

### Stärkere Marktdurchdringung

Wir sehen in den Ländern, in denen wir derzeit geschäftstätig sind, noch ein erhebliches Wachstumspotenzial auf dem Markt für Kochboxen. Im Drei-Monatszeitraum zum 31. Dezember 2018 hatten wir 2,04 Mio. Kunden. Da es in den 12 von uns abgedeckten Ländern aber 170 Mio. Mehrpersonenhaushalte gibt, ist unsere aktuelle Präsenz noch deutlich ausbaufähig.

2018 haben wir außerdem eine kostengünstigere Marke in den USA und, durch die Akquisition von Chefs Plate, auch in Kanada eingeführt. Diese Preissegmentierung führt zu einer deutlichen Erweiterung unserer adressierbaren Märkte in diesen beiden Ländern.

### Größere Produktpalette

Neben unserer zunehmenden Marktdurchdringung sehen wir auch ausgezeichnete Möglichkeiten, unser Angebot an Kochboxen für unsere Zielkunden zu erweitern. In unseren wichtigsten Märkten haben wir zahlreiche Aufpreisangebote erfolgreich eingeführt, beispielsweise Premium-Boxen, Doppelportionen und andere Extra-Leistungen. Außerdem bieten wir saisonale Kochboxen an, beispielsweise für Weihnachten oder Thanksgiving. In einigen unserer Märkte vertreiben wir auch Wein sowie auf Testbasis weitere Zusatzprodukte wie kleine Zwischenmahlzeiten. In zwei Regionen verkaufen wir Kochboxen über den Einzelhandel (Supermärkte) und in einer Region testen wir derzeit Verkaufsautomaten.

### Größere Auswahl und Personalisierung

In Bezug auf die Wahlmöglichkeit von Mahlzeiten haben wir in den meisten unserer Märkte, in denen wir zu Beginn keine oder nur eine sehr begrenzte Auswahl angeboten haben, bereits die Auswahl auf 12 bis 20 wöchentlich wechselnde Rezepte erweitert. Wir setzen weiterhin auf das kontinuierliche Feedback unserer Kunden und auf Datenpunkte, die wir sammeln, um die Zweckmäßigkeit und Vielfalt des Menüangebots für unsere Kunden zu erweitern. Außerdem lernen wir laufend durch die Bewertungen der wöchentlichen Rezepte und vielfache sonstige Kundendatenpunkte, welche Art von Rezepten bei unseren unterschiedlichen Kundengruppen im Trend liegen, und wir beziehen diese Erkenntnisse in unseren Rezeptentwicklungs- und anschließenden Menüzusammenstellungsprozess ein. Wir nutzen auch das von Kunden erteilte Feedback, um unsere Personalisierungsmerkmale weiter zu verbessern, damit die Rezepte besser auf die von den Kunden angegebenen Präferenzen abgestimmt werden können.

### Selektive Erhöhung unserer geografischen Reichweite

Wir sind der Ansicht, dass attraktive Möglichkeiten für eine selektive Ausweitung unserer geografischen Reichweite entweder mittels organischer Neugründungen oder des gezielten Erwerbs etablierter Unternehmen bestehen. Wir haben unseren Geschäftsbetrieb 2012 in Deutschland, Österreich, Australien, den Niederlanden und Großbritannien begonnen und anschließend 2013 in die USA und 2015 nach Belgien ausgeweitet. Im

zweiten Quartal 2016 weiteten wir unsere Geschäftstätigkeit in die Schweiz und nach Kanada aus. Im Geschäftsjahr 2017 haben wir den Geschäftsbetrieb in Luxemburg aufgenommen und nach Westaustralien expandiert. Seit 2018 sind wir auch in Neuseeland und im Norden Frankreichs vertreten. Außerdem haben wir unsere Präsenz in den USA durch die Akquisition von Green Chef und in Kanada durch die Akquisition von Chefs Plate ausgeweitet. Der Schwerpunkt unseres zukünftigen Wachstums liegt primär auf der Marktdurchdringung in den Ländern, in denen wir derzeit präsent sind. Daneben verfolgen wir aber auch aktiv Chancen auf eine selektive weitere geografische Expansion in Märkten mit einem relativ hohen verfügbaren Einkommen, einer entwickelten Infrastruktur und einer hohen Internetdurchdringung.

### Verbesserte Finanzkennzahlen durch Größenvorteile und operative Verbesserungen

Unsere Nettoverluste sind im Wesentlichen auf die Kosten zurückzuführen, die in Verbindung mit dem Aufbau und Wachstum unserer Geschäftsbetriebe entstanden sind. In dem Maße, in dem unser Geschäftsbetrieb wächst, rechnen wir auch mit zunehmenden Größenvorteilen. Größenvorteile wirken sich positiv auf unseren Beschaffungsaufwand aus. Wenn wir von unseren Lieferanten mit der Zeit größere Mengen abnehmen können, sind wir in einer stärkeren Verhandlungsposition, um Preissenkungen auszuhandeln. Zunehmende Größenvorteile ermöglichen uns, direkte Beziehungen zu Landwirten aufzubauen und den Anteil an Zutaten zu erhöhen, die wir direkt vom Erzeuger beziehen. Mit einem größeren Kundenstamm profitieren wir gewöhnlich von mehr Weiterempfehlungen, so dass wir unseren Vorsprung gegenüber kleineren Wettbewerbern ausbauen können. Größenvorteile helfen auch dabei, dass wir unsere aktuellen Fixkosten auf zunehmend mehr Lieferungen und Mahlzeiten verteilen. Die Fixkostenkomponente ist derzeit relativ hoch, da wir freie Kapazitäten in unseren Lieferzentren für das zukünftige Wachstum vorhalten. Auch auf unsere allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Umsatzerlöse werden sich den Erwartungen zufolge unsere wesentlichen operativen Vorteile mittelfristig positiv auswirken.

Wir sehen beträchtliche Möglichkeiten zur Senkung unserer Einzelkosten, indem wir die Unit Economics für die Faktoren Zutaten, Produktion, Verpackung und Auslieferung steigern. Wir haben insgesamt bereits eine erhebliche Senkung der Ausgaben in Prozent der Umsatzerlöse erreicht, was unsere operativen Margen wesentlich verbesserte, bei gleichbleibendem Fokus auf unsere aggressive Wachstumsstrategie. Unser bereinigtes EBITDA (AEBITDA), ausgedrückt als Prozentsatz der Umsatzerlöse, verbesserte sich von minus 7,7 % im Geschäftsjahr 2017 auf minus 4,3 % im Geschäftsjahr 2018. In unserem Segment International haben wir beim AEBITDA bereits den Break-Even erreicht.

### Verstärkte Automatisierung unserer Lieferzentren

Eine attraktive Möglichkeit besteht für uns in der Weiterführung der Automatisierung unserer Lieferzentren. Dadurch könnten wir nicht nur die Unit Economics steigern, sondern auch eine breitere Auswahl ermöglichen und die Personalisierung unserer Leistungen vorantreiben. Zu diesem Zweck sind wir dabei, in den Jahren 2018 bis 2020 in unseren Lieferzentren ein Investitionsprogramm zur modularen (Halb-)Automatisierung umzusetzen.

## B ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

<b>1. GRUNDLAGEN DES KONZERNS .....</b>	<b>15</b>
1.1 Geschäftsmodell .....	15
1.1.1 Allgemeine Informationen .....	15
1.1.2 Geschäftsmodell .....	15
1.2 Forschung und Entwicklung .....	17
<b>2. SYSTEM ZUR LEISTUNGSBEWERTUNG .....</b>	<b>18</b>
2.1 Finanzielle Leistungsindikatoren .....	18
2.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren .....	19
<b>3. WIRTSCHAFTLICHE SITUATION .....</b>	<b>21</b>
3.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen .....	21
3.1.1 Internationaler Markt .....	21
3.1.2 USA .....	22
3.2 Lage auf dem Lebensmittelmarkt .....	22
3.3 Geschäftsverlauf .....	23
3.4 Aktie und gezeichnetes Kapital von HelloFresh .....	24
3.5 Allgemeine Erklärung des Vorstands zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage .....	24
<b>4. VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DES KONZERNS .....</b>	<b>25</b>
4.1 Ertragslage des Konzerns .....	25
4.2 Finanzlage des Konzerns .....	27
4.3 Vermögenslage des Konzerns .....	29
4.4 Ertragslage der berichtspflichtigen Segmente .....	30
4.4.1 Ertragslage des Segments USA .....	30
4.4.2 Ertragslage des Segments International .....	31
<b>5. BERICHT ÜBER RISIKEN UND CHANCEN .....</b>	<b>33</b>
5.1 Risikobericht .....	33
5.1.1 Gegenmaßnahmen und internes Kontrollsystem .....	34
5.1.2 Risikoberichterstattung und -methodologie .....	34
5.1.3 Risikobereiche .....	36
5.2 Chancenbericht .....	39

<b>6. PROGNOSEBERICHT .....</b>	<b>40</b>
6.1 Makroökonomische Rahmenbedingungen .....	40
6.2 Zielerreichung im Geschäftsjahr 2018 .....	41
6.3 Prognosebericht für 2019 .....	41
<b>7. ERGÄNZENDER LAGEBERICHT ZUM EINZELABSCHLUSS DER HELLOFRESH SE .....</b>	<b>42</b>
7.1 Grundlegende Informationen .....	42
7.1.1 Ertragslage der HelloFresh SE .....	43
7.1.2 Vermögenslage der HelloFresh SE .....	44
7.1.3 Finanzlage der HelloFresh SE .....	45
7.2 Risiken und Chancen .....	45
7.3 Prognosebericht .....	45
7.4 Abhängigkeitsbericht .....	45
<b>8. ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG (CORPORATE GOVERNANCE) .....</b>	<b>46</b>
<b>9. ZUSAMMENGEFASSTER NICHT FINANZIELLER BERICHT .....</b>	<b>46</b>
<b>10. VERGÜTUNGSBERICHT .....</b>	<b>46</b>
10.1 Vergütung des Vorstands .....	46
10.2 Vergütung des Aufsichtsrats .....	48
<b>11. ÜBERNAHMERECHT .....</b>	<b>49</b>

## B ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT

---

### 1. GRUNDLAGEN DES KONZERNS

#### 1.1 Geschäftsmodell

Hauptsächlich unter unserem Markennamen HelloFresh bieten wir mehr als 2,04 Mio. aktiven Kunden (im Quartal zum 31. Dezember 2018) in 12 Ländern frische, gesunde und speziell auf sie zugeschnittene Mahlzeiten an. Wir wollen, dass die Menschen in den Ländern, in denen wir aktiv sind, stressfrei frische, leckere und selbst zubereitete Mahlzeiten genießen können, ohne selbst dafür planen und einkaufen zu müssen. Unsere Kochboxen liefern wir unseren Kunden zu einem Zeitpunkt ihrer Wahl direkt nach Hause. Sie enthalten fast alles, was man für abwechslungsreiche Mahlzeiten braucht, und die Zutaten kommen, soweit möglich, aus regionalem Anbau. Als Vorreiter in unserer Branche profitieren wir von einem Wissens- und Erfahrungsvorsprung und können so erhebliche Marktchancen nutzen..

##### 1.1.1 Allgemeine Informationen

2011 in Berlin gegründet, gehörte HelloFresh zu den ersten Anbietern von Kochboxen, wie wir sie heute kennen. Kurz nachdem die Unternehmensgründer in ihrer Küche die ersten Kochboxen zusammengestellt hatten, begannen wir mit unserer Expansion in Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien, dann folgten Österreich, Australien, die USA (ohne Alaska, Hawaii und Außengebiete), Belgien, Kanada, die Schweiz, Luxemburg, Frankreich und zuletzt Neuseeland. Mit Aktivitäten in 12 Ländern über drei Kontinente verteilt hat sich HelloFresh nach unserer eigenen Einschätzung sowohl im Hinblick auf die geografische Reichweite als auch bezüglich der Umsatzerlöse und Zahl der aktiven Kunden im Quartal zum 31. Dezember 2018 zum größten Anbieter auf dem weltweiten Markt für Kochboxen entwickelt.

Das Geschäft von HelloFresh wird auf Grundlage von zwei geografischen Regionen gesteuert, denen auch unsere Geschäfts- bzw. Berichtssegmente entsprechen: „International“ und „USA“. Zum Segment International gehören unsere Geschäftsaktivitäten in Großbritannien (GB), den Niederlanden, Belgien, Luxemburg, Frankreich, Australien, Neuseeland, Deutschland, Österreich, Kanada und der Schweiz. Das Segment USA umfasst unser Geschäft in den Vereinigten Staaten von Amerika (USA).

##### 1.1.2 Geschäftsmodell

Unser Geschäftsmodell unterscheidet sich von dem einer Einzel- oder Lebensmittelhandelskette durch eine Reihe von wichtigen Aspekten. Da wir uns nach der Kundennachfrage richten, sind in unserem System keine zwischengeschalteten Stellen wie Vertriebsunternehmen oder Großhändler mehr notwendig. Auch Lebensmittelverschwendung, die zu den größten Kostentreibern in der klassischen Lebensmittel-Lieferkette zählt, wird in unserer Lieferkette fast vollständig vermieden. Wir arbeiten eng mit einem Netzwerk aus über 600 Lieferanten, vorzugsweise mit kurzen Transportwegen, zusammen, sodass wir die Zutaten für unsere Mahlzeiten nach Bedarf und in den benötigten Mengen beziehen können. Bei allen verderblichen Produkten versuchen wir, jegliche Vorratshaltung zu vermeiden, indem wir von unseren Lieferanten nur die Mengen beziehen, die unsere Kunden auch bestellt haben. Die Kochboxen werden in Lieferzentren mit Kühllagern, deren Zahl wir jüngst zum Zwecke der weiteren Expansion erhöht haben, mit den Zutaten befüllt. Von dort erfolgt die Auslieferung in Isolierverpackungen, in bestimmten Märkten auch in Kühlfahrzeugen, um sicherzustellen, dass die Zutaten mit einem hohen Frischegrad ausgeliefert werden. In der Regel erfolgt die Lieferung an den Kunden ohne Aufpreis.

Unsere wichtigsten Geschäftsprozesse laufen daten- und technologiegestützt. Unsere speziell entwickelte Software-Suite ermöglicht es uns, auf Grundlage der wöchentlichen Mahlzeitenpläne effiziente Kaufentscheidungen bei der Beschaffung der Zutaten zu treffen. Gleichzeitig fließen Daten über die Preise und Verfügbarkeit der

Zutaten in die neuen Pläne ein. Die Software erstellt automatisch wöchentliche Lieferpläne für die Produktion und die Lieferung an unsere Kunden innerhalb der von diesen angegebenen Lieferfenstern und stellt Daten zur Optimierung unserer Produkte und Prozesse zur Verfügung. Außerdem ermöglicht unsere Technologie-Plattform dem Marketingteam ein besseres Verständnis der unterschiedlichen Kontaktpunkte der Kunden mit unserem Unternehmen (Customer Touch Points). Des Weiteren kann so eine dynamische Anpassung unseres Marketingbudgets an die einzelnen Märkte und Kanäle zur Optimierung der Kundenrentabilität, d. h. des Ergebnisbeitrags, den ein Kunde im Verhältnis zu seinen Akquisitionskosten über seine gesamten Bestellungen im Zeitablauf leistet, erfolgen.

### Ein Kochboxenplan, abgestellt auf individuelle Kundenbedürfnisse

Wir übernehmen für unsere Kunden Planung und Einkauf, reduzieren so ihren Stress und minimieren gleichzeitig den Lebensmittelabfall. Unser Leistungsversprechen ruht auf fünf Säulen: Spaß beim Kochen, Individualisierung und Personalisierung, ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, High-Convenience-Produkte und eine hohe Qualität unseres Angebots. Unsere Kunden können ihren Menüplan unter Berücksichtigung ihrer Ernährungspräferenzen, ihres Zeitplans und der Größe ihres Haushalts zusammenstellen. Je nach Markt können die Kunden zwischen Boxen mit zwei, drei, vier oder fünf Mahlzeiten wählen. Bei diesen Boxen haben die Kunden in den meisten Märkten die Wahl zwischen 12 bis 20 Rezepten, die sich wöchentlich ändern. Unser engagiertes Team aus Köchen und Ernährungsberatern stellt jede Woche Menüpläne mit neuen Gerichten zusammen, die in durchschnittlich ca. 30 Minuten zubereitet sind. Bei der Entwicklung neuer Rezepte und der Zusammenstellung von Rezepten zu wöchentlichen Menüs achten unsere Köche und Ernährungsberater darauf, dass eine große Bandbreite an Geschmacksrichtungen und Ernährungspräferenzen wie vegetarisch, kalorienarm oder schnell und einfach abgedeckt ist. Seit der Akquisition von Green Chef im März 2018 können wir auch unseren Kunden in den USA Kochboxen mit Zutaten aus biologischem Anbau anbieten, einschließlich Boxen für besondere Ernährungsweisen wie ketogene oder Paleo-Ernährung. Durch die Einführung unserer kostengünstigeren Marke EveryPlate in den USA erhalten auch Kunden mit begrenztem Budget Zugang zu unseren Produkten.

### Datenbasierte Zusammenstellung der Gerichte und Menüoptimierung

Wir schaffen für unsere Kunden einen Mehrwert, indem wir Gerichte zusammenstellen, die einfach, schmackhaft und inspirierend sind. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen diesen drei Aspekten führt zu Rezepten, die von unseren Kunden sehr positiv bewertet werden.

Die Zusammenstellung der Gerichte basiert auf quantitativen und qualitativen Grundsätzen. In unseren Rezepten vereinen wir die Erfahrung unserer Köche und ihr Wissen über Ernährungstrends mit Anregungen unserer Kunden, insbesondere auf Grundlage von Kundenbewertungen und zutatenbasierten Datenpunkten. Wir haben ein Testprotokoll auf Grundlage eines standardisierten Prozessmodells (Stage-Gate-Modell) mit Gremien interner Stakeholder und externer Kunden entwickelt, um sicherzustellen, dass neu entworfene Gerichte unseren Kriterien und wesentlichen Testindikatoren genügen.

Unsere wöchentliche Menüauswahl ist darüber hinaus in hohem Maße quantitativ ausgerichtet und ermöglicht die Kombination einer beliebigen Anzahl an Rezepten, sodass eine möglichst große Bandbreite an Geschmacksrichtungen und Ernährungspräferenzen abgedeckt ist. Mit unserem Softwareoptimierungs-Tool können wir alle quantitativen und qualitativen Aspekte der Rezeptbewertungen, die wir wöchentlich z. B. in Bezug auf die Preise, Zutaten und Geschmackskombinationen unserer Rezepte erhalten, erfassen und analysieren. So können wir unser Angebot optimieren und auf die Wünsche unserer Kunden in Bezug auf Proteingehalt, abwechslungsreiche Küche, ausgefallene Zutaten und Menüzusammenstellungen ausrichten.

### Produktinnovation

Die Qualität unserer Gerichte und unseres Produktangebots ist das Ergebnis eines strukturierten und datenbasierten Produktentwicklungsansatzes. Die Produktinnovation ergänzt die Entwicklung neuer Rezepte und Menüplanung.

Wir haben in wichtigen Regionen Zusatzprodukte wie Premium-Boxen, Doppelportionen und saisonale Boxen (z. B. für Weihnachten) erfolgreich eingeführt. Außerdem bieten wir als Ergänzung unseres Kernangebots Boxen mit Wein, kleinen Zwischenmahlzeiten und Obst. Darüber hinaus vertreiben wir in derzeit zwei Ländern speziell für den Einzelhandel konzipierte Kochboxen und testen in Deutschland kleine Verkaufsautomaten.

### Flexibles Bestellsystem

Unser Geschäft basiert grundsätzlich auf einem flexiblen Bestellsystem, bei dem der Kunde sich für einen Menüplan entscheidet, den er dann um Parameter wie Haushaltsgröße und Lieferfenster anpasst. Unsere Kunden können jederzeit pausieren oder kündigen. Sie müssen nur die Lieferungen bezahlen, die sie tatsächlich erhalten haben. Für die Wochen, in denen sie eine Lieferung wünschen, wählen die Kunden ihre Wunschrezepte vorab aus einer sich wöchentlich ändernden Rezeptliste aus.

### Enge Zusammenarbeit mit unseren Erzeugern, Fokus auf saisonale Produkte, technologie- und datengestützte Nachfrageprognose

Wir arbeiten eng mit unseren Erzeugern zusammen, damit wir unsere Kunden mit frischen, saisonalen und gesunden Zutaten in genau den Mengen, die sie für ihre Mahlzeiten benötigen, beliefern können. Alle Schritte der Menüplanung und des Beschaffungsprozesses von der Zusammenstellung und Auswahl saisonaler Rezepte bis zur Nachfrageprognose oder der Vorabbeurteilung der Attraktivität bestimmter Menüs erfolgen bei uns technologie- und datengestützt.

Der Umfang unserer historischen Datensammlung ermöglicht uns, mit hinreichender Genauigkeit vorherzusagen, wie viele Kunden in jeder beliebigen Woche nicht bestellen werden und welche Rezepte wahrscheinlich gewählt werden. Wir können also die erwartete Nachfrage hinreichend genau prognostizieren und über unser Bestell-Tool mehrere Wochen im Voraus an unsere Lieferanten weitergeben. So sind unsere Anforderungen für die Lieferanten gut absehbar, die Preise werden fixiert und wir vermeiden die Über- oder Unterbestellung bestimmter Zutaten.

### Bedarfsgerechte Lieferung/just in time Vorratshaltung

Wir arbeiten mit einem just in time Liefermodell und fast ohne Vorräte an verderblichen Lebensmitteln. Im Gegensatz zum Online-Lebensmittelhandel können wir so Lebensmittelverschwendung in unserer Lieferkette fast vollständig vermeiden. Unsere Lieferzentren sind eher Produktionsstandorte als Lagerstätten. Nach Ende der Bestellannahme für eine bestimmte Woche können wir unseren Lieferanten die genauen Mengen, den Tag und die Uhrzeit mitteilen, zu denen wir die Lieferung bestimmter Mengen an unsere Produktionsstandorte benötigen. Trockenware wird üblicherweise einmal pro Woche in unseren Lieferzentren angeliefert, verderbliche Lebensmittel hingegen täglich. Wir stellen dann die Kochboxen für die einzelnen Bestellungen zusammen und verpacken alle nötigen Zutaten. Die Zutaten werden in der Regel auf Grundlage der dazugehörigen Rezepte vorportioniert. Anschließend werden die Kochboxen entweder zur Auslieferung an unsere Logistikpartner übergeben oder in den Benelux-Ländern und Australien durch unseren eigenen Lieferdienst ausgeliefert. Je nach Markt werden die Zutaten entweder in Isolierverpackungen mit Kühlakkus für verderbliche Produkte oder in Kühlfahrzeugen ausgeliefert. So ist bei der Zustellung ein sehr hohes Maß an Frische garantiert. In der Regel erfolgt die Lieferung an den Kunden ohne Aufpreis.

## 1.2 Forschung und Entwicklung

HelloFresh verfügt über keine Forschungs- und Entwicklungsabteilung im herkömmlichen Sinne. Wir sind jedoch kontinuierlich bestrebt, unsere bestehenden Prozesse zu verbessern und über Entwicklungsprojekte einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen zu schaffen. Da die meisten Elemente unserer Wertschöpfungskette von unseren starken technologischen Kompetenzen abhängig sind, bilden Technologieaufwendungen den größten Posten unserer zentralen Holdingaufwendungen. Im Geschäftsjahr 2018 erfassten wir EUR 26,8 Mio. an Technologieaufwendungen, darunter Gehälter für mehrere hundert Entwickler und Dateningenieure.

Von unseren Technologieaufwendungen haben wir im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 Kosten für selbst entwickelte Software in Höhe von EUR 2,5 Mio. aktiviert (2017: EUR 3,9 Mio.). Die Abschreibungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2018 auf EUR 2,7 Mio. (2017: EUR 1,8 Mio.).

## 2. SYSTEM ZUR LEISTUNGSBEWERTUNG

Wir haben ein internes System zur Leistungssteuerung (Performance Management System) entwickelt und angemessene Leistungsindikatoren definiert. Detaillierte Wochen- und Monatsberichte sind ein wichtiges Element unseres internen Management- und Kontrollsystems. Die von uns verwendeten Finanzkennzahlen orientieren sich an den Interessen und Erwartungen unserer Investoren. Wir verwenden finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren, um zu beurteilen, wie erfolgreich wir bei der Umsetzung unserer Strategie sind.

### 2.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Zur Steuerung unserer Geschäftstätigkeit verwenden wir die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatzerlöse auf Grundlage konstanter Wechselkurse, Contribution-Marge, AEBITDA und AEBITDA-Marge.

<p><b>Umsatzerlöse</b></p>	<p>Umsatzerlöse werden mit dem Verkauf von Kochboxen, bestehend aus Rezepten und den dazugehörigen Zutaten, erwirtschaftet. Die Umsatzerlöse werden nach Auslieferung der Produkte an den Kunden erfasst. Die Umsatzerlöse entsprechen den Forderungen für gelieferte Waren, abzüglich Werbenachlässen, Treueprämien, Rückerstattungen und Umsatzsteuer.</p> <p>Die Umsatzerlöse sind ein Indikator für das Erreichen einer nachhaltigen Marktposition und ein wichtiger Faktor bei der langfristigen Steigerung des Unternehmenswerts.</p>
<p><b>Contribution-Marge</b></p>	<p>Die Contribution-Marge entspricht den Umsatzerlösen abzüglich Umsatzkosten ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und abzüglich Vertriebskosten ohne Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung.</p> <p>Sie ist ein Indikator bei der Bewertung unserer operativen Unternehmensleistung und Margenentwicklung vor Marketing- und allgemeinen Verwaltungskosten.</p>
<p><b>AEBITDA</b></p>	<p>Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (bereinigtes EBITDA; „AEBITDA“) wird ermittelt, indem das EBITDA um Sonderposten und auf Segmentebene um Holdingkosten bereinigt wird. Die Sonderposten enthalten die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und sonstige einmalige Sondereffekte, darunter u.a. Kosten für Rechtsberatung und sonstige Leistungen im Zusammenhang mit M&amp;A-Transaktionen, Prozesskosten sowie Effekte die früheren Perioden zuzurechnen sind. Holdingkosten werden von der HelloFresh SE für Leistungen mit einem hohen Mehrwert in Rechnung gestellt. Die Holdingkosten beinhalten auch Abführungen aus Gewinnbeteiligungsvereinbarungen. Diese fallen nur in den Geschäftsjahren an, in denen ein HelloFresh-Unternehmen einen Bilanzgewinn erwirtschaftet hat. Im Geschäftsjahr 2018 weisen erstmals zwei Unternehmen im Segment International einen Bilanzgewinn aus, so dass die Holdingkosten im Segment International die Effekte aus den Gewinnbeteiligungsvereinbarungen berücksichtigen.</p> <p>Das AEBITDA ist ein Indikator in der Bewertung der zugrunde liegenden operativen Rentabilität, da es die Posten ausschließt, von denen wir denken, dass sie keine Rückschlüsse auf den Unternehmenserfolg zulassen, z. B. die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und bestimmte einmalige Sonderposten sowie auf Segmentebene die Holdingkosten.</p>

Neben den vorgenannten wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren gibt es zusätzliche finanzielle Leistungsindikatoren, die für die Bewertung unserer Unternehmensleistung und der Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit relevant sind, auch wenn sie nicht als Grundlage für die Steuerung der Gesellschaft insgesamt herangezogen werden.

<b>EBITDA</b>	Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen („ <b>EBITDA</b> “) entspricht dem Betriebsergebnis (EBIT) vor Abschreibungen. Das EBITDA ist ein Indikator in der Auswertung der operativen Rentabilität.
<b>AEBIT</b>	Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern („ <b>AEBIT</b> “) entspricht dem AEBITDA abzüglich Abschreibungen. Das AEBIT ist ein Indikator in der Auswertung der operativen Rentabilität.
<b>Nettoumlaufvermögen</b>	Das Nettoumlaufvermögen wird berechnet als die Summe der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Umsatzsteuerforderungen abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlicher Verbindlichkeiten, Umsatzsteuerverbindlichkeiten und Vertragsverbindlichkeiten. . Das Nettoumlaufvermögen ist ein Indikator für die Kapitaleffizienz eines Unternehmens.
<b>Investitionen</b>	Unter Investitionen fallen die Mittelabflüsse für den Erwerb von Sachanlagen, für Investitionen in die Softwareentwicklung sowie für den Erwerb von Softwarelizenzen. Die Investitionen sind ein Indikator für die im Rahmen der Geschäftstätigkeit für Investitionszwecke genutzten Zahlungsmittel.
<b>Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit</b>	Die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit enthalten das Periodenergebnis bereinigt um alle zahlungsunwirksamen Erträge und Aufwendungen abzüglich bzw. zuzüglich der Summe aus Mittelzu- und Mittelabflüssen aus dem Nettoumlaufvermögen. Die Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit sind ein Indikator für die operativen Cashflows, die das Unternehmen generiert.

Die vorgenannten Indikatoren entsprechen sogenannten Non-GAAP-Finanzkennzahlen, d. h., es handelt sich nicht um Finanzkennzahlen, die durch allgemein anerkannte Rechnungslegungsgrundsätze (Generally Accepted Accounting Policies; GAAP) vorgegeben sind. Andere Unternehmen können ähnlich bezeichnete Finanzkennzahlen verwenden, diese aber abweichend definieren.

## 2.2 Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von HelloFresh unterliegt einer Reihe von Einflüssen, die ihrerseits von unterschiedlichen Faktoren abhängen. Um den wirtschaftlichen Erfolg seiner Geschäftstätigkeit zu bewerten, nutzt der Konzern neben den vorgenannten finanziellen Leistungsindikatoren auch einige nicht finanzielle Leistungsindikatoren. HelloFresh steuert seine Geschäftstätigkeit durch eine Bewertung der Zahl der aktiven Kunden.

<b>Aktive Kunden</b>	Aktive Kunden ist definiert als die Anzahl von eindeutig identifizierten Kunden, die in den vergangenen drei Monaten (bezogen auf den Stichtag des jeweiligen Quartals) mindestens eine Box erhalten haben (einschließlich Neukunden, Testkunden, Kunden, die eine kostenlose oder preisreduzierte Box erhalten haben, und Kunden, die in der betreffenden Periode eine Bestellung aufgegeben haben, jedoch seitdem ihre Bestellungen eingestellt und ihre Registrierung bei uns gelöscht haben). Das Wachstum der aktiven Kunden hängt in der Regel eng mit dem Wachstum unserer Umsatzerlöse zusammen.
----------------------	---

Daneben sind auch die folgenden zusätzlichen nicht finanziellen Leistungsindikatoren relevant für die Bewertung unserer Leistung in Bezug auf die Kunden, den Markt und unsere Angebote, auch wenn sie nicht als Grundlage für die Steuerung der Gesellschaft insgesamt herangezogen werden:

<b>Ausgelieferte Mahlzeiten</b>	Diese Kennzahl entspricht der Anzahl an Portionen/Mahlzeiten, die innerhalb einer bestimmten Periode an die Kunden verkauft und ausgeliefert wurden.
<b>Durchschnittlicher Bestellwert</b>	Der durchschnittliche Bestellwert ergibt sich aus den Umsatzerlösen (abzüglich Werbena-chlässen, Treueprämien, Rückerstattungen und Umsatzsteuer) geteilt durch die Anzahl der Auslieferungen in einer bestimmten Periode.
<b>Bestellungen pro Kunde</b>	Diese Kennzahl ergibt sich aus der Anzahl der Auslieferungen in einem bestimmten Quartal geteilt durch die Anzahl der aktiven Kunden in demselben Quartal.

Seit Aufnahme unserer Geschäftstätigkeit im Jahr 2012 haben wir uns auf den Auf- und Ausbau eines großen und treuen Kundenstamms konzentriert. Wir sind der Ansicht, dass die Entwicklung unseres Kundenstamms u. a. von den folgenden grundlegenden Trends beeinflusst wird:

**Bekanntheit und Ansehen der Marke.** Die Bekanntheit und das Ansehen unserer Marke sind wichtige Faktoren für die sogenannte Conversion, also die Umwandlung einer Person, die sich für unsere Produkte interessiert, in einen zahlenden Kunden. Die Bekanntheit unserer Marke hängt im Wesentlichen von zwei Faktoren ab: Wie lange wir bereits im entsprechenden Markt präsent sind und wie hoch unsere Aufwendungen für das Brand Marketing sind.

**Weiterempfehlung.** Das Wachstum unseres Kundenstamms war bislang eine sich selbst verstärkende Entwicklung. Mehr Kunden führen zu mehr Weiterempfehlungen, die wiederum zu einer höheren Zahl aktiver Neukunden führen. Grundsätzlich gilt: Je länger wir in einem Markt präsent sind, desto größer wird unser Kundenstamm und damit die absolute Zahl der Weiterempfehlungen.

**Offenheit für E-Commerce.** Die Neigung potenzieller Kunden, Lebensmittel über das Internet zu bestellen, unterscheidet sich je nach Land und demografischer Gruppe. Je offener eine Person für E-Commerce ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie tatsächlich eine Bestellung über unsere Website aufgibt.

**Preisvergleich.** Aufgrund der innovativen Gestaltung unserer Lieferkette können wir verglichen mit Supermärkten, Lieferdiensten und Restaurants sehr frische Mahlzeiten zu einem wettbewerbsfähigen Preis anbieten und sind so positioniert, dass unsere Kunden von einem guten Preis-Leistungsverhältnis profitieren.

**Wettbewerb im Markt.** Mit steigendem Wettbewerbsdruck in unseren Märkten wird es für uns schwieriger, neue Kunden zu finden und Bestandskunden zu halten. Die negativen Auswirkungen des zunehmenden Wettbewerbs werden teilweise dadurch kompensiert, dass unser Geschäftsmodell in Märkten mit starkem Wettbewerb insgesamt bekannter ist, sodass wir weniger Kapital investieren, um potenziellen Kunden unser Angebot zu erklären.

**Geografische Reichweite.** Mehr adressierbare Märkte bedeuten mehr potenzielle Kunden. Wir sind Anfang 2012 mit unserem Kochboxen-Angebot in Deutschland an den Markt gegangen und haben danach in die USA, Großbritannien, die Niederlande, Australien und Österreich expandiert. 2015 ist Belgien dazugekommen, im zweiten Quartal 2016 folgten die Schweiz und Kanada und im dritten Quartal 2017 Luxemburg. In 2018 haben wir unsere Geschäftstätigkeit in den Regionen Neuseeland und Nordfrankreich aufgenommen.

Gleichzeitig versuchen wir, uns durch Produktinnovation, gezieltes Marketing und Promotion unserer Familien-Boxen auf die demografischen Gruppen zu konzentrieren, bei denen wir die größte Affinität zu unseren Produkten sehen.

Wir sind der Ansicht, dass unser künftiges Wachstum vor allem durch organisches Wachstum herbeigeführt wird. Wir beabsichtigen derzeit, unsere Marktdurchdringung zu erhöhen, indem wir unseren Kundenstamm vergrößern und unser Produktportfolio beispielsweise um Premium-Boxen erweitern, das Angebot an Kochboxen mit Zutaten aus biologischem Anbau (beispielsweise durch Green Chef in den USA) ausbauen und ein preisgünstiges

Markenangebot (durch unsere EveryPlate-Marke in den USA) bereitstellen. Darüber hinaus wollen wir die Kundenbindung stärken, indem wir unseren aktiven Kunden leckere Rezepte, eine größere Auswahl an Rezepten und ein außergewöhnliches Kundenerlebnis anbieten.

Die positive Entwicklung unseres Geschäfts stützt sich auf das konsistente Verhalten unserer Abonnenten und eine erfolgreiche Kundenbindung, sodass es uns möglich ist, auch in wachstumsstarken Phasen eine verlässliche Prognose in Bezug auf die langfristige Entwicklung der Gesellschaft abzugeben.

### 3. WIRTSCHAFTLICHE SITUATION

#### 3.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft befindet sich seit Mitte 2016 in einem kontinuierlichen Aufschwung. Nach Einschätzung des Internationalen Währungsfonds (IWF)<sup>1</sup> wuchs die Weltwirtschaft im Jahr 2018 um 3,7 %, was exakt dem Vorjahreswert entsprach. In einigen wichtigen Volkswirtschaften verlangsamte sich jedoch der Aufschwung gegen Ende des Jahres 2018.

##### 3.1.1 Internationaler Markt

Nach Einschätzung des IWF legte die Eurozone 2018 um 2,0 % zu, was gegenüber dem Vorjahr allerdings einen Rückgang um 0,4 Prozentpunkte bedeutete. Der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)<sup>2</sup> zufolge treibt die Binnennachfrage das Wachstum weiter voran und gleicht damit die Unsicherheiten aus, die den Welthandel beeinträchtigen. Der private Konsum hat sich aufgrund einer steigenden Inflation und einer sinkenden Kaufkraft der Haushalte zwar verlangsamt, bleibt jedoch dank eines starken Wachstums der Beschäftigungszahlen auf hohem Niveau. Die Arbeitslosenquote ist weiter gefallen und nähert sich dem Vorkrisenniveau.

Nach Angaben des IWF hat sich das Wirtschaftswachstum in Großbritannien 2018 auf 1,4 % verlangsamt, eine Verschlechterung um 0,3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Der OECD zufolge ist der private Konsum seit 2016 deutlich zurückgegangen. Dies lag an unsicheren Rahmenbedingungen und einer Abschwächung der Kaufkraft der Haushalte. Die Arbeitslosenquote ist auf einem historischen Tiefstand (4 % im zweiten Quartal 2018) und es herrscht ein Mangel an Arbeitskräften. Die durchschnittlichen Reallöhne sind zwar gestiegen, liegen aber immer noch unter dem Vorkrisenniveau.

Derzeit ist nach wie vor nicht vollständig geklärt, wie der Austritt Großbritanniens aus der EU genau ablaufen wird. Ein unregelmäßiger Brexit hätte vermutlich Auswirkungen auf die gesamte wirtschaftliche Situation in Großbritannien und in gewissem Umfang auch darauf, wie wir dort unsere Lieferkette organisieren.

In Australien tragen der OECD zufolge günstige Handelsbedingungen und zusätzliche Rohstoffexporte zum Wirtschaftswachstum bei. Steigende Beschäftigungszahlen haben die Einkommen erhöht und den Konsum angekurbelt. Die Arbeitslosenquote befindet sich auf dem niedrigsten Stand seit fünf Jahren. Allerdings lassen Maßnahmen gegen Unterbeschäftigung darauf schließen, dass eine beträchtliche Anzahl von Teilzeitkräften gerne länger arbeiten würde – ein Zeichen für eine anhaltende Schwäche des Arbeitsmarktes. Die Lohn- und Gehaltsquoten sind nicht wesentlich gestiegen und die Inflationsentwicklung bleibt verhalten.

