



Always delivering
an amazing
experience

Halbjahres-
finanzbericht

2025

Januar - Juni



DELIVERY HERO KENNZAHLEN

	H1 2025 (EUR Mio.)	H1 2024 (EUR Mio.)	Veränderung		H1 2025 (EUR Mio.)	H1 2024 (EUR Mio.)	Veränderung
Konzern				Americas			
Bruttowarenwert (GMV)	24.615,9	23.687,4	3,9%	Bruttowarenwert (GMV)	1.977,9	1.636,2	20,9%
Gesamtumsatz der Segmente	7.185,8	6.043,1	18,9%	Segmentumsatz	512,6	433,3	18,3%
Adjusted EBITDA	410,7	240,5	70,8%	Adjusted EBITDA	46,2	-12,9	>100%
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,7%	1,0%	0,7 pp	Adj. EBITDA/GMV (%)	2,3%	-0,8%	3,1 pp
Asia				Integrated Verticals			
Bruttowarenwert (GMV)	10.591,8	11.827,1	-10,4%	Bruttowarenwert (GMV)	1.655,0	1.329,5	24,5%
Segmentumsatz	2.175,5	1.969,1	10,5%	Segmentumsatz	1.521,2	1.285,3	18,4%
Adjusted EBITDA	176,3	156,8	12,4%	Adjusted EBITDA	-17,3	-73,8	76,6%
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,7%	1,3%	0,4 pp	Adj. EBITDA/GMV (%)	-1,0%	-5,5%	4,5 pp
MENA				Anmerkungen:			
Bruttowarenwert (GMV)	7.238,3	5.914,6	22,4%	Segmentumsätze, Adjusted EBITDA, Bruttowarenwert (GMV) sowie die entsprechenden Wachstumswahlen in den Segmenten MENA, Americas und Integrated Verticals werden durch Anpassungen für Hyperinflation beeinflusst, da Argentinien und die Türkei gemäß IAS 29 als hyperinflationäre Volkswirtschaften eingestuft werden.			
Segmentumsatz	1.991,7	1.631,8	22,1%	Gesamtumsatz der Segmente ist definiert als konsolidierter Umsatz vor Abzug von Gutscheinaufwendungen. Überleitungseffekte beinhalten IFRS-Anpassungen für (i) Logistikumsätze von Glovo Spanien (bis zur Umstellung des Fahrermodells in H1 2025), Polen, der Ukraine, Serbien und der Elfenbeinküste, die in der internen Berichterstattung abzüglich der damit verbundenen Kosten (netto), in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 allerdings auf Bruttobasis, enthalten sind, sowie (ii) die Neftodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten von Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung, die in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 auf Bruttobasis dargestellt sind.			
Adjusted EBITDA	256,2	209,8	22,1%	Der Unterschied zwischen dem Gesamtumsatz der Segmente und der Summe der einzelnen Segmentumsätze ist hauptsächlich auf Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Segmenten für Dienstleistungen, die das Plattformsegment an das Integrated-Vertical-Segment berechnet, zurückzuführen.			
Adj. EBITDA/GMV (%)	3,5%	3,5%	-	GMV wird in den jeweiligen Plattformsegmenten abgebildet und nur zur Veranschaulichung im Segment Integrated Verticals ausgewiesen.			
Europe							
Bruttowarenwert (GMV)	4.807,9	4.309,6	11,6%				
Segmentumsatz	1.166,1	898,9	29,7%				
Adjusted EBITDA	-50,8	-39,5	-28,6%				
Adj. EBITDA/GMV (%)	-1,1%	-0,9%	-0,2 pp				

KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT

- A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS SEITE 4
- B. WIRTSCHAFTSBERICHT SEITE 4
 - 1. MARKT- UND BRANCHENUMFELD
 - 2. GESCHÄFTSVERLAUF
 - 3. WIRTSCHAFTSLAGE
 - A. ERTRAGSLAGE DES KONZERNS
 - B. ENTWICKLUNG DER SEGMENTE
 - C. FINANZLAGE
 - D. VERMÖGENSLAGE
- C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT SEITE 17
- D. AUSBLICK 2025 SEITE 17

KONZERN-ZWISCHENLAGEBERICHT

A. GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Die im Geschäftsbericht 2024 getroffenen Aussagen zum Geschäftsmodell, zur Konzernstruktur, zu den Segmenten, dem Steuerungssystem sowie zu Forschung und Entwicklung sind für die ersten sechs Monate 2025 weiterhin zutreffend.

Management

In Januar 2025 hat der Aufsichtsrat Marie-Anne Popp als Finanzvorstand (CFO) und Mitglied des Vorstands ernannt.

Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter stieg im ersten Halbjahr 2025 auf 43.986 (2024: 43.292), was in erster Linie auf einen Anstieg des eigenen Fahrerpersonals, insbesondere aufgrund der eingestellten Fahrer und den Neueinstellungen im Bereich Produktentwicklung zurückzuführen ist. Diese Zuwächse wurden teilweise durch einen Personalabbau im Vertrieb und Business Support ausgeglichen.

B. WIRTSCHAFTSBERICHT

1. Markt- und Branchenumfeld

Gemäß den jüngsten Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) vom Juli 2025 wird die Weltwirtschaft im Jahr 2025 voraussichtlich ein robustes Wachstum von 3,0% verzeichnen. Die fortgeschrittenen Volkswirtschaften werden diesen Prognosen zufolge ein stetiges Wachstum von 1,5% verzeichnen, während die Schwellen- und Entwicklungsländer mit einem für 2025 prognostizierten Wachstum von 4,1% eine dynamischere Entwicklung erwarten lassen.¹

Nach einer langen Phase außergewöhnlicher Herausforderungen zeigte die Weltwirtschaft über weite Teile des Jahres 2024 ermutigende Zeichen der Stabilisierung. Gleichzeitig gestalten bedeutende politische Veränderungen und sich entwickelnde Handelsdynamiken die globale Handelsland-

schaft neu. Dies führt zu einem gewissen Grad an Unsicherheit, der die weltweite Wirtschaftstätigkeit beeinflussen könnte. Seit Februar haben die USA diverse Zölle gegen wichtige Handelspartner verhängt, was zu entsprechenden Reaktionen einiger Nationen führte. Obwohl die Märkte anfänglich Widerstandsfähigkeit zeigten, löste die weitreichende Anwendung von Zöllen seit dem 2. April starke Bewegungen an den Finanzmärkten aus. Dazu gehörten deutliche Rückgänge bei wichtigen Aktienindizes und ein Anstieg der Anleiherenditen. Diese Entwicklungen treten parallel zu einer Mäßigung der Wirtschaftsdynamik auf. Dies spiegelt sich in einer Abkühlung der Arbeitsmärkte wider, gekennzeichnet durch weniger Neueinstellungen und einen Anstieg der Entlassungen in verschiedenen Volkswirtschaften.²