<sup>1</sup> International Monetary Fund „World Economic Outlook“ (Aktualisierung vom Oktober 2018), [www.imf.org](http://www.imf.org)

<sup>2</sup> Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), länderspezifische „Economic forecast summary“ (November 2018), <http://www.oecd.org>

Nach Angaben des IWF hat sich das Wirtschaftswachstum in Kanada 2018 gegenüber 2017 verlangsamt und ist um 0,9 Prozentpunkte auf 2,1 % zurückgegangen. Der OECD zufolge bleibt das Wirtschaftswachstum stark, setzt sich jedoch aus veränderten Faktoren zusammen. Konsum und Investitionen in Wohnimmobilien gehen als Folge nachlassender Immobilienrenditen und steigender Zinssätze zurück. Demgegenüber steigen Exporte und Unternehmensinvestitionen aufgrund aktiver Exportmärkte und zunehmender Kapazitätsengpässe. Das Wachstum der Beschäftigungszahlen verlangsamt sich und die Arbeitslosenquote ist auf unter 6 % gefallen, ein fast historischer Tiefstand in den letzten 40 Jahren. Die Stundenlöhne steigen immer weiter und dieses Wachstum wird sich in den kommenden Jahren aufgrund der Anhebung der Mindestlöhne in den kanadischen Provinzen fortsetzen.

### 3.1.2 USA

Nach Einschätzung des IWF wuchs die US-Wirtschaft 2018 um 2,9 %, ein Anstieg um 0,7 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Dank einer stabilen Zunahme der Beschäftigungszahlen ist die Arbeitslosenquote auf ein sehr niedriges Niveau gefallen. Zunehmende Beschäftigungszahlen und Lohnerhöhungen tragen zu vermehrtem Konsum bei. Die Werte für das Unternehmens- und Verbrauchervertrauen sind weiterhin hoch. Im Zuge der Schaffung von Arbeitsplätzen und des demografischen Drucks durch eine alternde Bevölkerung zeichnet sich in Zukunft ein Mangel an Arbeitskräften ab.

## 3.2 Lage auf dem Lebensmittelmarkt

Die Ausgaben für Lebensmittel stellen den größten Teil der Konsumausgaben dar. Euromonitor zufolge werden die Konsumenten im Jahr 2021 etwa EUR 9,0 Mrd. für Lebensmittel ausgeben.<sup>3</sup> Außerdem wird erwartet, dass bis zum Jahr 2022 70 % der US-Haushalte Teile ihrer Lebensmittel online bestellen.<sup>4</sup> Der Markt für Kochboxen, den HelloFresh im Jahr 2011 als Pionier erschlossen hat, ist in den USA von damals weniger als USD 0,5 Mrd. auf derzeit mehr als USD 2,0 Mrd. angewachsen.<sup>5</sup> Auch auf unseren internationalen Märkten ist ein starkes Wachstum zu registrieren.

In den Ländern, in denen wir präsent sind, gibt es derzeit ca. 170 Mio. Mehrpersonenhaushalte. Wir versuchen, diese Haushalte über Weiterempfehlungen durch unsere 2,04 Mio. aktiven Kunden (im Quartal zum 31. Dezember 2018) und durch den weiteren Ausbau unserer Markenbekanntheit mithilfe eines quantitativen Marketing- und Werbeansatzes zu erreichen. Der bewusste Fokus der Verbraucher auf eine gesunde und ernährungsbewusste Lebensweise, die zunehmende Nachfrage nach Convenience-Produkten und Kunden, die Wert auf eine bessere Qualität und größere Transparenz legen, werden unserer Ansicht nach das Wachstum in unseren Märkten beflügeln.

Wir sind der Meinung, dass unsere Märkte durch einige grundlegende Entwicklungen in unserer Branche geprägt werden. Dazu gehören:

- **Eine verstärkte Nutzung von Internet und Smartphones**, d. h., potenzielle Kunden nutzen zunehmend Onlineplattformen wie unsere Website und Apps für ihren Lebensmitteleinkauf und die Vorbereitung ihrer Mahlzeiten, da das Einkaufen in stationären Supermärkten und Lebensmittelgeschäften zeitaufwändig und weniger bequem ist, und die ineffiziente Lieferkette von Supermärkten in der Regel zu einem Verlust an Frische, einer erheblichen Lebensmittelverschwendung und höheren Kosten führt;
- **Ein gesteigertes Bewusstsein für den Nährwert von Lebensmitteln**, d. h., Konsumenten verzichten vermehrt auf Fast Food und entscheiden sich für gesunde, ausgewogene Mahlzeiten, vorzugsweise selbst zubereitet, legen aber auch einen höheren Wert auf Qualität und Herkunft der Produkte, die sie kaufen;

<sup>3</sup> Euromonitor International, Economies and Consumers, Ausgaben für Lebensmittel enthalten Konsumausgaben für Lebensmittel und Gastronomie

<sup>4</sup> Gemäß DB Research, Oktober 2018

<sup>5</sup> US-Markt: DB Research, Oktober 2018, und eigene Schätzungen; Internationaler Markt: Eigene Schätzungen

- **Ein wachsendes Bewusstsein für die Vorteile von Kochboxen**, die den Zeitaufwand und die Mühen, die gewöhnlich in die Zubereitung einer herkömmlichen Mahlzeit fließen, erheblich reduzieren. Wir nehmen unseren Kunden den mühsamen und langen Prozess der Beschaffung der Zutaten für eine Mahlzeit ab, experimentieren mit verschiedenen Geschmacksrichtungen und Landesküchen und führen unsere Kunden in die Kunst des Kochens ein. So erweitern wir den Speisezettel vieler Menschen.
- **Ein zunehmender Fokus auf die Vermeidung von Lebensmittelverschwendung**. Der herkömmliche Einkauf der für ein Rezept benötigten Zutaten kann unökonomisch sein und zu Lebensmittelverschwendung führen, denn die Menschen kaufen häufig größere Mengen an Lebensmitteln, als sie eigentlich für die Zubereitung einer Mahlzeit benötigen.

Wir sind aktuell in 12 Ländern tätig. In jedem unserer Märkte gibt es eine Reihe direkter und indirekter Konkurrenten, die ebenfalls Kochboxen anbieten. Zu unseren größten Wettbewerbern gehören Unternehmen wie Blue Apron und Home Chef in den USA. Global gesehen gibt es aber kein einziges Unternehmen, das in puncto Marktanteil oder Größe mit uns mithalten könnte.

Darüber hinaus stehen wir indirekt sowohl im Online-Geschäft als auch im stationären Handel mit Lebensmittelgeschäften, Supermarktketten, Restaurants und Takeaway-Lieferdiensten in Konkurrenz.

### 3.3 Geschäftsverlauf

HelloFresh behielt sein robustes Wachstum im Vergleich zum Vorjahr bei und setzte seine konsequente Marge-  
nexpansion im Jahr 2018 fort.

Im Segment International konnte HelloFresh sein Wachstum wieder deutlich beschleunigen. Dies zeigt, dass sich die Investitionen, die seit 2017 in Infrastruktur, Produkte, Wahlmöglichkeiten und neue Regionen geflossen sind, auszahlen. Die Zahl der Regionen wurde im Mai und August 2018 durch die Aufnahme der Geschäftstätigkeit in Nordfrankreich bzw. Neuseeland erweitert. Außerdem erwarb HelloFresh im Oktober 2018 den kanadischen Kochboxen-Anbieter Chefs Plate Inc. und baute damit sein bestehendes Geschäft in Kanada zur Marktführerschaft aus. Das Segment International erzielte im erstmals fein positives AEBITDA für das gesamte Geschäftsjahr 2018.

Im Segment USA verzeichnete HelloFresh weiterhin ein starkes Größenwachstum. Unsere kostengünstigere Marke EveryPlate wurde im Mai 2018 über einen Soft Launch eingeführt und weist eine sehr erfreuliche Wachstumsrate und Marketingeffizienz auf. Zusammen mit dem Kerngeschäft und Green Chef – einem Unternehmen, das wir im März 2018 erworben haben und das mehr auf den Premiumbereich und besondere Ernährungsweisen ausgerichtet ist – verfolgt HelloFresh in den USA ein 3-stufiges Markenkonzept. Diese Strategie zielt darauf ab, unseren gesamten zugänglichen Markt zu vergrößern.

Auf der Jahreshauptversammlung vom 5. Juni 2018 wurde beschlossen, die Zahl der Aufsichtsratsmitglieder von 7 auf 5 zu senken. Alle fünf gegenwärtigen Aufsichtsratsmitglieder sind bereits seit November 2015 Mitglieder des Aufsichtsrats.

### 3.4 Aktie und gezeichnetes Kapital von HelloFresh

Die HelloFresh-Aktie ist im Prime Standard der Frankfurter Börse gelistet.

#### Die HelloFresh-Aktie

Aktiengattung	Stückaktien
Gezeichnetes Kapital	EUR 164.391.607,00
Anzahl Stückaktie	164.391.607
Gesamtanzahl der ausstehenden Aktien am 31. Dezember 2018 (abzüglich eigener Anteile)	163.813.957
ISIN	DE000A161408
WKN	A16140
<b>Entwicklung der Aktie im Geschäftsjahr 2018</b>	
Höchstkurs 2018 (24. Juli 2018)	14,94
Tiefstkurs 2018 (20. Dezember 2018)	5,97
Jahresschlusskurs 2018	6,11
<b>Marktliquidität 2018</b>	
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (Stück)*	149.593
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen 2018 (EUR)*	EUR 1.706.646

\*Auf Grundlage des XETRA-Handels und von EU-Trading-Tickern für HelloFresh-Aktien.

Für weitere Einzelheiten zum gezeichneten Kapital verweisen wir auf **ANHANGSANGABE 15**.

### 3.5 Allgemeine Erklärung des Vorstands zum Geschäftsverlauf und zur wirtschaftlichen Lage

Auch wenn Prognosen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung etwas schwieriger geworden sind, gehen wir davon aus, dass HelloFresh über die richtigen Produkte und Fähigkeiten verfügt, um sein stabiles Wachstum und die Margenexpansion im Geschäftsjahr 2019 fortzusetzen.

## 4. VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DES KONZERNS

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

### 4.1 Ertragslage des Konzerns

Die Umsatzerlöse sind von EUR 904,9 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 1.279,2 Mio. im Geschäftsjahr 2018 gestiegen. Dies entspricht einer Wachstumsrate von 41,4 %.

Das Umsatzwachstum wurde durch die kontinuierliche Zunahme der aktiven Kunden (viertes Quartal 2018: 2,04 Mio. nach 1,45 Mio. im vierten Quartal 2017) unterstützt. Des Weiteren wurden im Dreimonatszeitraum zum 31. Dezember 2018 54,7 Mio. Mahlzeiten ausgeliefert (Vorjahreszeitraum: 39,5 Mio.). Im Kalenderjahr 2018 lieferte HelloFresh 198,4 Mio. Mahlzeiten aus (2017: 137,4 Mio.). Das beschleunigte Wachstum ist unter anderem auf den fortlaufenden Ausbau unserer Infrastruktur zurückzuführen, bei dem wir uns vor allem auf technologische Verbesserungen und die Stärkung unserer Lieferkapazitäten konzentriert haben. Der durchschnittliche Bestellwert auf Basis konstanter Wechselkurse hat sich im im vierten Quartal 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 2,8 % erhöht. Dies lag in erster Linie an einer Preissenkung auf dem US-Markt im September 2018 sowie der Einführung unserer kostengünstigeren Marke EveryPlate in den USA. Die Bestellquote je Kunde blieb mit 3,6 Kochboxen im vierten Quartal 2018 weitgehend stabil (3,8 Kochboxen im vierten Quartal 2017).

Die Contribution-Marge (abzgl. anteilsbasierter Vergütung) hat sich im Geschäftsjahr 2018 deutlich auf 27,4 % der Umsatzerlöse erhöht (Vorjahr: 23,0 %) und ist damit, wie erwartet, wesentlich stärker gestiegen als der Umsatz. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf Größenvorteile sowohl im konzernweiten Beschaffungsbereich als auch in unseren internationalen Lieferzentren zurückzuführen. Im Verhältnis zum Umsatz haben sich die Umsatzkosten von 40,4 % im Geschäftsjahr 2017 auf 37,2 % im Geschäftsjahr 2018 verringert. Dies liegt daran, dass wir unser Netzwerk zuverlässiger Lieferanten kontinuierlich erweitert haben (dies schließt auch eine Erhöhung des Anteils der Direkterzeuger ein), durch größere Beschaffungsmengen von vorteilhafteren Lieferkonditionen profitieren und unsere Menüplanung weiter optimiert haben.

In EUR Mio.	2018	2017	YoY
Umsatzerlöse	1.279,2	904,9	41,4%
Umsatzkosten	(475,6)	(365,8)	(30,0%)
% der Umsatzerlöse	(37,2%)	(40,4%)	3,2 pp
Vertriebskosten	(454,3)	(332,3)	(36,6%)
% der Umsatzerlöse	(35,5%)	(36,7%)	1,2 pp
Contribution-Marge	349,3	206,8	69,1%
Contribution-Marge*	349,9	207,8	68,6%
% der Umsatzerlöse	27,4%	23,0%	4,4 pp
Marketingkosten	(330,1)	(239,7)	(37,7%)
% der Umsatzerlöse	(25,8%)	(26,5%)	0,7 pp
Marketingkosten*	(329,2)	(238,5)	38,0%
% der Umsatzerlöse	(25,7%)	(26,4%)	0,6 pp
Allg. Verwaltungskosten, sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	(102,0)	(55,9)	(82,5%)
% der Umsatzerlöse	(8,0%)	(6,2%)	(1,8pp)
Allg. Verwaltungskosten, sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge*	(90,1)	(50,7)	(77,7%)
% der Umsatzerlöse	(7,0%)	(5,6%)	(1,5 pp)
Betriebsverlust	(82,8)	(88,8)	(6,7%)
% der Umsatzerlöse	(6,5%)	(9,8%)	3,3 pp
EBITDA	(69,5)	(80,7)	(13,8%)
% der Umsatzerlöse	(5,4%)	(8,9%)	3,5 pp
AEBITDA	(54,5)	(70,1)	(22,1%)
% der Umsatzerlöse	(4,3%)	(7,7%)	3,5 pp

\*abzüglich Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung

Die Vertriebskosten verbesserten sich im Geschäftsjahr 2018 auf 35,5 % der Umsatzerlöse, verglichen mit 36,7 % im Geschäftsjahr 2017. Die Gründe hierfür waren hauptsächlich Effizienzsteigerungen und ein besseres Verhältnis von Fixkosten zu variablen Kosten in unserem Segment International. Die Marketingkosten (in Prozent der Umsatzerlöse, abzgl. anteilsbasierter Vergütung) verbesserten sich von 26,4 % im Geschäftsjahr 2017 auf 25,7 % im Geschäftsjahr 2018. Dies lag daran, dass wir unseren Stamm langfristiger Bestandskunden vergrößern und die Akquisitionskosten für neue Kunden weitgehend stabil halten konnten.

Das EBITDA in % der Umsatzerlöse hat sich von (8,9) % im Geschäftsjahr 2017 auf (5,4) % im Geschäftsjahr 2018 verbessert.

Das AEBITDA, das auf Konzernebene den Effekt anteilsbasierter Vergütungen und Sondereffekte ausschließt, verbesserte sich um 22,1 % von EUR (70,1) Mio. auf EUR (54,5) Mio. Das AEBITDA in % der Umsatzerlöse

verbesserte sich deutlicher von (7,7) % im Geschäftsjahr 2017 auf (4,3) % im Geschäftsjahr 2018 und (0,8) % im vierten Quartal 2018. Dies war hauptsächlich auf die vorstehend beschriebenen Effizienzen bei den Umsatzkosten und im Vertrieb zurückzuführen.

## 4.2 Finanzlage des Konzerns

Im Geschäftsjahr 2018 verzeichnete der Konzern einen Mittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit in Höhe von EUR 50,2 Mio. Dieser bestand im Wesentlichen aus einem Jahresfehlbetrag von EUR 82,8 Mio., der teilweise durch zahlungsunwirksame Aufwendungen wie Abschreibungen, zahlungsunwirksame Personalaufwendungen für anteilsbasierte Vergütung und einen hohen Mittelzufluss von EUR 19,1 Mio. aus Veränderungen des Netto-umlaufvermögens ausgeglichen wurde.

In EUR Mio.	2018	2017
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Geschäftsjahres</b>	<b>339,9</b>	<b>57,5</b>
Netto-Mittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	(50,2)	(45,5)
Netto-Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	(66,9)	(13,5)
Netto-Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	(29,1)	346,8
Auswirkungen von Wechselkurs- und anderen Wertänderungen	0,2	(5,4)
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Jahresende</b>	<b>193,9</b>	<b>339,9</b>

Der negative Cashflow aus der Investitionstätigkeit von EUR 66,9 Mio. im Geschäftsjahr 2018 resultierte hauptsächlich aus dem Erwerb von Tochtergesellschaften (EUR 39,9 Mio., abzüglich erworbener Zahlungsmittel), um unsere Geschäftstätigkeit in den USA, Kanada und Australien auszubauen:

- Der Erwerb der Green Chef Corporation hatte eine negative Auswirkung auf den Cashflow von EUR 10,9 Mio. Dieser Betrag umfasst die übertragene Gegenleistung von EUR 5,4 Mio. und einen Mittelabfluss von EUR 6,9 Mio. für die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten und Beratungsleistungen abzüglich erworbener Zahlungsmittel von EUR 1,4 Mio.
- Der Erwerb der Chefs Plate Inc. führte zu einer Minderung des Cashflows um EUR 27,3 Mio. Dieser Betrag umfasst ausschließlich den Teil der Gegenleistung, die in bar beglichen wurde (EUR 29,6 Mio.), abzüglich erworbener Zahlungsmittel in Höhe von EUR 2,3 Mio. Der Teil der Gegenleistung, der in Aktien von HelloFresh beglichen wurde (EUR 10,8 Mio.), wird nicht in der Kapitalflussrechnung erfasst, da er nicht zahlungswirksam ist.
- Der Erwerb von Be Cool Refrigerated Couriers führte zu einer Minderung des Cashflows um die gezahlte Gegenleistung von EUR 1,7 Mio. In diesem Betrag ist die Earn-out-Komponente des Kaufpreises nicht berücksichtigt, da diese erst in späteren Perioden realisiert wird.

Im Geschäftsjahr 2017 ergab sich ein negativer Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von EUR 13,5 Mio. Davon entfielen EUR 8,6 Mio. auf Investitionen in Sachanlagen, die in erster Linie für die Ausstattung der neuen Lieferzentren getätigt wurden. Weitere EUR 5,0 Mio. wurden in immaterielle Vermögenswerte (hauptsächlich Software) investiert, und EUR 0,1 Mio. entfielen auf die Rückzahlung gebundener Zahlungsmittel im Zusammenhang mit Sicherheiten. Im Geschäftsjahr 2018 erhöhte HelloFresh die Investitionen in Sachanlagen beträchtlich auf EUR 20,8 Mio. Dieser Betrag entfiel hauptsächlich auf Investitionen in Lieferzentren in den USA (darunter auch Automatisierungsinvestitionen), den Niederlanden und anderen internationalen Märkten. Außerdem wurden EUR 2,7 Mio. in immaterielle Vermögenswerte (hauptsächlich Software) investiert, und EUR 3,5 Mio. betreffen Zahlungsmittel, die auf Konten für gebundene Zahlungsmittel und langfristige Einlagen übertragen wurden.

Der Rückgang des Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit von EUR 346,8 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR (29,1) Mio. im Geschäftsjahr 2018 hat im Wesentlichen folgende Ursachen:

- Im November 2017 haben wir durch einen erfolgreichen Börsengang Finanzmittel in Höhe von EUR 285,5 Mio. brutto aufgenommen.
- Im Dezember 2016 haben wir eine neue Eigenkapitalfinanzierungsrunde über EUR 85,7 Mio. abgeschlossen. Davon wurden EUR 1,7 Mio. bereits vor dem 31. Dezember 2016 zur Verfügung gestellt, der restliche Betrag von EUR 84,0 Mio. im Januar 2017.
- Wir haben die Erlöse aus dem Börsengang unter anderem dazu verwendet, um im November 2017 das Gesellschafterdarlehen in Höhe von EUR 25,0 Mio. nebst Zinsen in Höhe von EUR 2,5 Mio. gemäß den Darlehensbedingungen zurückzuzahlen.
- Im Mai 2017 haben wir mit einem Bankenkonsortium eine syndizierte Bankkreditlinie in Höhe von EUR 60,0 Mio. abgeschlossen. Davon wurden EUR 30,0 Mio. im Geschäftsjahr 2017 in Anspruch genommen. 2018 haben wir den in Anspruch genommenen Betrag der syndizierten Bankkreditlinie zurückgezahlt. Dies macht im Wesentlichen den Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit dieses Geschäftsjahres aus. Außerdem haben wir die bisherige Kreditlinie durch eine umfangreichere, wirtschaftlichere revolvingende Kreditlinie über EUR 80,0 Mio. mit einer Laufzeit von 3 Jahren ersetzt. Da wir diese Kreditlinie bis Ende 2018 nicht in Anspruch genommen haben, steht sie uns weiterhin vollständig zur Verfügung.

Die in der Bilanz ausgewiesenen frei verfügbaren Zahlungsmittel beliefen sich zum 31. Dezember 2018 auf EUR 193,9 Mio. (31. Dezember 2017: EUR 339,9 Mio.).

### 4.3 Vermögenslage des Konzerns

Der Konzern betreibt durch seine lokalen Tochtergesellschaften weltweit weiterhin ein Asset-light-Geschäftsmodell.

Die Sachanlagen beliefen sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen im Geschäftsjahr 2018 auf EUR 62,4 Mio. verglichen mit EUR 37,2 Mio. im Geschäftsjahr 2017. Unser Sachanlagevermögen besteht hauptsächlich aus Anlagen und Maschinen, die in unseren Lieferzentren eingesetzt werden, um unsere Kochboxen herzustellen und die jeweiligen Anlagen zu kühlen. Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich im Geschäftsjahr 2018 von EUR 4,6 Mio. auf EUR 12,3 Mio. Dies war in erster Linie auf den Erwerb der bTrans-Lizenz von Be Cool Refrigerated Couriers und selbst entwickelte Software zurückzuführen (siehe auch 1.2 Forschung und Entwicklung). Der Geschäfts- oder Firmenwert von EUR 46,9 Mio. umfasst hauptsächlich den Geschäfts- oder Firmenwert von EUR 5,0 Mio. aus dem Erwerb von Green Chef und von EUR 37,3 Mio. aus dem Erwerb von Chefs Plate.

In EUR Mio.	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
<b>Aktiva</b>		
Langfristige Vermögenswerte	143,7	66,1
Kurzfristige Vermögenswerte	252,4	386,8
<b>Summe Aktiva</b>	<b>396,1</b>	<b>452,9</b>
<b>Passiva</b>		
Eigenkapital	236,7	303,3
Langfristige Schulden	14,5	41,6
Kurzfristige Schulden	144,9	108,0
<b>Summe Passiva</b>	<b>396,1</b>	<b>452,9</b>

Neben einem hohen Zahlungsmittelbestand enthält die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018 hauptsächlich Umlaufvermögen, das sich aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (EUR 8,6 Mio.), Vorräten (Verpackungsmaterial und in erster Linie nicht verderbliche Zutaten: EUR 22,5 Mio.), Umsatzsteuerforderungen (EUR 9,9 Mio.), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (EUR 105,2 Mio.) und sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten, einschließlich Umsatzsteuerverbindlichkeiten und abgegrenzten Vertragsverbindlichkeiten, (EUR 20,9 Mio.) zusammensetzt. Die Beschaffung der frischen Produkte erfolgt hauptsächlich über lokale Anbieter. 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 Datum, 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 weiterhin ausbauen.

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

Das Konzerneigenkapital verringerte sich von EUR 303,3 Mio. auf EUR 236,7 Mio. Dies ist im wesentlichen auf die Erhöhung des Bilanzverlustes durch das negative Periodenergebnis zurückzuführen. Die langfristigen Schulden gingen von EUR 41,6 Mio. auf EUR 14,5 Mio. zurück. Der Hauptgrund hierfür war die Rückzahlung der in Anspruch genommenen Tranche unserer syndizierten Bankkreditlinie in Höhe von EUR 30,0 Mio. Die kurzfristigen Schulden

erhöhten sich von EUR 108,0 Mio. auf EUR 144,9 Mio. Grund hierfür waren vor allem die höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

#### 4.4 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.“). Das Segment International beinhaltet unsere Geschäftsaktivitäten in Australien, Österreich, Belgien, Kanada, Deutschland, Luxemburg, Nordfrankreich, den Niederlanden, Neuseeland, der Schweiz und Großbritannien. Die berichtspflichtigen Geschäftssegmente sind strategische Geschäftsbereiche, die separat gesteuert werden. In der Segmentstruktur spiegelt sich die Bedeutung der geografischen Regionen für den Konzern wieder.

Wir sind in geografischen Regionen geschäftstätig, deren Währungen von unserer Berichtswährung abweichen, sodass die Ertragslage des Konzerns durch Wechselkursschwankungen beeinflusst wird. Da wir Güter und Dienstleistungen im Allgemeinen jedoch in denselben Regionen, und damit in denselben Währungen, beschaffen, in denen wir die Umsatzerlöse erwirtschaften, ergibt sich nur ein geringfügiger Effekt auf unsere relativen Margen.

##### 4.4.1 Ertragslage des Segments USA

Die Umsatzerlöse in unserem Segment USA stiegen von EUR 545,2 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 733,8 Mio. im Geschäftsjahr 2018. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 34,6 % (41,3 % bei konstanten Wechselkursen), die durch die Zunahme der Zahl aktiver Kunden von 0,89 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf 1,09 Mio. im Geschäftsjahr 2018 und eine entsprechend höhere Zahl ausgelieferter Mahlzeiten angetrieben wurde.

Die Contribution-Marge (abzgl. anteilsbasierter Vergütung) unseres Segments USA stieg deutlich von EUR 125,6 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 207,4 Mio. im Geschäftsjahr 2018, was einer jährlichen Wachstumsrate von 65,1 % entspricht. Gleichzeitig stieg die relative Contribution-Marge von 23,0 % im Geschäftsjahr 2017 auf 28,3 % im Geschäftsjahr 2018. Diese Verbesserungen sind hauptsächlich auf die im Bereich Beschaffung erzielten Einsparungen zurückzuführen.

Der Marketingaufwand (abzgl. anteilsbasierter Vergütung) hat sich von EUR 152,6 Mio. im Geschäftsjahr 2017 um mehr als 40 % auf EUR 214,8 Mio. im Geschäftsjahr 2018 erhöht und positiv zum Umsatzwachstum während des Berichtszeitraums beigetragen. Auf relativer Basis erhöhten sich die Marketingkosten in den USA gemessen am Umsatz von 28,0 % auf 29,3 %. Dies liegt teilweise an der Einführung neuer Wachstumsinitiativen wie unserer kostengünstigeren Marke EveryPlate und der Integration von Green Chef.

Das EBITDA des Segments USA verbesserte sich von EUR (42,3) Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR (36,7) Mio. im Geschäftsjahr 2018. Das EBITDA in % der Umsatzerlöse verbesserte sich ebenfalls von (7,8) % im Geschäftsjahr 2017 auf (5,0) % im Geschäftsjahr 2018. Das AEBITDA stieg von EUR (40,5) Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR (33,2) Mio. im Geschäftsjahr 2018.

In EUR Mio.	2018	2017	YoY
Umsatzerlöse	733,8	545,2	34,6%
Umsatzkosten	(247,6)	(211,9)	(16,9%)
% der Umsatzerlöse	(33,7%)	(38,9%)	5,1 pp
Vertriebskosten	(279,1)	(208,1)	(34,1%)
% der Umsatzerlöse	(38,0%)	(38,2%)	0,2 pp
Contribution-Marge	207,1	125,2	65,3%
Contribution-Marge*	207,4	125,6	65,1%
% der Umsatzerlöse	28,3%	23,0%	5,3 pp
Marketingkosten	(215,3)	(153,4)	(40,3%)
% der Umsatzerlöse	(29,3%)	(28,1%)	(1,2 pp)
Marketingkosten*	(214,8)	(152,6)	(40,8%)
% der Umsatzerlöse	(29,3%)	(28,0%)	(1,3 pp)
Allg. Verwaltungskosten, sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	(34,9)	(17,6)	(97,1%)
% der Umsatzerlöse	(4,8%)	(3,2%)	(1,6 pp)
Allg. Verwaltungskosten, sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge*	(34,6)	(17,6)	(95,7%)
% der Umsatzerlöse	(4,7%)	(3,2%)	(1,5 pp)
Betriebsverlust	(43,0)	(45,8)	(6,0%)
% der Umsatzerlöse	(5,9%)	(8,4%)	2,5 pp
EBITDA	(36,7)	(42,3)	13,2%
% der Umsatzerlöse	(5,0%)	(7,8%)	2,8 pp
AEBITDA	(33,2)	(40,5)	18,1%
% der Umsatzerlöse	(4,5%)	(7,4%)	2,9 pp

\*abzüglich Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung

#### 4.4.2 Ertragslage des Segments International

Die Umsatzerlöse in unserem Segment International stiegen von EUR 359,6 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 545,4 Mio. im Geschäftsjahr 2018. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 51,7 % (55,3 % bei konstanten Wechselkursen), die mit der Zunahme der Zahl aktiver Kunden von 0,56 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf 0,95 Mio. im Geschäftsjahr 2018 und einer entsprechend höheren Zahl ausgelieferter Mahlzeiten in Einklang steht. Die Umsatzerlöse des Segments International sind im Geschäftsjahr 2018 von Quartal zu Quartal kontinuierlich gestiegen: um 36,3 % im ersten Quartal (42,0 % bei konstanten Wechselkursen), 50,6 % im zweiten Quartal (55,0 % bei konstanten Wechselkursen), 54,5 % im dritten Quartal (59,0 % bei konstanten Wechselkursen) und 63,6 % im vierten Quartal (56,9 % bei konstanten Wechselkursen), jeweils im Vergleich zum entsprechenden Zeitraum des Vorjahres.

Die Contribution-Marge (abzgl. anteilsbasierter Vergütung) unseres Segments International stieg von EUR 87,1 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 145,6 Mio. im Geschäftsjahr 2018, was einem Wachstum um 67,2 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Auf relativer Basis erhöhte sich die Contribution-Marge gemessen am Umsatz

von 24,2 % im Geschäftsjahr 2017 auf 26,7 % im Geschäftsjahr 2018. Dies ist im Wesentlichen auf Effizienzsteigerungen bei unseren Lieferprozessen und in unserer Beschaffungsorganisation zurückzuführen.

Der Marketingaufwand (abzgl. anteilsbasierter Vergütung) in absoluten Zahlen stieg von EUR 82,7 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 109,3 Mio. im Geschäftsjahr 2018. Gemessen am Umsatz sank er jedoch von (23,0) % im Geschäftsjahr 2017 auf (20,0) % im Geschäftsjahr 2018.

Das EBITDA (abzgl. Holdingkosten) des Segments International stieg von EUR (11,0) Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 15,3 Mio. im Geschäftsjahr 2018. Im Jahresvergleich entspricht dies einer Zunahme von 239,1 %. Das AEBITDA stieg von EUR (9,5) Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 14,9 Mio. im Geschäftsjahr 2018. Das AEBITDA in % der Umsatzerlöse verbesserte sich von (2,6) % im Geschäftsjahr 2017 auf 2,7 % im Geschäftsjahr 2018. 2018 ist das erste Geschäftsjahr in der Geschichte unseres Unternehmens, in dem unser Segment International eine positive AEBITDA-Marge von 2,7 % erzielt hat. Dieses positive Ergebnis im Geschäftsjahr 2018 ist auf den Anstieg der Contribution-Marge und die Senkung der Marketingkosten in Prozent der Umsatzerlöse zurückzuführen.

In EUR Mio.	2018	2017	YoY
Umsatzerlöse (total)	545,9	359,8	51,7%
Umsatzerlöse (extern)	545,4	359,6	51,7%
Umsatzkosten	(227,2)	(152,6)	(48,9%)
% der Umsatzerlöse	(41,6%)	(42,5%)	0,9 pp
Vertriebskosten	(173,4)	(120,5)	(43,9%)
% der Umsatzerlöse	(31,8%)	(33,5%)	1,7 pp
Contribution-Marge	145,2	86,5	67,9%
Contribution-Marge*	145,6	87,1	67,2%
% der Umsatzerlöse	26,7%	24,2%	2,5 pp
Marketingkosten	(109,5)	(82,9)	(32,3%)
% der Umsatzerlöse	(20,1%)	(23,0%)	2,9 pp
Marketingkosten*	(109,3)	(82,7)	(32,2%)
% der Umsatzerlöse	(20,0%)	(23,0%)	3,0 pp
Allg. Verwaltungskosten, sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	(42,0)	(16,9)	(148,5%)
% der Umsatzerlöse	(7,7%)	(4,7%)	3,0 pp
Allg. Verwaltungskosten, sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge***	(22,1)	(17,3)	(27,6%)
% der Umsatzerlöse	(4,1%)	(4,7%)	0,6 pp
Betriebsverlust	(6,3)	(13,3)	52,9%
% der Umsatzerlöse	(1,1%)	(3,7%)	2,5 pp
EBITDA**	15,3	(11,0)	239,1%
% der Umsatzerlöse	2,8%	(3,1%)	5,9 pp
AEBITDA	14,9	(9,5)	256,8%
% der Umsatzerlöse	2,7%	(2,6%)	5,3 pp

\*abzüglich Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung

\*\*abzüglich Holdingkosten

## 5. BERICHT ÜBER RISIKEN UND CHANCEN

Wir definieren Risiken als die Möglichkeit negativer Abweichungen der tatsächlichen Geschäftsentwicklung von den Soll- oder Planzahlen. Chancen stellen dementsprechend die Möglichkeit positiver Abweichungen dar. Die Mitglieder des Vorstands der HelloFresh SE tragen die Gesamtverantwortung für die Einrichtung und den Betrieb eines wirksamen Risikomanagementsystems für den HelloFresh-Konzern. Mit der Überwachung der wesentlichen Risiken und Chancen ist der Risikomanager betraut, der dabei durch die Interne Revision unterstützt wird. Es geht uns nicht darum, Risiken um jeden Preis zu vermeiden. Unser Ansatz besteht vielmehr darin, Chancen und Risiken, die mit unseren Geschäftsentscheidungen und -aktivitäten verbunden sind, auf der Grundlage verlässlicher Informationen gegeneinander abzuwägen. Vor diesem Hintergrund sollten Chancen genutzt werden, um Erträge zu erwirtschaften oder den Wert unseres Unternehmens zu steigern. Risiken sollten nur eingegangen werden, wenn sie ein für das Unternehmen akzeptables Maß nicht überschreiten. Daher sollten Risiken durch Ergreifung geeigneter Maßnahmen auf ein vom Unternehmensmanagement als angemessen erachtetes Maß begrenzt werden, ganz oder teilweise auf Dritte übertragen oder, in Fällen, in denen eine Risikominderung nicht angezeigt ist, vermieden oder intensiv überwacht werden. Alle Mitarbeiter sind verpflichtet, in ihrem jeweiligen Aufgaben- oder Zuständigkeitsbereich verantwortungsvoll mit Risiken umzugehen.

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das Risikomanagement, und die Risikomanagementabteilung koordiniert die Aktivitäten im Bereich des Risikomanagements, aggregiert Risiken bis zur Konzernebene, meldet Risiken und überwacht die Vollständigkeit der erforderlichen Risikoberichte. Das operative Management der spezifischen Risiken liegt hauptsächlich in der Verantwortung der jeweiligen Unternehmensabteilungen. Dazu gehören die frühzeitige Erkennung und Identifizierung von Risiken, ihre Beurteilung, die Festlegung geeigneter Gegenmaßnahmen, die Steuerung und Überwachung dieser Maßnahmen sowie angemessene Dokumentations- und Berichtsprozesse. Die Verantwortung für das Management von Chancen liegt dezentral bei den operativen Abteilungen und deren Leitern bzw. Führungskräften.

### 5.1 Risikobericht

Der Risikomanager ist dafür verantwortlich, die wesentlichen Risiken zu erkennen und sie anschließend zu analysieren, zu steuern und zu überwachen, wobei angemessene Gegenmaßnahmen zur Minimierung der Risiken in Einsatz kommen. Dies geschieht mithilfe eines Risikomanagementsystems (nachfolgend „RMS“), das eingesetzt wird, um den Geschäftsbetrieb zu unterstützen, für einheitliche Vorgehensweisen bei der Steuerung aller Risiken zu sorgen und letztendlich die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Vorschriften zu gewährleisten. Die Form der Strukturen und Prozesse des RMS bei HelloFresh basiert im Allgemeinen auf dem international anerkannten COSO-II-Rahmenwerk. Dieses verknüpft den Risikomanagementprozess mit dem internen Kontrollsystem.

Risiken werden dokumentiert und im gesamten Unternehmen kommuniziert. Das RMS kann Entscheidungsfindungsprozesse unterstützen und die Berichterstattung durch einheitlichere, vergleichbarere und transparentere Informationen verbessern. Der Compliance-Manager hält die Risikomanagementmatrix und -methodologie immer auf dem neuesten Stand und entwickelt sie laufend weiter.

Zweimal pro Jahr wird eine umfassende Risikobeurteilung vorgenommen und im halbjährlichen Risikobericht dokumentiert. Der Risikobericht konzentriert sich insbesondere auf die Geschäftsrisiken, denen sich HelloFresh ausgesetzt sieht, sowie auf die Maßnahmen, die zur Steuerung dieser Risiken ergriffen werden. Ziel dieses Berichts ist es, dem Vorstand und dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats relevante Informationen über die Risiken, denen HelloFresh ausgesetzt ist, und die entsprechenden Risikominderungsmaßnahmen zukommen zu lassen, um fundierte Entscheidungen zu ermöglichen und alle Risiken angemessen adressieren zu können. Bei kritischen Sachverhalten wird der reguläre Berichtsprozess durch Ad-hoc-Berichte ergänzt.

Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats überwacht die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und unseres Risikomanagementsystems. Dabei wird er von unserer Internen Revision und externen Prüfern unterstützt.

Unsere Interne Revision überprüft regelmäßig die Funktionsfähigkeit und Angemessenheit des Risikomanagementsystems und berät die einzelnen Abteilungen, wie Best-Practice-Ansätze implementiert werden können.

Zusätzlich prüft eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gemeinsam mit unserer Internen Revision unser internes Kontrollsystem, dokumentiert die wesentlichen Feststellungen in Bezug auf die einzelnen Kontrollen, trifft Aussagen zu deren Angemessenheit und Wirksamkeit und gibt Empfehlungen für entsprechende Verbesserungen ab. Diese Feststellungen werden im gesamten Unternehmen kommuniziert, um ein Bewusstsein für die wesentlichen Kontrollanforderungen und die zu ihrer Erfüllung erforderlichen Maßnahmen zu schaffen. Diese Feststellungen werden auch an den Prüfungsausschuss weitergeleitet, um diesen bei der Beurteilung unseres internen Kontrollsystems zu unterstützen.