Im Gegensatz zu den aktuellen Unsicherheiten könnte eine willkommene Erleichterung der bestehenden Zölle, zusammen mit der Umsetzung neuer Abkommen zur Förderung von Klarheit und langfristiger Stabilität in der Handelspolitik, einen bedeutenden Aufwärtssimpuls für das globale Wirtschaftswachstum geben.³

Im Folgenden untersuchen wir unsere vier regionalen Segmente unter anderem basierend auf den jüngsten Berichten des IWF und der Weltbank. Hierbei gilt zu beachten, dass die nachstehend beschriebenen Regionen in ihrer Länderkonstellation von den für die Finanzberichterstattung definierten Segmenten von Delivery Hero abweichen können, aber als Anhaltspunkt für die wirtschaftlichen Aussichten der Segmente dienen.

Asia^{4,5,6}

Trotz eines robusten Wachstums und einer weitgehend zielkonformen Inflation im Jahr 2024 wird erwartet, dass sich das BIP in Asien und im Pazifikraum im Jahr 2025 auf rund 3,9% abschwächen wird, nach einer starken Expansion von 4,6% im Vorjahr. Während die externe Nachfrage, ein sich verlangsamer technologischer Wandel und ein verhaltener Privatkonsum die Aktivität belasten könnten, zeigt die

Region weiterhin eine bemerkenswerte wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit auf. Erhöhte globale Unsicherheit, angetrieben durch sich entwickelnde Handelsdynamiken, eine schwächer als erwartete globale Nachfrage und Volatilität an den Finanzmärkten, birgt Abwärtsrisiken, die Kapitalströme und Investitionen beeinflussen könnten. Dennoch ist die Region mit vernünftigen politischen Maßnahmen, die ein Gleichgewicht zwischen kurzfristiger Wirtschaftsförderung und langfristiger externer Stabilität herstellen, gut aufgestellt, um diese Herausforderungen zu meistern. Hervorzuheben ist, dass Asien und der Pazifikraum auch 2025 die dynamischste Region der Welt bleiben dürfte.

In Südkorea wird das BIP-Wachstum nach einer Phase solider Expansion voraussichtlich von 2,1% im Jahr 2024 auf 1,0% im Jahr 2025 zurückgehen. Die exportorientierte Wirtschaft navigiert weiterhin durch anhaltende globale Handelsspannungen und zollbedingten Druck. Gleichzeitig steht der Binnenkonsum aufgrund erhöhter Schuldenstände, politischer Unsicherheit und eines sich allmählich abschwächenden Arbeitsmarktes vor Herausforderungen. Obwohl die Güterinflation, hauptsächlich getrieben von Lebensmittelpreisen, zuletzt leicht angestiegen ist, erfolgte dies von zuvor niedrigen Niveaus aus. Diese Entwicklungen unterstreichen die Bedeutung einer umsichtigen Wirtschaftspolitik, um Südkoreas Widerstandsfähigkeit in einem komplexen globalen Umfeld weiter zu stärken.

MENA⁷

Die Wirtschaftsdynamik in der Region Naher Osten und Nordafrika (MENA) dürfte sich verstärken. Das BIP-Wachstum wird von 1,9% im Jahr 2024 auf voraussichtlich 2,7% im Jahr 2025 ansteigen. Diese Verbesserung ist hauptsächlich auf eine gestiegene Ölproduktion in den Exportländern zurückzuführen, welche die Effekte einer schwächeren externen Nachfrage und geringerer Ölpreise mehr als ausgleicht. Innerhalb des Golf-Kooperationsrates (GCC) verzeichneten die Nicht-Öl-Exporte, einschließlich Waren und Dienstleistungen wie Transport und Tourismus, eine robuste Expansion. Infolgedessen wird das BIP-Wachstum in den GCC-

¹ Quelle: IWF, World Economic Outlook, Juli 2025 ([Link](#))

² Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2025 ([Link](#))

³ Quelle: IWF, World Economic Outlook, Juli 2025 ([Link](#))

⁴ Quelle: IWF, Regional Economic Outlook: Asia and Pacific, April 2025 ([Link](#))

⁵ Quelle: OECD, Economic Outlook, Interim Report März 2025 ([Link](#))

⁶ Quelle: OECD, Economic Outlook, Juni 2025 ([Link](#))

⁷ Quelle: Weltbank, Global Economic Prospects: Juni 2025 ([Link](#))

Ländern voraussichtlich auf 3,2% im Jahr 2025 ansteigen, gegenüber 1,8% im Jahr 2024. Im Gegensatz dazu wird für die Nicht-GCC-Volkswirtschaften eine leichte Abschwächung erwartet, wobei das Wachstum von 1,9% im Vorjahr auf 1,3% zurückgehen dürfte.

In Saudi-Arabien, dem größten Markt von Delivery Hero in der Region, wird das BIP-Wachstum voraussichtlich auf über das Doppelte ansteigen, nämlich auf 2,8% im Jahr 2025 (gegenüber 1,3% im Jahr 2024). Dies wird maßgeblich durch eine stetige Steigerung der Ölproduktion vorangetrieben. In den Vereinigten Arabischen Emiraten, dem zweitgrößten Markt von Delivery Hero, wird eine lebhaftere Binnenaktivität in den Bereichen Fertigung, Bau und Dienstleistungen das BIP-Wachstum voraussichtlich auf 4,6% im Jahr 2025 anheben, aufbauend auf soliden 3,9% im Jahr 2024.

Europe^{8,9,10}

Europas Wirtschaftsaussichten bleiben angesichts globaler Widrigkeiten widerstandsfähig, mit einem für 2025 prognostizierten BIP-Wachstum von 1,4%, nach einer soliden Expansion von 1,8% im Vorjahr. Die fortgeschrittenen Volkswirtschaften werden voraussichtlich ein stetiges Wachstum von 1,0% beibehalten, während die europäischen Schwellenländer, nach starken 3,4% im Jahr 2024, um 2,1% wachsen sollen. Obwohl Herausforderungen, insbesondere durch steigende Handelsspannungen und globale Unsicherheit, bestehen bleiben, bietet sich Europa eine klare Gelegenheit, seine Position durch die Konzentration auf wichtige strategische Bereiche zu stärken. Dazu gehören die Wahrung der wirtschaftlichen Offenheit, das Management der politischen Fragmentierung und der Marktvolatilität durch umsichtiges makroökonomisches Management sowie die Förderung der Vollendung des Binnenmarktes und gezielter nationaler Wachstumsreformen. Diese Anstrengungen könnten bedeutende langfristige Gewinne und eine größere wirtschaftliche Kohäsion in der gesamten Region erschließen. Darüber hinaus bieten die kürzlich in mehreren Ländern und auf EU-Ebene angekündigten Pläne zur Ausweitung der Staatsausgaben, insbesondere im Verteidigungssektor, das

Potenzial, das kurzfristige Wachstum zu stimulieren, vorausgesetzt, sie werden effektiv umgesetzt.

Spanien, Delivery Heros größter europäischer Markt, wird voraussichtlich über dem regionalen Durchschnitt wachsen, mit einem geschätzten BIP-Wachstum von 2,5% im Jahr 2025 (nach 3,2% im Jahr 2024). Trotz einer Abkühlung der Wachstumsrate im Vergleich zu 2024 ist die spanische Wirtschaft gut positioniert, um auch 2025 die größten entwickelten Volkswirtschaften im Wachstum erneut anzuführen, selbst angesichts der drohenden Gefahr eines globalen Handelskriegs und eskalierender geopolitischer Spannungen. Die positive Entwicklung in Spanien ist auf ein ausgewogenes Wirtschaftsmodell zurückzuführen, das die inhärenten Stärken des Landes nutzt. Dieses Modell hat eine Rekordzahl an neuen Arbeitsplätzen geschaffen, begleitet von Produktivitätsgewinnen und der Erzielung des bisher größten Leistungsbilanzüberschusses Spaniens.

Americas¹¹

Lateinamerika und die Karibik (LAC) werden voraussichtlich ein stabiles BIP-Wachstum von 2,3% im Jahr 2025 (ebenfalls 2,3% im Jahr 2024) verzeichnen, bevor es sich im Zeitraum 2026-27 auf durchschnittlich 2,5% verstärkt. Während die Binnennachfrage in der Region robust bleibt, wird ein Rückgang der Exporte in diesem Jahr erwartet, der größtenteils auf wachsenden Handelsprotektionismus und politische Unsicherheit zurückzuführen ist. Das regionale Wachstum wird voraussichtlich durch die erwartete Abschwächung der Rohstoffpreise moderat gedämpft werden, da viele Volkswirtschaften der Region stark von Rohstoffexporten abhängig sind.

Argentinien, Delivery Heros größter Markt in der Region, wird in diesem Jahr voraussichtlich erheblich auf 5,5% expandieren, nach zwei Jahren der Rezession (-1,8% im Jahr 2024; -1,6% im Jahr 2023). Für die Periode 2026-27 wird eine durchschnittliche Wachstumsrate von 4,3% angenommen. Diese Erholung wird hauptsächlich durch Fortschritte in den Sektoren Landwirtschaft, Energie und Bergbau vorangetrieben. Darüber hinaus wird das Wachstum durch

makroökonomische Stabilisierung, die Abschaffung von Währungskontrollen und neu erlassene unternehmensfreundliche Reformen gestützt, von denen erwartet wird, dass sie das Verbraucher- und Investorenvertrauen stärken. Als Teil des Stabilisierungsprozesses wird angenommen, dass die Disinflation zu Realeinkommensgewinnen für die Haushalte führt, was die Erholung weiter unterstützt. Die Regierung wird voraussichtlich auch weiterhin Haushaltsüberschüsse im Einklang mit ihrem neuen, vom IWF unterstützten Politikprogramm beibehalten.

Hyperinflation

Unter Hyperinflation versteht man eine Situation, in der die Preise für Waren und Dienstleistungen sowie die an einen Preisindex gebundenen Zinsen und Löhne in einem bestimmten Land über einen bestimmten Zeitraum unkontrolliert steigen. Die hyperinflationären Volkswirtschaften, in denen Delivery Hero derzeit tätig ist, sind Argentinien und die Türkei, da sie eine kumulative Inflation über drei Jahre von etwa 100% oder mehr aufweisen.

Umsatz, Adjusted EBITDA, Bruttowarenwert (GMV) und Wachstumsraten für MENA, Americas und Integrated Verticals werden durch Hyperinflationsanpassungen beeinflusst, da Argentinien (seit dem 3. Quartal 2018) und die Türkei (seit dem 2. Quartal 2022) gemäß IAS 29 als Hochinflationärländer eingestuft werden.

Branchenentwicklung^{12,13,14,15}

Im ersten Halbjahr 2025 setzte der Sektor für Essenslieferungen und Quick-Commerce seine Entwicklung aus dem Jahr 2024 fort, wobei sich die Unternehmen primär auf profitables Wachstum und die Generierung von Free Cash Flow konzentrierten, ergänzt durch die Erweiterung ihres Ökosystems, den Einsatz von künstlicher Intelligenz und die Verfolgung strategischer Wachstumschancen.

Während die meisten Unternehmen des Sektors rationale Geschäftspraktiken beibehalten, erhöhten bestimmte Akteure in verschiedenen geografischen Regionen ihre Investi-

⁸ Quelle: IWF, Regional Economic Outlook for Europe, April 2025 ([Link](#))

⁹ Quelle: OECD, Economic Outlook, Interim Report März 2025 ([Link](#))

¹⁰ Quelle: IWF, F&D Magazine, Spain's Shift to Success, Juni 2025 ([Link](#))

¹¹ Quelle: Weltbank, Global Economic Prospects: Juni 2025 ([Link](#))

¹² Quelle: Statista ([Link](#))

¹³ Quelle: Oyelabs, Integrating AI into food delivery ([Link](#))

¹⁴ Quelle: MoldStud, How Drones Will Revolutionize Food Delivery Apps - Future Insights and Trends ([Link](#))

¹⁵ Quelle: MarketsAndMarkets, Delivery Robots Market worth \$3,236.5 million by 2030 ([Link](#))

tionen, um größere Marktanteile zu sichern oder ihre Reichweite in neue Regionen auszuweiten. Zudem war im ersten Halbjahr 2025 eine weitere Konsolidierung und M&A-Aktivität innerhalb des Sektors zu verzeichnen, da Unternehmen bestrebt waren, ihre Marktpositionen zu stärken und größere Effizienzen zu erzielen.