### 5.1.1 Gegenmaßnahmen und internes Kontrollsystem

HelloFresh überprüft einmal jährlich alle identifizierten Risiken und Chancen, um zu bestimmen, ob die Risiken weiterhin in vollem Umfang bestehen. Jegliche Änderungen werden in dem umfassenden Risikokatalog dokumentiert, der als Risikokontrollmatrix („RKM“) angelegt ist. Jedem Risiko wird eine Gegenmaßnahme, Kontrolle und Zuständigkeit zugewiesen, deren Wirksamkeit jeweils von der Internen Revision beurteilt wird.

### Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem

Als Teil seines internen Kontrollsystems hat HelloFresh ein System rechnungslegungsbezogener interner Kontrollen implementiert. Dessen Zweck besteht darin, Risiken, die die ordnungsgemäße Aufstellung der Einzel- und Konzernabschlüsse beeinflussen könnten, zu identifizieren, zu beurteilen und zu kontrollieren. Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem ist zentraler Bestandteil des Rechnungs- und Berichtswesens. Es umfasst präventive, überwachende und investigative Kontrollmaßnahmen im Rechnungswesen und in den operativen Funktionen, die eine methodische und einheitliche Vorgehensweise bei der Aufstellung des Unternehmensabschlusses gewährleisten. Das Kontrollsystem basiert auf den verschiedenen Unternehmensprozessen, die für die Rechnungslegung von wesentlicher Bedeutung sind.

Diese Prozesse des rechnungslegungsbezogenen Kontrollsystems und die relevanten Risiken sowie die Beurteilung der Kontrollmechanismen werden analysiert und dokumentiert. Die Kontrollmechanismen beinhalten die Identifizierung und Definition von Prozessen, die Einführung von Genehmigungsebenen und die Anwendung des Prinzips der Funktionstrennung sowie die Identifizierung von Best Practices. Die implementierten Kontrollmechanismen wirken sich auf mehrere Prozesse aus und überschneiden sich daher häufig. Diese Mechanismen umfassen u. a. die Festlegung von Grundsätzen und Verfahren, die Definition von Prozessen und Kontrollen wie Checklisten zum Monatsabschluss und Abweichungsanalysen sowie die Einführung von Genehmigungsebenen und Leitlinien. Das interne Kontrollsystem wird regelmäßig von der Internen Revision und dem Konzernrechnungswesen überprüft.

### 5.1.2 Risikoberichterstattung und -methodologie

Alle identifizierten Risiken werden anhand ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer potenziellen Auswirkungen quantifiziert und im Risikokatalog dokumentiert (Risikokontrollmatrix). Der Wahrscheinlichkeitsbeurteilung liegt ein Zeithorizont von einem Jahr ab dem Beurteilungsdatum zugrunde. Um die Wirksamkeit der Risikosteuerungsmaßnahmen in vollem Umfang zu verstehen und abzubilden, werden alle Risiken auf Basis des Brutto- (d. h. vor der Implementierung der Risikosteuerungsmaßnahmen) sowie auf Basis des Netto- (d. h. unter Berücksichtigung der bereits implementierten Risikosteuerungsmaßnahmen) beurteilt.

Die Eintrittswahrscheinlichkeit bezieht sich auf die statistische oder geschätzte Wahrscheinlichkeit, mit der ein Risiko in dem beurteilten Zeithorizont eintreten wird. Sie wird als Prozentsatz angegeben. Die Eintrittswahrscheinlichkeit wird bestimmt, indem das Risiko einer der Wahrscheinlichkeitsbandbreiten, die in der folgenden Tabelle dargestellt sind, zugeordnet wird:

Eintrittswahrscheinlichkeit	Bewertung
Sehr hoch	(75 % – 100 %)
Hoch	(50 % – 74,9 %)
Mittel	(25 % – 49,9 %)
Niedrig	(5 % – 24,9 %)
Sehr niedrig	(0 % – 4,9 %)

Die Auswirkungen von Risiken werden als Abweichung von den Zielsetzungen von HelloFresh betrachtet. Die Bewertung der Auswirkungen wurde entweder auf quantitativer Basis (bevorzugt) oder auf qualitativer Basis (alternativ, falls Risiken nicht quantifiziert werden können oder qualitative Aspekte überwiegen, z. B. bei Compliance-Risiken) vorgenommen.

Die quantitativen Risikoklassen basieren auf einer Skala, die die potenziellen Auswirkungen auf das EBIT abbildet, und werden laufend an die Risikotragfähigkeit von HelloFresh angepasst. Die qualitativen Risikoklassen basieren auf Kriterien, die die Auswirkungen von Reputationsschäden oder von Strafverfolgung berücksichtigen und sich vor allem an den Compliance-bezogenen Risiken ausrichten.

Effekt	Quantitative Bewertung (bevorzugt)	
	Finanzieller Effekt	
5	> EUR 15,0 Mio.	Akuter negativer Effekt auf Geschäftsbetrieb, finanziellen Status, Profitabilität und Zahlungsströme
4	> EUR 5,0 Mio.	Wesentlicher negativer Effekt auf Geschäftsbetrieb, finanziellen Status, Profitabilität und Zahlungsströme
3	> EUR 2,5 Mio.	Einige negative Effekte auf Geschäftsbetrieb, finanziellen Status, Profitabilität und Zahlungsströme
2	> TEUR 250	Begrenzter negativer Effekt auf Geschäftsbetrieb, finanziellen Status, Profitabilität und Zahlungsströme
1	< TEUR 250	Unbedeutender negativer Effekt auf Geschäftsbetrieb, finanziellen Status, Profitabilität und Zahlungsströme

In der folgenden Risikomatrix sind die identifizierten Risiken entsprechend ihrer erwarteten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihren potenziellen Auswirkungen verschiedenen Risikoklassen zugeordnet und übersichtlich dargestellt:

Eintrittswahrscheinlichkeit / Schadenshöhe in Mio. €	Sehr niedrig (0 % – 4,9 %)	Niedrig (5 % – 24,9 %)	Mittel (25 % – 49,9 %)	Hoch (50 % – 74,9 %)	Sehr hoch (75 % – 100 %)
	5	MITTEL	HOCH	HOCH	SEHR HOCH
4	NIEDRIG	MITTEL	HOCH	HOCH	SEHR HOCH
3	NIEDRIG	MITTEL	MITTEL	HOCH	HOCH
2	SEHR NIEDRIG	NIEDRIG	MITTEL	MITTEL	HOCH
1	SEHR NIEDRIG	SEHR NIEDRIG	NIEDRIG	NIEDRIG	MITTEL

Die Risikomatrix erleichtert den Vergleich der Risiken bzw. ihre Priorisierung und trägt zu einer verbesserten Transparenz hinsichtlich des Gesamtrisikos von HelloFresh bei. Zusätzlich werden die Risiken nach ihrem Schweregrad von „sehr niedrig“ bis „sehr hoch“ eingestuft, um zu bestimmen, welche Risikoinformationen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat in detaillierterer Form vorgelegt werden müssen. Risiken, die die Unternehmensfortführung des Konzerns gefährden könnten, werden unverzüglich gemeldet, sobald sie identifiziert worden sind.

### 5.1.3 Risikobereiche

HelloFresh kann nur eine kurze Geschäftshistorie vorweisen und wendet ein neues Geschäftsmodell an. Dies erschwert eine Beurteilung unserer potenziellen zukünftigen Risiken und Herausforderungen. Zudem stehen wir im Wettbewerb mit Offline-Lebensmitteleinzelhändlern, Online- und Offline-Lebensmittellieferdiensten sowie potenziellen neuen Marktteilnehmern. Sollten wir nicht in der Lage sein, die Nachfrage nach unseren Kochboxen zu stabilisieren oder zu erhöhen oder unsere Dienstleistungen effektiv an Änderungen des Käuferverhaltens anzupassen, kann es sein, dass es uns nicht gelingen wird, den bestehenden Kundenstamm zu halten und neue Kunden zu gewinnen. Des Weiteren sind wir bei der Beschaffung unserer Zutaten von Dritten abhängig. Dies kann wesentliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft und unseren Ruf haben, falls unsere Lieferanten keine Produkte liefern können, die unsere Anforderungen erfüllen oder den aufsichtsrechtlichen Bestimmungen entsprechen.

Die Gesamtrisikosituation wird durch die vollumfängliche Beurteilung der folgenden Risikocluster bestimmt:

- Strategische Risiken;
- Regulatorische und rechtliche Risiken;
- Finanzrisiken und mit der Finanzberichterstattung verbundene Risiken;
- Ausfall- und Betrugsrisiken und
- Operative Risiken.

### Strategische Risiken

Wir stehen im Wettbewerb mit traditionellen Offline-Lebensmitteleinzelhändlern, Online- und Offline-Lebensmittellieferdiensten, anderen Unternehmen, die den Food-at-Home-Markt adressieren, sowie potenziellen neuen Marktteilnehmern.

Wir sind in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld geschäftstätig. Kunden haben zahlreiche Wahlmöglichkeiten, was und wo sie essen möchten: Sie können zum Beispiel Angebote direkter Kochbox-Wettbewerber in Anspruch nehmen, bei traditionellen Offline-Lebensmitteleinzelhändlern einkaufen, Online- und Offline-Lebensmittellieferdienste nutzen, ein nahegelegenes Restaurant besuchen, Gerichte zubereiten lassen und mitnehmen oder Fertiggerichte kaufen. Marktteilnehmer aus all diesen Bereichen sind potenzielle Wettbewerber von HelloFresh.

Wir stehen im direkten Wettbewerb mit einer Reihe von Anbietern auf dem Markt für Kochboxen. Unsere Wettbewerber könnten sich auch zusammenschließen oder strategische Partnerschaften bilden, was sich negativ auf unsere Wettbewerbsposition auswirken könnte. Zudem bieten immer mehr Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen online an, sodass wir in zunehmendem Maße im Wettbewerb mit traditionellen Lebensmittelhändlern wie Rewe, Tesco oder Walmart stehen. Darüber hinaus wird die inzwischen abgeschlossene Übernahme der hauptsächlich in den USA geschäftstätigen Bio-Supermarkt-Kette Whole Foods durch Amazon wahrscheinlich dazu führen, dass Amazon in der Lage ist, seine Expertise in den Bereichen Lebensmittel, Logistik und Online-Handel sowie sein gesammeltes Wissen zum Kundenverhalten mit der Expertise von Whole Foods im Lebensmittelgeschäft zu kombinieren. Unter Berücksichtigung der Markt- und Preismacht von Amazon könnte

dies zu einem signifikanten zusätzlichen Wettbewerb auf dem Markt für Kochboxen führen, insbesondere auf den geografischen Märkten, auf denen Whole Foods bereits präsent ist (d. h. USA, Kanada und Großbritannien).

### Regulatorische und rechtliche Risiken

Der Verkauf von Lebensmitteln und anderen Produkten für den menschlichen Verzehr beinhaltet inhärente rechtliche und andere Risiken. Dies gilt insbesondere angesichts immer schärferer Kontrollen durch die Behörden und des wachsenden öffentlichen Bewusstseins in Bezug auf die Lebensmittelsicherheit. Wir stellen laufend sicher, dass wir alle regulatorischen und rechtlichen Bestimmungen erfüllen, deren Einhaltung wir in Abstimmung mit unseren internen Rechtsberatern und Compliance-Teams sowie außenstehenden Dritten einschließlich Anwaltskanzleien und Behörden kontinuierlich überwachen und überprüfen.

Da wir außerdem mit Lebensmitteln arbeiten und bei der Lieferung frischer Zutaten von unseren Lieferanten abhängig sind, besteht die Gefahr, dass unsere Kunden durch verunreinigte Lebensmittel an einem Punkt der Lieferkette gesundheitliche Schäden erleiden, wir Produktrückrufe starten müssen oder dass es bei unseren Lieferanten oder ihrer Lieferkette zu Lebensmittelbetrug kommt. HelloFresh hat ausreichende Maßnahmen zur Minderung dieser Risiken eingeführt. Beispielsweise haben wir ein Netzwerk zuverlässiger Lieferanten aufgebaut und legen bei der Analyse der Eignung eines Lieferanten mehr Wert auf Qualität als auf den Preis. Alle Lieferanten durchlaufen unser Aufnahmeverfahren, wir verfügen über Pläne für Rückrufaktionen sowie Handbücher für Krisenmanagement und wir haben einen Eskalationsprozess festgelegt.

### Finanzrisiken und mit der Finanzberichterstattung verbundene Risiken

HelloFresh hat ein System rechnungslegungsbezogener interner Kontrollen implementiert, um die Finanzrisiken und die mit der Finanzberichterstattung verbundenen Risiken zu steuern und auf ein akzeptables Niveau zu reduzieren. Nähere Informationen hierzu sind in Punkt 5.1.1 Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem enthalten.

Die Finanzrisiken von HelloFresh beinhalten das Marktrisiko, das Ausfallrisiko und das Liquiditätsrisiko. HelloFresh verfügt derzeit über ausreichende Zahlungsmittel von mehr als EUR 193,0 Mio., um seine Investitionsaktivitäten und operativen Verluste zu finanzieren. Die Gesellschaft hat bei Bedarf außerdem Zugang zu zusätzlicher Liquidität, zum Beispiel zu der noch nicht in Anspruch genommenen revolvingenden Kreditlinie in Höhe von EUR 80,0 Mio. Daher wird das Liquiditätsrisiko als gering eingestuft.

Unsere Umsatzerlöse und Aufwendungen lauten überwiegend auf andere Währungen als Euro, d. h. auf US-Dollar, Britisches Pfund und Australische Dollar sowie in geringerem Umfang auf Kanadische Dollar, Schweizer Franken und Neuseeländische Dollar. Bei unseren lokalen Geschäftsaktivitäten streben wir im Allgemeinen an, dass sich die entstandenen Aufwendungen und erzielten Umsatzerlöse in der jeweiligen Währung ausgleichen. Daher handelt es sich bei den Fremdwährungsrisiken, denen wir ausgesetzt sind und die unser Konzernergebnis erheblich beeinflussen könnten, in erster Linie um Kursänderungsrisiken und nicht um Transaktionsrisiken.

Darüber hinaus können sich Wechselkursschwankungen auch auf unsere Finanzlage und unsere Cashflows auswirken, da beispielsweise von uns gehaltene Zahlungsmittelbestände, die nicht auf Euro lauten, am Abschlussstichtag umgerechnet werden und dementsprechend dem Risiko von Wechselkursänderungen unterliegen. Die auf ausländische Währungen lautenden Zahlungsmittelbestände dienen lediglich der Finanzierung der Geschäftstätigkeit im jeweiligen Land und werden nicht zu spekulativen Zwecken eingesetzt.

Die sich aus dem Einsatz von Finanzinstrumenten ergebenden Risiken werden in **ANHANGSANGABE 23** zum Konzernabschluss erläutert.

## Ausfall- und Betrugsrisiken

Kunden, die über unsere mobilen Apps oder unsere Webseiten bestellen, können aus mehreren Zahlungsmethoden, z. B. per Kreditkarte, PayPal, Lastschrift oder Rechnung, auswählen. Aufgrund der Vielfalt und Komplexität der von uns angebotenen Zahlungsmethoden besteht das Risiko von operativen Störungen beim Bezahlvorgang. Dies könnte sich negativ auf die Zahl der Benutzer unserer mobilen Apps oder Webseiten, die unsere Produkte kaufen wollen, auswirken.

Des Weiteren bestehen in Fällen, in denen Käufe oder Zahlungen nicht ordnungsgemäß autorisiert oder irrtümlich übermittelt worden sind, potenzielle Risiken im Hinblick auf Kundenansprüche sowie das Risiko, dass Kunden nicht über ausreichende Finanzmittel verfügen, und Betrugsrisiken. Wenn es uns nicht gelingt, Verluste aufgrund betrügerischer Handlungen zu vermeiden oder zu begrenzen, könnte dies unseren Geschäftsbetrieb negativ beeinflussen und höhere Rechts- und Anwaltskosten zur Folge haben. Kartenmissbrauch in großem Umfang könnte dazu führen, dass wir zusätzliche Anforderungen erfüllen müssen oder höhere Bearbeitungsgebühren oder Geldstrafen zahlen müssen. Darüber hinaus könnte eine Erweiterung der Online-Zahlungsmöglichkeiten ein höheres Betrugsrisiko zur Folge haben.

Das Risiko ist hauptsächlich auf Teile des Segments International beschränkt, da in den USA keine Kochboxen in den Versand gelangen, die nicht bereits bezahlt wurden. Für das Segment International haben wir verschiedene manuelle Prozesse implementiert, damit Kunden mit Zahlungsrückständen keine neuen Kochboxen bestellen können bzw. ihre Bestellungen storniert werden. Zusätzlich haben wir automatische Betrugsvermeidungsmechanismen, die entwickelt wurden, um zu verhindern, dass Kunden auf betrügerische Weise zahlen. Das wichtigste Kontrollverfahren bei unbezahlten Rechnungen ist der Mahn- und Inkassoprozess, der dafür sorgt, dass rund 60 % der unbezahlten Rechnungen beglichen werden.

## Operative Risiken

### Abhängigkeit des Unternehmenswachstums von der Gewinnung neuer Kunden

Unser Unternehmenswachstum ist in hohem Maße von der Gewinnung neuer Kunden abhängig. HelloFresh sichtet öffentlich verfügbare Daten zur Marktentwicklung und erwirbt bei Bedarf von Dritten erstellte Marktstudien. HelloFresh führt regelmäßig Kundenumfragen durch und analysiert Kundenrückmeldungen und andere relevante Diskussionen in den sozialen Medien, um über Lifestyle-Trends informiert zu sein. Der Konzern reagiert auf Lifestyle-Trends durch Produktinnovationen, z. B. durch eine Mahlzeitenauswahl, die unterschiedlichen Ernährungsweisen Rechnung trägt. Die Teams von HelloFresh, die neue Produkte entwickeln, verfolgen aktiv die Trends bei Lebensmitteln und Ernährungsweisen und beurteilen, wie wir über unsere Produktpalette von diesen Trends profitieren können.

### Weitere Investitionen in die Automatisierung

Wir planen, in den Geschäftsjahren 2018 und 2019 ca. EUR 50-60 Mio. in die modulare (Halb-) Automatisierung einiger unserer Produktionsprozesse zu investieren. Wir verfügen zwar über fundierte Erfahrung mit Projektmanagement und Produktionsprozessen aus dem Ausbau und Betrieb unserer Lieferzentren in aller Welt, doch könnten Verzögerungen oder Probleme bei der Implementierung dieses Programms unser Wachstum und unsere Margen beeinflussen. Um diese Risiken zu mindern, führen wir nach und nach die modulare Automatisierung gemäß einem modularen Konzept ein. Automatisierungsschritte werden sukzessive umgesetzt. Wir haben einen ausführlichen Projektmanagementplan aufgestellt, in den Führungskräfte mit den entsprechenden Fähigkeiten und Kompetenzen eingebunden sind.

## Abhängigkeit von Technologien

Unsere Kunden haben die Möglichkeit, bis zu ca. einer Woche vor der vereinbarten Lieferung der entsprechenden Kochbox zwischen unterschiedlichen Rezepten zu wählen. Diese Flexibilität, die wir unseren Kunden damit einräumen, führt zu Unsicherheiten in unseren Bestellprozessen, da wir Bestellzyklen von ca. acht bis zehn Wochen haben. Die Auswahl, die wir unseren Kunden bieten, erschwert es uns, die Mengen der Zutaten zu schätzen, die in einer bestimmten Woche benötigt werden, und dementsprechend feste Preise und Mengen mit unseren Lieferanten zu vereinbaren. Dies kann wiederum höhere Beschaffungskosten zur Folge haben. Wir stützen uns daher auf unsere Technologien und Daten, um Prognosen in Bezug auf die Nachfrage und die Bestellungen unserer Kunden zu erstellen, die Mengen der Zutaten und anderer Produkte, die gekauft werden müssen, zu bestimmen sowie unsere Lieferlogistik, den Transport unserer Produkte in unsere Lieferzentren und unser Produktangebot für die Kunden zu optimieren. Sollten diese Technologien versagen oder zu ungenauen Ergebnissen führen (z. B., wenn die Daten, die wir von Kunden erfassen, unzureichend oder falsch sind oder wenn wir die zukünftige Nachfrage über oder unterschätzen), könnte dies eine erhöhte Lebensmittelverschwendung oder Engpässe bei den wichtigsten Zutaten zur Folge haben. Ferner könnte die operative Effizienz unserer Lieferkette beeinträchtigt werden (etwa infolge von Über- oder Unterkapazitäten unserer Lieferzentren) oder unsere Kunden könnten bei der Lieferung unserer Produkte Verzögerungen oder Ausfälle erleiden, z. B. durch fehlende Zutaten.

## 5.2 Chancenbericht

Die Ausgaben für Lebensmittel stellen den größten Teil der Konsumausgaben dar. Unsere adressierbaren Märkte umfassen insgesamt 170 Mio. Haushalte. Wir betrachten uns als Innovationsführer in einem stark fragmentierten und großen Lebensmittelmarkt, in dem der Online-Handel noch in den Kinderschuhen steckt. Dies erreichen wir insbesondere durch unsere innovativen Lösungen in Bezug auf die Lebensmittellieferkette sowie durch Disruption der klassischen Lebensmittel-, Gastronomie- und Imbissbranche.

Die Chancen für HelloFresh sind eng mit der Kundennachfrage nach praktischen und gesunden Lösungen ohne großen Zubereitungsaufwand verknüpft. Die Kunden suchen nach einfachen Möglichkeiten, vollwertige und frische Mahlzeiten zu genießen, die sie ohne Planung und Einkaufshektik bequem selbst zubereiten können. Deshalb beziehen wir die Zutaten für leckere, schmackhafte und gesunde Mahlzeiten von ausgewählten regionalen Anbietern und liefern den Abonnenten unsere Produkte zu der für sie individuell passenden Zeit nach Hause.

Da wir unsere Zutaten zumeist auf der Basis detaillierter wöchentlicher Lieferprognosen direkt vom Produzenten beziehen, stellen wir gegenüber der traditionellen Lieferkette mit ihren Ineffizienzen und der damit einhergehenden Lebensmittelverschwendung, mangelnden Frische und hohen Kosten eine Innovation dar. So sind wir in der Lage, Abfallmengen zu reduzieren und Zwischenhändler zu vermeiden, die ihre Leistungen in Rechnung stellen würden. Das führt im Vergleich zur traditionellen Lieferkette in der Regel zu geringeren und transparenteren Kosten.

Über die oben beschriebenen Wachstumschancen hinaus gehen wir davon aus, dass die Veränderung von Lebensgewohnheiten der Bevölkerung in den Industrieländern, zu der auch der Wunsch nach einer gesünderen Ernährung gehört, das Interesse an unseren Produkten erhöhen wird. Viele Konsumenten wenden sich vom Fast Food ab und entscheiden sich für gesunde, ausgewogene Mahlzeiten, vorzugsweise von ihnen selbst zubereitet. Zugleich messen sie der Qualität und Herkunft der Lebensmittel einen höheren Stellenwert bei. Wir sehen in dieser Entwicklung ein zusätzliches Wachstumspotenzial für unsere Gesellschaft, wobei sich die Effekte dieser Entwicklung nicht exakt quantifizieren lassen, da der Markt für die Lieferung der Zutaten und Rezepte für zuhause zubereitete Mahlzeiten noch weitgehend unterentwickelt ist.

Mit zunehmender Differenzierung unserer Geschäftstätigkeit werden wir in der Lage sein, unsere Produkte stärker zu personalisieren und den Kunden ein Produkt anzubieten, das vollständig an ihren persönlichen Geschmack angepasst ist. Wir gehen davon aus, dass dies nicht nur unsere potenziellen Zielmärkte stark erweitern, sondern sich auch positiv auf die Kundenbindung auswirken wird.

In unserem Kerngeschäft mit Kochboxen sind wir dabei, eine Reihe von Produktinnovationen auf den Markt zu bringen, die unser derzeit robustes Wachstum weiter vorantreiben dürften. Darüber hinaus testen wir verschiedene weitere Essenskonzepte, von denen einige mittelfristig positiv zur Umsatz- und Ertragssteigerung beitragen könnten.

## 6. PROGNOSEBERICHT

### 6.1 Makroökonomische Rahmenbedingungen

Die weltweiten Konjunkturaussichten haben sich im letzten Quartal 2018 positiver entwickelt als ursprünglich erwartet. Zusammen mit währungs- und finanzpolitischen Anreizen trug dies zu einem positiveren Ausblick auf das Jahr 2018 bei. Die OECD<sup>6</sup> prognostiziert für 2018 ein globales Wirtschaftswachstum von 3,7 %.

Der OECD<sup>7</sup> zufolge befindet sich die Eurozone derzeit in einer robusten Wachstumsphase. Für 2018 wird ein Wachstum von 2,1 %, das geringfügig unter dem Vorjahreswert von 2,4 % liegt, erwartet. Der Konsum blieb trotz einer höheren Inflationsrate stärker als erwartet und soll in den kommenden Jahren um 2 % zulegen. Günstige Finanzierungsbedingungen, das anziehende Wachstum des Welthandels und der billige Euro schaffen zusammen günstige Bedingungen für ein robustes Wachstum. Unterstützt wird dies durch das Festhalten der Europäischen Zentralbank (EZB) an der quantitativen Lockerung, bis sich Anzeichen für einen eigenständigen Anstieg der Inflationsrate zeigen.

Auch wenn hinsichtlich des zukünftigen Wachstums Unsicherheit besteht, ist anzunehmen, dass die starke Eurozone sich auf die britische Konjunktur auswirken wird. Für 2018 wird ein Wachstum von 1,3 % erwartet. Das größte Risiko für die Konjunktur besteht in der Unsicherheit, die mit dem Verfahren zum Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union einhergeht und die dafür sorgen könnte, dass die privaten Ausgaben verhaltener als vorhergesagt ausfallen. Die Aussicht, eine möglichst enge wirtschaftliche Zusammenarbeit mit der Europäischen Union aufrechtzuerhalten, würde jedoch dafür sorgen, dass die Wirtschaft stärker als erwartet wächst. Bislang scheinen die andauernden Brexit-Diskussionen noch keine nennenswerten Auswirkungen auf unser Geschäft in Großbritannien zu haben.

Für Australien wird ein robustes Wirtschaftswachstum von annähernd 3 % bis 2018 vorhergesagt. Aufgrund einer zunehmenden Zahl an unbesetzten Stellen wird eine Verbesserung am Arbeitsmarkt erwartet. Das dürfte sich positiv auf den privaten Verbrauch und die Inflationsraten auswirken, was sich wiederum in steigenden Löhnen und einem höheren verfügbaren Einkommen niederschlagen sollte.

Es ist damit zu rechnen, dass sich die anhaltend positive Entwicklung in den USA im Jahr 2018 fortsetzt, da die Arbeitslosenquote auf den niedrigsten Stand seit 1969 gefallen ist. Die OECD prognostiziert gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum um 2,9 %, auch getragen durch Steueranreize und die Dynamik des globalen Wachstums. Mit der jüngsten Steuerreform wurden die Unternehmens- und Einkommensteuern gesenkt. Dies dürfte sich positiv auf das Investitionsverhalten und den Konsum auswirken. Zu den wirtschaftlichen Risiken gehören die hohe Unternehmensverschuldung und die hohe Aktienbewertung.

<sup>6</sup> Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), „The policy challenge: Catalyze the private sector for stronger and more inclusive growth“ (November 2017), <http://www.oecd.org/eco/outlook/economic-outlook/>

<sup>7</sup> Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), länderspezifische „Economic forecast summary“ (November 2017), <http://www.oecd.org>

## 6.2 Zielerreichung im Geschäftsjahr 2018

Für das gesamte Geschäftsjahr 2018 lag unsere Zielprognose für das Umsatzwachstum auf Basis konstanter Wechselkurse (ohne Akquisitionen) zuletzt bei 32 % bis 37 % und damit über den ursprünglichen 25 % bis 30 %, die wir in unserem Geschäftsbericht 2017 anvisiert hatten. Mit dem letztlich für 2018 realisierten Umsatzwachstum auf Basis konstanter Wechselkurse (ohne Akquisitionen) von 41 % konnten wir diese Zielprognose sogar übertreffen.

Für die Contribution-Marge hatten wir eine Verbesserung auf über 25 % anvisiert. Mit der für das Geschäftsjahr 2018 erreichten Contribution-Marge von 27,4 % konnten wir diese Zielprognose mehr als erfüllen.

Den AEBITDA-Breakeven wollten wir ursprünglich (vor der Akquisition von Green Chef) im vierten Quartal 2018 erreichen. Nach der Auflegung mehrerer strategischer Initiativen im zweiten Halbjahr 2018, darunter die Einführung einer kostengünstigeren Marke in den USA, eine Preissenkung in den USA und die Neueinführung ausgewählter vertikaler Stufen der Lieferkette, wollen wir den AEBITDA-Breakeven im Laufe des Geschäftsjahres 2019 erreichen. Im vierten Quartal 2018 erreichten wir eine AEBITDA-Marge von (0,9) %; ohne den Effekt von Green Chef, Chefs Plate (einem im November 2018 erworbenen kanadischen Unternehmen) und anderen neuen Unternehmen hätten wir im vierten Quartal 2018 eine positive AEBITDA-Marge erzielt.

## 6.3 Prognosebericht für 2019

Für das gesamte Geschäftsjahr 2019 rechnen wir mit einem Wachstum der Umsatzerlöse von rund 25 % bis 30 % auf Basis konstanter Wechselkurse. Wir sind der Ansicht, dass dieses Wachstum im Wesentlichen auf dem anhaltenden robusten Wachstum unserer aktiven Kunden beruht, das sich in einer vergleichbaren Größenordnung (25 % bis 30 %) bewegen dürfte. Auf Segmentbasis gehen wir davon aus, dass das Wachstum in unserem Segment International höher ausfallen wird als in unserem Segment USA.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2019 rechnen wir damit, dass unsere Contribution-Marge auf Ebene des Konzerns und in jedem unserer zwei operativen Segmente bei über 27,0 % liegen wird.

Hinsichtlich des AEBITDA rechnen wir auch weiterhin damit, im Laufe des Geschäftsjahres 2019 einen Breakeven zu erreichen. Für das gesamte Geschäftsjahr 2019 erwarten wir eine AEBITDA-Marge von (2) % bis 1 %. Erreichen wollen wir dieses Rentabilitätsziel für den Konzern, indem wir unsere AEBITDA-Marge in beiden operativen Segmenten verbessern.

Der oben dargestellte Ausblick basiert auf der Annahme konstanter Wechselkurse sowie auf unserer aktuellen geografischen Reichweite und berücksichtigt nicht etwaige Änderungen des Wettbewerbsumfelds, potenzielle Schwankungen der Wechselkurse oder zusätzliche Akquisitionstätigkeiten.

## **7. ERGÄNZENDER LAGEBERICHT ZUM EINZELABSCHLUSS DER HELLOFRESH SE**

Der Lagebericht wurde mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst. Die nachfolgenden Ausführungen basieren auf dem gesetzlichen Jahresabschluss der HelloFresh SE (die „Gesellschaft“), der nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) und des deutschen Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt wurde. Der Einzelabschluss und der Lagebericht werden im Bundesanzeiger veröffentlicht.

### **7.1 Grundlegende Informationen**

Die HelloFresh SE ist die Muttergesellschaft des HelloFresh-Konzerns und operiert von ihrer Konzernzentrale in Berlin aus. Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft umfasst Finanzierungstätigkeiten, insbesondere die Beschaffung von Kapital und die Finanzierung von Tochtergesellschaften, sowie Managementdienstleistungen für die Tochtergesellschaften. Die Managementdienstleistungen werden von zentralen Funktionen wie IT, Rechtsabteilung und Finanzwesen sowie von Teams, die auf die betrieblichen Abläufe bzw. auf die Bereiche Business Intelligence und Marketing spezialisiert sind, erbracht. Die HelloFresh SE wird durch ihren Vorstand vertreten, der die Konzernstrategie festlegt.

Da der gesetzliche Jahresabschluss der HelloFresh SE nach HGB und der Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt wurde, bestehen Unterschiede hinsichtlich der Ansatz- und Bewertungsgrundsätze. Diese Unterschiede betreffen in erster Linie Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente), Finanzinstrumente, Umrechnungsdifferenzen, latente Steuern sowie die Erfassung von Transaktionskosten innerhalb des Eigenkapitals. Zudem könnten sich Unterschiede bei der Darstellung von Erträgen und Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung ergeben.

### 7.1.1 Ertragslage der HelloFresh SE

Die Ertragslage der HelloFresh SE ist nachfolgend in der verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

In EUR Mio.	2018	2017
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>68,2</b>	<b>47,1</b>
Umsatzkosten	(49,2)	(46,4)
in % der Umsatzerlöse	(72,2%)	(98,4%)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>18,9</b>	<b>0,7</b>
in % der Umsatzerlöse	27,8%	1,6%
Allgemeine Verwaltungskosten	(43,7)	(33,8)
in % der Umsatzerlöse	(64,2%)	(71,8%)
Sonstiges betriebliches Ergebnis	0,6	6,0
in % der Umsatzerlöse	0,9%	12,6%
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>(24,2)</b>	<b>(27,1)</b>
in % der Umsatzerlöse	(35,5%)	(57,6%)
Finanzergebnis	3,9	(1,9)
Ertragsteuern	(0,1)	(0,1)
<b>Jahresfehlbetrag</b>	<b>(20,5)</b>	<b>(29,1)</b>

Die Umsatzerlöse stiegen im Geschäftsjahr 2018 um EUR 21,1 Mio. oder 45 % auf EUR 68,2 Mio. Dies ist im Wesentlichen auf Erträge in Höhe von EUR 17,2 Mio. zurückzuführen, die die Gesellschaft im Zusammenhang mit dem Abschluss von Gewinnbeteiligungsvereinbarungen mit den Tochtergesellschaften vereinnahmt hat.

Die Umsatzerlöse aus zu marktüblichen Bedingungen erfolgten Weiterbelastungen an Tochtergesellschaften erhöhten sich hauptsächlich aufgrund des Gesamtwachstums des Konzerns von EUR 47,1 Mio. in 2017 auf EUR 50,1 Mio. in 2018. Weiterbelastungen an Tochtergesellschaften erfolgen für Routinedienstleistungen, zum Beispiel im Finanz- und Rechtswesen, sowie für zentral eingekaufte Leistungen wie IT-Lizenzen. Die Umsatzkosten von EUR 49,2 Mio. (2017: EUR 46,4 Mio.) beziehen sich in vollem Umfang auf Weiterbelastungen an Tochtergesellschaften.

Der Anstieg der allgemeinen Verwaltungskosten beruht weitgehend auf der Zunahme der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl von 264 in 2017 auf 478 in 2018, die in erster Linie auf den anhaltenden Ausbau des Technologie-teams zurückzuführen ist.

Das sonstige betriebliche Ergebnis beinhaltet sowohl nicht realisierte als auch realisierte Differenzen aus der Währungsumrechnung. Im Geschäftsjahr 2017 enthielt es darüber hinaus Erträge in Höhe von EUR 5,6 Mio. in Verbindung mit der Auflösung einer Rückstellung für an Mitarbeiter gewährte virtuelle Aktienoptionen.

Das Finanzergebnis für 2018 umfasst hauptsächlich Zinseinnahmen aus Darlehen an Tochtergesellschaften in Höhe von EUR 5,5 Mio. (2017: EUR 4,1 Mio.). Die Verbesserung des Finanzergebnisses gegenüber dem Vorjahr beruht in erster Linie auf der Rückzahlung des Gesellschafterdarlehens über EUR 25,0 Mio. im November 2017 und der Rückzahlung des verzinslichen Laufzeitdarlehens über EUR 30,0 Mio. im Juli 2018.

### 7.1.2 Vermögenslage der HelloFresh SE

Die nachfolgende Tabelle enthält die zusammengefasste Bilanz der Gesellschaft:

In EUR Mio.	2018	2017
<b>Aktiva</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	4,6	4,6
Sachanlagen	1,7	1,0
Finanzanlagen	381,0	273,4
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	16,9	19,6
Sonstige Vermögenswerte	5,8	3,9
Zahlungsmittel und hoch liquide Anlagen	149,2	294,5
<b>Summe Aktiva</b>	<b>559,1</b>	<b>597,1</b>
<b>Passiva</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4,7	4,2
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0,5	2,1
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	0,0	30,2
Abgegrenzte Schulden, Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	7,8	5,7
<b>Summe Schulden</b>	<b>13,0</b>	<b>42,2</b>
<b>Nettovermögen</b>	<b>546,1</b>	<b>554,9</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	164,4	161,0
Eigene Aktien	(0,6)	(0,7)
Kapitalrücklage	453,2	445,0
Bilanzverlust	(70,9)	(50,4)
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>546,1</b>	<b>554,9</b>

Das Nettovermögen der Gesellschaft umfasst in erster Linie finanzielle Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel und hoch liquide Anlagen.

Insgesamt verfügt die Gesellschaft über ein solides Nettovermögen.

### 7.1.3 Finanzlage der HelloFresh SE

Das verzinsliche Laufzeitdarlehen über EUR 30,0 Mio. wurde im Juli 2018 zurückgezahlt. Die revolvingende Kreditlinie in Höhe von EUR 30,0 Mio. wurde im Dezember 2018 auf EUR 80,0 Mio. erhöht. Sie hat eine Laufzeit von drei Jahren und günstigere Zinssätze als die vorherige Kreditlinie. Die revolvingende Kreditlinie wurde bislang noch nicht in Anspruch genommen.

Die Akquisition von Chefs Plate Inc., weitere Investitionen in HelloFresh Canada Inc. und die Gründung der Tochtergesellschaft in Neuseeland waren die Hauptfaktoren hinter der Erhöhung der Kapitalbeteiligungen um EUR 45,3 Mio. im Geschäftsjahr.

Die Darlehen an Tochtergesellschaften erhöhten sich um EUR 62,6 Mio., zum Teil aufgrund der Finanzierung der Akquisitionen von Green Chef Corp. und Be Cool Refrigerated Couriers. Eine Tochtergesellschaft begann im Geschäftsjahr 2018 mit der Rückzahlung des ihr gewährten Darlehens und eine weitere Tochtergesellschaft zahlte das ihr gewährte Darlehen im Geschäftsjahr 2018 vollständig zurück. Insgesamt blieb der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit der Gesellschaft jedoch negativ. Die Finanzlage der HelloFresh SE steht in engem Zusammenhang mit dem Konzern. Daher verweisen wir ergänzend auf die zusammenfassende Beurteilung der Finanzlage des Konzerns.

## 7.2 Risiken und Chancen

Die Geschäftstätigkeit der HelloFresh SE unterliegt in allen wesentlichen Aspekten den gleichen Risiken und Chancen wie der Konzern, da sie 95 % oder mehr der Anteile an sämtlichen operativen Tochtergesellschaften hält. Da die HelloFresh SE Mehrheitsgesellschafterin aller Ländergesellschaften ist, ist sie an den Risiken beteiligt, die in Verbindung mit der Geschäftstätigkeit dieser Gesellschaften auftreten. Die allgemeine Risiko-beurteilung des Managements stimmt daher mit der des Konzerns überein.