Als Spiegel seiner dynamischen Expansion und angetrieben durch die steigende Smartphone-Penetration wird der Online-Essenslieferungsmarkt voraussichtlich einen Umsatz von \$ 1,4 Billionen im Jahr 2025 erreichen. In Zukunft dürfte der Markt mit einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR 2025-2030) von 7,6% ein robustes Wachstum aufweisen. Diese anhaltende Dynamik wird voraussichtlich zu einem prognostizierten Marktvolumen von \$ 2,0 Billionen bis 2030 führen, was die signifikanten und fortlaufenden Chancen innerhalb des Sektors unterstreicht.

Aus operativer Sicht ist Delivery Heros Branche durch einen ständigen Wandel gekennzeichnet. Das ursprüngliche Marktplatzmodell, welches die Verbindung zwischen Restaurants und Kunden ermöglichte, hat sich im Laufe der Jahre erheblich weiterentwickelt. Diese Entwicklung geht über die Erleichterung der Interaktion zwischen Restaurants und Kunden hinaus und umfasst mittlerweile ein breiteres Spektrum von Anbietern. Dazu gehören unter anderem Supermärkte, Apotheken, Blumengeschäfte, Cafés und vieles mehr, wodurch das Ökosystem weiter bereichert und diversifiziert wird. Wir bieten den Nutzern von Delivery Hero ein vielfältiges Produktsortiment an, welches frische und verarbeitete Lebensmittel sowie zahlreiche weitere Waren umfasst. Dieses zusätzliche Angebot verbessert das Kundenerlebnis durch mehr Wahlmöglichkeiten und erweitert unseren gesamten adressierbaren Markt.

Ein weiterer entscheidender Treiber für die anhaltende Entwicklung des Sektors ist die zunehmende Akzeptanz von Technologie. Insbesondere Künstliche Intelligenz (KI) wird zunehmend eingesetzt, um das Kundenerlebnis zu verbessern und Betriebskosten zu optimieren. Darüber hinaus treiben Innovationen im Bereich Drohnen und Roboter neue Möglichkeiten für Lieferung und Logistik voran, die erhebliche Effizienzsteigerungen und erweiterte Lieferoptionen versprechen.

2. Geschäftsverlauf

a) Ergebnisentwicklung

Die Ergebnisentwicklung der Gruppe im ersten Halbjahr 2025 ist durch deutliche Fortschritte auf dem strategischen Weg gekennzeichnet: Wachstum, Profitabilität und Cashflow-Generierung stehen im Einklang.

Das Konzern-**GMV**¹⁶ stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,9%¹⁷, auf € 24,6 Mrd. im ersten Halbjahr (H1 2024: € 23,7 Mrd.). Mit einem Zuwachs von +18,9% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum übertraf das Wachstum des **Gesamtumsatzes der Segmente** das GMV-Wachstum deutlich und erreichte im ersten Halbjahr € 7.185,8 Mio. (H1 2024: € 6.043,1 Mio.). Diese positive Entwicklung ist insbesondere auf den anhaltenden Ausbau der eigenen Lieferdienstleistungen in Schlüsselregionen, eine zunehmende Bestellfrequenz, höhere Umsatzerlöse aus den Integrated Verticals, zunehmende Nutzergebühren (z.B. Servicegebühren), den Ausbau von nicht-provisionsbasierten Umsatzerlösen sowie die marktübergreifende Skalierung der Abonnementmodelle zurückzuführen.

Das **Adjusted EBITDA**¹⁸ des Konzerns verbesserte sich ebenfalls deutlich um 70,8 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf € 410,7 Mio. im ersten Halbjahr (H1 2024:

€ 240,5 Mio.). Infolgedessen verbesserte sich die bereinigte **EBITDA/GMV-Marge** von 1,0 % im ersten Halbjahr 2024 auf 1,7 % im ersten Halbjahr 2025. Diese Verbesserung war das gemeinsame Ergebnis aus den insgesamt positiven Beiträgen des Plattformgeschäfts (+€ 113,7 Mio. im Vergleich zum Vorjahr) und der verbesserten negativen Adjusted EBITDA-Beiträge des Segments Integrated Verticals (+€ 56,5 Mio. im Vergleich zum Vorjahr). Ungünstige Wechselkurseffekte, maßgeblich beeinflusst durch die Entwicklung des südkoreanischen Won, dämpften die positive Ergebnisentwicklung ab.

Der **Free Cash Flow**¹⁹ (€ 164,6 Mio.) vor außergewöhnlichen Mittelab-/zuflüssen (€ -172,2 Mio.) liegt bei minus € 7,7 Mio. im ersten Halbjahr 2025.

b) Akquisitionen und Investments

Im ersten Halbjahr 2025 schloss die Gruppe einen strategischen Asset Deal in Hongkong ab, bei dem am 8. März 2025 bestimmte Vermögenswerte von Deliveroo erworben wurden. Diese Akquisition soll die Wettbewerbsposition von Delivery Hero stärken. Bei diesem Erwerb von Vermögenswerten handelt es sich um einen Unternehmenszusammenschluss gemäß IFRS 3. Siehe Abschnitt D. der ausgewählten Anhangangaben zum Halbjahresabschluss für weitere Einzelheiten.

c) Veräußerungen

Am 14. Mai 2024 hat Delivery Hero einen Vertrag über den Verkauf sämtlicher Anteile an Foodpanda Taiwan und DH Stores Taiwan mit Uber Technologies Inc. (Uber) geschlossen. Gemäß Vertrag ist Uber im Falle einer Beendigung dazu verpflichtet, eine Breakup-Fee (Auflösungsgebühr) an Delivery Hero zu zahlen. Im Dezember 2024 veröffentlichte die

¹⁶ Gross Merchandise Value (GMV) ist der von Kunden gezahlte Gesamtwert (einschließlich Umsatzsteuer, Liefergebühren, Servicegebühren abzgl. anderer Zuschüsse, wie beispielsweise Gutscheine und andere Preisnachlässe).

¹⁷ Auf vergleichbarer Basis („like-for-like“) stieg das GMV um 5,8 %. Der like-for-like-Vergleich ist bereinigt um Veräußerungen und Geschäftsaufgaben im Jahr 2024 und 2025 (Dänemark, Ghana, Slowakei, Slowenien, Thailand) und die eingestellten Restaurantverzeichnisdienste in Spanien und Südkorea.