## 7.3 Prognosebericht

Aufgrund der Art der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ist deren zukünftige Entwicklung eng mit der Entwicklung des Konzerns verbunden. Aus diesem Grund verweisen wir auf den Prognosebericht des Konzerns, der auch die Erwartungen des Managements hinsichtlich der Entwicklung der Muttergesellschaft darstellt. Unseren Erwartungen zufolge wird sich das Ergebnis der Gesellschaft im Verlauf des Geschäftsjahres 2019 zwar verbessern, insgesamt jedoch negativ bleiben.

## 7.4 Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der HelloFresh SE legte dem Aufsichtsrat den gemäß § 312 AktG vorgeschriebenen Abhängigkeitsbericht vor und erklärte Folgendes:

„Die HelloFresh SE hat bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Berichtspflichtige Maßnahmen haben im Berichtszeitraum nicht vorgelegen.“

## 8. ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG (CORPORATE GOVERNANCE)

Die gemäß §§ 289f und 315d HGB veröffentlichte Erklärung zur Unternehmensführung ist außerhalb des Lageberichts auf der Website der Muttergesellschaft unter folgendem Link aufrufbar:

[https://www.hellofreshgroup.com/download/companies/hellofresh/CorporateGovernance/2018-03-19\\_Corporate\\_Governance\\_Report\\_English.pdf](https://www.hellofreshgroup.com/download/companies/hellofresh/CorporateGovernance/2018-03-19_Corporate_Governance_Report_English.pdf)

## 9. ZUSAMMENGEFASSTER NICHT FINANZIELLER BERICHT

Unser zusammengefasster nicht finanzieller Bericht für die HelloFresh SE und den HelloFresh-Konzern ist gemäß § 315b HGB in unserem Bericht zur sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung (Corporate Social Responsibility) enthalten. Der Bericht zur sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung ist außerhalb des Lageberichts auf der Website der Muttergesellschaft unter folgendem Link aufrufbar:

<https://www.hellofreshgroup.com/websites/hellofresh/English/3100/annual-report.html>

## 10. VERGÜTUNGSBERICHT

### 10.1 Vergütung des Vorstands

#### Grundsätzliche Merkmale des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder

Die Vergütung besteht aus einem festen Grundgehalt und einem langfristigen Incentive-Bestandteil auf der Basis von Optionsplänen.

Die Gesamtvergütung ist an die Aufgaben und die Leistung eines jeden Vorstandsmitglieds angepasst. Die Kriterien, die für die Entscheidung, welche Vergütung angemessen ist, herangezogen werden, basieren auf den Verantwortlichkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder, der persönlichen Zielerreichung in Kombination mit der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft, der Leistung und der künftigen Entwicklung. Das Branchenumfeld und die in der Gesellschaft im Übrigen angewandte Vergütungsstruktur werden ebenfalls berücksichtigt.

Gemäß dem Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 11. Oktober 2017 werden in Einklang mit §§ 286 Abs. 5, 285 Abs. 9, 315a Abs. 1 und 2 sowie 314 Abs. 1 und 3 HGB in Verbindung mit § 61 der SE-Verordnung Informationen über die individuelle Vergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder nicht offengelegt.

#### Nicht-anteilsbasierte Vergütung (erfolgsunabhängige Vergütung)

Die Mitglieder des Vorstands erhalten eine nicht-anteilsbasierte Vergütung wie bspw. Gehälter, unbare Zahlungen und sonstige Leistungen.

Die Gehälter der Vorstandsmitglieder werden als monatliche Teilzahlungen geleistet. Die Mitglieder des Vorstands erhielten im Geschäftsjahr 2018 Jahresgehälter von insgesamt EUR 1,1 Mio. (2017: EUR 0,9 Mio.). Ein Vorstandsmitglied hat HelloFresh zum 16. November 2018 verlassen. Ein Vorstandsmitglied hatte außerdem Anspruch auf einen kurzfristigen Incentive-Bonus in einem Gesamtbetrag von rund EUR 0,2 Mio. pro Jahr, falls 100 % der zur Erlangung des kurzfristigen Incentive-Bonus gesetzten Ziele erreicht wurden. Sofern mindestens 80 % der zur Erlangung des kurzfristigen Incentive-Bonus gesetzten Ziele erreicht wurden, hat dieses Vorstandsmitglied Anspruch auf eine kurzfristige Incentive-Zahlung von rund EUR 0,1 Mio. pro Jahr.

Alle Vorstandsmitglieder erhalten ihre Spesen einschließlich Reisekosten erstattet. Sie haben außerdem Anspruch auf einen Zuschuss zur Krankenversicherung.

Für die Vorstandsmitglieder wurde eine Haftpflichtversicherung (sog. Directors&Officers („D&O“)-Versicherung) abgeschlossen, die eine Deckung in Anlehnung an die beste Marktpraxis und einen Selbstbehalt nach den jeweiligen Vorschriften des Aktiengesetzes vorsieht.

### Anteilsbasierte Vergütung (langfristige Anreize)

Die Mitglieder des Vorstands haben Anspruch auf eine Incentive-Vergütung gemäß den Bestimmungen des virtuellen Aktienoptionsplans 2016 („VAOP 2016“), der im Januar 2016 aufgelegt und zum gegebenen Zeitpunkt geändert wurde (die „erfolgsabhängige Vergütung“). Gemäß dem VAOP 2016 haben die Vorstandsmitglieder, die virtuelle Aktienoptionen halten, Anspruch auf Aktienwertsteigerungsrechte, sofern bestimmte Erfolgsziele erreicht und die virtuellen Aktienoptionen im Einklang mit den Ausübungsbedingungen des VAOP 2016 ausgeübt werden. Weitere Einzelheiten zum VAOP 2016 sind **ANHANGSANGABE 17** zum Konzernabschluss zu entnehmen.

Die Zuteilung der Anzahl an virtuellen Aktienoptionen, die jedem einzelnen Vorstandsmitglied zugewiesen werden, liegt im Allgemeinen im Ermessen des Aufsichtsrats. Mit Ausnahme einer Tranche aus 156.250 virtuellen Aktienoptionen, die gemäß dem VAOP 2016 zu Beginn des Geschäftsjahres 2017 einem der Vorstandsmitglieder gewährt wurde und die keinem Erfolgsziel unterliegt, ist die Ausübung aller virtuellen Aktienoptionen von der Erreichung bestimmter Erfolgsziele abhängig. Am Ende des betreffenden Zielerreichungszeitraums bestimmt der Aufsichtsrat, ob und ggf. in welchem Ausmaß diese Erfolgsziele erreicht wurden. Ein Vorstandsmitglied, das virtuelle Aktienoptionen hält, hat nur dann Anspruch auf den vollen Wert seiner virtuellen Aktienoptionen, wenn die Erfolgsziele am Ende des jeweiligen Zielerreichungszeitraums zu 100 % erreicht wurden. Im Falle außergewöhnlicher Ereignisse oder Entwicklungen ist der Aufsichtsrat berechtigt, nach Erhalt einer Ausübungsmitteilung die Auszahlung der erfolgsabhängigen Vergütung an ein Vorstandsmitglied nach seinem Ermessen anzupassen, um die Auswirkungen solcher außergewöhnlichen Ereignisse oder Entwicklungen ggf. angemessen zu beschränken oder zu beseitigen.

Die folgende Tabelle bietet einen Überblick über die in der Berichtsperiode gewährten Optionen:

	2018	2017
<b>In der Berichtsperiode gewährte Optionen, davon:</b>		
Erfolgsabhängig	240.000	1.925.000
Erfolgsunabhängig	0	156.250
<b>Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis:</b>		
Erfolgsabhängig	10,0	8,8
Erfolgsunabhängig	n/a	8,0
<b>Gewichteter durchschnittlicher Fair Value (EUR je Option):</b>		
Erfolgsabhängig	3,7	5,2
Erfolgsunabhängig	n/a	5,7

### Sonstige Angaben

Während des Beschäftigungsverhältnisses unterliegen die meisten zusätzlichen Aufgaben, die Vorstandsmitglieder außerhalb des Konzerns ausüben, der vorherigen schriftlichen Zustimmung durch den Aufsichtsrat. Zudem enthalten die Arbeitsverträge Wettbewerbsverbotsklauseln, die untersagen, dass Vorstandsmitglieder für ein

Unternehmen tätig sind, das mit der Gesellschaft direkt oder indirekt im Wettbewerb steht. Jedes Vorstandsmitglied darf jedoch Investitionen in ein Wettbewerbsunternehmen tätigen, solange eine solche Investition 2 % der Stimmrechte an diesem Unternehmen nicht übersteigt und diese Beteiligung das Vorstandsmitglied nicht dazu berechtigt, Einfluss auf das betreffende Unternehmen zu nehmen.

Die Arbeitsverträge des Vorstands laufen bis zum 31. Oktober 2020.

Am 16. November 2018 trat Tobias Hartmann als Vorstandsmitglied zurück, wodurch der Dienstvertrag automatisch endete.

Bei allen anderen Vorstandsmitgliedern endet im Falle des Widerrufs der Bestellung bzw. des Rücktritts von der Bestellung als Vorstandsmitglied der Dienstvertrag automatisch nach Ablauf der gesetzlichen Kündigungsfrist.

In Einklang mit den Vorschriften des Aktiengesetzes wurde für die Vorstandsmitglieder eine D&O-Versicherungspolice in Höhe von bis zu 150 % des Jahresfestgehalts abgeschlossen, die eine Deckung in angemessener Höhe sowie einen Schadenvorbehalt von 10 % vorsieht. Die D&O-Versicherungspolices decken finanzielle Verluste ab, die aus einer Pflichtverletzung auf Seiten der Vorstandsmitglieder während ihrer Amtszeit entstehen.

Es bestehen keine weiteren Dienst- oder Arbeitsverträge zwischen Dominik Richter, Thomas Griesel und Christian Gärtner sowie ihnen nahestehenden Unternehmen oder Personen einerseits und der Emittentin oder ihren Tochtergesellschaften andererseits.

## 10.2 Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wird durch einen Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung der Emittentin vom 11. Oktober 2017 geregelt. Sie besteht aus festen Jahresgehältern, die sich nach den Verantwortlichkeiten und dem Umfang der Funktion eines jeden Aufsichtsratsmitglieds sowie der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft richten.

Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält ein festes Jahresgehalt von EUR 25.000. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält den zweifachen Betrag dieses jährlichen Fixums und sein/e Stellvertreter/in den eineinhalbfachen Betrag. Der jeweilige Vorsitzende eines Ausschusses des Aufsichtsrats erhält ein festes Jahresgehalt von EUR 35.000. Jedoch verzichteten Jeffrey Lieberman, Dmitry Falkovich und Oliver Samwer, die jeweils Aktionäre sind, auf ihr Recht, dieses feste Jahresgehalt zu erhalten. Die Mitglieder des Aufsichtsrats, die ihr Amt im Aufsichtsrat oder ein Amt als Vorsitzender oder stellvertretender Vorsitzender eines Ausschusses des Aufsichtsrats während eines Geschäftsjahres nur anteilig innehaben, erhalten entsprechend die anteilige Vergütung. Die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder ist innerhalb eines Monats nach Ablauf des betreffenden Geschäftsjahres zahlbar.

Zusätzlich zu der gezahlten Vergütung erstattet die Gesellschaft den Aufsichtsratsmitgliedern im angemessenen Umfang Spesen, die bei der Erfüllung ihrer Aufgaben als Aufsichtsratsmitglieder entstanden sind, sowie die Umsatzsteuer auf ihre Vergütung und Spesen.

Die Gesellschaft hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine D&O-Versicherung abgeschlossen.

Bis zum 5. Juni 2018 bestand der Aufsichtsrat von HelloFresh aus:

Name	Vergütete Funktion(en)
Jeffrey Lieberman	Vorsitzender des Aufsichtsrats, des Vergütungsausschusses und des Exekutiv- und Nominierungsausschusses
Oliver Samwer	Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats, Mitglied des Vergütungsausschusses sowie des Exekutiv- und Nominierungsausschusses
John H. Rittenhouse	Mitglied des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses
Derek Zissman	Mitglied des Aufsichtsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Dmitry Falkovich	Mitglied des Aufsichtsrats, des Vergütungsausschusses sowie des Exekutiv- und Nominierungsausschusses
Ursula Radeke Pietsch	Mitglied des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses
Ugo Arzani	Mitglied des Aufsichtsrats

Nach dem 5. Juni 2018 bestand der Aufsichtsrat von HelloFresh aus:

Name	Vergütete Funktion(en)
Jeffrey Lieberman	Vorsitzender des Aufsichtsrats, des Vergütungsausschusses und des Exekutiv- und Nominierungsausschusses
Ursula Radeke Pietsch	Stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats und Mitglied des Prüfungsausschusses
John H. Rittenhouse	Mitglied des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses, Vergütungsausschusses sowie des Exekutiv- und Nominierungsausschusses
Derek Zissman	Mitglied des Aufsichtsrats und Vorsitzender des Prüfungsausschusses
Ugo Arzani	Mitglied des Aufsichtsrats und des Vergütungsausschusses sowie des Exekutiv- und Nominierungsausschusses

## 11. ÜBERNAHMERECHT

### Erläuternder Bericht des Vorstands gemäß § 176 Abs. 1 S. 1 AktG zu den übernahmerechtlichen Angaben gemäß § 289a Abs. 1 und § 315a Abs. 1 HGB

Der Vorstand der Gesellschaft erstattet hiermit nach § 176 Abs. 1 S. 1 AktG den nachfolgenden erläuternden Bericht zu den übernahmerechtlichen Angaben, die nach §§ 289a Abs. 1 und 315a Abs. 1 HGB zu machen sind:

#### Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 1 HGB)

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das eingezahlte Grundkapital EUR 164.391.607,00. Das Grundkapital ist in 164.391.607 nennwertlose auf den Inhaber lautende Stückaktien unterteilt, auf die ein anteiliger Betrag von EUR 1,00 je Aktie entfällt. Die Aktien sind voll eingezahlt. Mit jeder Aktie sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Stückaktie hat eine Stimme.

### **Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 2 HGB)**

Zum 31. Dezember 2018 hält die Gesellschaft Aktien mit einem Nominalwert i. H. v. insgesamt EUR 577.650 als eigene Aktien, aus denen ihr nach § 71b AktG keine Rechte zustehen.

### **Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 3 HGB)**

Zum 31. Dezember 2018 bestanden die folgenden direkten und indirekten Beteiligungen am Kapital der HelloFresh SE, die die Schwelle von 10 % der Stimmrechte überschritten haben:

- Rocket Internet SE, Berlin, Deutschland;
- Jeff Horing, geb. am 06. März 1964 (mittelbar über die HF Main Insight S.à r.l., HF Cay Insight S.à r.l. und HF Del Insight S.à r.l., alle Luxemburg, Herzogtum Luxemburg).

### **Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen aus der Satzung über die Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder und über Satzungsänderungen (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 6 HGB)**

Der Aufsichtsrat bestellt die Mitglieder des Vorstands auf der Grundlage der Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 der SE-Verordnung (SE-VO), §§ 84 und 85 AktG sowie § 6 Abs. 3 der Satzung der Gesellschaft für eine Amtszeit von höchstens 5 Jahren, wobei Wiederbestellungen zulässig sind. Nach § 6 Abs. 1 S. 1 der Satzung der Gesellschaft besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen; im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Anzahl der Vorstandsmitglieder (§ 6 Abs. 1 S. 1 der Satzung).

Über Satzungsänderungen beschließt nach § 179 Abs. 1 S. 1 AktG die Hauptversammlung. Die Änderungen der Satzung erfolgen nach §§ 179 und 133 AktG. Nach § 179 Abs. 1 S. 2 AktG i. V. m. § 10 Abs. 5 der Satzung ist der Aufsichtsrat ermächtigt, Änderungen und Ergänzungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen. Gemäß § 4 Abs. 2, Abs. 3, Abs. 4 und Abs. 5 der Satzung ist der Aufsichtsrat insbesondere ermächtigt, § 4 der Satzung (Grundkapital) jeweils nach Ausnutzung von genehmigtem oder bedingtem Kapital entsprechend zu ändern und neu zu fassen.

### **Befugnisse des Vorstandes insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 7 HGB)**

#### **Rückkauf eigener Aktien**

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Juni 2018 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 4. Juni 2023 unter Wahrung des Gleichbehandlungsgrundsatzes (Artikel 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO in Verbindung mit § 53a AktG) eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft zu erwerben. Die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder ihr nach Artikel 5 SE-VO in Verbindung mit den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt 10 % des jeweiligen Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen.

Diese Ermächtigung kann einmal oder mehrmals, ganz oder in Teilbeträgen, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke durch die Gesellschaft, aber auch durch Konzernunternehmen oder von Dritten für Rechnung der Gesellschaft oder der Konzernunternehmen ausgeübt werden.

Unter anderem ist der Erwerb eigener Aktien für folgende Zwecke zulässig:

- Die Aktien können eingezogen werden und das Grundkapital der Gesellschaft kann um den auf die eingezogenen Aktien entfallenden Teil des Grundkapitals herabgesetzt werden;
- Die Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, sowie Organmitgliedern der Gesellschaft bzw. von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen bzw. deren Investmentvehikeln oder sonstigen Inhabern von Erwerbsrechten insbesondere aus (von den Rechtsvorgängerinnen der Gesellschaft) ausgegebenen Call Optionen oder Inhabern von virtuellen Optionen, die von der Gesellschaft, den Rechtsvorgängerinnen der Gesellschaft oder deren Tochtergesellschaften ausgegeben werden oder wurden, zum Erwerb angeboten und übertragen werden;
- Die Aktien können zur Bedienung von unter dem VAOP 2016 und dem VAOP 2018 ausgegebenen virtuellen Aktienoptionen den Berechtigten zum Erwerb angeboten und übertragen werden;
- Die Aktien können Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, sowie Organmitgliedern der Gesellschaft bzw. von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen bzw. deren Investmentvehikeln entsprechend dem Restricted Stock Unit Program 2018 der Gesellschaft (RSUP 2018) zum Erwerb angeboten und übertragen werden;
- Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats Dritten gegen Sachleistungen, insbesondere im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Erwerb von Unternehmen, Betrieben, Unternehmensteilen oder Beteiligungen, angeboten und auf diese übertragen werden;
- Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats gegen Barzahlung an Dritte veräußert werden, wenn der Preis, zu dem die Aktien der Gesellschaft veräußert werden, den Börsenpreis einer Aktie der Gesellschaft zum Veräußerungszeitpunkt nicht wesentlich unterschreitet;
- Die Aktien können zur Bedienung von Erwerbspflichten oder Erwerbsrechten auf Aktien der Gesellschaft aus und im Zusammenhang mit von der Gesellschaft oder einer ihrer Konzerngesellschaften ausgegebenen Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen oder Genussrechten mit Wandel- oder Optionsrechten bzw. Wandel- oder Optionspflichten verwendet werden.

Von dieser Ermächtigung wurde im Geschäftsjahr 2018 wie folgt Gebrauch gemacht:

	Anzahl der übertragenen eigenen Aktien der Gesellschaft	Übertragungsempfänger der eigenen Aktien	Grund für die Übertragung der eigenen Aktien
1	171	Romy Lindenberg	Inhaberin virtueller Optionen
2	3.290	Tobias Kitzbichler	Inhaber virtueller Optionen
3	20.637	Ulli Papke	Inhaber virtueller Optionen
4	86.104	Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG	im Rahmen der Ausübung von Mitarbeiteroptionen an Dritte verkauft
5	4.257	Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG	im Rahmen der Ausübung von Mitarbeiteroptionen an Dritte verkauft

Ergänzend wurde der Vorstand bis zum 4. Juni 2023 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den Erwerb von Aktien der HelloFresh SE unter Einsatz bestimmter Derivate durchzuführen. Alle Aktienerwerbe unter Einsatz solcher Derivate sind dabei auf Aktien im Umfang von höchstens 5 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung bestehenden Grundkapitals beschränkt, wobei Aktienerwerbe unter Einsatz von Derivaten auf die 10 %-Grenze der vorstehend beschriebenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien anzurechnen sind. Die Laufzeit eines Derivats muss so gewählt werden, dass der Aktienerwerb in Ausübung des Derivats spätestens am 4. Juni 2023 erfolgt.

## Genehmigtes Kapital 2017/I

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital bis zum 10. Oktober 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu insgesamt EUR 52.564.370,00 durch Ausgabe von bis zu insgesamt 52.564.370 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017/I) und mit Zustimmung des Aufsichtsrats unter bestimmten Voraussetzungen und in vordefinierten Grenzen das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Im Handelsregister wird dieses genehmigte Kapital als Genehmigtes Kapital 2017/I geführt.

Im Mai 2018 übten dreizehn ehemalige oder aktive Mitarbeiter oder Förderer der HelloFresh SE (bzw. deren jeweilige Investmentvehikel) insgesamt 603.257 Call Optionen aus. Die Gesellschaft beschloss, die Erwerbsrechte dieser Mitarbeiter oder Förderer durch einen organisierten Verkaufsprozess (der „organisierte Prozess“) zu bedienen. Die Erlöse aus dem organisierten Prozess wurden verwendet, um die Erwerbsrechte der Mitarbeiter oder Förderer in bar zu erfüllen. Um über die für den organisierten Prozess erforderlichen Mittel zu verfügen, wurde das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2017/I um EUR 603.257,00 erhöht.

Im August 2018 übten 7 ehemalige oder aktive Mitarbeiter der HelloFresh SE (bzw. deren jeweilige Investmentvehikel) insgesamt 67.400 Call Optionen aus. Die Gesellschaft beschloss, die Erwerbsrechte dieser Mitarbeiter durch den vorstehend definierten organisierten Prozess zu bedienen. Mit den hierdurch erzielten Erlösen wurden die Erwerbsrechte der Mitarbeiter in bar erfüllt. Um über die für den organisierten Prozess erforderlichen Mittel zu verfügen, wurde das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2017/I um EUR 67.400,00 erhöht.

Im November 2018 übten 2 ehemalige oder aktive Mitarbeiter der HelloFresh SE (bzw. deren jeweilige Investmentvehikel) insgesamt 2.433 Call Optionen aus. Die Gesellschaft beschloss, die Erwerbsrechte dieser Mitarbeiter durch den vorstehend definierten organisierten Prozess zu bedienen. Mit den hierdurch erzielten Erlösen wurden die Erwerbsrechte der Mitarbeiter in bar erfüllt. Um über die für den organisierten Prozess erforderlichen Mittel zu verfügen, wurde das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2017/I um EUR 2.433,00 erhöht.

Im Oktober 2018 erwarb die HelloFresh SE den kanadischen Wettbewerber Chefs Plate Inc. Ein Teil des Kaufpreises wurde in Aktien der Gesellschaft entrichtet. Um die Ansprüche des Verkäufers bedienen zu können, wurde das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2017/I um EUR 1.025.255,00 erhöht.

Nach Durchführung aller vorstehend genannten Kapitalerhöhungen belief sich das Genehmigte Kapital 2017/I am Ende des Geschäftsjahres 2018 auf EUR 52.564.370,00.

## Genehmigtes Kapital 2017/II

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 10. Oktober 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu insgesamt EUR 9.737.151,00 durch Ausgabe von bis zu insgesamt 9.737.151 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017/II) und mit Zustimmung des Aufsichtsrats unter bestimmten Voraussetzungen und in vordefinierten Grenzen das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Im Handelsregister wird dieses genehmigte Kapital als Genehmigtes Kapital 2017/II geführt.

Im Mai 2018 übten 5 ehemalige oder aktive Mitarbeiter der HelloFresh SE (bzw. deren jeweilige Investmentvehikel) insgesamt 525.345 Call Optionen aus. Um das Erwerbsrecht der betreffenden Mitarbeiter in dieser Höhe zu bedienen, wurde das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2017/II um EUR 525.345,00 erhöht.

Im August 2018 und im November 2018 übten 4 ehemalige oder aktive Mitarbeiter der HelloFresh SE 1.180.707 Call Optionen aus. Um das Erwerbsrecht der betreffenden Mitarbeiter in dieser Höhe zu bedienen, wurde das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2017/II um EUR 1.180.707,00 erhöht.

Nach Durchführung aller vorstehend genannten Kapitalerhöhungen belief sich das Genehmigte Kapital 2017/II am Ende des Geschäftsjahres 2018 auf EUR 9.737.151,00.

### Bedingtes Kapital 2018/II

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Ausgabe von bis zu 64.394.884 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien (Stammaktien) um bis zu EUR 64.394.884,00 bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2018/II).

Das Bedingte Kapital 2018/II dient der Gewährung von Aktien bei der Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten bzw. bei der Erfüllung von Wandlungs- oder Optionspflichten an die Inhaber bzw. Gläubiger von Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente) (nachstehend gemeinsam „Schuldverschreibungen“), die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 5. Juni 2018 ausgegeben worden sind.

Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt auf Grundlage des nach Maßgabe des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 5. Juni 2018 jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreises. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Inhaber bzw. Gläubiger von Schuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einem ihr nachgeordneten Konzernunternehmen aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 5. Juni 2018 bis zum 4. Juni 2023 ausgegeben bzw. garantiert werden, von ihren Wandlungs- oder Optionsrechten Gebrauch machen bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllen oder soweit die Gesellschaft anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft gewährt und soweit die Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten nicht durch eigene Aktien, durch Aktien aus genehmigtem Kapital oder durch andere Leistungen bedient werden.

Von dieser Ermächtigung zur Ausgabe von Schuldverschreibungen wurde bislang kein Gebrauch gemacht. Im Handelsregister wird dieses bedingte Kapital als Bedingtes Kapital 2018/II geführt.

### Bedingtes Kapital 2017/III

Das Grundkapital der Gesellschaft ist darüber hinaus um bis zu EUR 1.869.672,00 durch Ausgabe von bis zu 1.869.672 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2017/III).

Das Bedingte Kapital 2017/III dient der Lieferung von Aktien der Gesellschaft zur wahlweisen Bedienung von unter dem virtuellen Aktienoptionsprogramm der Gesellschaft (VAOP 2016) gewährten virtuellen Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands und Arbeitnehmer der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführungen und Arbeitnehmer von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen nach näherer Maßgabe der Bestimmungen des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 11. Oktober 2017. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Inhaber von virtuellen Aktienoptionen diese ausgeübt haben, die Gesellschaft nach näherer Maßgabe des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 11. Oktober 2017 beschlossen hat, die aus virtuellen Aktienoptionen resultierenden Zahlungsansprüche gegen sie oder verbundene Unternehmen durch die Lieferung von Aktien der Gesellschaft anstatt durch die Zahlung eines Geldbetrags zu bedienen und die Gesellschaft die virtuellen Aktienoptionen nicht mit eigenen Aktien oder Aktien aus genehmigtem Kapital bedient.

Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 11. Oktober 2017, der Bestimmungen des virtuellen Aktienoptionsprogramms der Gesellschaft

(VAOP 2016) und der individuellen Gewährungsvereinbarung jeweils zu bestimmenden Ausgabebetrag. Der Ausgabebetrag der neuen Aktien muss mindestens EUR 1,00 betragen und kann durch Bar- und/oder Sacheinlage, einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft, erbracht werden.

Von dieser Ermächtigung wurde bislang kein Gebrauch gemacht. Im Handelsregister wird dieses bedingte Kapital als Bedingtes Kapital 2017/III geführt.

### **Genehmigtes Kapital 2018/I**

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 4. Juni 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu insgesamt EUR 6.787.687,00 durch Ausgabe von bis zu insgesamt 6.787.687 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2018/I) und mit Zustimmung des Aufsichtsrats unter bestimmten Voraussetzungen und in vordefinierten Grenzen das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Im Handelsregister wird dieses genehmigte Kapital als Genehmigtes Kapital 2018/I geführt.

### **Genehmigtes Kapital 2018/II**

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 4. Juni 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu insgesamt EUR 8.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu insgesamt 8.000.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2018/II) und das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Im Handelsregister wird dieses genehmigte Kapital als Genehmigtes Kapital 2018/II geführt.

### **Bedingtes Kapital 2018/I**

Das Grundkapital der Gesellschaft ist darüber hinaus um bis zu EUR 14.229.049,00 durch Ausgabe von bis zu 14.229.049 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2018/I).

Das Bedingte Kapital 2018/I dient der Lieferung von Aktien zur wahlweisen Bedienung von unter dem virtuellen Aktienoptionsprogramm der Gesellschaft (VAOP 2018) bis zum 31. Dezember 2022 gewährten virtuellen Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands und Mitarbeiter in Schlüsselpositionen der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführungen und Mitarbeiter in Schlüsselpositionen von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen nach näherer Maßgabe der Bestimmungen des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 5. Juni 2018. Das Bedingte Kapital 2018/I dient darüber hinaus der Lieferung von Aktien der Gesellschaft zur wahlweisen Bedienung von unter dem im Januar 2016 aufgelegten virtuellen Aktienoptionsprogramm der Gesellschaft (VAOP 2016) bis zum 31. Dezember 2020 gewährten virtuellen Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands und Mitarbeiter in Schlüsselpositionen der Gesellschaft sowie an Mitglieder der Geschäftsführungen und Mitarbeiter in Schlüsselpositionen von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen nach näherer Maßgabe der Bestimmungen des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 11. Oktober 2017.

Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Inhaber virtueller Aktienoptionen (VAOP 2018 und VAOP 2016) diese Optionen ausgeübt haben, die Gesellschaft nach näherer Maßgabe des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 5. Juni 2018 bzw. des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 11. Oktober 2017 beschlossen hat, die aus virtuellen Aktienoptionen (VAOP 2018 und VAOP 2016) resultierenden Zahlungsansprüche gegen sie oder verbundene Unternehmen durch die Lieferung von Aktien der Gesellschaft anstatt durch die Zahlung eines Geldbetrags zu bedienen und die Gesellschaft die virtuellen Aktienoptionen (VAOP 2018 und VAOP 2016) nicht mit eigenen Aktien oder Aktien aus genehmigtem Kapital bedient.

Die Gewährung der virtuellen Aktienoptionen (VAOP 2018 und VAOP 2016) wird die Vorgaben von Art. 5 SE-VO in Verbindung mit § 193 Abs. 2 Nr. 4 AktG grundsätzlich erfüllen, insbesondere in Hinblick auf die Leistungsziele und die vierjährige Wartefrist.

Die neuen Aktien werden auf Grundlage des Ausgabebetrags emittiert, der nach Maßgabe des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 5. Juni 2018 (VAOP 2018) bzw. nach Maßgabe des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 11. Oktober 2017 (VAOP 2016), der Bedingungen der virtuellen Aktienoptionsprogramme der Gesellschaft (VAOP 2018 und VAOP 2016) und der individuellen Gewährungsvereinbarung festzulegen ist. Der Ausgabebetrag der neuen Aktien muss mindestens EUR 1,00 betragen und kann durch Bar- und/oder Sacheinlage, einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft, erbracht werden.

Von dieser Ermächtigung wurde bislang kein Gebrauch gemacht. Im Handelsregister wird dieses bedingte Kapital als Bedingtes Kapital 2018/I geführt.

### **Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen und die sich daraus ergebenden Folgen (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 8 HGB)**

Die wesentlichen Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels stehen, betreffen zum einen Verträge über Kreditlinien der Gesellschaft. Für den Fall eines Kontrollwechsels sehen diese für den Kreditgeber das Recht zur Kündigung und vorzeitigen Fälligestellung der Rückzahlung vor. Darüber hinaus bestehen eine Reihe von Miet- und Pachtverträgen auf Ebene von Tochtergesellschaften der HelloFresh SE, die im Fall eines Kontrollwechsels von einem Wechsel der (Miet- bzw. Pachtvertrags-)Partei ausgehen und daher die Zustimmung des Vermieters/Verpächters erfordern.

Das VAOP 2016 sieht im Fall eines Kontrollwechsels ein beschleunigtes Vesting für bestimmte Optionen und eine Ausübungsmöglichkeit für einen Teil der ggf. noch nicht gevesteten virtuellen Optionen vor. Die Anzahl dieser ausübbarer virtuellen Optionen richtet sich u. a. nach dem Anteilserwerb im Rahmen des Kontrollwechsels.

### **Entschädigungsvereinbarungen mit Vorstandsmitgliedern für den Fall eines Übernahmeangebots (§ 289a Abs. 1 S. 1 Nr. 9 HGB)**

Die Vorstandsdiensverträge sehen im Fall eines Kontrollwechsels ein einmaliges Sonderkündigungsrecht (mit einer Frist von 3 Monaten zum Monatsende) vor. Sollte ein Vorstandsmitglied dieses Sonderkündigungsrecht ausüben, hat er Anspruch auf eine Bruttoabfindung seitens der Gesellschaft.

Wie bereits oben beschrieben sieht das VAOP 2016 im Fall eines Kontrollwechsels ein beschleunigtes Vesting und eine Ausübungsmöglichkeit für einen Teil der ggf. noch nicht gevesteten virtuellen Optionen vor.

## C KONZERNABSCHLUSS

Konzernbilanz .....	57
Konzern-Gesamtergebnisrechnung.....	59
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung .....	60
Konzern-Kapitalflussrechnung.....	61
Anhang zum Konzernabschluss .....	63
1. Informationen zum Unternehmen .....	63
2. Grundlagen der Rechnungslegung .....	63
3. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden .....	63
4. Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen .....	78
5. Segmentberichterstattung .....	80
6. Unternehmenszusammenschlüsse .....	82
7. Geschäfts- oder Firmenwert .....	86
8. Sachanlagen .....	87
9. Immaterielle Vermögenswerte .....	89
10. Vorräte .....	91
11. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente .....	91
12. Finanzinstrumente .....	92
13. Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte .....	95
14. Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten .....	95
15. Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage .....	96
16. Rückstellungen .....	97
17. Anteilsbasierte Vergütung .....	97
18. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer .....	103
19. Anzahl der Mitarbeiter .....	103
20. Finanzerträge und -aufwendungen .....	104
21. Ertragsteuern .....	104
22. Ergebnis je Aktie .....	107
23. Finanzrisikomanagement .....	108
24. Kapitalsteuerung .....	112
25. Salden und Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen .....	112
26. Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen .....	113
27. Wesentliche Tochtergesellschaften .....	114
28. Honorar des Abschlussprüfers .....	115
29. Ereignisse nach der Berichtsperiode .....	115

## B KONZERNABSCHLUSS

### KONZERNBILANZ

In Mio. EUR	Angabe	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
<b>Aktiva</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Sachanlagen	8	62,4	37,2
Immaterielle Vermögenswerte	9	12,3	4,6
Geschäfts- oder Firmenwert	7	46,9	4,6
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	12	19,5	14,2
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	13	0,9	0,9
Latente Ertragsteueransprüche	21	1,7	4,6
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>		<b>143,7</b>	<b>66,1</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	10	22,5	13,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12,23	8,6	14,2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	12	5,3	4,9
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	13	22,1	14
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11,23	193,9	339,9
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>252,4</b>	<b>386,8</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>396,1</b>	<b>452,9</b>

In Mio. EUR	Angabe	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	15	164,4	161,0
Eigene Aktien	15	(7,9)	(10,0)
Kapitalrücklage	15	448,4	442,2
Sonstige Rücklagen	15	53,6	40,2
Bilanzverlust		(411,6)	(328,0)
Sonstiges Ergebnis	15	(9,7)	(1,9)
Auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital		237,2	303,5
Nicht beherrschende Anteile	27	(0,5)	(0,2)
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>236,7</b>	<b>303,3</b>
<b>Langfristige Schulden</b>			
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12	-	0,1
Latente Steuerverbindlichkeiten		1,5	-
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	12,23,24	0,5	29,3
Langfristige Rückstellungen	16	0,8	0,7
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	14	11,7	11,5
<b>Summe langfristige Schulden</b>		<b>14,5</b>	<b>41,6</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12	105,2	77,1
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12	1,0	3,2
Rückstellungen	16	2,7	3,4
Steuerrückstellungen	21	0,1	0,6
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	14	35,9	23,7
<b>Summe kurzfristige Schulden</b>		<b>144,9</b>	<b>108,0</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>396,1</b>	<b>452,9</b>

## KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

In Mio. EUR	Angabe	2018	2017
Umsatzerlöse	5	1.279,2	904,9
Umsatzkosten	10,17,18	(475,6)	(365,8)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>803,6</b>	<b>539,1</b>
Vertriebskosten	8,9,18	(454,3)	(332,3)
Marketingaufwand	8,18	(330,1)	(239,7)
Allgemeiner Verwaltungsaufwand	8,9,18	(96,9)	(51,8)
Sonstige betriebliche Erträge		5,9	2,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	12	(11,0)	(6,8)
<b>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>(82,8)</b>	<b>(88,8)</b>
Finanzerträge	20	7,3	1,5
Finanzaufwendungen	20	(3,1)	(7,8)
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>		<b>(78,6)</b>	<b>(95,1)</b>
Aufwand (Vj Ertrag) aus Ertragsteuern	21	(4,2)	3,1
<b>Periodenergebnis</b>		<b>(82,8)</b>	<b>(92,0)</b>
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		(82,5)	(91,8)
Nicht beherrschende Anteile	27	(0,3)	(0,2)
<b>Sonstiges Ergebnis:</b>			
<b>Posten, die in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden können</b>			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung in die Darstellungswährung		(9,7)	19,8
Währungsdifferenzen aus Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe		1,9	(21,0)
<b>Sonstiges Ergebnis</b>		<b>(7,8)</b>	<b>(1,2)</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>(90,6)</b>	<b>(93,2)</b>
<b>Vom Gesamtergebnis entfallen auf:</b>			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		(90,3)	(93,0)
Nicht beherrschende Anteile		(0,3)	(0,2)
<b>Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie (EUR)</b>	<b>22</b>	<b>(0,51)</b>	<b>(0,67)</b>

## KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

In Mio. EUR	Angabe	Auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallend								Summe
		Gezeichnetes Kapital	Eigene Aktien	Kapitalrücklage	Sonstige Rücklagen	Bilanzverlust	Sonstiges Ergebnis	Summe	Auf nicht beherrschende Anteile entfallend	
<b>Stand 1. Januar 2017</b>		127,0	(10,0)	113,4	27,1	(236,2)	(0,7)	20,6	-	20,6
Periodenergebnis						(91,8)	(1,2)	(91,8)	(0,2)	(92,0)
<b>Gesamtergebnis</b>								<b>(93,0)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(93,2)</b>
Ausgabe von gezeichnetem Kapital	15	34,0		328,8				362,8		362,8
Anteilsbasierte Vergütung	17				13,1			13,1		13,1
<b>Stand 31. Dezember 2017</b>		<b>161,0</b>	<b>(10,0)</b>	<b>442,2</b>	<b>40,2</b>	<b>(328,0)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>303,5</b>	<b>(0,2)</b>	<b>303,3</b>
Änderung der Rechnungslegungsmethode wegen IFRS 9						(1,1)		(1,1)		(1,1)
<b>Stand 1. Januar 2018</b>		<b>161,0</b>	<b>(10,0)</b>	<b>442,2</b>	<b>40,2</b>	<b>(329,1)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>302,4</b>	<b>(0,2)</b>	<b>302,2</b>
Periodenergebnis						(82,5)		(82,5)	(0,3)	(82,8)
Währungsumrechnung							(7,8)	(7,8)		(7,8)
<b>Gesamtergebnis</b>								<b>(90,3)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(90,6)</b>
Ausgabe von gezeichnetem Kapital	15	3,4	2,1	6,2				11,7		11,7
Anteilsbasierte Vergütung	17				13,4			13,4		13,4
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>		<b>164,4</b>	<b>(7,9)</b>	<b>448,4</b>	<b>53,6</b>	<b>(411,6)</b>	<b>(9,7)</b>	<b>237,2</b>	<b>(0,5)</b>	<b>236,7</b>

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

In Mio. EUR	2018	2017
<b>Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit</b>		
Periodenergebnis	(82,8)	(92,0)
Anpassungen für:		
Finanzerträge	(7,3)	(1,5)
Finanzaufwendungen	3,1	7,8
(Erträge aus) Ertragsteuern	4,2	(3,1)
Gezahlte Ertragsteuern	(0,8)	-
Abschreibungen auf Sachanlagen	9,5	6,1
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	3,0	2,0
Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen	0,9	-
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)	13,4	7,8
Sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen	(4,3)	9,5
(Abnahme)/Zunahme der Rückstellungen	(5,9)	(0,3)
Veränderung des Nettoumlaufvermögens durch betriebliche Tätigkeit		
(Zunahme)/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6,5	(4,9)
(Zunahme der) Vorräte	(5,8)	(3,7)
Zunahme/(Abnahme) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten	19,9	34,0
Zunahme/(Abnahme) von Vertragsverbindlichkeiten*	(1,5)	5,6
Zunahme der Umsatzsteuerforderungen/- verbindlichkeiten und ähnlicher Steuern	-	0,4
(Zunahme)/Abnahme der sonstigen finanziellen Vermögenswerte	(0,1)	(3,4)
(Zunahme)/Abnahme der sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte	(6,4)	(1,4)
Zunahme/(Abnahme) der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	(2,7)	1,0
Zunahme der sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten	7,7	0,5
(Abnahme) der Verbindlichkeiten für anteilsbasierte Vergütung	-	(5,6)
Erhaltene Zinsen	0,3	1,4
Gezahlte Zinsen	(1,1)	(5,7)
<b>Netto-Mittelabfluss aus der betrieblichen Tätigkeit</b>	<b>(50,2)</b>	<b>(45,5)</b>

In Mio. EUR	2018	2017
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		
Erwerb von Tochtergesellschaften abzüglich erworbener Zahlungsmittel	(39,9)	-
Erwerb von Sachanlagen	(20,8)	(8,6)
Softwareentwicklungskosten	(2,4)	(3,9)
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	(0,3)	(1,1)
Übertragung von Zahlungsmitteln auf Konten für gebundene Zahlungsmittel und langfristige Einlagen	(3,5)	0,1
<b>Netto-Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(66,9)</b>	<b>(13,5)</b>
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		
Erlöse aus der Ausgabe von gezeichnetem Kapital	0,9	362,8
Nettoerlöse aus der Ausgabe von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	-	29,0
Tilgung des Gesellschafterdarlehens	-	(25,0)
Tilgung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	(30,0)	(20,0)
<b>Netto-Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(29,1)</b>	<b>346,8</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Geschäftsjahresbeginn</b>		
	<b>339,9</b>	<b>57,5</b>
Auswirkungen von Wechselkurs- und anderen Wertänderungen auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0,2	(5,4)
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Geschäftsjahresende</b>		
	<b>193,9</b>	<b>339,9</b>

\*2017: Umsatzabgrenzungen gemäß IAS 18

## ANHANG ZUM KONZERNABSCHLUSS

### 1. Informationen zum Unternehmen

Dieser Konzernabschluss und Konzern-Anhang stellen den Geschäftsverlauf der HelloFresh SE (die „Gesellschaft“ oder die „Muttersgesellschaft“) und ihrer Tochtergesellschaften (zusammen der „Konzern“ oder „HelloFresh“) dar. Die HelloFresh SE ist eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europea 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.

Die Hauptgeschäftstätigkeit des Konzerns besteht darin, seinen Kunden frische, gesunde und speziell auf sie zugeschnittene Kochboxen anzubieten, die ihnen die Möglichkeit eröffnen, jede Woche mit Rezepten von HelloFresh zu Hause Mahlzeiten zuzubereiten.

### 2. Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss wird 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 deutschen Handelsgesetzbuches gemäß § 315e Absatz 1 HGB aufgestellt.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Die bei der Aufstellung dieses Konzernabschlusses angewandten wesentlichen Rechnungslegungsmethoden werden im Folgenden näher erläutert. Änderungen von Rechnungslegungsmethoden gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2017 ergeben sich aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 Finanzinstrumente und IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden. Diese neuen Rechnungslegungsmethoden werden im Folgenden unter **ANHANGSANGABE 3** erläutert.

Der Vorstand hat am 1. März 2019 den vorliegenden Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2018 freigegeben und anschließend dem Aufsichtsrat zur Billigung vorgelegt.

### 3. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

#### Veröffentlichte, von der EU übernommene und in der Berichtsperiode erstmals angewandte IFRS

Mit Ausnahme von IFRS 9 Finanzinstrumente und IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden hatten andere neue oder geänderte IFRS Standards, deren erstmalige Anwendung in der EU zum 1. Januar 2018 verpflichtend war, keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Die Auswirkungen von IFRS 9 Finanzinstrumente und IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden auf diesen Konzernabschluss werden im weiteren Verlauf dieses Abschnitts näher erläutert.

#### Darstellungswährung

Der Konzernabschluss wurde in Euro (EUR), der funktionalen Währung der HelloFresh SE, erstellt. Sofern nicht anders angegeben, werden alle Betragsangaben im Konzernabschluss und dem zugehörigen Anhang entsprechend kaufmännischer Rundung mit einer Nachkommastelle auf Millionen (EUR Mio.) auf- oder abgerundet. Dementsprechend können sich in den Tabellen zum Konzernanhang Rundungsdifferenzen ergeben.

## Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften zum 31. Dezember 2018. Tochtergesellschaften sind von der Gesellschaft beherrschte Unternehmen. Eine Beherrschung liegt vor, wenn die Gesellschaft eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus ihrem Engagement bei dem Beteiligungsunternehmen hat und sie ihre Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen auch dazu einsetzen kann, diese Renditen zu beeinflussen.

Konkret beherrscht der Konzern ein Beteiligungsunternehmen dann, und nur dann, wenn er alle nachfolgenden Eigenschaften besitzt:

- die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen (d. h., der Konzern hat aufgrund aktuell bestehender Rechte die Möglichkeit, diejenigen Aktivitäten des Beteiligungsunternehmens zu steuern, die einen wesentlichen Einfluss auf dessen Rendite haben),
- eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement in dem Beteiligungsunternehmen und
- die Fähigkeit, seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Rendite des Beteiligungsunternehmens beeinflusst wird.

Im Allgemeinen wird davon ausgegangen, dass der Besitz einer Mehrheit der Stimmrechte zur Beherrschung führt.

Ergeben sich aus Sachverhalten und Umständen Hinweise, dass sich eines oder mehrere der drei Beherrschungselemente verändert haben, prüft der Konzern erneut, ob er ein Beteiligungsunternehmen beherrscht. Die Konsolidierung einer Tochtergesellschaft beginnt an dem Tag, an dem der Konzern die Beherrschung über die Tochtergesellschaft erlangt. Sie endet, wenn der Konzern die Beherrschung über die Tochtergesellschaft verliert. Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen einer Tochtergesellschaft, die während des Berichtszeitraums erworben oder veräußert wurde, werden ab dem Tag, an dem die Gesellschaft die Beherrschung über die Tochtergesellschaft erlangt, bis zu dem Tag, an dem die Beherrschung endet, in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

Der Gewinn oder Verlust und jeder Bestandteil des sonstigen Ergebnisses werden Anteilseignern der Muttergesellschaft des Konzerns und den nicht beherrschenden Anteilen zugerechnet, selbst wenn dies zu einem negativen Saldo der nicht beherrschenden Anteile führt. Bei Bedarf werden Anpassungen an den Abschlüssen von Tochtergesellschaften vorgenommen, um deren Rechnungslegungsmethoden an die des Konzerns anzugleichen. Alle konzerninternen Vermögenswerte und Schulden, Eigenkapitalposten, Erträge und Aufwendungen sowie Zahlungsströme aus Geschäftsvorfällen, die zwischen Konzernunternehmen stattfinden, werden bei der Konsolidierung vollständig eliminiert.

Veränderungen der Beteiligungshöhe an einer Tochtergesellschaft ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert.

Verliert der Konzern die Beherrschung an einer Tochtergesellschaft, so erfolgt eine Ausbuchung der damit verbundenen Vermögenswerte (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert), Schulden, nicht beherrschenden Anteile und sonstigen Eigenkapitalbestandteile. Jeder daraus entstehende Gewinn oder Verlust wird in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt. Jede zurückbehaltene Beteiligung wird zum beizulegenden Zeitwert erfasst.

Die Abschlüsse der Tochtergesellschaften werden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt wie der Abschluss der Muttergesellschaft.

Die Struktur des Konzerns ist in **ANHANGSANGABE 27** beschrieben.

## Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode bilanziert. Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene und identifizierte Vermögenswerte sowie übernommene Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden mit ihren zum Erwerbszeitpunkt festgestellten beizulegenden Zeitwerten bewertet, unabhängig von der Höhe nicht beherrschender Anteile.

Der Konzern bewertet einen nicht beherrschenden Anteil, der ein gegenwärtiges Eigentumsrecht darstellt und seinem Inhaber im Falle der Liquidation für jede Transaktion einzeln einen Anspruch auf einen entsprechenden Anteil am Nettovermögen verleiht, entweder (a) zum beizulegenden Zeitwert oder (b) zum entsprechenden Anteil des nicht beherrschenden Anteils am Nettovermögen des erworbenen Unternehmens. Nicht beherrschende Anteile, die keine gegenwärtigen Eigentumsrechte darstellen, werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Die für das erworbene Unternehmen übertragene Gegenleistung wird zum beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Vermögenswerte, der ausgegebenen Eigenkapitalinstrumente und der eingegangenen oder übernommenen Schulden, einschließlich des beizulegenden Zeitwerts der Vermögenswerte oder Schulden aus Vereinbarungen über eine bedingte Gegenleistung, bewertet. Erwerbsbezogene Kosten, beispielsweise für Beratungs-, Rechts-, Bewertungs- und ähnliche Dienstleistungen, werden sofort erfolgswirksam erfasst. Transaktionskosten, die mit dem Erwerb in Zusammenhang stehen und aufgrund der Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten angefallen sind, werden vom Eigenkapital abgezogen. Transaktionskosten, die aufgrund der Ausgabe von Schuldtiteln im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallen sind, werden vom Buchwert der Schuldtitel abgezogen.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird bewertet, indem das Nettovermögen des erworbenen Unternehmens von der Summe aus der übertragenen Gegenleistung für das erworbene Unternehmen, der Höhe des nicht beherrschenden Anteils an dem erworbenen Unternehmen und dem beizulegenden Zeitwert eines unmittelbar vor dem Erwerbszeitpunkt gehaltenen Anteils an dem erworbenen Unternehmen abgezogen wird. Ein negativer Betrag („negativer Geschäfts- oder Firmenwert“ oder „günstiger Erwerb“) wird erfolgswirksam erfasst, nachdem das Management erneut beurteilt hat, ob es alle erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden und Eventualverbindlichkeiten identifiziert hat, und die Angemessenheit ihrer Bewertung überprüft hat.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die den Erwartungen zufolge vom Unternehmenszusammenschluss profitieren werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

Wenn ein Geschäfts- oder Firmenwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet wurde und ein Geschäftsbereich dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Geschäfts- oder Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung dieses Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräußerten Anteils des Geschäfts- oder Firmenwerts wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

## Bemessung des beizulegenden Zeitwerts

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswerts eingonnen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts wird davon ausgegangen, dass der Geschäftsvorfall, in dessen Rahmen der Verkauf des Vermögenswerts oder die Übertragung der Schuld erfolgt,

entweder auf dem Hauptmarkt für den Vermögenswert oder die Schuld getätigt wird oder auf dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert bzw. für die Schuld, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist. Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder zum vorteilhaftesten Markt haben.

Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln. Bei der Bemessung des beizulegenden Zeitwerts eines nicht finanziellen Vermögenswerts wird die Fähigkeit des Marktteilnehmers berücksichtigt, durch die höchste und beste Verwendung des Vermögenswerts oder durch dessen Verkauf an einen anderen Marktteilnehmer, der für den Vermögenswert die höchste und beste Verwendung findet, wirtschaftlichen Nutzen zu erzeugen.

Der Konzern wendet Bewertungstechniken an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichend Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zur Verfügung stehen. Dabei ist die Verwendung maßgeblicher beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und die Heranziehung nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering zu halten.

Alle Vermögenswerte und Schulden, für die der beizulegende Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebene Bemessungshierarchie eingeordnet, basierend auf dem Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- **Stufe 1** – In aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise
- **Stufe 2** – Bewertungsverfahren, bei denen der Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist
- **Stufe 3** – Bewertungsverfahren, bei denen der Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist. Nicht beobachtbare Inputfaktoren werden in dem Umfang zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts herangezogen, in dem keine beobachtbaren Inputfaktoren verfügbar sind. Hierdurch wird auch Situationen Rechnung getragen, in denen für die Bemessung des Vermögenswerts oder der Schuld am Bemessungsstichtag wenig oder keine Marktaktivität besteht. Die Gesellschaft entwickelt nicht beobachtbare Inputfaktoren unter Verwendung der unter den jeweiligen Umständen verfügbaren besten Informationen, eventuell unter Einschluss unternehmenseigener Daten. Hierbei berücksichtigt die Gesellschaft alle Informationen über Annahmen von Marktteilnehmern, die bei vertretbarem Aufwand erhältlich sind.

## Währungsumrechnung

Die Jahresabschlüsse aller Konzernunternehmen werden in der Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das jeweilige Unternehmen geschäftstätig ist, bewertet (die „funktionale Währung“).

Fremdwährungstransaktionen werden von Konzernunternehmen zu dem Zeitpunkt, zu dem der Geschäftsvorfall ansetzbar ist, mit dem jeweils gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zu jedem Stichtag unter Verwendung des Stichtagskassakurses in die funktionale Währung umgerechnet. Differenzen aus der Glattstellung oder Umrechnung monetärer Posten werden erfolgswirksam erfasst. Hiervon ausgenommen sind monetäre Posten, die als Teil einer Absicherung der Nettoinvestition des Konzerns in einen ausländischen Geschäftsbetrieb designed sind. Fremdwährungsgewinne und -verluste werden als sonstige betriebliche Erträge oder Aufwendungen erfasst, wenn sie sich auf operative Transaktionen beziehen, oder im Finanzergebnis berücksichtigt, sofern sie sich auf die Finanzierungstätigkeit beziehen.

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage aller Konzernunternehmen, die eine andere funktionale Währung als die Darstellungswährung aufweisen, werden folgendermaßen in die Darstellungswährung umgerechnet:

1. Vermögenswerte und Schulden werden zum Stichtagskurs am Ende jeder Berichtsperiode umgerechnet.
2. Die Erträge und Aufwendungen werden zu den jeweiligen Monatsdurchschnittskursen umgerechnet.
3. Alle entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Zur Finanzierung ihrer operativen Tochtergesellschaften stellt die HelloFresh SE konzerninterne langfristige Ausleihungen zur Verfügung, die als Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb designiert werden, sofern eine Rückzahlung in absehbarer Zukunft weder geplant noch wahrscheinlich ist. Sofern eine Ausleiherung als Teil einer Nettoinvestition für einen ausländischen Geschäftsbetrieb beurteilt wird, der eine andere funktionale Währung als die HelloFresh SE hat, werden etwaige Währungsdifferenzen im sonstigen Ergebnis erfasst.

Sofern sich die geplanten Umstände ändern und die Rückzahlung der Ausleiherung in absehbarer Zukunft geplant oder wahrscheinlich geworden ist, werden diese Ausleihungen nicht mehr als Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb qualifiziert. Währungsdifferenzen, die danach entstehen, werden erfolgswirksam in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Die Währungsdifferenzen, die im sonstigen Ergebnis erfasst und in einem separaten Bestandteil des Eigenkapitals kumuliert ausgewiesen wurden, werden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

### Klassifizierung in kurzfristig und langfristig

Der Konzern gliedert seine Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz in kurz- und langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden.

Ein Vermögenswert ist als kurzfristig einzustufen, wenn:

- die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird oder der Vermögenswert zum Verkauf oder Verbrauch innerhalb dieses Zeitraums gehalten wird,
- der Vermögenswert primär für Handelszwecke gehalten wird,
- die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird

oder

- es sich um Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente handelt, es sei denn, der Tausch oder die Nutzung des Vermögenswerts zur Erfüllung einer Verpflichtung ist für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag eingeschränkt.

Eine Schuld ist als kurzfristig zu klassifizieren, wenn:

- die Erfüllung der Schuld innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird,
- die Schuld primär für Handelszwecke gehalten wird,
- die Erfüllung der Schuld innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird

oder

- das Unternehmen kein uneingeschränktes Recht zur Verschiebung der Erfüllung der Schuld um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag hat.

Alle anderen Schulden werden als langfristig eingestuft.

Latente Steueransprüche und -schulden werden als langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden eingestuft.

## Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Der Barwert der erwarteten Kosten für die Wiederherstellung eines Vermögenswerts nach dessen Nutzung ist in den Anschaffungs- oder Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts enthalten, wenn die Ansatzkriterien für eine Rückstellung erfüllt sind.

Die Kosten für geringfügige Reparaturen und Instandhaltungen werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Gewinne und Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen werden durch einen Vergleich der Erlöse mit dem Buchwert ermittelt und in der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres in den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen erfasst.

## Abschreibungen

Sachanlagen werden linear abgeschrieben, d. h., ihre Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich des Restwerts werden auf die folgenden geschätzten Nutzungsdauern verteilt:

	Nutzungsdauer in Jahren
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-10
Technische Anlagen und Maschinen	3-10

Unter den technischen Anlagen und Maschinen erfasste Mietereinbauten in Bürogebäuden und Lieferzentren werden über ihre geschätzte Nutzungsdauer oder die Laufzeit des Mietverhältnisses abgeschrieben, je nachdem, welcher Zeitraum kürzer ist.

Die Restwerte, Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern der Vermögenswerte werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.

## Operating-Leasingverhältnisse

Ist ein Konzernunternehmen Leasingnehmer im Rahmen eines Leasingverhältnisses, bei dem nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen vom Leasinggeber auf das Unternehmen übertragen werden, werden die gesamten Leasingzahlungen (abzüglich jeglicher vom Leasinggeber gewährter Leasinganreize) in der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand erfasst. Die Laufzeit des Leasingverhältnisses umfasst die unkündbare Grundlaufzeit, für die sich der Leasingnehmer vertraglich verpflichtet hat, den Vermögenswert zu mieten, sowie weitere Zeiträume, für die der Leasingnehmer mit oder ohne weitere Zahlungen eine Mietverlängerungsoption ausüben kann, wenn zu Beginn des Leasingverhältnisses die Inanspruchnahme der Option durch den Leasingnehmer hinreichend sicher ist.

## Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen, falls vorhanden, angesetzt. Die planmäßige Abschreibung selbst erstellter Vermögenswerte beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Die immateriellen Vermögenswerte

der Gesellschaft haben eine begrenzte Nutzungsdauer und umfassen hauptsächlich erworbene sowie selbst entwickelte Computer-Software.

Software-Entwicklungskosten einzelner Projekte werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern folgendes nachweisen kann:

- die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswerts ermöglicht,
- die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen, und die Fähigkeit und Absicht, ihn zu nutzen oder zu verkaufen,
- wie der Vermögenswert einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird,
- die Verfügbarkeit von Ressourcen für Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswerts und
- die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zuzurechnenden Ausgaben zuverlässig ermitteln zu können.

Immaterielle Vermögensgegenstände werden linear über die folgenden geschätzten Nutzungsdauern abgeschrieben:

	Nutzungsdauer in Jahren
Selbst entwickelte Software	2-3
Software und sonstige Lizenzen	3

### Wertminderung von nicht finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Werthaltigkeit erforderlich, so nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Der erzielbare Betrag ist für jeden einzelnen Vermögenswert zu bestimmen, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den jeweils erzielbaren Betrag, so ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten künftigen Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten werden kürzlich erfolgte Markttransaktionen berücksichtigt. Sind keine derartigen Transaktionen identifizierbar, wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren, Börsenkurse von börsengehandelten Anteilen an Unternehmen oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Der Konzern legt seiner Wertminderungsbeurteilung detaillierte Budget- und Prognoserechnungen zugrunde, die für jede der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns, denen einzelne Vermögenswerte zugeordnet sind, separat erstellt werden. Solche Budget- und Prognoserechnungen erstrecken sich in der Regel über fünf Jahre. Nach dem fünften Jahr wird eine langfristige Wachstumsrate bestimmt und zur Prognose der künftigen Cashflows angewandt. Die zugrunde liegende Prognose durch das Management basiert auf der aktuellen Ertragskraft der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie seinen bestmöglichen Einschätzungen bezüglich

deren künftiger Entwicklung. Der Konzern bestimmt den Abzinsungssatz vor Steuern für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit auf Grundlage der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) unter Anwendung des Capital Asset Pricing-Modells (CAPM) und Berücksichtigung der für die zahlungsmittelgenerierende Einheit geltenden Inflationsprognosen und Steuersätze.

Wertminderungsaufwendungen werden erfolgswirksam in den Aufwandskategorien erfasst, die der Funktion des wertgeminderten Vermögenswerts entsprechen.

Für alle Vermögenswerte außer dem Geschäfts- oder Firmenwert wird zu jedem Abschlussstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht länger besteht oder sich verringert hat. Wenn solche Anhaltspunkte vorliegen, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags des Vermögenswerts oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit vor. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung der Annahmen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Die Wertaufholung ist dahingehend begrenzt, dass der Buchwert eines Vermögenswerts weder seinen erzielbaren Betrag noch den Buchwert übersteigen darf, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben hätte, wenn in früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

Die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts wird einmal jährlich überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (oder der Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) bestimmt, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde. Sofern der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. In Bezug auf die zahlungsmittelgenerierende Einheit wird der Geschäfts- oder Firmenwert zunächst gemindert und dann ein zusätzlicher Wertminderungsverlust anteilig auf die Buchwerte der übrigen Vermögenswerte der zahlungsmittelgenerierenden Einheit verteilt. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand wird in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt.

## Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristige Einlagen, die in höchstens drei Monaten verfügbar sind und bei denen das Risiko von Wertänderungen als unwesentlich erachtet wird.

## Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem Nettoveräußerungswert bewertet. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden mithilfe der FIFO-Methode (first-in, first-out) ermittelt. In den Anschaffungs- oder Herstellungskosten von Vorräten sind der Kaufpreis sowie die Lieferungs- und Verbringungskosten enthalten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen.

Vorräte mit kurzer Haltbarkeit, die nicht innerhalb der geplanten Woche verwendet werden, werden direkt erfolgswirksam abgeschrieben.

## Finanzinstrumente

Finanzinstrumente des Konzerns umfassen im Wesentlichen Finanzmittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten.

Der Standard IFRS 9 Finanzinstrumente wurde erstmalig zum 1. Januar 2018 angewendet und die kumulierten Effekte ergebnisneutral zum Erstanwendungszeitpunkt im Eigenkapital erfasst, ohne die Vergleichsperiode anzupassen.

IFRS 9 führt neue Vorschriften zur erstmaligen Erfassung, Klassifizierung und Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten, finanziellen Verbindlichkeiten, neue Regelungen zum Hedge-Accounting sowie ein neues Wertminderungsmodell ein. Der Standard ersetzt den Standard IAS 39 Finanzinstrumente. Den Ansatz und die Bewertung von Finanzinstrumenten auf Basis von IAS 39 hat der Konzern bis zum 31. Dezember 2017 durchgeführt.

### Bewertung beim erstmaligen Ansatz

Finanzielle Vermögenswerte, sofern sie nicht Teil einer bilanziellen Sicherungsbeziehung sind, werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert korrigiert um Transaktionskosten bewertet.

### Klassifizierung und Folgebewertung

IFRS 9 führt neue Klassifizierungen sowie Bewertungsmethoden für finanzielle Vermögenswerte ein, die sich grundsätzlich an dem Geschäftsmodell des Unternehmens und den Zahlungsströmen des Finanzinstruments orientiert. IFRS 9 sieht die folgenden drei Bewertungskategorien vor:

- Zu fortgeführten Anschaffungskosten
- Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert
- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert

Der Standard ersetzt die Kategorien des IAS 39 Kredite und Forderungen, zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sowie zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte.

Sofern ein Vermögenswert zur Vereinnahmung vertraglich vereinbarter Tilgungs- und Zinszahlungen gehalten wird, erfolgt die Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten. Wird ein Vermögenswert für den Verkauf gehalten, wird dieser erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet. In allen anderen Fällen erfolgt die Bewertung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert.

Der Konzern hat die Merkmale der vertraglich vereinbarten Zahlungsströme der finanziellen Vermögenswerte analysiert und festgestellt, dass sie die Kriterien für die Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten nach IFRS 9 erfüllen.

Nach IAS 39 wurden finanzielle Vermögenswerte als Kredite und Forderungen klassifiziert und zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode bewertet.

Die Änderungen des IFRS 9 hatten keine Auswirkung auf die Klassifizierung oder Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten für den Konzern. Alle finanziellen Verbindlichkeiten, die im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige finanzielle Verbindlichkeiten und Darlehen umfassen, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode bewertet.

Die Amortisierung mittels der Effektivzinsmethode ist in der Gesamtergebnisrechnung als Teil des Finanzergebnisses enthalten.

## Wertminderung

Der IFRS 9 ersetzt das „Modell der eingetretenen Verluste“ nach IAS 39 durch ein neues Wertminderungsmodell, das vorausschauend erwartete Kreditverluste (ECL) berücksichtigt. Das neue Modell erfordert Einschätzungen des Vorstands im Zusammenhang mit der Frage wie sich die Änderungen wirtschaftlicher Faktoren auf erwartete Kreditverluste auswirken. Dazu werden Annahmen auf Basis belastbarer gewichteter Informationen vorgenommen.

Im Konzern wird das neue Wertminderungsmodell für finanzielle Vermögenswerte angewendet, die zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert werden angewendet.

HelloFresh wendet den vereinfachten Ansatz an, um Ausfallrisiken zu bewerten und berechnet die erwartenden Kreditverluste (ECL) über eine Risikovorsorge in Höhe der über die Restlaufzeit erwarteten Kreditverluste, unabhängig davon wann das Ausfallereignis eintritt. Um die Risikovorsorge abzubilden hat der Konzern eine Wertminderungsmatrix ermittelt, die auf historischen Ausfallereignissen basiert.

Bis zum 31. Dezember 2017 wurden Wertminderungen berücksichtigt, sobald diese eingetreten waren (Modell der eingetretenen Verluste). Danach wurden die Wertberichtigungen gebildet, sobald objektive Indizien vorlagen, dass der Konzern nicht mehr in der Lage ist, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen oder sonstige finanzielle Vermögenswerte einzuziehen.

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt.

Objektive Hinweise, dass ein finanzieller Vermögenswert wertgemindert ist, sind unter anderem:

- Zahlungsausfall eines Schuldners oder Anzeichen dafür, dass ein Schuldner Insolvenz anmelden wird, oder
- bedeutsame negative Änderungen im Zahlungsverhalten des Schuldners.

Die erstmalige Anwendung des IFRS 9 führte zu einer Erhöhung der erfassten Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 1,1 Mio. Der Effekt wurde zum 1 Januar 2018 erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Auf sonstige finanzielle Vermögenswerte wirkte sich das neue Wertberichtigungsmodell des IFRS 9 nicht wesentlich aus.

Finanzielle Vermögenswerte werden wertgemindert, wenn die Einbringlichkeit als sehr unwahrscheinlich eingestuft wird. Dies wird regelmäßig bei Zahlungsüberfälligkeit von 180 Tagen oder mehr angenommen. Der Abschreibungsaufwand wird in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

## Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden nur dann ausgebucht, wenn das vertragliche Anrecht auf Zahlungsströme aus dem Vermögenswert ausläuft oder an Dritte übertragen wird oder wenn der Konzern sich verpflichtet hat, die eingekommenen Zahlungsströme an einen Dritten weiterzuleiten und diesem die Risiken und Chancen oder die Kontrolle über den Vermögenswert zu übertragen.

## Rückstellungen

Rückstellungen sind Schulden, die bezüglich ihrer Fälligkeit oder ihrer Höhe ungewiss sind. Sie werden gebildet, wenn für die Gesellschaft eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung aufgrund von vergangenen Ereignissen besteht, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Ist der aus einer Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, so werden Rückstellungen mit einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen in den Finanzaufwendungen erfasst.

Der als Rückstellung erfasste Betrag stellt die bestmögliche Schätzung der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Abschlussstichtag erforderlichen Gegenleistung dar und berücksichtigt die Risiken und Unsicherheiten, die sich aus der Verpflichtung ergeben.

## Gezeichnetes Kapital

Stammaktien mit ermessensabhängigen Dividenden sind als Eigenkapital klassifiziert. Der Betrag, um den der beizulegende Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung den Nennwert der ausgegebenen Aktien übersteigt, wird im Eigenkapital als Kapitalrücklage erfasst. Zusätzliche Kosten, die direkt der Ausgabe neuer Aktien zugerechnet werden können, werden im Eigenkapital als Abzug von den Transaktionserlösen (nach Steuern) bilanziert. Erwirbt die Gesellschaft eigene Aktien, so werden diese zu Anschaffungskosten erfasst und vom Eigenkapital abgezogen.

## Anteilsbasierte Vergütung

Der Konzern unterhält anteilsbasierte Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, bei denen der Konzern von den Vorständen, Geschäftsführern, Mitarbeitern oder anderen Personen Arbeitsleistungen als Gegenleistung für Eigenkapitalinstrumente der Gesellschaft erhält.

Ferner gewährt der Konzern virtuelle Aktienoptionen und Restricted Stock Units, die an den Kurs einzelner Aktien gekoppelt sind, jedoch eine Barzahlung vorsehen, sofern die gewährende Partei sich nicht für einen Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente entscheidet. Der Konzern entscheidet sich in der Regel für einen Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, sofern dies nicht aufgrund faktischer oder rechtlicher Einschränkungen unzulässig ist.

Bei Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente wird der Gesamtbetrag, der für erhaltene Arbeitsleistungen als Aufwand zu erfassen ist, unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert des anteilsbasierten Vergütungsinstrumentes zum Gewährungszeitpunkt ermittelt. Die Gesellschaft prüft zu jedem Gewährungszeitpunkt, ob der ggf. von einem Planteilnehmer gezahlte Ausübungspreis dem geschätzten Marktpreis des zugrundeliegenden Eigenkapitalinstrumentes zum Gewährungszeitpunkt entspricht. Für gewährte virtuelle Aktienoptionen wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt unter Anwendung des Black-Scholes-Optionspreismodells ermittelt. Bei Restricted Stock Units wird der beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt auf Grundlage des durchschnittlichen Aktienkurses über zehn aufeinanderfolgende Handelstage vor dem Gewährungszeitpunkt ermittelt.

Der zum Gewährungszeitpunkt ermittelte beizulegende Zeitwert wird über den Erdienungszeitraum (basierend auf der vom Konzern vorgenommenen Schätzung der Anzahl der Aktien, die schließlich zuteilbar werden) linear als Aufwand mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital erfasst. Geschätzte Verwirkungen werden korrigiert, wenn die Anzahl der Vergütungsinstrumente, die voraussichtlich ausübbar werden, von früheren Schätzungen abweicht. Differenzen zwischen den geschätzten und den tatsächlichen Verwirkungen werden in der Berichtsperiode erfasst, in der sie anfallen.

Bei Vergütungsinstrumenten mit gestaffelten Erdienungsmerkmalen wird jede Rate des Instruments als separate Gewährung behandelt. Das bedeutet, dass jede Rate separat über den entsprechenden Erdienungszeitraum als Aufwand erfasst wird. Manche Raten werden nur bei Eintritt eines bestimmten Exit-Ereignisses zuteilbar, etwa bei einem Börsengang („IPO“), der am 2. November 2017 stattfand, oder zwölf Monate nach einem solchen Ereignis, wenn der Mitarbeiter noch beim Unternehmen beschäftigt ist („Wartefrist“). Diese Raten werden über den voraussichtlichen Zeitraum bis zum Eintritt des Exit-Ereignisses zuzüglich der Wartefrist als Aufwand erfasst. Bestimmte Vergütungsinstrumente für Mitglieder des Managements werden darüber hinaus nur bei Eintritt des Exit-Ereignisses vollständig zuteilbar und sehen eine Sperrfrist von 24 Monaten vor. Diese Vergütungsinstrumente werden über den betreffenden Zeitraum aufwandswirksam erfasst.

Der Konzern beginnt mit der Erfassung von Vergütungsaufwand ab dem Beginn der Leistungsperiode, selbst wenn der Gewährungszeitpunkt nach diesem Datum liegt. Im Zeitraum zwischen dem Beginn der Leistungserbringung und dem Gewährungszeitpunkt wird der Aufwand für anteilsbasierte Vergütung basierend auf dem geschätzten beizulegenden Zeitwert des Vergütungsinstruments zum Gewährungszeitpunkt erfasst. Sobald der Gewährungszeitpunkt feststeht, wird der geschätzte beizulegende Zeitwert berichtigt, sodass der Aufwand basierend auf dem tatsächlichen beizulegenden Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt der gewährten Eigenkapitalinstrumente erfasst wird.

### Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn hinreichende Sicherheit besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und die Gesellschaft die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Aufwandsbezogene Zuwendungen werden planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, über den die entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, verbucht werden. Zuwendungen für einen Vermögenswert werden über die geschätzte Nutzungsdauer des entsprechenden Vermögenswerts ertragswirksam erfasst.

### Umsatzrealisierung

Der Konzern erzielt überwiegend Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Zutaten für Mahlzeiten mit dazugehörigen Rezepten („Kochboxen“).

Der Konzern hat zum 1. Januar 2018 den neuen Standard zur Umsatzrealisierung, IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden, erstmalig nach dem modifizierten rückwirkenden Ansatz angewendet. Die Vergleichsperiode ist deshalb im Einklang mit den bis dahin gültigen Rechnungslegungsgrundsätzen dargestellt.

IFRS 15 führt ein umfassendes Rahmenwerk zur Bestimmung, ob, in welcher Höhe und wann Umsatzerlöse zu erfassen sind, ein. Er ersetzt vollständig die bisherigen Vorschriften zur Erfassung von Umsatzerlösen nach IAS 18 Umsatzerlöse und IAS 11 Fertigungsaufträge sowie IFRIC 13 Kundenbindungsprogramme.

Die HelloFresh Gruppe wendet das fünfstufige Verfahren nach IFRS 15 an, wonach die Höhe der Umsätze und der Zeitpunkt bzw. der Zeitraum der Realisierung zu ermitteln ist. Das Verfahren stellt sich wie folgt dar: Identifikation des Vertrags mit dem Kunden, Identifikation der separaten Leistungsverpflichtungen, Bestimmung des Transaktionspreises, Allokation des Transaktionspreises auf die separaten Leistungsverpflichtungen sowie Realisierung der Umsätze bei Erfüllung einzelner Leistungsverpflichtungen.

Umsatzerlöse sind nunmehr zu realisieren, wenn die Leistungsverpflichtung erfüllt wurde und der Kunde die Verfügungsmacht über die vereinbarten Güter und Dienstleistungen erlangt. In der Regel ist dies der Fall, wenn Kochboxen an den Kunden ausgeliefert wurden bzw. an dem Zeitpunkt, wenn ein Kunde die Lieferung akzeptiert hat und damit die Verfügungsmacht auf ihn übergeht. Die diesbezüglichen Vergütungen werden regelmäßig im Voraus der Leistungserbringung vereinnahmt, so dass HelloFresh in Bezug auf die noch ausstehenden Leistungen Vertragsverbindlichkeiten ausweist.

Die Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder ausstehenden Gegenleistung ermittelt und stellen Forderungen für gelieferte Waren (abzüglich Werbenachlässen, Rabatten, Abschlägen für Kundentreueprogramme und Umsatzsteuer) dar. Erlösschmälerungen und Rabatte werden insbesondere Erstkunden gewährt. Zudem kann der Konzern über externe Marketinganbieter zu einem reduzierten Preis Gutscheine verkaufen. Der Verkauf solcher Gutscheine wird erst dann in den Umsatzerlösen erfasst, wenn der jeweilige Gutschein eingelöst und die Kochbox ausgeliefert wurde.

Der Konzern ist zu dem Schluss gekommen, dass er bei fast allen seinen Umsatztransaktionen als Auftraggeber oder Prinzipal handelt, da er die Verfügungsgewalt bei allen Umsatztransaktionen besitzt, die Preise festsetzt und das Ausfallrisiko trägt. Umsatzerlöse werden ohne Abzug der von Vermittlern wie Marketingportalen berechneten Gebühren ausgewiesen, die als Marketingkosten erfasst werden. Bei dem Verkauf von Weinboxen hat der Konzern eine Agentenstellung und weist Umsatzerlöse nur in des Provisionsanspruches aus.

Die Ausgabe von Geschenkgutscheinen, einlösbaren Guthaben oder Treuepunkten kann für den Konzern zu der Verpflichtung führen, Waren oder Dienstleistungen zukünftig zu übertragen bzw. zu erbringen. Der gesamte oder ein Teil des Transaktionspreises ist der betreffenden Leistungsverpflichtung zuzurechnen und wird als Umsatz erfasst, sobald diese Leistungsverpflichtung erfüllt oder erloschen ist. Wurden Anzahlungen von Kunden vorab erhalten, werden diese als Vertragsverbindlichkeit ausgewiesen. Allerdings machen Kunden ihre vertraglichen Ansprüche nicht immer in vollem Umfang geltend. Die Nichtanspruchnahme von Guthaben wird auch als „breakage“ oder Verfall bezeichnet. Gemäß IFRS 15 wird ein Teil des abgegrenzten Umsatzes in Übereinstimmung mit den üblichen Verhaltensmustern der Kunden als Umsatz erfasst.

Sofern es Kundenbeschwerden im Zusammenhang mit einer HelloFresh-Bestellung gibt, kann der HelloFresh-Kundendienst den Kunden über Gutscheine auf künftige Gutscheine entschädigen, um die Kundenzufriedenheit weiterhin zu gewährleisten. Sofern der Gutschein die vollständige- oder teilweise Nichterfüllung der Leistungsverpflichtung durch einen Preisnachlass auf eine künftige Bestellung vergütet, führt der Nachlass zu einer Reduktion des Erlöses, der Ursache der Entschädigung war und nicht für die Bestellung für die der Gutschein eingelöst wird.

Bis zum 31. Dezember 2017 wurden Umsatzerlöse auf Basis des IAS 18 Umsatzerlöse bilanziert. Umsatzerlöse wurden realisiert, wenn die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden konnte, wenn es wahrscheinlich war, dass der künftige Nutzen dem Unternehmen unabhängig von der eigentlichen Zahlung und wenn Bestandsrisiken und Chancen auf den Kunden übergegangen sind.