¹⁸ Leistungsindikator, der nicht in den International Financial Reporting Standards (IFRS) definiert ist. Das Adjusted EBITDA ist das Ergebnis aus fortgeführter Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern, Finanzergebnis, Abschreibungen gemäß interner Berichterstattung und nicht operativen Ergebniseffekten. Die nicht operativen

Ergebniseffekte umfassen insbesondere (i) Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung, (ii) Aufwendungen für bestimmte rechtliche Angelegenheiten, hauptsächlich in Verbindung mit wettbewerbsrechtlichen Risiken und Aufwendungen für die Reklassifizierung von Fahrern aus Vorperioden, (iii) Aufwendungen für Leistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen und Finanzierungsmaßnahmen, (iv) Aufwendungen für Umstrukturierungen und sonstige Restrukturierungsmaßnahmen sowie (v) sonstige nicht operative Aufwendungen und Erträge, insbesondere den Saldo aus Gewinnen und Verlusten aus dem Abgang von materiellen und immateriellen Anlagevermögen, den Saldo aus Gewinnen und Verlusten aus der Veräußerung und der Aufgabe von Tochtergesellschaften, Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts, Wertberichtigungen auf sonstige Forderungen sowie nicht einkommensabhängige Steuern. Abschreibungen für Nutzungsrechte

aus Leasingverhältnissen gemäß IFRS 16 Leasingverhältnisse sind nicht im Adjusted EBITDA enthalten.

¹⁹ Der Free Cash Flow ist definiert als Cashflow aus operativer Tätigkeit, abzüglich Investitionsaufwendungen und Zahlung von Leasingverbindlichkeiten. Investitionsaufwendungen umfassen Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen (abzüglich der Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen) sowie Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (abzüglich der Erlöse aus der Veräußerung von immateriellen Vermögenswerten). Die Prognose für den Free Cash Flow für das Geschäftsjahr 2025 schließt außerordentliche Mittelabflüsse im Zusammenhang mit laufenden Rechtsstreitigkeiten (z. B. EU-Wettbewerbsrecht und Glovo Spanien) sowie außerordentliche Mittelzuflüsse aus M&A-bezogenen Breakup-Fees aus.

taiwanische Wettbewerbsbehörde (TFTC) ihre Entscheidung, keine Freigabe für die Transaktion zu erteilen. Der Kaufvertrag wurde am 10. März 2025 nach Uber's Entscheidung, die Berufung nicht weiter zu verfolgen, faktisch gekündigt. Im Rahmen des unterzeichneten Übernahmevertrags zahlte Uber im April 2025 eine Breakup-Fee in Höhe von € 211,9 Mio. an Delivery Hero.

Im Mai 2025, hat foodpanda, Delivery Heros Asien-Geschäft, den Betrieb seiner Plattform und Lebensmittel-Lieferdienstleistungen in Thailand eingestellt.

wettbewerbsintensives Marktumfeld und ungünstige Wechselkurseffekte (like-for-like Rückgang²¹ um 9,2%).

3. Wirtschaftslage

a) Ertragslage des Konzerns

Entwicklung des GMV

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	10.591,8	11.827,1	-1.235,3	-10,4
MENA	7.238,3	5.914,6	1.323,7	22,4
Europe	4.807,9	4.309,6	498,4	11,6
Americas	1.977,9	1.636,2	341,7	20,9
Gesamt	24.615,9	23.687,4	928,5	3,9
davon Integrated Verticals ¹	1.655,0	1.329,5	325,5	24,5

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

Die Entwicklung des GMV im ersten Halbjahr 2025 wurde weiterhin durch segmentübergreifende Initiativen gefördert, die zur Erweiterung des Kundenstamms beitrugen. Das GMV-Wachstum setzte sich in den Segmenten MENA, Europe, Americas und Integrated Verticals fort, wobei die Wachstumsrate des Europe Segments im Vergleich durch die Einstellung von Geschäftstätigkeiten im Vorjahr beeinträchtigt wurde (like-for-like-Wachstum²⁰ von 18,0 %). Das GMV des Segments Asia ging zurück, beeinflusst durch ein

²⁰ Wachstum auf vergleichbarer Basis („like-for-like“) ist bereinigt um Veräußerungen und Geschäftsaufgaben im Jahr 2024 (Dänemark, Ghana, Slowakei und Slowenien) und die eingestellten Restaurantverzeichnisdienste in Spanien.

²¹ Rückgang auf vergleichbarer Basis („like-for-like“) ist bereinigt um Veräußerungen und Geschäftsaufgaben im Jahr 2025 (Thailand) und die eingestellten Restaurantverzeichnisdienste in Südkorea.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Umsatzerlöse	6.879,5	5.772,3	1.107,2	19,2
Umsatzkosten	-5.145,6	-4.132,7	-1.012,9	24,5
Bruttoergebnis vom Umsatz	1.733,9	1.639,6	94,3	5,8
Bruttoergebnismarge	25,2%	28,4%		
Marketingaufwendungen	-732,4	-724,6	-7,7	1,1
IT-Aufwendungen	-248,8	-271,8	23,0	-8,5
Verwaltungsaufwendungen	-734,1	-1.024,6	290,4	-28,3
Sonstige betriebliche Erträge	17,4	15,7	1,7	10,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte	-4,2	-8,5	4,3	-50,2
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten	-27,1	-16,2	-10,9	67,4
Operatives Ergebnis	4,7	-390,5	395,1	>100
Zinsergebnis	-110,5	-65,8	-44,7	68,0
Sonstiges Finanzergebnis	-164,2	-121,6	-42,5	35,0
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	-1,1	-0,8	-0,4	47,0
Ergebnis vor Ertragsteuern	-271,1	-578,6	307,5	-53,2
Ertragsteuern	-85,3	-141,6	56,4	-39,8
Konzernperiodenergebnis	-356,3	-720,2	363,9	-50,5

Entwicklung der Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse verzeichneten im Berichtszeitraum ein deutliches Wachstum, das in erster Linie auf die anhaltende strategische Ausweitung der eigenen Lieferservices in bestimmten Schlüsselregionen und einen höheren Beitrag aus Provisions- und Nutzergebühren, darunter separat in Rechnung gestellte Liefer- und Servicegebühren, zurückzuführen ist. Weitere wichtige Faktoren waren der wachsende Beitrag von Dmarts, die Diversifizierung unserer nicht provisiionsbasierten Umsatzerlöse und die anhaltende Erweiterung von Abonnementmodellen.

Provisionserlöse nach Abzug der Gutscheinaufwendungen erhöhten sich von € 1.903,1 Mio. in H1 2024 auf € 2.405,5 Mio. in H1 2025 und hatten mit 35,0% weiterhin den größten Anteil am Gesamtumsatz. Das steigende Volumen eigener Lieferservices, insbesondere im Segment Asia, spiegelte sich im Anstieg der Umsatzerlöse aus Liefer- (H1 2025: € 1.635,6 Mio.; H1 2024: € 1.441,0 Mio.) und Servicegebühren (H1 2025: € 253,5 Mio.; H1 2024: € 132,8 Mio.) wider. Der Anstieg wurde teilweise durch Kampagnen für kostenlose Lieferungen abgeschwächt.