Erhaltene Anzahlungen von Kunden für zukünftige Leistungsverpflichtungen werden nach IFRS 15 als Vertragsverbindlichkeiten erfasst. Diese werden in der Bilanz unter den sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Im Vorjahr wurden die erhaltenen Anzahlungen als Umsatzabgrenzungen unter den nicht-finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Insgesamt hatte die Einführung des IFRS 15 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanzierungs und Bewertungsgrundsätze für die Umsatzerlösrealisierung im HelloFresh Konzern. Bereits nach IAS 18 agierte der Konzern als Prinzipal und realisierte Umsätze, wenn die Güter an den Kunden ausgeliefert wurden.

## Umsatzkosten

Umsatzkosten bestehen aus dem Kaufpreis von Waren, Versandkosten für eingehende Waren, Leistungen an Mitarbeiter und anderen zurechenbaren Gemeinkosten. Versandkosten, die für den Transport von Produkten von den Lieferanten zu HelloFresh anfallen, sind in den Vorräten enthalten und werden beim Verkauf von Produkten an die Kunden von HelloFresh als Umsatzkosten erfasst.

## Marketing

Marketingkosten sind Kosten, die in Verbindung mit der Bewerbung von Waren entstehen, und beinhalten Kosten für Online- und Offline-Marketing, die Bewerbung der Marke durch klassische Medienkanäle, die Produktion und Verteilung von Geschenkgutscheinen, die Produktion von Fotos, Kosten in Verbindung mit Kundendienstaktivitäten und sonstige Kosten in Verbindung mit der Marktpräsenz von HelloFresh.

## Vertriebskosten

Vertriebskosten stellen Kosten für die Auswahl von Vorräten und deren Verpackung in Kochboxen, Versandkosten für die Bestellungen, Kosten für Verpackungsmaterial sowie zahlungsbezogene Kosten dar. Vertriebskosten beinhalten auch Zahlungen an Dritte, die Vertriebsdienstleistungen für uns erbringen.

## Allgemeiner Verwaltungsaufwand

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten Aufwendungen, die nicht direkt mit der Produktion und dem Vertrieb von Waren im Zusammenhang stehen. Dazu zählen Gehälter und Nebenleistungen für das Management und Mitarbeiter aus dem Rechnungswesen, Beratungskosten, Büromieten, Versicherungen, Nebenkosten und sonstige Gemeinkosten.

## Ertragsteuern

Die tatsächlichen Steueransprüche und Steuerschulden werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der Steuerbehörde bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag in den Ländern gelten oder in Kürze gelten werden, in denen der Konzern tätig ist und zu versteuerndes Einkommen erzielt.

Das Management beurteilt regelmäßig einzelne Steuersachverhalte dahingehend, ob in Anbetracht geltender steuerlicher Vorschriften ein Interpretationsspielraum vorhanden ist. Bei Bedarf werden Steuerrückstellungen angesetzt.

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der Liability-Methode auf bestehende temporäre Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem Steuerbilanzwert zum Abschlussstichtag.

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme von:

- latenten Steuerschulden aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld aus einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst,
- latenten Steuerschulden aus zu versteuernden temporären Differenzen, die in Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung der latenten Steueransprüche ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die voraussichtlich in der Periode gelten werden, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gelten oder soweit beschlossen sind, dass sie in Kürze gelten werden.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steueransprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Latente und tatsächliche Steuern, die sich auf erfolgsneutral erfasste Posten beziehen, werden ebenfalls erfolgsneutral verbucht. Latente und tatsächliche Steuern werden dabei entsprechend dem ihnen zugrunde liegenden Geschäftsvorfall entweder im Periodenergebnis, im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst.

## Neue Verlautbarungen zur Rechnungslegung, die noch nicht angewendet werden

### IFRS 16 Leasingverhältnisse

IFRS 16 löst den bisherigen Standard IAS 17 Leasingverhältnisse sowie die zugehörigen Interpretationen ab. Der Standard ist für Geschäftsjahre verpflichtend anzuwenden, die nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Leasingnehmer können zwischen dem vollen oder den modifizierten rückwirkenden Ansatz des Standards wählen wobei der Standard bestimmte Vereinfachungen gewährt. HelloFresh wird IFRS 16 nach dem modifizierten rückwirkenden Ansatz anwenden. Effekte aus der Umstellung zum 1. Januar 2019 werden ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst.

Der Standard führt ein einheitliches Leasingnehmer Bilanzierungsmodell ein, nachdem der Leasingnehmer verpflichtet ist, für Leasingverträge mit einer Laufzeit von mehr als 12 Monaten Vermögenswerte (für das Nutzungsrecht) und Leasingverbindlichkeiten für die Verpflichtung zur Leistung von Leasingzahlungen anzusetzen. I. Leasingzahlungen für kurzfristige Leasingverträge (Laufzeit unter 12 Monaten) und Leasingverhältnissen über Vermögenswerte von geringem Wert (Neuwert von bis zu € 5.000) können vereinfachend als sonstige betriebliche Aufwendungen über die jeweilige Laufzeit der Leasingverhältnisse erfasst werden. HelloFresh wird von dieser Vereinfachung Gebrauch machen.

Der Konzern hat die Analyse der Auswirkungen aus der erstmaligen Anwendung auf den Konzernabschluss abgeschlossen. Die bedeutsamsten Änderungen resultieren aus der Erfassung von neuer Vermögenswerte (Leasing\_Nutzungsrechte) sowie Leasingverbindlichkeiten vorwiegend aus den operativen Leasingverträgen der Liefer- und Logistikzentren, Büroräumen sowie dem Fuhrpark.

Durch die erstmalige Anwendung des Standards werden Leasing-Nutzungsrechte von EUR 86 Mio. und Leasingverbindlichkeiten von EUR 97 Mio. in der Konzernbilanz zum 1. Januar 2019 erstmalig bilanziert. Die Differenz von EUR 11 Mio. zwischen den beiden Beträgen resultiert im Wesentlichen aus der Berücksichtigung bereits erhaltener Leasinganreize. Aufgrund der geänderten Erfassung von Leasingaufwendungen (Ersatz der Aufwendungen für Operating-Lease-Verhältnisse durch Abschreibungsaufwendungen für die Nutzungsrechte und Zinsaufwendungen für die Leasingverbindlichkeiten) erwartet der Konzern eine Erhöhung des Konzern-EBITDA 2019 von ca. EUR 23 Mio.

### IFRIC 23 Unsicherheiten bei der ertragsteuerlichen Behandlung

Mit IFRIC 23 werden die Anforderungen an den Ansatz und die Bewertung von unsicheren Ertragsteuerpositionen klargestellt. Im Rahmen der Einschätzung der Unsicherheit hat ein Unternehmen zu beurteilen, ob es wahrscheinlich ist, dass die Steuerbehörde die vom Unternehmen in seiner Steuererklärung vorgenommene oder vorzunehmen beabsichtigte ertragsteuerliche Behandlung eines Sachverhalts akzeptieren wird. Wenn das

Unternehmen zu der Einschätzung kommt, dass die ertragsteuerliche Behandlung von der Steuerbehörde akzeptiert wird, so hat es das zu versteuernde Einkommen, die steuerlichen Bemessungsgrundlagen, nicht genutzte steuerliche Verluste und Steuergutschriften sowie anzuwendende Steuersätze im Einklang mit dieser Einschätzung zu ermitteln.

Wenn das Unternehmen zu der Einschätzung kommt, dass die Steuerbehörden die entsprechende ertragsteuerliche Behandlung nicht akzeptieren wird, so hat es diesen Unsicherheitsfaktor bei der Bestimmung der zugehörigen Werte mit dem wahrscheinlichsten Wert (der Einzelwert, der innerhalb einer Bandbreite möglicher Ereignisse der wahrscheinlichste ist) oder dem Erwartungswert (die Summe der wahrscheinlichkeitsgewichteten Beträge möglicher Ergebnisse) zu berücksichtigen. Dabei ist die Methode anzuwenden, die eine bessere Indikation hinsichtlich der Auflösung der Unsicherheit liefert.

IFRIC 23 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Der Konzern erwartet keine wesentlichen Auswirkungen der Anwendung von IFRIC 23 auf den Konzernabschluss.

#### 4. Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Vorstand Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe ausgewiesener Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte, Schulden und jeweils zugehörige Angaben sowie auf die Angabe von Eventualverbindlichkeiten auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten die tatsächlichen Ergebnisse in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen.

Die Angaben im Zusammenhang mit den Risiken und Unsicherheiten, denen der Konzern ausgesetzt ist, umfassen:

- Finanzrisikomanagement **ANHANGSANGABE 23**
- Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen **ANHANGSANGABE 26**

#### Ermessensentscheidungen

Bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden des Konzerns hat der Vorstand folgende Ermessensentscheidungen getroffen, die die Beträge im Konzernabschluss wesentlich beeinflussen:

#### Erfassung latenter Steueransprüche

Der Konzern verfügt über steuerliche Verluste aus mehreren Gesellschaften in verschiedenen Steuerhoheitsgebieten, die sich in den kommenden Jahren vermindern auf die Steuerzahlungen auswirken können. Latente Steueransprüche wurden in dem Umfang erfasst, in dem eine Realisierung unter Berücksichtigung des prognostizierten zu versteuernden Einkommens der jeweiligen Gesellschaft wahrscheinlich ist. Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Differenzen, Vorträge aus nicht genutzten Steuergutschriften und nicht genutzten Verlusten erfasst, sofern es hinreichend wahrscheinlich ist, dass der zu versteuernde Gewinn verfügbar ist, um gegen den abzugsfähigen temporären Unterschied und den Vortrag nicht genutzter Steuergutschriften und nicht genutzter Steuerverluste genutzt werden zu können. Es wird auf die Rechnungslegungsmethoden für Ertragsteuern in **ANHANGSANGABE 3** sowie die Angaben zu Ertragsteuern in **ANHANGSANGABE 21** verwiesen.

#### Anteilsbasierte Vergütungen

Bei der Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte der Stammaktien der Gesellschaft zum Gewährungszeitpunkt der einzelnen Vergütungsinstrumente wurden drei allgemein anerkannte Verfahrensarten in Betracht

gezogen: >Das ertragswertorientierte, das marktwertorientierte und das kostenorientierte Verfahren. Außerdem hat die Gesellschaft die vom American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) erstellte Leitlinie „Accounting and Valuation Guide, Valuation of Privately-Held-Company Equity Securities Issued as Compensation“ berücksichtigt.

Vor dem Börsengang der Gesellschaft am 2. November 2017 hat der Vorstand die „Prior Sale of Company Stock“-Methode, eine Form des marktwertorientierten Verfahrens, angewandt, um den gesamten Unternehmenswert auf Konzernebene zu schätzen. Bei dieser Methode werden alle zu marktüblichen Bedingungen erfolgten früheren Verkäufe von Eigenkapitaltiteln der Gesellschaft berücksichtigt. So wurde bei der Ermittlung des Werts je Aktie auf externe Transaktionen mit Gesellschaftsaktien und externe Finanzierungsrunden abgestellt. In den Geschäftsjahren 2014, 2015 und 2016 wurden mehrere Finanzierungsrunden durchgeführt, bei denen Anteile sowohl an bestehende als auch an neue Investoren ausgegeben wurden. Daher wurde die Preisgestaltung als aussagekräftiger Indikator für den beizulegenden Zeitwert betrachtet.

Für Bewertungszwecke gab es verschiedene Kategorien von Eigenkapitaltiteln auf Konzernebene, die aus Vereinbarungen mit Aktionären resultieren. Deshalb wurde eine Hybridmethode angewandt, um jeder Kategorie von Eigenkapitaltiteln einen Wert zuzuordnen. Diese Methode ist eine Mischung aus der Methode der wahrscheinlichkeitsgewichteten erwarteten Rendite und der Optionspreismethode. Dabei wird der wahrscheinlichkeitsgewichtete Wert bei bestimmten Exit-Szenarien geschätzt und gleichzeitig die Optionspreismethode angewandt, um die verbleibenden möglichen Exit-Szenarien zu schätzen, die zum derzeitigen Zeitpunkt noch unbekannt sind. Zu den in die Analyse einbezogenen Faktoren zählen: Die Art und der Betrag der ausgegebenen oder verkauften Eigenkapitalinstrumente, die geschätzte Volatilität, der geschätzte Zeitpunkt und die geschätzte Wahrscheinlichkeit von Exit-Szenarien, die Beziehung der Aktionäre zueinander, der risikolose Zinssatz und die Zahl der ausstehenden Optionen.

Für anteilsbasierte Vergütungsinstrumente, die in früheren Jahren auf der Ebene von Tochtergesellschaften ausgegeben wurden, hat die Gesellschaft zur Schätzung des Unternehmenswerts der einzelnen Tochtergesellschaften das Ertragswertverfahren verwendet. Beim Ertragswertverfahren wird der beizulegende Zeitwert auf der Grundlage der künftig erwarteten Cashflows geschätzt. Hintergrund ist die Überlegung, dass der Wert der Gesellschaft ihrem Ertragspotenzial entspricht. Die künftigen Cashflows werden unter Anwendung des gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatzes abgezinst, wobei die Entwicklungsphase des Unternehmens, die Branche sowie die Regionen, in denen der Konzern geschäftstätig ist, berücksichtigt werden.

Es wurde ein Abschlag für fehlende Marktfähigkeit entsprechend dem Zeitraum bis zum Exit gemäß den verschiedenen Szenarien angesetzt, um dem größeren Risiko aus der fehlenden Möglichkeit, die Aktien sofort zu verkaufen, Rechnung zu tragen. Bei der Festlegung des Abschlags für fehlende Marktfähigkeit wurde das Black-Scholes-Optionspreismodell angewandt. Gemäß dieser Methode wurden für die Bestimmung des Abschlags für fehlende Marktfähigkeit die Kosten der Verkaufsoption herangezogen, wobei die Verkaufsoption als Absicherung gegen Preisänderungen dienen kann, bevor die privat gehaltenen Aktien verkauft werden können.

Seit die Aktien der Gesellschaft an der Frankfurter Börse notiert sind, wird der beizulegende Zeitwert auf Basis des Aktienkurses am Zuteilungstag bestimmt.

Es wird auch auf die Rechnungslegungsmethoden für anteilsbasierte Vergütung in **ANHANGSANGABE 3** sowie die Angaben zu anteilsbasierter Vergütung in **ANHANGSANGABE 17** verwiesen.

## 5. Segmentberichterstattung

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

Die Geschäftssegmente spiegeln die Managementstrukturen des Konzerns wider sowie die Art und Weise, in der Finanzinformationen regelmäßig vom obersten Entscheidungsträger, definiert als der Vorstand, überprüft werden. Der Vorstand ist außerdem für die Zuordnung der Ressourcen und für die Beurteilung der Leistung der Geschäftssegmente zuständig.

In die Segmentergebnisse gehen neben den Posten, die einem Segment direkt zuordenbar sind, auch Posten ein, die dem Segment auf einer vernünftigen Basis zugeordnet werden können. Die Zentralfunktionen werden separat überwacht.

Die berichtspflichtigen Geschäftssegmente sind strategische Geschäftsbereiche, die getrennt gesteuert werden. An andere Segmente weiterberechnete Aufwendungen werden gesondert überwacht und sind deshalb in den nachfolgenden Tabellen gesondert dargestellt. Das Segment Holding übernimmt Zentralfunktionen, für die bestimmte Kosten unter Hinzurechnung eines Aufschlags („Holdingkosten“) an die operativen Einheiten weiterbelastet werden. Hiervon ausgenommen sind strategische Kosten und Finanzaufwendungen, die im Rahmen einer Gewinnbeteiligung kompensiert werden, sobald die jeweilige Tochtergesellschaft in dem Segment profitabel geworden ist. Im Rahmen der Konsolidierung („Kons.“) werden Transaktionen mit anderen Segmenten eliminiert und Umsätze und Übertragungen bei Transaktionen mit anderen Segmenten so bilanziert, als seien die Umsätze mit Dritten und die Übertragungen an Dritte erfolgt, d. h. zu fremdvergleichskonformen Bedingungen.

Externe Umsatzerlöse beinhalten Erträge aus dem Kerngeschäft des Konzerns, d. h. in erster Linie aus dem Verkauf von Kochboxen an Kunden. Interne Umsatzerlöse resultieren aus konzerninternen Weiterbelastungen von Leistungen der Holdinggesellschaft an die operativen Einheiten des Konzerns.

Der Konzern bewertet die Ertragskraft hauptsächlich basierend auf dem Ergebnisbeitrag (d. h. Umsatzerlöse abzüglich Umsatzkosten und Vertriebskosten, ohne Aufwand für anteilsbasierte Vergütung („Contribution-Marge“)) und dem EBITDA bereinigt um Sonderposten sowie basierend auf EBITDA und EBIT. EBITDA ist definiert als Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Sonderposten und Holdingkosten umfassen den Aufschlag auf konzerninterne Weiterbelastungen, anteilsbasierte Vergütung und andere außerordentliche oder Einmalposten. EBIT ist definiert als das Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

In Mio. EUR	2018					
	USA	Int.	Summe Geschäftssegmente	Holding	Kons.	Konzern
Summe Umsatzerlöse	733,8	545,9	1,279,7	67,3	(67,8)	1,279,2
Interne Umsatzerlöse	-	0,5	0,5	67,3	(67,8)	-
Externe Umsatzerlöse	733,8	545,4	1,279,2	-	-	1,279,2
<b>Contribution-Marge</b> (abzgl. anteilsbasierter Vergütung)	<b>207,4</b>	<b>145,6</b>	<b>353,0</b>	<b>60,9</b>	<b>(64,1)</b>	<b>349,9</b>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>(33,2)</b>	<b>14,9</b>	<b>(18,3)</b>	<b>(36,2)</b>	<b>-</b>	<b>(54,5)</b>
Sonderposten	(2,5)	2,3	(0,2)	(1,4)	-	(1,6)
Anteilsbasierte Vergütung	(1,0)	(1,9)	(2,9)	10,5	-	(13,4)
<b>EBITDA (*)</b>	<b>(36,7)</b>	<b>15,3</b>	<b>(21,4)</b>	<b>(48,1)</b>	<b>-</b>	<b>(69,5)</b>
<b>EBIT (*)</b>	<b>(43,0)</b>	<b>11,4</b>	<b>(31,6)</b>	<b>(51,2)</b>	<b>-</b>	<b>(82,8)</b>
Holdingkosten	-	(17,7)	(17,7)	17,7	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>(36,7)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(39,1)</b>	<b>(30,4)</b>	<b>-</b>	<b>(69,5)</b>
Abschreibungen	(6,3)	(3,9)	(10,2)	(3,1)	-	(13,3)
<b>EBIT</b>	<b>(43,0)</b>	<b>(6,3)</b>	<b>(49,3)</b>	<b>(33,5)</b>	<b>-</b>	<b>(82,8)</b>
Finanzerträge						7,3
Finanzaufwendungen						(3,1)
Ertragsteueraufwand						(4,2)
<b>Periodenergebnis</b>						<b>(82,8)</b>

(\*) abzüglich Holdingkosten

In Mio. EUR	2017					
	USA	Int.	Summe Geschäftssegmente	Holding	Kons.	Konzern
Summe Umsatzerlöse	545,2	359,8	905	47,2	(47,3)	904,9
Interne Umsatzerlöse	-	0,2	0,2	47,1	(47,3)	-
Externe Umsatzerlöse	545,2	359,6	904,8	0,1	-	904,9
<b>Contribution-Marge</b>	<b>125,6</b>	<b>87,1</b>	<b>212,7</b>	<b>41,6</b>	<b>(46,5)</b>	<b>207,8</b>
<b>Bereinigtes EBITDA</b>	<b>(40,5)</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(50,0)</b>	<b>(19,5)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(70,1)</b>
Sonderposten und Holdingkosten	(1,8)	(1,5)	(3,3)	(7,9)	0,6	(10,6)
<b>EBITDA</b>	<b>(42,3)</b>	<b>(11,0)</b>	<b>(53,3)</b>	<b>(27,4)</b>	-	<b>(80,7)</b>
Abschreibungen	(3,5)	(2,3)	(5,8)	(2,3)	-	(8,1)
<b>EBIT</b>	<b>(45,8)</b>	<b>(13,3)</b>	<b>(59,1)</b>	<b>(29,6)</b>	-	<b>(88,8)</b>
Finanzerträge						1,5
Finanzaufwendungen						(7,8)
Ertrag aus Ertragsteuern						3,1
<b>Periodenergebnis</b>						<b>(92,0)</b>

Die Sonderposten (außergewöhnliche und einmalige Aufwendungen und Erträge) beliefen sich 2018 auf EUR (1,6) Mio. (2017: EUR (3,2) Mio.). Die Sonderposten des US-Segments in Höhe von EUR (2,5) Mio. (2017: EUR (0,4) Mio.) betreffen in 2018 im Wesentlichen Einmaleffekte aus Abfindungszahlungen aufgrund von Umstrukturierungen, Rückstellungen für einen Rechtsfall sowie Anschaffungsnebenkosten aus der Akquisition von Green Chef Corp. Im Segment International betreffen die Sonderposten mit EUR 2,3 Mio. (2017: EUR (1,1) Mio.) hauptsächlich den Ertrag aus einem Unternehmenszusammenschluss (gemäß IFRS 3) der im vierten Quartal 2018 in unserem australischen Geschäft stattgefunden hat. Die Sonderposten des Segments Holding in Höhe von EUR (1,4) Mio. (2017: EUR (1,7) Mio.) betreffen im Wesentlichen Anschaffungsnebenkosten für Akquisitionen des Jahres 2018. Die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung betrugen EUR 13,4 Mio. (2017: EUR 7,4 Mio.).

Die in Deutschland generierten externen Umsatzerlöse beliefen sich im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 auf EUR 67,6 Mio. (2017: EUR 45,5 Mio.). Die in allen übrigen Ländern erzielten externen Umsatzerlöse lagen im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 bei EUR 1.211,6 Mio. (2017: EUR 859,4 Mio.), wobei EUR 733,8 Mio. auf die USA entfielen (2017: EUR 545,2 Mio.), die mit Abstand den größten Markt von HelloFresh darstellen. Die Umsatzerlöse in Australien, Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Kanada, Luxemburg, Neuseeland, den Niederlanden und Österreich lagen jeweils allein betrachtet bei unter einem Fünftel des Konzernumsatzes. Die Umsatzerlöse werden den einzelnen Ländern entsprechend dem Standort der Kunden zugeordnet.

## 6. Unternehmenszusammenschlüsse

Im Geschäftsjahr 2018 erwarb die HelloFresh Gruppe für insgesamt EUR 54,6 Mio. Geschäftseinheiten, die Unternehmenszusammenschlüsse nach IFRS 3 darstellen. Davon wurde ein Betrag in Höhe von EUR 39,9 Mio. in bar (abzüglich erworbener Zahlungsmittel in Höhe von EUR 3,9 Mio.) und ein Betrag in Höhe von EUR 10,8 Mio. in Form von Aktien an der HelloFresh SE beglichen.

Am 26. März 2018 erwarb der Konzern 100 % der Anteile an der Green Chef Corporation und seitdem vollkonsolidiert. Die Green Chef Corporation ist ein US-amerikanischer Anbieter von Bio-Kochboxen. Der Erwerb ermöglicht HelloFresh die Erschließung neuer Kundensegmente durch den Vertrieb von veganen, ketogenen, Bio- oder

Paleo-Kochboxen. Weiterhin verspricht sich HelloFresh von dieser Akquisition Synergieeffekte bei den Betriebsabläufen sowie in den Bereichen Logistik, Beschaffung und Marketing. Seit der Erstkonsolidierung hat die Green Chef Corporation mit EUR 44,2 Mio. zu den Konzernumsatzerlösen für das Geschäftsjahr 2018 und mit einem Verlust in Höhe von EUR (13,4) Mio. zum Konzernergebnis für 2018 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 EUR (6,3) Mio. erhöht.

Die folgende Tabelle enthält eine Zusammenfassung der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden im Zeitpunkt des Erwerbs:

In MEUR	
Immaterielle Vermögenswerte	0,8
Sachanlagen	6,5
Sonstige Vermögenswerte	4,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1,5
<b>Summe identifizierbarer Vermögenswerte</b>	<b>12,9</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1,9
Sonstige Schulden	3,3
<b>Summe identifizierbarer Schulden</b>	<b>5,2</b>
<b>Erworbenes Nettovermögen</b>	<b>7,7</b>

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

In MEUR	
Anschaffungskosten	12,3
Erworbenes Nettovermögen	7,7
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>4,6</b>

Am 31. Oktober 2018 hat HelloFresh 100 % der Anteile an der Chefs Plate Inc., einem führenden Anbieter von Kochboxen in Kanada erworben und seitdem vollkonsolidiert. Die Chefs Plate Inc. ist ein kanadischer Online-Lebensmittelbestellservice, gegründet im Dezember 2014, der im Rahmen eines Abonnementmodells frische, vorportionierte und gewaschene Zutaten samt Rezeptkarten ausliefert. HelloFresh erwartet dank Umsatzkosteneinsparungen und Margenverbesserungen durch langfristig sinkende Verpackungs-, Logistik- und Betriebskosten zahlreiche Synergieeffekte entlang der Liefer- und Wertschöpfungskette. Die Chefs Plate Inc. wird seit dem 1. November 2018 in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung von HelloFresh einbezogen und hat seitdem EUR 4,7 Mio. zu den Konzernumsatzerlösen für das Geschäftsjahr 2018 und einen Verlust in Höhe von EUR (2,5) Mio. zum Konzernergebnis für 2018 beigetragen. Die Anschaffungsnebenkosten (Beratungskosten) beliefen sich auf TEUR 214.

Wenn der Erwerb bereits zum 1. Januar 2018 erfolgt wäre, hätten sich nach Schätzungen des Managements die Konzernumsatzerlöse um weitere EUR 26,9 Mio. und der Konzernverlust um EUR (5,9) Mio. erhöht.

Der beizulegende Zeitwert der immateriellen Vermögenswerte der Chefs Plate Inc. wurde auf vorläufiger Basis bestimmt, da die Bewertungen der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden über die Kaufpreisallokation noch nicht abgeschlossen sind. Die folgende Tabelle enthält eine vorläufige Zusammenfassung der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden im Zeitpunkt des Erwerbs:

In MEUR	
Immaterielle Vermögenswerte	0,5
Sachanlagen	2,3
Sonstige Vermögenswerte	1,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2,2
<b>Summe identifizierbarer Vermögenswerte</b>	<b>6,9</b>
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3,5
Sonstige Schulden	2,2
<b>Summe identifizierbarer Schulden</b>	<b>5,7</b>
<b>Erworbenes Nettoreinvermögen</b>	<b>1,2</b>

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

In MEUR	
<b>Anschaffungskosten</b>	<b>40,4</b>
Barmittel	29,6
<b>Aktien</b>	<b>10,8</b>
Gezeichnetes Kapital	1,0
Kapitalrücklage	9,8
Erworbenes Nettoreinvermögen	1,2
<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	<b>39,2</b>

Die genannte Gegenleistung in Aktien bezieht sich auf 1.025.255 Aktien der Gesellschaft, die zum 31. Oktober 2018 zum Schlusskurs der Aktie mit EUR 10,54 je Aktie bewertet wurden.

Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet hauptsächlich die Fähigkeiten und das technische Know-how der Mitarbeiter der Green Chef Corporation und der Chefs Plate Inc. sowie die Synergieeffekte, die durch die Einbindung beider Unternehmen in den Konzern voraussichtlich erzielt werden.

Am 24. Dezember 2018 erwarb HelloFresh das Betriebsvermögen der Be Cool Refrigerated Couriers, die im Bereich des Tiefkühllogistik in Australien tätig ist. Be Cool Refrigerated Couriers bietet australischen Unternehmen seit 1996 einen umfassenden Kühltransportservice und hat zur Produktivitätssteigerung fortlaufend neue innovative Technologien umgesetzt. Der HelloFresh-Konzern erwartet aus diesem Asset Deal Kosteneinsparungen in der Logistik und Margenverbesserungspotentiale.

Der beizulegende Zeitwert der immateriellen Vermögenswerte der Be Cool Refrigerated Couriers wurde auf vorläufiger Basis bestimmt, da die Bewertungen der erworbenen Vermögenswerte über die Kaufpreisallokation noch nicht abgeschlossen sind. Die folgende Tabelle enthält eine Zusammenfassung der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte im Zeitpunkt des Erwerbs:

In MEUR	
Immaterielle Vermögenswerte	6,7
Sachanlagen	0,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	0,2
Summe identifizierbarer Vermögenswerte	7,0
Latente Steuerschulden	1,5
Summe identifizierbarer Schulden	1,5
<b>Erworbenes Nettovermögen</b>	<b>5,5</b>

  

In MEUR	
Anschaffungskosten	1,9
Nettovermögen	5,5
<b>Gewinn</b> (in der GuV gemäß IFRS 3 erfasst)	<b>3,6</b>

Gemäß IFRS 3 (wenn nach Anwendung von IFRS 3.36 der beizulegende Zeitwert der erworbenen Nettovermögenswerte die Anschaffungskosten überschreitet) wurde zum Zeitpunkt des Erwerbs ein Gewinn in Höhe von EUR 3,6 Mio. in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. HelloFresh erwartet in den nächsten drei Jahren Personal- und Abschreibungsaufwand aus dieser Akquisition in etwa derselben Höhe. Die variable Vergütung des Verkäufers wird nach Erreichen bestimmter EBITDA-Ziele ermittelt.

Im Geschäftsjahr 2018 resultierte aus diesem Erwerb kein nennenswerter Umsatz- oder Ergebnisbeitrag.

Die Anschaffungsnebenkosten (Beratungskosten) beliefen sich auf TEUR 147.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb des Geschäftsbetriebs, aber als eine vom Unternehmenszusammenschluss separate Transaktion, hat der Konzern mit dem früheren Eigentümer der BeCool Refrigerated Couriers Group Pty Ltd. eine erfolgsbasierte Vergütung vereinbart. Danach hat der ehemalige Eigentümer Anspruch auf Zahlungen innerhalb der nächsten drei Jahre, wenn bestimmte EBITDA-Schwellenwerte erreicht werden, die in den Anwendungsbereich von IAS 19 fallen und entsprechend nach IAS 19 bilanziert werden. Die maximalen Auszahlungen werden voraussichtlich nicht EUR 3,6 Mio. überschreiten.

## 7. Geschäfts- oder Firmenwert

Die folgende Tabelle zeigt die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts zu den Berichtseinheiten sowie seine Entwicklung im Geschäftsjahr 2018 (in Mio. EUR).

Berichtseinheit	1.1.2018	Erstkonsolidierung	Währungsumreffeekte	31.12.2018
Benelux und Frankreich	4,6	0,0	0,0	4,6
USA	0,0	4,6	0,4	5,0
Kanada	0,0	39,2	(1,9)	37,3
<b>Summe</b>	<b>4,6</b>	<b>43,8</b>	<b>(1,5)</b>	<b>46,9</b>

Der Geschäfts- oder Firmenwert wurde jeweils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet, die erwartungsgemäß vom Unternehmenszusammenschluss profitieren wird. Der Geschäfts- oder Firmenwert der Green Chef Corp. wurde den gesamten Geschäftsaktivitäten in den USA zugeordnet, der Geschäfts- oder Firmenwert der Cool Delivery B.V. den gesamten Geschäftsaktivitäten in den Niederlanden, Belgien, Luxemburg und Frankreich. Der Geschäfts- oder Firmenwert aus der Akquisition von Chefs Plate wurde den gesamten Geschäftsaktivitäten in Kanada zugeordnet. Die Zusammensetzung der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten hat sich im Geschäftsjahr nicht geändert.

Gemäß IAS 36 ist der Geschäfts- oder Firmenwert jährlich auf Wertminderung zu überprüfen. Die jährlichen Werthaltigkeitstests werden grundsätzlich zum 31. Dezember durchgeführt.

Für die Chefs Plate Inc. (erworben am 31. Oktober 2018) war zum Ende des Geschäftsjahres kein Werthaltigkeitstest erforderlich, da die Kaufpreisallokation noch nicht abgeschlossen ist.

Die erzielbaren Beträge für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wurden auf Grundlage des Nutzungswerts berechnet. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden fünfjährige Mittelfristplanungen verwendet, die die die künftigen Cashflows schätzen. Die nach diesem Zeitraum von fünf Jahren erwarteten Cashflows werden unter Annahme einer Wachstumsrate von 2,1 % extrapoliert was der durchschnittlichen Wachstumsrate des Markts oder der Branche der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten basiert. Auf Grundlage dieser Extrapolation wird ein Endwert (Terminal Value) als ewige Rente ermittelt. Die zugrunde liegende Planung des Managements basiert auf der aktuellen Ertragskraft der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie den bestmöglichen Einschätzungen des Managements im Hinblick auf die Berichtseinheit.

Der Konzern bestimmt den Abzinsungssatz vor Steuern für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit auf Grundlage der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) unter Anwendung des Capital Asset Pricing-Modells (CAPM). Dazu gehört die Bestimmung eines risikolosen Zinssatzes, der Länderrisikoprämien und einer Kreditrisikoprämie für die jeweiligen branchenspezifischen Vergleichsgruppen. Darüber hinaus werden in der Berechnung die Kapitalstruktur und der Betafaktor der entsprechenden Vergleichsgruppe sowie die durchschnittlichen Steuersätze der einzelnen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten berücksichtigt. Auf dieser Grundlage wurde für beide zahlungsmittelgenerierende Einheiten ein Vorsteuerzinssatz von 9,8 % ermittelt.

Aus dem jährlichen Werthaltigkeitstest ergaben sich zum Ende des Geschäftsjahres 2018 keine Anzeichen für eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts. Realistisch mögliche Änderungen der wesentlichen Annahmen würden an diesem Ergebnis nichts ändern.

## 8. Sachanlagen

Der Buchwert der Sachanlagen hat sich wie folgt entwickelt:

### Entwicklung der Sachanlagen im Geschäftsjahr 2018

In Mio. EUR	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Summe
<b>Anschaffungs- oder Herstellungskosten</b>				
Stand 1. Januar 2018	36,7	9,6	0,8	47,1
Zugänge	11,5	7,0	8,3	26,8
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	5,9	1,6	1,4	8,9
Abgänge	(0,7)	(1,6)	(0,7)	(3,0)
Umgliederungen	3,9	0,2	(4,2)	(0,1)
Umrechnungsdifferenzen	1,4	0,1	0,0	1,5
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>58,7</b>	<b>16,9</b>	<b>5,6</b>	<b>81,2</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1. Januar 2018	6,0	3,9	0,0	9,9
Zugänge	6,2	3,3	0,0	9,5
Abgänge	(0,3)	(0,6)	0,0	(0,9)
Umrechnungsdifferenzen	0,3	0,0	0,0	0,3
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>12,2</b>	<b>6,6</b>	<b>0,0</b>	<b>18,8</b>
<b>Buchwerte</b>				
Stand 1. Januar 2018	30,7	5,7	0,8	37,2
Stand 31. Dezember 2018	46,5	10,3	5,6	62,4

### Entwicklung der Sachanlagen im Geschäftsjahr 2017

In Mio. EUR	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Summe
<b>Anschaffungs- oder Herstellungskosten</b>				
Stand 1. Januar 2017	36,1	5,9	0,1	42,1
Zugänge	3,7	4,2	0,7	8,6
Umrechnungsdifferenzen	(3,1)	(0,5)	0,0	(3,6)
<b>Stand 31. Dezember 2017</b>	<b>36,7</b>	<b>9,6</b>	<b>0,8</b>	<b>47,1</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1. Januar 2017	2,4	1,4	0,0	3,8
Zugänge	3,4	2,7	0,0	6,1
Umrechnungsdifferenzen	0,2	(0,2)	0,0	0,0
<b>Stand 31. Dezember 2017</b>	<b>6,0</b>	<b>3,9</b>	<b>0,0</b>	<b>9,9</b>
<b>Buchwerte</b>				
Stand 1. Januar 2017	33,7	4,5	0,1	38,3
Stand 31. Dezember 2017	30,7	5,7	0,8	37,2

In den technischen Anlagen und Maschinen sind Mietereinbauten in Bürogebäuden und Lieferzentren, einschließlich Kühlanlagen, sowie Kraftfahrzeuge enthalten. Die Betriebs- und Geschäftsausstattung umfasst bewegliche Anlagegüter in Lieferzentren und Bürogebäuden sowie Computer-Hardware.

Die neu erworbenen Sachanlagen der Gesellschaften Green Chef Corp., Chefs Plate Inc. und Be Cool Refrigerated Couriers werden als Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen ausgewiesen.

Zum 31. Dezember 2018 bestanden bei der Gesellschaft vertragliche Verpflichtungen zum Erwerb von Sachanlagen in Höhe von EUR 0,5 Mio. (2017: EUR 0,2 Mio.). Außerdem waren zum Ende des Geschäftsjahres 2018 Sachanlagen in Höhe von EUR 0,1 Mio. als Sicherheiten für Schulden verpfändet.

Die in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung enthaltenen Abschreibungen gliedern sich wie folgt:

In Mio. EUR	2018	2017
In die Umsatzkosten einbezogen:	-	-
In die Vertriebskosten einbezogen:	6,8	4,3
In die Marketingkosten einbezogen:	0,4	0,3
In die allgemeinen Verwaltungskosten einbezogen:	2,3	1,5
<b>Summe</b>	<b>9,5</b>	<b>6,1</b>

## 9. Immaterielle Vermögenswerte

Die Buchwerte der selbst erstellten Software und der Softwarelizenzen haben sich wie folgt verändert:

### Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2018

In Mio. EUR	Selbst entwickelte Software	Softwarelizenzen, Markenrechte, Patente und andere immaterielle Vermögenswerte	In der Entwicklung befindliche Vermögenswerte	Summe
<b>Anschaffungs- oder Herstellungskosten</b>				
Stand 1. Januar 2018	5,9	1,2	0,2	7,3
Zugänge	1,8	0,2	0,7	2,7
Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen	1,0	7,0	0,0	8,0
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>8,7</b>	<b>8,4</b>	<b>0,9</b>	<b>18,0</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1. Januar 2018	2,4	0,3	0,0	2,7
Zugänge	2,8	0,2	0,0	3,0
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>5,2</b>	<b>0,5</b>	<b>0,0</b>	<b>5,7</b>
<b>Buchwerte</b>				
Stand 1. Januar 2018	3,5	0,9	0,2	4,6
Stand 31. Dezember 2018	3,5	7,9	0,9	12,3

Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte im Geschäftsjahr 2017

In Mio. EUR	Selbst entwickelte Software	Softwarelizenzen, Markenrechte, Patente und andere immaterielle Vermögenswerte	In der Entwicklung befindliche Vermögenswerte	Summe
<b>Anschaffungs- oder Herstellungskosten</b>				
Stand 1. Januar 2017	1,9	0,3	0,0	2,2
Zugänge	3,9	0,9	0,2	5,0
<b>Stand 31. Dezember 2017</b>	<b>5,9</b>	<b>1,2</b>	<b>0,2</b>	<b>7,3</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Stand 1. Januar 2017	0,5	0,1	0,0	0,6
Zugänge	1,8	0,2	0,0	2,0
<b>Stand 31. Dezember 2017</b>	<b>2,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>2,7</b>
<b>Buchwerte</b>				
Stand 1. Januar 2018	1,4	0,2	0,0	1,6
Stand 31. Dezember 2018	3,5	0,9	0,2	4,6

Die neu erworbenen immateriellen Vermögenswerte der Gesellschaften Green Chef Corp., Chefs Plate Inc. und Be Cool Refrigerated Couriers werden als Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen ausgewiesen.