Die durch Dmarts generierten Umsatzerlöse machten im H1 2025 € 1.367,5 Mio. oder 19,9% des Gesamtumsatzes aus, was einem Anstieg von 17,9% im Vergleich zur Vorperiode entspricht (H1 2024: € 1.159,6 Mio., oder 20,1% des Gesamtumsatzes). Dabei wurde der Schwerpunkt auf die Optimierung der Lagerbestände der Dmarts gelegt, was zu einem deutlichen Anstieg der Bestellungen in bestimmten Regionen führte.

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Gesamtumsatz der Segmente	7.185,8	6.043,1	1.142,7	18,9
Überleitungseffekte ¹	156,9	189,9	-33,0	-17,4
Gutscheine	-463,1	-460,7	-2,5	0,5
Konzernumsatz	6.879,5	5.772,3	1.107,2	19,2

¹ Überleitungseffekte beinhalteten IFRS-Anpassungen für (i) Logistiksätze von Glovo Spanien (bis zur Umstellung des Fahrermodells in H1 2025), Polen, der Ukraine, Serbien und der Elfenbeinküste, die in der internen Berichterstattung abzüglich der damit verbundenen Kosten (netto), in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 allerdings auf Bruttobasis, enthalten sind, sowie (ii) die Nettodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten von Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung, die in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 auf Bruttobasis dargestellt sind.

Das Wachstum des **Gesamtumsatzes der Segmente** (+18,9%) übertraf das Wachstum des GMV (+3,9%).

Provisionserlöse vor Abzug von Gutscheinen und anderen Überleitungseffekten in Höhe von € 2.868,6 Mio. (H1 2024: € 2.265,7 Mio.) leisteten in H1 2025 mit 39,9% (H1 2024: 37,5%) weiterhin den größten Beitrag zum Gesamtumsatz der Segmente. Provisionserlöse aus eigenen Lieferservices trugen 83,0% zu den Provisionserlösen aller Segmente vor Abzug von Gutscheinaufwendungen bei (H1 2024: 85,3%) und erhöhten sich um 23,2% von € 1.931,5 Mio. in H1 2024 auf € 2.380,3 Mio. in H1 2025. Der Anteil der Liefergebühren an dem Gesamtumsatz der Segmente sank wobei der Anteil der Servicegebühren stieg (Liefergebühren: 21,8% in H1 2025 und 22,7% in H1 2024; Servicegebühren: 3,5 % in H1 2025 und 2,2 % in H1 2024).

Gutscheine blieben sowohl absolut (H1 2025: € 463,1 Mio.; H1 2024: € 460,7 Mio.) als auch in Relation zum GMV stabil (H1 2025: 1,9%; H1 2024: 1,9%) und sanken im Verhältnis zum Gesamtumsatz der Segmente (H1 2025: 6,4%; H1 2024: 7,6%).

Entwicklung des Adjusted EBITDA und des Konzernperiodenergebnisses

Das positive **Adjusted EBITDA** der Segmente verbesserte sich in H1 2025 signifikant um € 170,2 Mio. auf € 410,7 Mio. (H1 2024: € 240,5 Mio.). Das Plattformgeschäft setzte den

Aufwärtstrend fort und erzielte ein positives Adjusted EBITDA von € 428,0 Mio. in H1 2025 (H1 2024: € 314,2 Mio.). Das Adjusted EBITDA der Integrated Verticals verbesserte sich erneut von minus € 73,8 Mio. in H1 2024 auf minus € 17,3 Mio. in H1 2025.

Die **Adjusted EBITDA/GMV-Marge** der Gruppe stieg von 1,0 % im ersten Halbjahr 2024 auf 1,7 % im ersten Halbjahr 2025.

Das Adjusted EBITDA spiegelt die deutliche Verbesserung der Profitabilität, trotz eines schwierigen Umfelds, das von geopolitischen Spannungen, hoher Inflation und intensivem Wettbewerb geprägt war, wider. Dieser Aufwärtstrend wurde in erster Linie durch einen Anstieg des GMV begünstigt. Nicht provisionsbasierte Umsatzerlöse, insbesondere die aus AdTech-Produkten, trugen ebenfalls zu dem verbesserten Ergebnis bei. Die anhaltende Ausweitung an eigenen Lieferservices führte zu einem absoluten Anstieg der Lieferkosten, wobei Initiativen zur Optimierung der Kostenstruktur im ersten Halbjahr 2025 weiter fortgesetzt wurden. Durch die weitere Zentralisierung von Funktionen wie Technologie- und Produktentwicklung konnten zusätzliche Kosteneinsparungen erzielt werden.

Die anhaltende Verbesserung des negativen Adjusted EBITDA der Integrated Verticals wurde durch Umsatzwachstum aufgrund gestiegener Bestellungen und Warenkorbgrößen vorangetrieben. Darüber hinaus trugen relative Einsparungen bei den Logistikkosten zu einer Verbesserung des Adjusted EBITDA bei.

Die **Umsatzkosten** beliefen sich im ersten Halbjahr 2025 auf € 5.145,6 Mio. (H1 2024: € 4.132,7 Mio.). Der Anstieg der Umsatzkosten ist hauptsächlich den Lieferkosten zuzuschreiben, die größtenteils aus der starken Ausweitung der eigenen Lieferservices in Asien resultieren. Der Anteil der Lieferkosten an den Umsatzkosten erhöhte sich auf 68,3% der gesamten Umsatzkosten (H1 2024: 66,8%). Die Lieferkosten setzen sich aus Aufwendungen für eigenes Lieferpersonal (H1 2025: € 197,6 Mio., H1 2024: € 117,2 Mio.) und externe Fahrer sowie sonstige betriebliche Lieferkosten (H1 2025: € 3.314,4 Mio., H1 2024: € 2.644,7 Mio.) zusammen. Der höhere Anteil Dmart-bezogener Umsatzkosten verdeutlichte wiederum den steigenden Beitrag der Dmarts. Diese stiegen im Vergleich zur Vorperiode um € 183,2 Mio. von € 947,3 Mio. in H1 2024 auf € 1.130,4 Mio. in H1 2025.

Die Umsatzkosten wurden im ersten Halbjahr 2025 zusätzlich durch Zuführungen zur Rückstellung für fahrerbezogene Umklassifizierungsrisiken für frühere Perioden sowie Einmaleffekte aus der Digitaldienstleistungssteuer negativ beeinflusst.