Bestimmte immaterielle Vermögenswerte von HelloFresh, darunter selbst entwickelte Software, können unter der bestehenden Kreditfazilität als Sicherheit gepfändet werden.

Die selbst entwickelte Software umfasst zahlreiche unternehmenseigene Softwareanwendungen wie das Tool für den Online-Bestellprozess und das Tool für das Logistikmanagement.

Zum 31. Dezember 2018 und 2017 hatte die Gesellschaft keine vertraglichen Verpflichtungen in Bezug auf weitere Investitionen in immaterielle Vermögenswerte.

Die in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung enthaltenen Abschreibungen gliedern sich wie folgt:

In Mio. EUR	2018	2017
In die Vertriebskosten einbezogen:	0,2	0,0
In die allgemeinen Verwaltungskosten einbezogen:	2,8	2,0
<b>Summe</b>	<b>3,0</b>	<b>2,0</b>

## 10. Vorräte

Die Vorräte setzen sich folgendermaßen zusammen:

In Mio. EUR	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Zutaten	14,6	9,6
Verpackungsmaterial	6,7	3,6
Sonstige	1,2	0,6
<b>Summe Vorräte</b>	<b>22,5</b>	<b>13,8</b>

Aufgrund des bedarfsorientierten Lieferkonzepts (just-in-time delivery) waren keine Wertberichtigungen für veraltete Vorräte erforderlich. Zutaten beinhalten Produkte mit einer langen Haltbarkeit; Zutaten mit kurzer Haltbarkeit, die für frühere Auslieferungen bestellt wurden, werden direkt abgeschrieben.

Der Wert der Vorräte, die während des Geschäftsjahres aufwandswirksam erfasst wurden, betrug EUR 447,0 Mio. (2017: EUR 351,0 Mio.). Aufwandswirksam erfasste Wertminderungen von Vorräten betragen im Geschäftsjahr 2018 EUR 0,9 Mio. (2017: EUR 0,6 Mio.).

## 11. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente setzen sich wie folgt zusammen:

In Mio. EUR	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	62,7	212,0
Zahlungsmitteläquivalente	131,2	127,9
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>193,9</b>	<b>339,9</b>

Zum 31. Dezember 2018 und 2017 bestanden keine Überziehungskredite. Gebundene Zahlungsmittel sind nicht in den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten enthalten, sondern in den kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten. Für weitere Informationen wird auf [ANHANGSANGABE 12](#) verwiesen.

Der Konzern hat einen Betrag von EUR 126,1 Mio. in kurzfristige Einlagen investiert, um negative Zinsen zu vermeiden.

## 12. Finanzinstrumente

Alle finanziellen Vermögenswerte des Konzerns werden gemäß IFRS 9 (2017: Kredite und Forderungen gemäß IAS 39) zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Es wird auf die in **ANHANGSANGABE 3** erläuterten Rechnungslegungsmethoden verwiesen. Die finanziellen Vermögenswerte gestalten sich wie folgt:

In Mio. EUR	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017	Kategorie 2018 (IFRS 9)	Kategorie 2017 (IAS 39)
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	19,5	14,2	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Kredite und Forderungen
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8,6	14,2	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Kredite und Forderungen
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	5,3	4,9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Kredite und Forderungen
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	193,9	339,9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten	Kredite und Forderungen
<b>Summe</b>	<b>227,3</b>	<b>373,2</b>		

In den langfristigen bzw. kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten sind gebundene Zahlungsmittel in Höhe von EUR 18,4 Mio. (2017: EUR 13,8 Mio.) und EUR 0,2 Mio. (2017: EUR 0,5 Mio.) enthalten. Die gebundenen Zahlungsmittel umfassen hauptsächlich Bareinlagen und Sicherheiten für Kauttionen im Zusammenhang mit Mietverträgen. Sie werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und sind mit ihrem Nennwert angesetzt. Der Restsaldo der sonstigen finanziellen Vermögenswerte entfällt auf eine Forderung aus dem Verkauf von Steuergutschriften an einen Dritten (siehe den folgenden Abschnitt) sowie auf Anzahlungen an Vermieter, Zahlungsdienstleister und Marketingagenturen.

Der Konzern hat Steuergutschriften für die Verlagerung und die Erweiterung des Geschäftsbetriebs in Newark, New Jersey, von der New Jersey Economic Development Authority (NJEDA) im Rahmen des Grow New Jersey Assistance Program erhalten. Diese Steuergutschriften, die von der NJEDA im Jahr 2015 gewährt wurden, belaufen sich insgesamt auf maximal USD 37 Mio. und fallen über einen Zeitraum von zehn Jahren an. Der Erhalt von Steuergutschriften ist abhängig von der Einhaltung bestimmter Vorschriften im Hinblick auf Investitionen sowie die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Bindung von Mitarbeitern über einen Zeitraum von 15 Jahren. HelloFresh hat mit einem Dritten einen Vertrag über den Verkauf dieser Gutschriften zu einem Preis von 93 Cent je Dollar geschlossen, sofern die NJEDA ein entsprechendes Zertifikat zur Übertragung von Steuergutschriften ausstellt. Daher ist es für HelloFresh nicht erforderlich, im Bundesstaat New Jersey ausreichend zu versteuern des Einkommen zu erwirtschaften, um von den Steuergutschriften zu profitieren. Zum 31. Dezember 2018 hat der Konzern einen Betrag von EUR 3,0 Mio. in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten (kurzfristig) erfasst, der sich auf Steuergutschriften für das Jahr 2018 bezieht (2017: EUR 2,8 Mio.).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beliefen sich zum 31. Dezember 2018 auf EUR 8,6 Mio. (2017: EUR 14,2 Mio.), und der Konzern hat zum 31. Dezember 2018 eine Wertberichtigung für uneinbringliche Beträge in Höhe von EUR 3,1 Mio. (2017: EUR 1,4 Mio.) gebildet. Für abgeschriebene Forderungen wurde in 2018 ein Aufwand in Höhe von EUR 5,0 Mio. (2017: EUR 3,3 Mio.) in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst. Diese abgeschriebenen Forderungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Bewertung auf Grundlage der erwarteten Kreditverluste gemäß IFRS 9 (Vorjahr: Modell der eingetretenen Verluste gemäß IAS 39). Der Konzern beauftragt in bestimmten Ländern ein externes Inkassounternehmen, um die Vereinnahmung zweifelhafter Forderungen voranzutreiben. Weitere Informationen sind in **ANHANGSANGABE 23** enthalten.

Auf der Grundlage der vergangener Ausfallereignisse verwendete der Konzern die folgende Wertminderungsmatrix gemäß IFRS 9, um die Wertberichtigungen für Forderungsausfälle in jedem Land zu berechnen in dem HelloFresh tätig ist. Für unsere neuen Länder Frankreich und Neuseeland lagen zum 31. Dezember 2018 noch keine ausreichenden Daten zu Ausfallereignissen vor. Auch die Schweiz ist in der Matrix nicht enthalten, da die Forderungen aus Lieferung und Leistung in 2018 nicht wesentlich waren. Die Kreditausfallraten zum 31. Dezember 2018 haben sich materiell zu denen vom 1. Januar 2018 nicht geändert.

	Aktuell	1-30 Tage überfällig	31-60 Tage überfällig	61-90 Tage überfällig	91-180 Tage überfällig	Mehr als 180 Tage überfällig
Deutschland	4%	69%	84%	92%	97%	100%
Österreich	3%	33%	58%	76%	88%	100%
Australien	1%	54%	80%	89%	95%	100%
Großbritannien	0%	26%	50%	75%	90%	100%
Kanada	2%	51%	81%	85%	92%	100%
Belgien	1%	29%	51%	72%	89%	100%
Niederlande	0%	35%	54%	72%	88%	100%
Luxemburg	0%	-	5%	15%	71%	100%
USA	1%	70%	70%	100%	100%	100%

Alle finanziellen Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet und gestalten sich wie folgt:

In Mio. EUR	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristig)	-	0,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	105,2	77,1
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	1,0	3,2
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	0,5	29,3
<b>Summe</b>	<b>106,7</b>	<b>109,7</b>

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind aufgrund des Wachstums des Konzerns gestiegen. Sie bestehen in erster Linie aus offenen Verbindlichkeiten gegenüber Lebensmittellieferanten, Logistikpartnern und Partnern, die Lager- und Verpackungsleistungen erbringen. Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von EUR 1,0 Mio. (2017: EUR 3,2 Mio.) umfassen im Wesentlichen Zinsen auf langfristige Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Kreditkartenumsätzen.

Am 29. Mai 2017 wurde zwischen der Gesellschaft und der BNP Paribas S.A., der Coöperatieve Rabobank U.A., der Deutsche Bank AG und der JP Morgan Chase Bank N.A. ein Vertrag über eine Kreditfazilität geschlossen. Der Kapitalbetrag belief sich auf EUR 60,0 Mio., von denen EUR 30,0 Mio. als verzinsliches Darlehen (das „befristete Darlehen“) und die restlichen EUR 30,0 Mio. als revolvingende Kreditlinie (das „revolvingende Darlehen“) gewährt wurden.

Im Geschäftsjahr 2018 hat HelloFresh das im Rahmen der Kreditfazilität gewährte befristete Darlehen in Höhe von EUR 30,0 Mio. zurückgezahlt. Außerdem wurde die bisherige Kreditlinie durch eine umfangreichere, wirtschaftlichere revolvingende Kreditlinie über EUR 80,0 Mio. mit einer Laufzeit von 3 Jahren ersetzt. Da diese

Kreditlinie bis Ende 2018 nicht in Anspruch genommen haben, steht sie HelloFresh weiterhin vollständig zur Verfügung.

Weiterhin enthalten die langfristigen Finanzverbindlichkeiten zum Ende des Geschäftsjahres 2018 einen Betrag in Höhe von EUR 0,5 Mio. aus einem Darlehen, das HelloFresh vom Vermieter des Lagers in New Jersey zur Durchführung von Mietereinbauten erhalten hat.

Die folgende Tabelle zeigt die vom Konzern vorgenommene Überleitung vom Anfangs- zum Schlussaldo der Verbindlichkeiten aus der langfristigen Mittelaufnahme in den Geschäftsjahren 2018 und 2017:

### Entwicklung der langfristigen Finanzverbindlichkeiten im Geschäftsjahr 2018

In Mio. EUR	Darlehen
Stand zum 1. Januar 2018	29,3
<b>Änderungen aufgrund von Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit</b>	
Tilgung des befristeten Darlehens	(30,0)
<b>Summe der durch Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit bedingten Änderungen</b>	<b>(30,0)</b>
<b>Sonstige Änderungen</b>	
Aktiviert Transaktions- und Rechtskosten	0,7
Zunahme der Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Dritten	0,5
<b>Summe sonstige Änderungen</b>	<b>1,2</b>
<b>Stand zum 31. Dezember 2018</b>	<b>0,5</b>

### Entwicklung der langfristigen Finanzverbindlichkeiten im Geschäftsjahr 2017

In Mio. EUR	Darlehen
Stand zum 1. Januar 2017	46,4
<b>Änderungen aufgrund von Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit</b>	
Erlöse aus dem befristeten Darlehen, abzüglich aktivierter Transaktionskosten	29,0
Tilgung des befristeten Darlehens	(20,0)
Tilgung des Gesellschafterdarlehens	(25,0)
<b>Summe der durch Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit bedingten Änderungen</b>	<b>(16,0)</b>
<b>Sonstige Änderungen</b>	
Amortisierung der aktivierten Transaktionskosten	0,6
Zahlung von Zinsen auf das Gesellschafterdarlehen (aktiviert)	(1,8)
<b>Summe sonstige Änderungen</b>	<b>1,2</b>
<b>Stand zum 31. Dezember 2017</b>	<b>29,3</b>

In den Geschäftsjahren 2018 und 2017 gab es keine zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente. Das Management hat festgestellt, dass die beizulegenden Zeitwerte von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen finanziellen Vermögenswerten, Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten,

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten hauptsächlich aufgrund der kurzen Laufzeiten dieser Instrumente ihren jeweiligen Buchwerten nahezu entsprechen. Die langfristigen Einlagen und gebundenen Zahlungsmittel entsprechen ihren jeweiligen Buchwerten, da sie zu Marktzinssätzen verzinst werden. Der beizulegende Zeitwert des befristeten Darlehens entspricht annähernd dessen Buchwert, da das Darlehen variabel verzinslich ist.

### 13. Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte

Die langfristigen sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte blieben mit EUR 0,9 Mio. gegenüber dem Geschäftsjahr 2017 unverändert.

Die kurzfristigen sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte beliefen sich zum 31. Dezember 2018 auf EUR 22,1 Mio. (2017: EUR 14,0 Mio.). Sie setzen sich in erster Linie aus Umsatzsteuerforderungen (2018: EUR 9,9 Mio.; 2017: EUR 6,4 Mio.) und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten (2018: EUR 10,2 Mio.; 2017: EUR 7,4 Mio.) zusammen.

### 14. Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Die langfristigen sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten änderten sich gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig und beliefen sich auf EUR 11,7 Mio. (2017: EUR 11,5 Mio.). Die Differenz resultiert hauptsächlich aus der Abgrenzung von Leasinganreizen im Zusammenhang mit Operating-Leasingverhältnissen.

Die kurzfristigen sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten beliefen sich zum 31. Dezember 2018 auf EUR 35,9 Mio. (2017: EUR 23,7 Mio.). Sie setzen sich in erster Linie aus Vertragsverbindlichkeiten nach IFRS 15 (2018: EUR 20,3 Mio.; 2017: EUR 19,3 Mio. ausgewiesen als Umsatzabgrenzungen nach IAS 18) und abgegrenzten Schulden im Zusammenhang mit Leistungen an Arbeitnehmer (2018: EUR 14,8 Mio.; 2017: EUR 4,2 Mio.) zusammen. Die zum 31. Dezember 2017 erfassten Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von EUR 19,3 Mio. führten im Berichtsjahr nahezu vollständig zu Umsatzerlösen.

## 15. Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

	Gezeichnetes Kapital		Kapitalrücklage		
	Anzahl der Anteile (Stückzahl)	Nominal amount (in MEUR)	Zusätzlich eingezahltes Kapital (in Mio. EUR)	Transaction costs (in MEUR)	Total (in MEUR)
Stand 1. Januar 2018	160.987.210	161,0	452	(9,8)	442,2
Ausgabe von gezeichnetem Kapital	3.404.397	3,4	6,2	-	6,2
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>164.391.607</b>	<b>164,4</b>	<b>458,2</b>	<b>(9,8)</b>	<b>448,4</b>

	Gezeichnetes Kapital		Kapitalrücklage		
	Anzahl der Anteile (Stückzahl)	Nominal amount (in MEUR)	Zusätzlich eingezahltes Kapital (in Mio. EUR)	Transaction costs (in MEUR)	Total (in MEUR)
Stand 1. Januar 2017	126.983.480	127,0	114,8	(1,4)	113,4
Ausgabe von gezeichnetem Kapital	34.003.730	34,0	337,2	(8,4)	328,8
<b>Stand 31. Dezember 2017</b>	<b>160.987.210</b>	<b>161,0</b>	<b>452,0</b>	<b>(9,8)</b>	<b>442,2</b>

Zum 31. Dezember 2018 belief sich das eingetragene gezeichnete Kapital auf 164.391.607 Anteile (2017: 160.987.210 Anteile). Davon wurden 577.650 Anteile als eigene Anteile gehalten (2017: 692.109 Anteile). Der Vorstand ist ermächtigt, das gezeichnete Kapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 10. Oktober 2022 um bis zu 52.564.370 Anteile (Genehmigtes Kapital 2017/I) bzw. um bis zu 9.737.151 Anteile (Genehmigtes Kapital 2017/II) und bis zum 4. Juni 2023 um bis zu 6.787.687 Anteile (Genehmigtes Kapital 2018/I) bzw. um bis zu 8.000.000 Anteile (Genehmigtes Kapital 2018/II) zu erhöhen. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist um bis zu 64.394.884 weitere Anteile bedingt erhöht, damit die Gesellschaft in der Lage ist, bei der Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten Anteile zu gewähren oder die Verpflichtungen aus Wandlungen oder Optionen gegenüber den Inhabern oder Gläubigern von Wandelanleihen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnobligationen (oder einer Kombination dieser Instrumente) zu erfüllen (Bedingtes Kapital 2018/II). Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist (i) um bis zu 1.869.672 weitere Anteile bedingt erhöht, damit die Gesellschaft in der Lage ist, im Rahmen ihres virtuellen Aktienoptionsplans (VAOP 2016) gewährte Aktienoptionen zu bedienen (Bedingtes Kapital 2017/III) und (ii) um bis zu 14.229.049 weitere Anteile bedingt erhöht, damit die Gesellschaft in der Lage ist, im Rahmen ihrer virtuellen Aktienoptionspläne (VAOP 2016 und VAOP 2018) gewährte Aktienoptionen zu bedienen (Bedingtes Kapital 2018/I).

Zum 31. Dezember 2018 belief sich das gezeichnete und genehmigte Kapital einschließlich des Bedingten Kapitals auf insgesamt 321.974.420 Anteile (2017: 293.257.504 Anteile).

Die Erhöhung des Eigenkapitals in 2018 resultiert im Wesentlichen aus der Ausgabe eigener Anteile im Zusammenhang mit der Akquisition von Chefs Plate in Höhe von EUR 10,8 Mio. (siehe auch [ANHANGSANGABE 6](#)). Darüber hinaus gab es gegenläufige Effekte durch die Ablösung von erdienten Aktienoptionen (siehe auch [ANHANGSANGABE 17](#)).

Zum 31. Dezember 2017 belief sich das eingetragene gezeichnete Kapital auf 160.987.210 Anteile (2016: 126.983.480 Anteile). Davon wurden 692.109 Anteile als eigene Anteile gehalten (2016: 692.109 Anteile). Der Vorstand ist ermächtigt, das gezeichnete Kapital der Gesellschaft bis zum 10. Oktober 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 54.262.715 Anteile (Genehmigtes Kapital 2017/I) bzw. um bis zu 11.443.203 Anteile (Genehmigtes Kapital 2017/II) zu erhöhen. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist um bis zu 64.694.704 weitere Anteile bedingt erhöht, damit die Gesellschaft in der Lage ist, bei der Ausübung von Wandlungs- oder Optionsrechten Anteile zu gewähren oder die Verpflichtungen aus Wandlungen oder Optionen gegenüber den Inhabern oder Gläubigern von Wandelanleihen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechten und/oder Gewinnobligationen (oder einer Kombination dieser Instrumente) zu erfüllen (Bedingtes Kapital 2017/II). Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist um bis zu 1.869.672 weitere Anteile bedingt erhöht, damit die Gesellschaft in der Lage ist, im Rahmen des virtuellen Aktienoptionsplans der Gesellschaft (VAOP 2016) gewährte Aktienoptionen zu gewähren (Bedingtes Kapital 2017/III). Zum 31. Dezember 2017 belief sich das gezeichnete und genehmigte Kapital einschließlich des Bedingten Kapitals auf insgesamt 293.257.504 Anteile (2016: 252.081.584 Anteile).

Die in Verbindung mit der Kapitalerhöhung entstandenen Transaktionskosten wurden mit dem zusätzlich eingezahlten Kapital innerhalb des Eigenkapitals (d. h. der Kapitalrücklage) verrechnet.

Alle ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Anteile waren zum 31. Dezember 2017 und 2016 voll eingezahlt. Die Anteile haben keinen Nennwert.

## 16. Rückstellungen

Die kurzfristigen Rückstellungen in Höhe von EUR 2,7 Mio. zum 31. Dezember 2018 (2017: EUR 3,4 Mio.) betreffen im Wesentlichen Rechtsstreitigkeiten. Des Weiteren beinhalten die kurzfristigen Rückstellungen einen Betrag von EUR 0,2 Mio. für belastende Verträge. Die kurzfristigen Rückstellungen zum 31. Dezember 2017, die im Wesentlichen auf belastende Verträge aus Kundenrabatten bezogen waren, wurden im Jahr 2018 vollständig in Anspruch genommen.

Die langfristigen Rückstellungen in Höhe von EUR 0,8 Mio. (2017: EUR 0,7 Mio.) betreffen die Wiederherstellung des Originalzustands gemieteter Räumlichkeiten zum Ende der jeweiligen Mietlaufzeit.

## 17. Anteilsbasierte Vergütung

Der Aufteilung des Aufwandes für anteilsbasierte Vergütung, der in den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erfasst wurde, ist unten dargestellt. Alle Pläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden gesondert in den sonstigen Rücklagen bilanziert, die sich zum 31. Dezember 2018 auf EUR 13,4 Mio. beliefen.

In Mio. EUR	2018	2017
Pläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	13,4	7,8
Pläne mit Barausgleich	0	(0,4)
<b>Summe</b>	<b>13,4</b>	<b>7,4</b>

Das Management hat das Black-Scholes-Optionspreismodell angewandt, um den beizulegenden Zeitwert des theoretischen Rückkaufpreises zu berechnen.

## Modell-Inputfaktoren

	2018	2017
Wert je Stammaktie (EUR)	7,61 - 13,28	9,86 - 11,81
Ausübungspreis (EUR)	7,61 - 13,28	8,00 - 13,50
Erwartete Volatilität	35,2% - 38,3%	31,0% - 44,6%
Erwartete Laufzeit (Jahre)	4	4
Erwartete Dividendenrendite	Nil	Nil
Risikoloser Zinssatz	0,0%	0,0%

Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 unterhielt der Konzern drei anteilsbasierte Vergütungspläne, in deren Rahmen neue Vergütungsinstrumente gewährt werden können: Den virtuellen Aktienoptionsplan 2016, den virtuellen Aktienoptionsplan 2018 und das Restricted Stock Unit Program 2018.

Die Gesellschaft behandelt alle ausstehenden anteilsbasierten Vergütungspläne als Pläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente.

## Virtueller Aktienoptionsplan 2016 (VAOP 2016)

	2018 Anzahl der Vergütungsinstrumente	2018 GDAP (EUR)	2017 Anzahl der Vergütungsinstrumente	2017 GDAP (EUR)
Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente	3,0	8,29	0,3	17,55
In der Berichtsperiode gewährt	0,7	12,10	2,8	8,27*
in der Berichtsperiode verwirkt	(0,8)	7,35	(0,1)	25,98
<b>Anzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	<b>2,9</b>	<b>9,46</b>	<b>3,0</b>	<b>8,29</b>

\*Nach der zweiten Änderung im Rahmen des VAOP 2016, siehe unten.

Die gewichtete durchschnittliche Vertragsrestlaufzeit für die zum 31. Dezember 2018 ausstehenden Optionen beträgt 8,6 Jahre.

Von den zum 31. Dezember 2018 ausstehenden 2,9 Mio. Vergütungsinstrumenten waren keine Vergütungsinstrumente ausübbar (2017: 0).

Im Rahmen dieses Plans, der 2016 aufgelegt wurde, erhalten berechnete Mitarbeiter und Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften Wertsteigerungsrechte. Die Höhe des Ausgleichs ist an den Kurs der Aktien der Gesellschaft gekoppelt. Die Optionen sind mit marktunabhängigen Leistungsbedingungen verknüpft, gemäß denen die Gesellschaft oder ihre Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2018 bestimmte Zielvorgaben in Bezug auf den Umsatz und das bereinigte EBITDA erreichen müssen. Optionen, die im März und April 2018 im Rahmen des VAOP 2016 gewährt wurden, sind hingegen an das Erreichen bestimmter Zielvorgaben in Bezug auf den Umsatz und das bereinigte EBITDA im Geschäftsjahr 2020 geknüpft.

Die Optionen werden über einen Zeitraum von vier Jahren erdient und sind nach Ablauf einer vierjährigen Wartezeit bis zu sechs Jahre lang ausübbar. Die Gesellschaft ist berechtigt, bei Ausübung der Optionen ihre Verpflichtungen nach eigenem Ermessen (vollständig oder teilweise) durch die Aushändigung von Anteilen an der Gesellschaft zu erfüllen, sofern die Aktionäre zu diesem Zweck den Erwerb oder die Veräußerung eigener Anteile, ein bedingtes Kapital oder ein genehmigtes Kapital rechtskräftig beschlossen haben. Die Gesellschaft hat die Absicht, diese Optionen durch Eigenkapitalinstrumente auszugleichen, soweit dies gesetzlich zulässig ist.

Am 28. Februar 2017 wurde die erste Änderung im Rahmen des VAOP 2016 erlassen. Gemäß den Bedingungen dieser Änderung haben Planteilnehmer die Möglichkeit, ihren Ausübungspreis bzw. die Wartezeit (cliff period) zu ändern, um der Änderung der Bewertung der Gesellschaft nach der Finanzierungsrunde vom 19. Dezember 2016 Rechnung zu tragen. Es wurden keine weiteren wesentlichen Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung erfasst.

Im November und Dezember 2017 wurde die zweite Änderung im Rahmen des VAOP 2016 erlassen. Demnach erhielten Planteilnehmer die Möglichkeit, ihren Ausübungspreis bzw. die Wartezeit (cliff period) zu ändern, um der Änderung der Bewertung der Gesellschaft nach dem Börsengang vom 2. November 2017 Rechnung zu tragen. Im Anschluss daran fielen für die Gesellschaft weitere Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung in Höhe von EUR 0,6 Mio. an.

Am 31. März 2018 und am 13. April 2018 gewährte die Gesellschaft die letzten Optionen im Rahmen des VAOP 2016. Es werden keine weiteren Optionen im Rahmen dieses Plans mehr gewährt.

Alle Optionen auf Anteile an der HelloFresh SE, die nach dem 13. April 2018 gewährt wurden, fielen unter die neuen Pläne, d. h. den virtuellen Aktienoptionsplan 2018 und das Restricted Stock Unit Program 2018, siehe unten.

### Virtueller Aktienoptionsplan 2018 (VAOP 2018)

In Mio. Vergütungsinstrumenten	2018 Anzahl der Vergütungsinstrumente	2018 GDAP (EUR)	2017 Anzahl der Vergütungsinstrumente	2017 GDAP (EUR)
<b>Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	-	-	-	-
In der Berichtsperiode gewährt	0,8	10,03	-	-
in der Berichtsperiode verwirkt	(0,0)	11,67	-	-
<b>Anzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	<b>0,8</b>	<b>9,97</b>	-	-

Am 23. April 2018 genehmigte der Aufsichtsrat der Gesellschaft den VAOP 2018.

Die gewichtete durchschnittliche Vertragsrestlaufzeit für die zum 31. Dezember 2018 ausstehenden Optionen beträgt 9,9 Jahre.

Von den zum 31. Dezember 2018 ausstehenden 0,8 Mio. Vergütungsinstrumenten waren keine Vergütungsinstrumente ausübbar.

Im Rahmen dieses Plans, der 2018 aufgelegt wurde, erhalten berechtigte Mitarbeiter und Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften Wertsteigerungsrechte. Die Höhe des Ausgleichs

ist an den Kurs der Aktien der Gesellschaft gekoppelt. Die Optionen sind mit marktunabhängigen Leistungsbedingungen verknüpft, gemäß denen die Gesellschaft oder ihre Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2020 bestimmte Zielvorgaben in Bezug auf den Umsatz und das bereinigte EBITDA erreichen müssen. Die Optionen werden über einen Zeitraum von vier Jahren erdient und sind nach Ablauf einer vierjährigen Wartezeit bis zu sechs Jahre lang ausübbar. Die Gesellschaft ist berechtigt, bei Ausübung der Optionen ihre Verpflichtungen nach eigenem Ermessen (vollständig oder teilweise) durch die Aushändigung von Anteilen an der Gesellschaft zu erfüllen, sofern die Aktionäre zu diesem Zweck den Erwerb oder die Veräußerung eigener Anteile, ein bedingtes Kapital oder ein genehmigtes Kapital rechtskräftig beschlossen haben. Die Gesellschaft hat die Absicht, diese Optionen durch Eigenkapitalinstrumente auszugleichen, soweit dies gesetzlich zulässig ist.

### Restricted Stock Unit Program 2018 (RSUP 2018)

In Mio. Vergütungsinstrumenten	2018 Anzahl der Vergütungsinstrumente	2017 Anzahl der Vergütungsinstrumente
<b>Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	-	-
In der Berichtsperiode gewährt	0,3	-
in der Berichtsperiode verwirkt	(0,0)	-
<b>Anzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	<b>0,3</b>	-

Am 23. April 2018 genehmigte der Aufsichtsrat der Gesellschaft das RSUP 2018.

Von den zum 31. Dezember 2018 ausstehenden 0,3 Mio. Vergütungsinstrumenten waren keine Vergütungsinstrumente ausübbar.

Im Rahmen dieses Plans, der 2018 aufgelegt wurde, erhalten berechtigte Mitarbeiter und Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften Wertsteigerungsrechte. Die Höhe des Ausgleichs ist an den Kurs der Aktien der Gesellschaft gekoppelt. Der Erdienungszeitraum für die Vergütungsinstrumente beträgt 12 Monate. Die Gesellschaft ist berechtigt, bei Ausübung der Optionen ihre Verpflichtungen nach eigenem Ermessen (vollständig oder teilweise) durch die Aushändigung von Anteilen an der Gesellschaft zu erfüllen, sofern die Aktionäre zu diesem Zweck den Erwerb oder die Veräußerung eigener Anteile, ein bedingtes Kapital oder ein genehmigtes Kapital rechtskräftig beschlossen haben. Die Gesellschaft hat die Absicht, diese Optionen durch Eigenkapitalinstrumente auszugleichen, soweit dies gesetzlich zulässig ist.

### Virtuelle Optionspläne 2013 - 2015

Ab dem Geschäftsjahr 2013 erhielten berechtigte Teilnehmer virtuelle Optionen auf Anteile an den Rechtsgeschäftsvorgängerinnen der Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften. Die Pläne sehen vor, dass die Gesellschaft zwischen einem Ausgleich in bar oder einem Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente wählen kann, falls die Gesellschaft unter anderem an einer Börse notiert wird. Nachdem die Gesellschaft ihre Rechtsform mit Wirkung zum 2. November 2015 in eine Aktiengesellschaft und danach in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea) umgewandelt hatte, unterlag sie Einschränkungen für Kapitalerhöhungen zur Erfüllung von Aktienoptionen. Da ein Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente aufgrund rechtlicher Einschränkungen nicht mehr praktikabel erschien, wurden die im Rahmen dieser Pläne gewährten Vergütungsinstrumente mit Wirkung zum Geschäftsjahr 2015 als in bar auszugleichende Optionen klassifiziert. Infolge weiterer Finanzierungsrunden bis zum Geschäftsjahr 2017 wurden die Einschränkungen mit Wirkung vom Juni 2017 aufgehoben, und alle

Vergütungsinstrumente aus diesen Plänen wurden wieder als Vergütungsinstrumente mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert.

Im Rahmen dieser Pläne werden keine weiteren Vergütungsinstrumente mehr gewährt.

Die nachfolgende Tabelle veranschaulicht die Anzahl und die gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreise (GDAP) sowie die Entwicklung der virtuellen Anteilsbezugsrechte. Die Anzahl der Optionen sowie die gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreise sind in Bezug auf die Anteile an der Gesellschaft ausgewiesen, um die Angaben aussagekräftiger zu gestalten.

In Mio. Vergütungsinstrumenten	2018 Anzahl der Vergütungsinstrumente	2018 GDAP (EUR)	2017 Anzahl der Vergütungsinstrumente	2017 GDAP (EUR)
<b>Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	<b>0,7*</b>	<b>1,31*</b>	<b>0,2</b>	<b>5,77</b>
In der Berichtsperiode gewährt	-	-	-	n/a
in der Berichtsperiode verwirkt	(0,0)	10,0	-	n/a
in der Berichtsperiode ausgeübt	(0,0)	1,66	-	n/a
<b>Anzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	<b>0,2</b>	<b>0,30</b>	<b>0,2</b>	<b>5,77</b>

\*Im Geschäftsjahr 2018 wurden 0,5 Mio. Optionen ausgeübt, die ursprünglich von der HelloFresh GmbH gewährt worden waren und nach der Umwandlung der Rechtsform von der Gesellschaft weitergeführt wurden. Diese Optionen werden in der vorstehenden Tabelle mit den vor der Umwandlung der Gesellschaft, d. h. von der HelloFresh GmbH, gewährten Beträgen ausgewiesen. Die zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente und die dazugehörigen GDAP wurden entsprechend umgegliedert.

Von den zum 31. Dezember 2018 ausstehenden 0,2 Mio. Vergütungsinstrumenten (2017: 0,2 Mio.) waren alle (2017: alle) nach dem Börsengang der Gesellschaft, der am 2. November 2017 stattfand, ausübbar.

## Call-Optionen

Ab dem Geschäftsjahr 2013 erhielten die Teilnehmer Optionen auf Anteile an den Rechtsvorgängerinnen der Gesellschaft. Der hierfür aufgelegte Plan ist als Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente klassifiziert.

Im Rahmen dieses Plans werden keine weiteren Optionen mehr gewährt.

Die nachfolgende Tabelle veranschaulicht die Anzahl und die gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreise sowie die Entwicklung von Optionen, die sich auf Anteile an der Gesellschaft beziehen. Gewährte Call-Optionen werden so dargestellt, als wären sie in der Periode gewährt worden, in der die Leistungserbringung begann und erstmals ein diesbezüglicher Aufwand erfasst wurde.

In Mio. Vergütungsinstrumenten	2018 Anzahl der Optionen	2018 (GDAP) (EUR)	2017 Anzahl der Optionen	2017 (GDAP) (EUR)
<b>Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	<b>11,5</b>	<b>1,95</b>	<b>11,7</b>	<b>2,13</b>
in der Berichtsperiode verwirkt	(0,1)	8,00	(0,1)	17,65
In der Berichtsperiode ausgeübt	(1,4)	1,15	(0,1)	1,00
<b>Anzahl der am Ende der Berichtsperiode ausstehenden Vergütungsinstrumente</b>	<b>10,0</b>	<b>2,20</b>	<b>11,5</b>	<b>1,95</b>

Die gewichtete durchschnittliche Vertragsrestlaufzeit für die zum 31. Dezember 2018 ausstehenden Optionen beträgt 2,9 Jahre (2017: 3,8 Jahre).

Von den zum 31. Dezember 2018 ausstehenden 10,0 Mio. Anteilsbezugsrechten (2017: 11,5 Mio.) waren 2,6 Mio. Optionen ausübbar (2017: 3,4 Mio.).

## Anteilsbasierte Vergütungsinstrumente – HelloFresh SE und Tochtergesellschaften

Die Gesellschaft unterhält zwei weitere Vergütungspläne für anteilsbasierte Vergütungsinstrumente der HelloFresh SE und für anteilsbasierte Vergütungsinstrumente der Tochtergesellschaften.

Die Anzahl der ausstehenden anteilsbasierten Vergütungsinstrumente für den Vergütungsplan der HelloFresh SE und den Vergütungsplan der Tochtergesellschaften belief sich zum 31. Dezember 2018 auf Null bzw. 12.000. Die Aufwendungen aus diesen beiden Plänen sind unwesentlich.

## 18. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Die Aufteilung der Löhne und Gehälter in der Gesamtergebnisrechnung ist in der folgenden Tabelle enthalten.

In Mio. EUR	2018	2017
<b>In die Umsatzkosten einbezogen:</b>		
Löhne und Gehälter	12,1	5,2
Sozialversicherungsbeiträge	1,4	0,9
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	0,2	0,3
Pensionsaufwendungen	0,2	0,0
<b>In die Vertriebskosten einbezogen:</b>		
Löhne und Gehälter	69,8	40,2
Sozialversicherungsbeiträge	11,8	7,3
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	0,4	0,8
Pensionsaufwendungen	0,7	0,1
<b>In die Marketingkosten einbezogen:</b>		
Löhne und Gehälter	35,2	22,4
Sozialversicherungsbeiträge	4,8	2,8
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	0,9	1,1
Pensionsaufwendungen	0,6	0,1
<b>In die allgemeinen Verwaltungskosten einbezogen:</b>		
Löhne und Gehälter	39,2	17,8
Sozialversicherungsbeiträge	5,3	3,2
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	11,8	5,2
Pensionsaufwendungen	0,7	0,1
<b>Summe Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer</b>	<b>195,1</b>	<b>107,5</b>

## 19. Anzahl der Mitarbeiter

	2018	2017
Australien	296	166
Neuseeland	8	0
Kanada	243	41
Deutschland	775	596
Niederlande	180	193
Schweiz	8	11
Großbritannien	332	249
USA	2,434	1,459
<b>Summe</b>	<b>4,276</b>	<b>2,715</b>

## 20. Finanzerträge und -aufwendungen

Die Finanzerträge des Geschäftsjahres gliedern sich wie folgt:

In Mio. EUR	2018	2017
Zinsaufwand aus Darlehen	0,3	0,1
Währungsumrechnungsgewinne	7,0	0,2
Erträge aus Stabilisierungsmaßnahmen	-	1,2
<b>Summe</b>	<b>7,3</b>	<b>1,5</b>

Der Anstieg der Währungsumrechnungsgewinne von EUR 0,2 Mio. im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 7,0 Mio. im Geschäftsjahr 2018 ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass Differenzen aus der Währungsumrechnung in Höhe von EUR 5,5 Mio von langfristigen Darlehen im Segment USA, die vorher im sonstigen Ergebnis erfasst wurden, in das Finanzergebnis umgegliedert wurden. Die Umgliederung betraf den Teil der Differenzen aus der Währungsumrechnung, der dem Teil der langfristigen Darlehen entspricht, die gemäß den Geschäftsplänen des Konzerns im Zeitraum 2019 bis 2021 zurückgezahlt werden.

Die Finanzaufwendungen des Geschäftsjahres gliedern sich wie folgt:

In Mio. EUR	2018	2017
Zinsaufwand aus Darlehen	1,2	4,7
Fremdwährungsverluste	1,9	3,1
Sonstige	-	-
<b>Summe</b>	<b>3,1</b>	<b>7,8</b>

## 21. Ertragsteuern

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

In Mio. EUR	2018	2017
Tatsächlicher Steueraufwand	(1,7)	(0,6)
davon laufende Periode	(1,6)	(0,6)
davon für Vorjahre	(0,1)	0,0
Latenter Steuerertrag	(2,5)	3,7
davon laufende Periode	(2,7)	(1,6)
davon für Vorjahre	0,2	5,3
<b>Ertragsteuerertrag/(-aufwand)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>3,1</b>

Der Ertragsteuerertrag/(-aufwand) kann wie folgt auf das Periodenergebnis übergeleitet werden:

In Mio. EUR	2018	2017
Ergebnis vor Ertragsteuern	(78,6)	(95,1)
Berechnung der Steuern anhand der jeweiligen Steuersätze, die auf die Ergebnisse in den einzelnen Ländern anzuwenden sind	20,7	30,8
<b>Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen:</b>		
- Anteilsbasierte Vergütungen	(3,5)	(2,4)
- Sonstige Aufwendungen	(0,3)	(1,2)
Nicht erfasste latente Steueransprüche auf temporäre Differenzen	(2,0)	-
Nicht erfasste latente Steueransprüche aus steuerlichen Verlusten des Geschäftsjahres	(20,5)	(29,7)
Erfasste Steuern auf temporäre Differenzen und Verluste aus Vorjahren	0,2	5,3
Steuereffekte aus Unternehmenszusammenschlüssen (siehe ANHANGANGABE 6)	1,1	-
Sonstige	0,1	0,3
<b>Ertragsteuerertrag/(-aufwand) für das Geschäftsjahr</b>	<b>(4,2)</b>	<b>3,1</b>
<b>Effektiver Steuersatz</b>	<b>(5,4%)</b>	<b>3,0%</b>

Der gewichtete durchschnittliche anzuwendende Steuersatz betrug im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 26,4 % (2017: 32,4 %) und leitet sich von den in den einzelnen Ländern geltenden Steuersätzen für 2018, gewichtet nach dem jeweiligen Ergebnis vor Steuern, ab. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist hauptsächlich die Folge einer Änderung des US-Bundessteuersatzes sowie der Expansion des Konzerns in den USA und Kanada.

### Latente Steuern

Zum 31. Dezember 2018 beliefen sich die latenten Steueransprüche auf EUR 5,2 Mio. (2017: EUR 5,7 Mio.) und die latenten Steuerschulden auf EUR 5,0 Mio. (2017: EUR 1,1 Mio.). Die latenten Steuern bezogen sich hauptsächlich auf nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge und temporäre Differenzen. Latente Ertragsteueransprüche werden für steuerliche Verlustvorträge in der Höhe angesetzt, in der die Realisierung des zugehörigen Steuervorteils über künftige zu versteuernde Gewinne wahrscheinlich ist bzw. latente Steuerschulden erfasst werden. Der zum 31. Dezember 2018 erfasste latente Netto-Steueranspruch und die latente Netto-Steuerschuld beziehen sich ausschließlich auf Unternehmen in den Niederlanden und Australien.

In Mio. EUR	2018		2017	
	Latente Steueranspruch	Latente Steuerschuld	Latente Steueranspruch	Latente Steuerschuld
Immaterielle Vermögenswerte	0,0	1,2	0,0	1,1
Materielle Vermögenswerte	0,0	0,2	0,0	0,0
Fremdwährungsbewertung von Verbindlichkeiten/Forderungen	0,1	2,2	1,2	0,0
Rückstellungen	0,6	0,0	0,1	0,0
Sonstige Verbindlichkeiten	2,5	1,4	0,5	0,0
Steuerliche Verlustvorträge	2,0	0,0	3,9	0,0
Sonstige	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Latenter Steueranspruch/latente Steuerschuld zum 31. Dezember 2018</b>	<b>5,2</b>	<b>5,0</b>	<b>5,7</b>	<b>1,1</b>
<b>Latenter Netto-Steueranspruch</b>	<b>0,2</b>		<b>4,6</b>	

Latente Steueransprüche für temporäre Differenzen, die nicht erfasst wurden, beliefen sich auf EUR 5,4 Mio. (2017: EUR 2,2 Mio.).

Latente Steuern in Höhe von EUR 0,2 Mio. (2017: EUR 0,2 Mio.) resultierten aus Währungsumrechnungsdifferenzen im Zusammenhang mit der Finanzierung von Konzerngesellschaften und wurden im sonstigen Ergebnis erfasst.

### Steuerliche Verlustvorträge

Zum 31. Dezember 2018 hatten die Konzerngesellschaften nicht erfasste steuerliche Verlustvorträge von EUR 391,1 Mio. (2017: EUR 263,2 Mio.).

Die Nutzung nicht erfasster steuerlicher Verluste ist zeitlich wie folgt möglich :

In Mio. EUR		31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Land	Realisierungszeitraum		
Deutschland	Unbegrenzt	101,1	72,9
USA	ab 2018 unbegrenzt*	227,0	148,2
Großbritannien	Unbegrenzt	34,9	33,7
Neuseeland	Unbegrenzt	1,8	0,0
Kanada	20 Jahre	21,6	5,4
Schweiz	7 Jahre	4,7	3,0
<b>Summe nicht erfasste steuerliche Verluste</b>		<b>391,1</b>	<b>263,2</b>

\*Vor 2018 entstandene Verlustvorträge verjähren unverändert nach 20 Jahren

Steuerliche Verlustvorträge werden von den Steuerbehörden geprüft und ggf. angepasst. Außerdem könnten in einigen Ländern bestimmte wesentliche Änderungen der Eigentumsverhältnisse oder der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens die Höhe der steuerlichen Nettoverlustvorträge, die mit künftigem zu versteuerndem Einkommen verrechnet werden können, weiter beschränken.

Die steuerlichen Verluste der deutschen Gesellschaften können in Jahren mit steuerlichen Gewinnen vollständig bis zu einem Betrag von EUR 1 Mio. verrechnet werden. Ein übersteigender steuerlicher Gewinn wird durch verbleibende steuerliche Verlustvorträge um 60 % gemindert. Demnach unterliegen 40 % des steuerlichen Einkommens über EUR 1 Mio. der laufenden Besteuerung.

Die im Dezember 2017 in Kraft getretene Steuerreform in den USA führte zu Änderungen in der Behandlung steuerlicher Verluste. Ab 2018 können steuerliche Verluste unbegrenzt vorgetragen werden, aber nur mit 80 % der künftigen Gewinne verrechnet werden.

Auch das 2017 in Großbritannien erlassene Finanzgesetz (Finance Act 2017) hatte eine Änderung der Nutzung steuerlicher Verluste zur Folge. Mit Wirkung vom 1. April 2017 ist die Nutzung steuerlicher Verluste eingeschränkt, was dazu führen wird, dass Gewinne nur bis zu einer Höhe von 50 % mit Verlustvorträgen verrechnet werden können. Diese Beschränkung gilt für Verlustvorträge ungeachtet des Zeitpunkts ihres Entstehens. Jedem eigenständigen Unternehmen oder Konzern wird ein steuerlicher Gewinnfreibetrag in Höhe von GBP 5 Mio. pro Jahr eingeräumt. Vor der Reform konnten Unternehmen ihre gesamten zu versteuernden Gewinne mithilfe von Verlustvorträgen auf Null reduzieren.

### Outside Basis Differences

Outside Basis Differences entstehen aus der Differenz zwischen dem Eigenkapital eines konsolidierten Unternehmens und seiner steuerlichen Basis auf der Ebene seines Anteilseigners. Die Realisierung dieser Differenzen, z. B. durch Dividendenausschüttung oder Verkauf, kann zu einem zusätzlichen steuerlichen Aufwand auf der Ebene des Anteilseigners führen.

Der Konzern kontrolliert die Umkehrung temporärer Differenzen im Zusammenhang mit Steuern auf Dividenden von Tochtergesellschaften oder auf Gewinne bei ihrer Veräußerung (Outside Basis Differences). Für temporäre Differenzen von EUR 0,3 Mio. (2017: EUR 0,1 Mio.) werden keine latenten Steuerschulden erfasst, da das Management davon ausgeht, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zukunft nicht umkehren werden oder nicht mit bislang nicht erfassten steuerlichen Verlustvorträgen verrechnet werden können.

## 22. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie berechnet sich wie folgt:

	2018	2017
Periodenergebnis (in Mio. EUR)	(82,8)	(92,0)
Gewichtete durchschnittliche Anzahl in Umlauf befindlicher Stammaktien (in Mio.)	161,1	136,6
<b>Unverwässertes und verwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>(0,51)</b>	<b>(0,67)</b>

Gemäß IAS 33 Ergebnis je Aktie (IAS 33) wurden die Auswirkungen potenzieller Aktien, die einer Verwässerung entgegenwirken, bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2018 und 2017 nicht berücksichtigt. Aufgrund dessen entspricht das verwässerte Ergebnis je Aktie dem unverwässerten Ergebnis je Aktie.

## 23. Finanzrisikomanagement

Die Risikomanagementfunktion wird innerhalb der Gesellschaft mit Blick auf finanzielle, betriebliche und rechtliche Risiken eingesetzt. Die finanziellen Risiken umfassen das Marktrisiko (einschließlich Währungsrisiko und Zinsänderungsrisiko), das Ausfallrisiko und das Liquiditätsrisiko. Die primären Ziele des Finanzrisikomanagements bestehen darin, Risikolimits festzulegen und sicherzustellen, dass die Risikogefährdung diese Limits nicht übersteigt. Die Funktionen des betrieblichen und rechtlichen Risikomanagements sollen den reibungslosen Ablauf bei internen Regelungen und Verfahrensweisen sicherstellen, damit betriebliche und rechtliche Risiken minimiert werden. Das Risikomanagement wird von einer zentralen Finanz- und Rechtsabteilung unter der Aufsicht des Vorstandes ausgeübt.

### Ausfallrisiko

Der Konzern ist dem Ausfallrisiko ausgesetzt, d. h. der Gefahr, dass ein Vertragspartner bei einem Geschäft über ein Finanzinstrument bei dem anderen Vertragspartner finanzielle Verluste verursacht, da er seinen Verpflichtungen nicht nachkommt. Das Ausfallrisiko entsteht aufgrund von Produktverkäufen mit verschiedenen Zahlungsmethoden und sonstigen Geschäftsvorfällen mit Geschäftspartnern, die zu finanziellen Vermögenswerten führen. Aufgrund des Geschäftsmodells der Gesellschaft ist das Ausfallrisiko aus dem Liefer- und Leistungsverkehr begrenzt, da der Zahlungseingang üblicherweise entweder zum Verkaufs- oder Lieferzeitpunkt oder innerhalb von 14 Tagen nach Eingang der Bestellung erfolgt. Bestimmte Forderungen weisen jedoch eine geringere Einzugsfähigkeit auf und unterliegen aufgrund der verwendeten Zahlungsmethode einem höheren Ausfallrisiko.

Das maximale Ausfallrisiko der Gesellschaft gestaltet sich nach Klassen von Vermögenswerten wie folgt:

In Mio. EUR	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8,6	14,2
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	5,3	4,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	193,9	339,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	19,5	14,1
<b>Summe maximales Ausfallrisiko</b>	<b>227,3</b>	<b>373,1</b>

Die Gesellschaft begrenzt das von ihr eingegangene Ausfallrisiko durch Festlegung von Risikolimits für einzelne Geschäftspartner oder Gruppen von Geschäftspartnern. Solche Risikolimits müssen in der Regel vom Management genehmigt werden. Ausfallrisiken werden laufend überwacht und jährlich – bei Bedarf auch häufiger – überprüft.

Das im Hinblick auf zweifelhafte Forderungen, bei denen rechtliche Maßnahmen unumgänglich sind, oder im Hinblick auf überfällige Forderungen bestehende Ausfallrisiko wird fortlaufend zentral überwacht. In bestimmten Ländern, in denen die Gesellschaft tätig ist, ist ein externes Inkassounternehmen mit der Einziehung ausstehender Beträge beauftragt.

Die Gesellschaft verteilt ihre Zahlungsmittelbestände und gebundenen Zahlungsmittel, die in sonstigen finanziellen Vermögenswerten enthalten sind, auf verschiedene Banken, um das diesbezügliche Kontrahentenrisiko zu steuern. Diese Banken erhielten zum Stichtag dieses Jahresabschlusses von Standard & Poor's das Rating BBB+ oder besser.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Zahlungsdienstleister (Payment Service Providers – PSP), andere Unternehmen wie Marketingportale („B2B“) und Kunden, abzüglich einer etwaigen Wertberichtigung für uneinbringliche Beträge, setzten sich nach geografischem Standort wie folgt zusammen:

	31. Dezember 2018			
In Mio. EUR	PSP	B2B	Kunden	Summe
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>				
Australien	0,1	0,1	0,7	0,9
Neuseeland	-	-	0,1	0,1
Kanada	0,6	0,1	0,3	1,0
Deutschland (einschl. Österreich)	0,3	0,0	0,4	0,7
Niederlande (einschl. Belgien und Luxemburg)	0,9	0,4	0,2	1,5
Schweiz	-	-	0,1	0,1
Großbritannien	0,4	0,2	0,8	1,4
USA	0,6	2,1	0,2	2,9
<b>Summe Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>2,8</b>	<b>8,6</b>

	31. Dezember 2017			
In Mio. EUR	PSP	B2B	Kunden	Summe
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>				
Australien	-	-	0,5	0,5
Kanada	0,1	0,4	0,1	0,6
Deutschland (einschl. Österreich)	0,4	0,1	0,4	0,9
Niederlande (einschl. Belgien und Luxemburg)	2,1	0,6	0,8	3,5
Schweiz	-	-	-	-
Großbritannien	1,0	0,2	0,3	1,5
USA	6,7	0,4	0,1	7,2
<b>Summe Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>10,3</b>	<b>1,7</b>	<b>2,2</b>	<b>14,2</b>

Zum 31. Dezember 2018 beliefen sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Zahlungsdienstleister auf insgesamt EUR 2,9 Mio. (2017: EUR 10,3 Mio.). Der Betrag betraf einen Zahlungsdienstleister. Die Gesellschaft hat angemessene Schutzmaßnahmen gegen das Ausfallrisiko ergriffen: die Auswahl und fortlaufende Überwachung der Bonität ihrer Zahlungsdienstleister, die Nutzung separater Konten und die häufige Überweisung der Beträge, die von den Zahlungsdienstleistern im Namen der Gesellschaft eingezogen wurden. Alle Forderungen sind sofort fällig und werden regelmäßig im Abstand weniger Tage wie mit den Zahlungsdienstleistern vereinbart ausgezahlt.

Zum 31. Dezember 2018 bestehen Forderungen gegen Kunden in Höhe von EUR 2,8 Mio. (2017: EUR 2,2 Mio.) und Forderungen gegen andere Unternehmen wie z. B. Marketingportale in Höhe von EUR 2,9 Mio. (2017: EUR 1,7 Mio.). Forderungen gegen Kunden unterliegen einem höheren Ausfallrisiko und werden deshalb von

einem externen Inkassounternehmen überwacht und in bestimmten Fällen eingezogen. Alle Kochboxen, die an Kunden geliefert wurden, sind sofort zu bezahlen. Das Management überprüft diese Forderungen regelmäßig und entscheidet individuell über deren Abschreibung. Während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2018 wurden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von EUR 5,0 Mio. (2017: EUR 3,3 Mio.) abgeschrieben. Der Anstieg dieser Abschreibungen ist darauf zurückzuführen, dass seit dem Geschäftsjahr 2018 nicht mehr die eingetretenen Kreditverluste, sondern die erwarteten Kreditverluste gemäß IFRS 9 erfasst werden. Zum 31. Dezember 2018 wurde für die offenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Kunden eine Wertberichtigung für uneinbringliche Beträge in Höhe von EUR 3,1 Mio. (2017: EUR 1,4 Mio.) erfasst.

Die Gesellschaft leistet im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Anzahlungen an zahlreiche Gegenparteien von Geschäftsvereinbarungen. Das maximale Ausfallrisiko solcher Einlagen wurde in der Bilanz zum 31. Dezember 2018 mit EUR 0,5 Mio. (2017: EUR 1,0 Mio.) in den kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten und EUR 6,4 Mio. (2017: EUR 3,3 Mio.) in den langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten erfasst.

### Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass ein Unternehmen möglicherweise nicht in der Lage ist, seine Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten zu erfüllen. Das Management überwacht den Zahlungsmittelbestand und dessen Entwicklung auf wöchentlicher Basis.

Durch frühe Zahlungen von Kunden und eine Optimierung des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit möchte der Konzern eine stabile Finanzgrundlage aufrechterhalten. Zum 31. Dezember 2018 überstiegen die kurzfristigen Vermögenswerte des Konzerns in Höhe von EUR 252,4 Mio. (2017: EUR 386,8 Mio.) die kurzfristigen Schulden in Höhe von EUR 144,9 Mio. (2017: EUR 108,7 Mio.) um EUR 107,5 Mio. (2017: EUR 278,2 Mio.). Seit dem erfolgreichen Börsengang im November 2017 weist HelloFresh eine gute Liquiditätsausstattung auf. Sie ermöglichte es dem Konzern im Geschäftsjahr 2018, seine gesteckten Ziele zu erreichen und weitere strategische Investitionsentscheidungen zu treffen.

Zum 31. Dezember 2018 beliefen sich die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns, die sich aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten von EUR 0,5 Mio. (2017: EUR 29,3 Mio.) zusammensetzen, auf EUR 0,5 Mio. (2017: EUR 40,9 Mio.). Zum 31. Dezember 2018 beliefen sich die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, die überwiegend aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestanden, auf EUR 106,2 Mio. (2017: EUR 77,1 Mio.). Sie waren in beiden Berichtsperioden innerhalb von 30 Tagen fällig.

Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns weisen nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf (die Angaben erfolgen auf der Basis der vertraglichen, undiskontierten Zahlungen):

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018	Weniger als 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Mehr als 5 Jahre	Summe
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	105,2	-	-	105,2
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	1,0	-	-	1,0
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	-	-	0,5	0,5
<b>Summe</b>	<b>106,2</b>	<b>-</b>	<b>0,5</b>	<b>106,7</b>

Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2017	Weniger als 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	Mehr als 5 Jahre	Summe
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	77,1	-	-	77,1
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	3,2	-	-	3,2
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	-	31,6	-	31,6
<b>Summe</b>	<b>80,3</b>	<b>31,6</b>	<b>-</b>	<b>111,9</b>

### Marktrisiko

Die Gesellschaft ist Marktrisiken ausgesetzt. Das Marktrisiko besteht darin, dass Veränderungen der Marktpreise, wie etwa die erzielbaren Verkaufspreise für Waren oder das Preisniveau für Lebensmittel und sonstige Handelswaren, Auswirkungen auf die Ertragslage oder den Wert der gehaltenen Finanzinstrumente des Konzerns haben. Marktrisiken entstehen auch aus Transaktionen in Fremdwährungen. Das Management legt Risikotoleranzgrenzen fest, die regelmäßig überwacht werden. Im Falle stärkerer Marktbewegungen lassen sich Verluste, die diese Grenzen übersteigen, jedoch nicht vermeiden.

In der nachfolgenden Sensitivitätsanalyse für das Marktrisiko wird angenommen, dass sich ein Faktor verändert, während alle übrigen Faktoren konstant bleiben. In der Realität ist dies jedoch eher unwahrscheinlich: Änderungen bei einem Faktor können mit Änderungen bei einem anderen Faktor einhergehen, wie das Beispiel der Zinsänderungen zeigt, die mit Wechselkursänderungen korrelieren können.

### Währungsrisiko

Währungsrisiken treten bei Finanzinstrumenten auf, die auf eine andere Währung lauten als die funktionale Währung, in der sie bewertet werden. Die Gesellschaft ist durch lokal tätige Tochtergesellschaften international aktiv. Diese Tochtergesellschaften führen ihre Geschäftstätigkeiten überwiegend in ihren jeweiligen funktionalen Währungen durch. Der Konzern hat eine quantitative Sensitivitätsanalyse bezüglich der Änderung des Euro-Stichtagskurses gegenüber bedeutenden Währungen durchgeführt, wobei alle anderen Variablen konstant gehalten wurden. Die Sensitivitätsanalyse basiert auf zum Ende der Berichtsperiode gehaltenen finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten, deren Salden nicht auf die funktionale Währung des Unternehmens lauten. Zum 31. Dezember 2018 hätte eine Änderung der Wechselkurse um +/- 10 Prozent eine Auswirkung von EUR 1,2 Mio. (2017: EUR 2,0 Mio.) gehabt, hauptsächlich aufgrund des kanadischen Dollar (Auswirkung von EUR 0,4 Mio. (2017: EUR 0,0 Mio.)), des US-Dollar (Auswirkung von EUR 0,3 Mio. (2017: EUR 1,6 Mio.)) und des australischen Dollar (Auswirkung von EUR 0,3 Mio. (2017: EUR 0,2 Mio.)).

### Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder die künftigen Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze schwanken. Das Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze, dem der Konzern ausgesetzt ist, resultierte überwiegend aus dem variabel verzinslichen, befristeten Darlehen der Kreditfazilität des Konzerns. Nach der Rückzahlung des befristeten Darlehens im Geschäftsjahr 2018 bestand für den Konzern zum 31. Dezember 2018 kein nennenswertes Risiko von Schwankungen der Marktzinssätze. Die Gesellschaft schließt keine derivativen Finanzinstrumente zur Steuerung ihres Zinsänderungsrisikos ab.

Die HelloFresh SE hat die für ihr befristetes Darlehen vereinbarten Finanzkennzahlen im Geschäftsjahr 2018 bis zur Rückzahlung des Darlehens eingehalten.

## 24. Kapitalsteuerung

Die Kapitalsteuerung dient der Aufrechterhaltung einer soliden und nachhaltigen Eigenkapitalbasis, um das Vertrauen der Investoren, Geschäftspartner und Märkte zu bewahren und die zukünftige Geschäftsentwicklung zu unterstützen.

In den Geschäftsjahren zum 31. Dezember 2018, 2017 und 2016 wurden keine Dividenden ausgeschüttet.

Die Eigenkapitalquote ist die wichtigste Kennzahl für die Kapitalsteuerung der Gesellschaft. Zum 31. Dezember 2018 stellte sich die Eigenkapitalquote der Gesellschaft wie folgt dar:

In Mio. EUR	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Summe Eigenkapital	236,7	303,3
Summe Schulden	159,4	149,6
<b>Summe Passiva</b>	<b>396,1</b>	<b>452,9</b>
<b>Eigenkapitalquote in %</b>	<b>59,76%</b>	<b>66,97%</b>

## 25. Salden und Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Unternehmen und Personen werden als nahestehend betrachtet, wenn sie gemeinsamer Beherrschung unterliegen oder eine der Parteien über die Möglichkeit verfügt, die andere Partei zu beherrschen, einen maßgeblichen Einfluss auf deren Finanz- und Geschäftspolitik auszuüben oder aufgrund gemeinsamer Führung der anderen Partei deren Finanz- und Geschäftspolitik zu beeinflussen. Bei der Betrachtung aller möglichen Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen wird der wirtschaftliche Gehalt der Beziehung und nicht allein die rechtliche Gestaltung geprüft. Darüber hinaus gilt jede hochrangige Führungskraft, jeder Director (oder jede für den Posten des Directors nominierte Person), jeweils einschließlich der unmittelbaren Familienangehörigen, und jedes von einem Mitglied dieses Personenkreises im Eigentum gehaltene oder beherrschte Unternehmen als nahestehende Person oder nahestehendes Unternehmen.

Rocket Internet SE, Berlin, Deutschland (Rocket Internet), ist der größte Einzelaktionär der Gesellschaft.

Die Gesellschaft und Rocket Internet haben einen Vertrag abgeschlossen, wonach Rocket Internet der Gesellschaft Dienstleistungen in Rechnung stellt, die in Verbindung mit der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft von Mitarbeitern von Rocket Internet sowohl in Linien- als auch in Stabsfunktionen kurzfristig erbracht werden („Vertrag über Managementdienstleistungen“). Die Aufwendungen für diese Dienstleistungen wurden im allgemeinen Verwaltungsaufwand erfasst und beliefen sich auf EUR 1,3 Mio. (2017: EUR 0,1 Mio.).

## Vergütung von Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen

Zu den Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen zählen der Chief Executive Officer, der Chief Executive Officer International und der Chief Financial Officer.

Die Vergütung von Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen besteht aus einem vertraglichen Gehalt (kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer) und einer Beteiligung am Eigenkapital in Form von Aktien oder Optionen (anteilsbasierte Vergütung). Die in den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer enthaltenen kurzfristig fälligen Leistungen der Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen beliefen sich

im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 auf EUR 1,1 Mio. (2017: EUR 0,9 Mio.). Der für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 erfasste Aufwand für die anteilsbasierte Vergütung von Mitgliedern des Managements in Schlüsselpositionen betrug EUR 9,7 Mio. (2017: EUR 5,3 Mio.).

### Vergütung des Aufsichtsrats

Gesamtvergütung und Auslagen des Aufsichtsrats beliefen sich 2018 auf EUR 0,1 Mio. (2017: EUR 0,1 Mio.).

## 26. Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Der Konzern hat Anlagen und Einrichtungen im Rahmen langfristiger Leasingverhältnisse angemietet. Wesentliche Leasingverträge betreffen in erster Linie angemietete Gebäude, die als Lieferzentren genutzt werden, und angemietete Ausrüstungsgegenstände. Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen, bei denen die Gesellschaft Leasingnehmerin ist, stellen sich wie folgt dar:

In Mio. EUR	2018	2017
Bis zu 1 Jahr	24,6	21,7
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	57,4	61,0
Nach 5 Jahren	32,9	36,7
<b>Summe Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen</b>	<b>114,9</b>	<b>119,4</b>

Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2018 entsprachen die Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen insgesamt EUR 25,5 Mio. (2017: EUR 22,4 Mio.).

Der Konzern hat für bestimmte Teile der Mietobjekte Untermietverträge abgeschlossen.

Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen, bei denen die Gesellschaft Leasinggeberin ist, stellen sich wie folgt dar:

In Mio. EUR	2018	2017
Bis zu 1 Jahr	0,8	0,7
Länger als 1 Jahr und bis zu 5 Jahren	1,8	1,3
Nach 5 Jahren	-	-
<b>Summe künftige Mindestleasingzahlungen aus Untermietverhältnissen</b>	<b>2,7</b>	<b>2,0</b>

Der Konzern unterliegt bestimmten Klauseln in seinen Mietverträgen, wonach der Vermieter die Wiederherstellung der gemieteten Lager- und Büroflächen verlangen kann. Für unser Vertriebszentrum in Banbury und unser Bürogebäude in London (Großbritannien) wurden Wiederherstellungsrückstellungen in Höhe von EUR 0,5 Mio. basierend auf den vertraglichen Bedingungen erfasst. In Bezug auf die Mietverträge für die Vertriebszentren in Texas, New Jersey und San Francisco in den USA hat das Management die Bildung einer Rückstellung für die Wiederherstellung nicht als erforderlich erachtet, da dort nur in begrenztem Umfang Umbauten vorgenommen wurden und eine hohe Nachfrage nach Kühlflächen festgestellt bzw. erwartet wird, die im Vergleich zu gewöhnlichen Lagerflächen mit einem Aufschlag vermietet werden. Die Kosten, die entstehen würden, wenn die Gesellschaft aufgefordert werden würde, ihre Anlagen zurückzubauen und den Originalzustand der Gebäude wiederherzustellen, werden derzeit auf nicht diskontierter Basis auf EUR 4,4 Mio. (2017: EUR 3,0 Mio.) geschätzt.

Das Management wird zu jedem weiteren Berichtsstichtag neu beurteilen, ob die Bildung einer Rückstellung erforderlich ist.

## 27. Wesentliche Tochtergesellschaften

Zum 31. Dezember 2018 hielt die Gesellschaft Beteiligungen an den folgenden wesentlichen Tochtergesellschaften:

Name des Unternehmens	Sitzland	Beteiligungsquote (%)	
		2018	2017
HelloFresh Deutschland SE & Co. KG	Deutschland	100 %	100 %
HelloFresh Deutschland Produktions SE & Co. KG	Deutschland	100 %	100 %
HelloFresh Benelux B.V.	Niederlande	100 %	100 %
Grocery Delivery E-Services UK Ltd.	Großbritannien	100 %	100 %
Grocery Delivery E-Services Australia Pty Ltd.	Australien	100 %	100 %
Grocery Delivery E-Services USA Inc.	USA	100 %	100 %
HelloFresh Suisse AG	Schweiz	100 %	99,1 %
Green Chef Corp.	USA	100 %	-
Chefs Plate Inc.	Kanada	100 %	-
HelloFresh Canada Inc.	Kanada	97,6 %	97,1 %
HelloFresh New Zealand Ltd.	Neuseeland	96,9 %	-

Der Stimmrechtsanteil des Konzerns an den Tochtergesellschaften entspricht den aus der vorstehenden Tabelle hervorgehenden Beteiligungsquoten an der jeweiligen Tochtergesellschaft, mit Ausnahme der HelloFresh Canada Inc., an der die HelloFresh SE 100 % der Stimmrechte hält.

Der negative Saldo der nicht beherrschenden Anteile beläuft sich zum 31. Dezember 2018 auf EUR (0,3) Mio. (2017: EUR (0,2) Mio.). In den Geschäftsjahren zum 31. Dezember 2018, 2017 und 2016 wurden keine Dividenden an nicht beherrschende Anteile ausgezahlt.

Die Tochtergesellschaft Grocery Delivery E-Services UK Ltd. nimmt die Befreiung von der Pflicht zur Prüfung gemäß Section 479A des britischen Companies Act 2006 in Anspruch.

Die Tochtergesellschaft HelloFresh Benelux B.V. nimmt die Befreiung von der Pflicht zur Prüfung gemäß Buch 2 Artikel 403 des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches in Anspruch.

Die Tochtergesellschaften HelloFresh Deutschland SE & Co. KG und HelloFresh Deutschland Produktions SE & Co. KG nehmen die Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Einzelabschlusses und der damit

verbundenen Prüfung gemäß § 264b HGB in Anspruch. Die Tochtergesellschaft HelloFresh Deutschland Management GmbH nimmt ebenfalls diese Befreiung gemäß § 264 HGB in Anspruch.

## 28. Honorar des Abschlussprüfers

Das Honorar des Konzernabschlussprüfers, das in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst wurde, gliedert sich wie folgt:

In Mio. EUR	2018	2017
Abschlussprüfung	0,5	0,6
Sonstige Prüfungsleistungen	-	0,5
Sonstige Leistungen	-	0,1
<b>Summe</b>	<b>0,5</b>	<b>1,2</b>

## 29. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Nach dem Abschlussstichtag sind keine signifikanten Ereignisse eingetreten, die sich wesentlich auf die Darstellung des Abschlusses auswirken könnten.

Berlin, den 1. März 2019

**Dominik S. Richter**  
Chief Executive Officer

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

**Christian Gaertner**  
Chief Financial Officer

## C WEITERE INFORMATIONEN

---

### ERKLÄRUNG DES VORSTANDS

Wir versichern nach bestem Wissen, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätze ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie der Cashflows des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht von HelloFresh zusammengefasst wurde, 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 beschrieben sind.

Berlin, den 1. März 2019

**Dominik S. Richter**  
Chief Executive Officer

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

**Christian Gaertner**  
Chief Financial Officer

## BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die HelloFresh SE

### Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

#### Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der HelloFresh SE, Berlin, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden geprüft. Darüber hinaus haben wir den Bericht über die Lage der Gesellschaft und des Konzerns der HelloFresh SE (im Folgenden „Konzernlagebericht“) vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

#### Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

#### Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des

Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir die aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalte:

## 1. Realisierung von Umsatzerlösen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Der HelloFresh-Konzern realisiert Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Kochboxen. Die Umsatzerlöse werden realisiert, wenn die Verfügungsmacht aus dem Verkauf von Kochboxen unter Beachtung von Erlösschmälerungen auf den Kunden übergegangen ist. Durch die hohe Anzahl verkaufter Boxen, die Vielzahl von Erlösschmälerungen durch Rabattprogramme sowie notwendige Abgrenzungen im Zusammenhang mit von Kunden erhaltenen Anzahlungen erachten wir die Realisierung von Umsatzerlösen als komplex, so dass ein erhöhtes Risiko einer fehlerhaften Bilanzierung besteht.

Vor dem Hintergrund der materiellen Bedeutung und der großen Anzahl an gebuchten Einzeltransaktionen erachten wir die Realisierung von Umsatzerlösen als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt.

### Prüferisches Vorgehen

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die im Konzernabschluss der HelloFresh SE angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben für die Realisierung von Umsatzerlösen anhand des in dem neuen Standard zur Umsatzrealisierung IFRS 15 definierten fünfstufigen Verfahrens gewürdigt und die implementierten Prozesse zur Umsatzrealisierung nachvollzogen.

Darüber hinaus haben wir wesentliche Teile der gebuchten Umsatzerlöse des Geschäftsjahres 2018 mit korrespondierenden Zahlungseingängen abgestimmt. Ferner haben wir analytische Prüfungshandlungen über Korrelationen der Umsatzerlöse mit Umsatz- und Vertriebskosten und unter Berücksichtigung von Erlösschmälerungen vorgenommen. Die Umsatzrealisierung wurde des Weiteren unter Berücksichtigung der allgemeinen Geschäftsbedingungen stichprobenhaft im Hinblick auf die Anforderungen des IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden an die Umsatzrealisierung nachvollzogen.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich hinsichtlich der Realisierung von Umsatzerlösen keine Einwendungen ergeben.

### Verweis auf zugehörige Angaben

Die Angaben bezüglich der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen von Umsatzerlösen sind im Konzernanhang in Abschnitt (3) „Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden“ enthalten. Dort werden auch die Änderungen aus der erstmaligen Anwendung des Rechnungslegungsstandard IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ dargestellt.

## 2. Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Im Geschäftsjahr 2018 wurde der vollständige Erwerb des Geschäfts der Green Chef Corp. in den USA sowie der Chefs Plate Inc in Kanada abgeschlossen. Zudem erfolgte im Geschäftsjahr 2018 der Erwerb bestimmter Vermögensgegenstände und Schulden der BeCool Refrigerated Couriers Group Pty Ltd, Australien, der einen eigenen Geschäftsbereich gemäß IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse darstellt. Die Kaufpreise für diese drei Erwerbe betragen insgesamt EUR 54,6 Mio., wovon EUR 10,6 Mio. über Anteile der HelloFresh SE beglichen

wurden. Die Bilanzierung der Erwerbe erfordert Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter bei der Beurteilung der Transaktionen als Unternehmenszusammenschlüsse. Zudem wurden Annahmen bei der Bestimmung der übertragenen Gegenleistung sowie bei Ansatz und Bewertung von erworbenen Vermögenswerten und Schulden getroffen, die nach IFRS 3 grundsätzlich mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt angesetzt werden müssen.

Vor dem Hintergrund der materiellen Bedeutung der Erwerbe im Verhältnis sowohl zur Bilanzsumme als auch zum Eigenkapital des HelloFresh-Konzerns, der von den gesetzlichen Vertretern vorzunehmenden Einschätzungen über das Vorliegen eines Unternehmenszusammenschlusses sowie der bei der Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden zu treffenden Annahmen erachten wir die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen als einen besonders wichtigen Prüfungssacherhalt.

### Prüferisches Vorgehen

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die Einschätzung der gesetzlichen Vertreter, dass die Transaktionen Unternehmenszusammenschlüsse nach IFRS 3 darstellen und Geschäftsbetriebe erworben wurden auf Basis der zugrundeliegenden Verträge beurteilt.

Darüber hinaus haben wir die Gutachten von externen Bewertungsspezialisten gewürdigt, die von den gesetzlichen Vertretern für die Identifizierung und Bewertung der erworbenen Vermögensgegenstände sowie übernommenen Schulden beauftragt wurden. Dazu haben wir unter Einbezug von internen Experten aus dem Bereich Unternehmensbewertung die zugrunde liegenden Bewertungsmodelle sowohl methodisch als auch rechnerisch nachvollzogen. Weiter haben wir die den Bewertungen zugrundeliegenden Annahmen, insbesondere die verwendeten Diskontierungsraten mit extern verfügbaren Marktdaten abgeglichen.

Weiterhin haben wir gewürdigt, ob das Vorgehen der gesetzlichen Vertreter im Zusammenhang mit dem Ansatz und der Bewertung eines Geschäfts- oder Firmenwerts beziehungsweise des Gewinns aus der Realisierung eines günstigen Erwerbs im Einklang mit den Anforderungen nach IFRS 3 stehen.

Ferner haben wir die Angaben im Zusammenhang mit den genannten Unternehmenserwerben im Konzernanhang gewürdigt.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich hinsichtlich der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen keine Einwendungen ergeben.

### Verweis auf zugehörige Angaben

Die Angaben bezüglich der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen von Unternehmenszusammenschlüssen sind im Konzernanhang in Abschnitt (3) „Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden“ enthalten. Zu den Ausführungen der identifizierten Vermögensgegenstände sowie übernommenen Schulden der einzelnen Transaktionen verweisen wir auf Abschnitt 6 „Unternehmenszusammenschlüsse“.

### Sonstige Informationen

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen für den Geschäftsbericht vorgesehene Bestandteile, von denen wir eine Fassung bis zur Erteilung dieses Bestätigungsvermerks erlangt haben:

- der Abschnitt „HelloFresh im Überblick“,
- der Abschnitt „Brief des Vorstands“,

- der Abschnitt „Bericht des Aufsichtsrats“,
- der Abschnitt „Unternehmensstrategie“,
- der Abschnitt „Versicherung der gesetzlichen Vertreter“
- der Abschnitt „Das Glossar“ sowie
- der Abschnitt „Finanzkalender“.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernjahresabschluss, Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht**

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

## Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt;
- holen wir ausreichende, geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungs-Informationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile;
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns;
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

## Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

### Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 5. Juni 2018 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 20. Dezember 2018 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2013 als Abschlussprüfer der HelloFresh SE tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Wir haben folgende Leistungen, die nicht im Konzernabschluss oder im Konzernlagebericht angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für das geprüfte Unternehmen bzw. für die von diesem beherrschten

Unternehmen erbracht: Prüferische Durchsicht des Konzernzwischenabschlusses und Durchführungen von vereinbarten Untersuchungshandlungen.

**Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer**

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Philipp Canzler.“

Berlin den 1. März 2019

Ernst & Young GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

## 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).

### **Anzahl der Mahlzeiten**

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

### **Apps**

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

### **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“).

### **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.

### **Deckungsbeitrag**

Der Deckungsbeitrag ist definiert als Umsatz abzüglich direkter Umsatzkosten und der entsprechenden Erfüllungskosten.

### **Durchschnittlicher Bestellwert**

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

### **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 eine jährlich stattfindende Innovationswoche von HelloFresh, 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**

HelloFresh berechnet 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.

## FINANZKALENDER

Veröffentlichung des Quartalsabschlusses (Q1 2019) und Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen	7. Mai 2019
Hauptversammlung	20. Juni 2019
Veröffentlichung des Halbjahresabschlusses (HJ 2019) und Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen	13. August 2019
Veröffentlichung des Quartalsabschlusses (Q3 2019) und Telefonkonferenz zu den Finanzergebnissen	5. November 2019

## IMPRESSUM

---

### Redaktion und Kontakt

HelloFresh SE  
Saarbrücker Str. 37a  
10405 Berlin

[www.hellofreshgroup.com](http://www.hellofreshgroup.com)

### Investor Relations

Amir Avraham/Director Investor Relations  
[ir@hellofresh.com](mailto:ir@hellofresh.com)

### Corporate Communications

Eva Switala/Global Head of PR  
[es@hellofresh.com](mailto:es@hellofresh.com)

HelloFresh SE  
Saarbrücker Strasse 37a  
10405 Berlin

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