Die **Buttoergebnismarge** sank infolgedessen im Jahresvergleich um 3,2 Prozentpunkte auf 25,2% (H1 2024: 28,4%). Das Verhältnis von Bruttoergebnis und GMV verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Prozentpunkte auf 7,0% (H1 2024: 6,9%).

Die **Marketingaufwendungen** stiegen um 1,1% auf € 732,4 Mio. (H1 2023: € 724,6 Mio.). Neben Initiativen zur Neukundengewinnung wurden Maßnahmen zur stärkeren Bindung von Bestandskunden umgesetzt, um die Marktposition zu stärken. Die Marketingaufwendungen beinhalteten überwiegend Aufwendungen im Zusammenhang mit Restaurantakquisitionen in Höhe von € 335,9 Mio. (H1 2024: € 321,9 Mio.) und Aufwendungen für Kundenakquisitionen in Höhe von € 249,0 Mio. (H1 2024: € 242,2 Mio.). Das Verhältnis der Marketingaufwendungen zum GMV verbesserte sich leicht von 3,1% in H1 2024 auf 3,0% in H1 2025.

Die **IT-Aufwendungen** verringerten sich um 8,5% auf € 248,8 Mio. (H1 2024: € 271,8 Mio.), was hauptsächlich auf Kostenoptimierung zurückzuführen ist, während der Fokus auf Technologie- und Produktinnovationen zur Steigerung des Kundenerlebnisses beibehalten wurde. Das Verhältnis der IT-Aufwendungen zum GMV verbesserte sich leicht auf 1,0% im ersten Halbjahr 2025 (H1 2024: 1,1%).

Die allgemeinen **Verwaltungsaufwendungen (G&A)** sanken um 28,3% auf € 734,1 Mio. (H1 2024: € 1.024,6 Mio.). Im ersten Halbjahr 2025 umfasste G&A die teilweise Auflösung der kartellrechtlichen Rückstellung im Zusammenhang mit dem förmlichen Prüfverfahren der Europäischen Kommission (+€ 71,0 Mio.; siehe Abschnitt C. Risiken und Chancen für weitere Details; H1 2024: Zuführung zur Rückstellungen für kartellrechtliche Risiken in der EU (-€ 225,5 Mio.). Die Personalaufwendungen sanken um 2,2% (H1 2025: € 299,5 Mio.; H1 2024: € 306,2 Mio.), die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung stiegen um € 27,5 Mio. auf € 125,8 Mio. (H1 2024: € 98,4 Mio.). Des Weiteren erhöhten sich die Abschreibungen um € 9,6 Mio. auf € 163,7 Mio. (H1 2024: € 154,0 Mio.), während Beratungs- und Prüfungsaufwendungen konstant blieben (H1 2025: € 35,2 Mio.; H1 2024:

€ 35,2 Mio.). Im ersten Halbjahr 2025 sanken die Bankgebühren im Vergleich zum ersten Halbjahr 2024 (H1 2025: € 0,5 Mio.; H1 2024: € 31,1 Mio.) erheblich. Dies war auf die Modifizierung der Term Loans im ersten Halbjahr 2024 zurückzuführen. Das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum GMV betrug 3,0% (H1 2024: 4,3%); das Verhältnis der Verwaltungsaufwendungen zum GMV, bereinigt um die Auswirkungen im Zusammenhang mit Kartellrisiken in der EU, betrug 3,3% (H1 2024: 3,4%).

Das **Nettozinsergebnis** verschlechterte sich auf minus € 110,5 Mio. (H1 2024: minus € 65,8 Mio.) und umfasste im Wesentlichen die Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten und die Effektivzinsen aus Wandelschuldverschreibungen und syndizierten Darlehen. Gewinne aus den Rückkäufen von Teilen der Wandelschuldverschreibungen (H1 2025: € 29,1 Mio.; H1 2024: € 29,6 Mio.) sowie Zinserträge aus Bankguthaben und Derivaten (H1 2025: € 31,9 Mio.; H1 2024: € 28,4 Mio.) beeinflussten das Zinsergebnis positiv.

Das **übrige Finanzergebnis** verschlechterte sich von minus € 121,6 Mio. in H1 2024 auf minus € 164,2 Mio. in H1 2025. Dies ist hauptsächlich auf Nettoverluste aus der Bewertung von Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert (H1 2025: Nettoverlust von € 109,9 Mio.; H1 2024: Nettoverlust von € 25,5 Mio.) und Nettoverluste aus Fremdwährungstransaktionen in Höhe von € 71,6 Mio. (H1 2024: Nettoverlust in Höhe von € 85,4 Mio.) zurückzuführen.

Der Rückgang der **laufenden Ertragsteueraufwendungen** (H1 2025: € 140,0 Mio.; H1 2024: € 180,1 Mio.) ist hauptsächlich auf den Rückgang der Quellensteueraufwendungen zurückzuführen, der teilweise durch den Anstieg der Aufwendungen für Körperschaft- und Gewerbesteuer als Ergebnis des Wachstums des steuerlichen Einkommens ausländischer Tochtergesellschaften kompensiert wurde. Der **latente Steuerertrag** in Höhe von € 54,7 Mio. (H1 2024: € 38,4 Mio.) ist im Wesentlichen auf die Aktivierung von latenten Steuern, die auf Basis verbesserter Profitabilität in einigen Gesellschaften werthaltig geworden sind, sowie auf die Auflösung von latenten Steuerverbindlichkeiten aus früheren Transaktionen zurückzuführen.

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

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Adjusted EBITDA der Segmente	410,7	240,5	170,2	70,8
Management-Anpassungen	-43,3	-293,2	249,9	85,2
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-125,8	-98,4	-27,5	-27,9
Sonstige Überleitungseffekte	2,9	-5,9	8,8	>100
Abschreibungen und sonstige Wertminderungen ¹	-239,7	-233,4	-6,3	-2,7
Finanzergebnis ²	-275,7	-188,1	-87,6	-46,6
Ergebnis vor Ertragsteuern	-271,1	-578,6	307,5	53,1

¹ Abschreibungen und sonstige Wertminderungen gemäß interner Berichterstattung schließen die Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert nicht mit ein. Diese werden in den sonstigen Überleitungseffekten berücksichtigt.

² Summe aus Zinsergebnis, übrigem Finanzergebnis und den Gewinn- und Verlustanteilen an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden.

Die Management-Anpassungen beinhalteten:

- Nettoerträge aus bestimmten rechtlichen Angelegenheiten in Höhe von € 18,7 Mio. (H1 2024: Aufwendungen von € 226,4 Mio.). Dies umfasst Erträge aus der Auflösung der Rückstellung für kartellrechtliche Risiken in der EU in Höhe von € 71,0 Mio. sowie Aufwendungen in Höhe von € 52,3 Mio. im Zusammenhang mit kartellrechtlichen Risiken und fahrerbezogenen Reklassifikationskosten für frühere Perioden.
- Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen und Finanzierungsmaßnahmen in Höhe von € 19,7 Mio (H1 2024: € 42,6 Mio). Dies umfassen Earn-out-Aufwendungen und andere Bonusvereinbarungen im Rahmen von Akquisitionen aus vorherigen Geschäftsjahren.
- Aufwendungen für Reorganisations- und andere Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 42,3 Mio. (H1 2024: € 24,2 Mio.), die im Wesentlichen Kosten für Personalabbau und Vertragsauflösung im Segment Asia sowie Kosten für die Umstellung des Fahrermodells in Spanien umfassen.

Sonstige Überleitungseffekte enthalten vor allem nicht betriebliche Erträge und Aufwendungen.

b) Entwicklung der Segmente

Asia

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	10.591,8	11.827,1	-1.235,3	-10,4
Segmentumsatz	2.175,5	1.969,1	206,4	10,5
Adjusted EBITDA	176,3	156,8	19,5	12,4
Adj. EBITDA/GMV (%)	1,7%	1,3%		
Anteil des Bruttowarenwerts in % des Gesamtkonzerns	43,0%	49,9%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	69,0%	52,0%		

Der Rückgang des **GMV** war hauptsächlich auf den verstärkten Wettbewerbsdruck in Südkorea im Vorjahr zurückzuführen, was zu einem geringeren Kategorieanteil führte. Zudem war das Segment in der ersten Hälfte des Jahres 2025 mit negativen Wechselkurseffekten durch die Schwächung des südkoreanischen Won konfrontiert. Um jedoch die GMV-Entwicklung zu stärken, wurden mehrere Initiativen zur Verbesserung des Kundenerlebnisses initiiert. Dazu gehörte die Ausweitung der Verfügbarkeit und die Verbesserung der eigenen Lieferservices, was zu einer deutlich höheren Präferenz der Nutzer für eigene Lieferservices führte. Zusätzlich wurde ein attraktives Abonnementangebot eingeführt, neue Preismodelle angeboten und das App-Erlebnis verbessert. Bereinigt um den Effekt aus der Einstellung

einzelner Geschäftstätigkeiten in Asia ging das GMV im Vergleich zum Vorjahr um 9,2 % zurück²².

Der **Segmentumsatz** stieg im Vergleich zum Vorjahr an, da der Anteil der eigenen Lieferservices weiter erhöht wurde, was wiederum zu höheren Umsatzerlösen aus Provisionen führte. Auch die nicht provisionsbasierten Umsatzerlöse verbesserten sich durch gezieltere Anzeigensetzung für Händler und Kunden sowie die kontinuierliche Ausweitung von Servicegebühren.

Der Anstieg des **Adjusted EBITDA** im Vergleich zum Vorjahr ist auf gestiegene Umsatzerlöse sowie die fortlaufende Optimierung der Logistik, der Lieferkosten pro Bestellung und geringerer Marketingausgaben zurückzuführen. Dies wurde teilweise durch Investitionen relativiert, die den Wert für unsere Kunden erhöhen sollen.

Im März 2025 erwarb Delivery Hero Food Hong Kong Limited bestimmte ausgewählte Vermögenswerte von Deliveroo, einem Konkurrenten, der sich aus dem Markt zurückzog. Infolgedessen konnte die Wettbewerbsposition gestärkt und die Händlerbasis vergrößert werden.

MENA

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	7.238,3	5.914,6	1.323,7	22,4
Segmentumsatz	1.991,7	1.631,8	359,9	22,1
Adjusted EBITDA	256,2	209,8	46,4	22,1
Adj. EBITDA/GMV (%)	3,5%	3,5%		
Anteil des Bruttowarenwerts in % des Gesamtkonzerns	29,4%	25,0%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	79,2%	76,8%		

Im ersten Halbjahr 2025 ist das **GMV** stark gewachsen, vor allem durch die Vergrößerung der Kundenbasis. Dies ist das direkte Ergebnis der kontinuierlichen Bemühungen, das Kundenerlebnis zu verbessern. Die Erweiterung der Kundenbasis wurde durch die Skalierung der eigenen Lieferservices und die Einführung attraktiver Angebote, einschließlich Abonnementmodelle und Meal-for-One, erreicht. Darüber hinaus wurden Partnerschaften mit Händlern gestärkt sowie die Produktverfügbarkeit und -auswahl durch die Nutzung multiverkaler Strategien wie Quick Commerce optimiert. Als Ergebnis wurden das Kundenerlebnis und die Wettbewerbsposition in der Region verbessert. Dies wurde erreicht, während wir unsere Führungsposition in der MENA-Region behaupten konnten.

Der **Segmentumsatz** wuchs im Einklang mit der GMV-Entwicklung, was durch den steigenden Anteil eigener Lieferservices und zusätzlich durch AdTech-Produkte gefördert wurde, die zu einem höheren Anteil nicht provisionsbasierter Umsatzerlöse beitrugen. Durch die steigende Anzahl an Abonnenten in der Region konnten die Einnahmen weiter gesteigert werden.

Das **Adjusted EBITDA** stieg im Vergleich zum Vorjahr, begünstigt durch starke Kundennachfrage, diversifizierte Einnahmequellen und einem effektiven Kostenmanagement. Ein Teil dieser verbesserten Profitabilitätsmargen wurde strategisch in Marketinginitiativen reinvestiert, um die Kundenbasis zu stärken und die Bestellhäufigkeit zu erhöhen. Die Lieferkosten pro Bestellung konnten weiter gesenkt werden, was auf eine optimierte Flotte und neu ausgehandelte Verträge mit externen Lieferpartnern zurückzuführen ist. Strukturelle Kosteneffizienzen und eine verbesserte Einhaltung lokaler Fahrervorschriften trugen ebenfalls positiv zur operativen Hebelwirkung bei. Die türkische Lira wurde weiterhin gemäß IAS 29 als hyperinflationäre Währung behandelt, was einen positiven Effekt auf den Segmentumsatz und einen negativen Effekt auf das Adjusted EBITDA hatte.

Europe

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	4.807,9	4.309,6	498,4	11,6
Segmentumsatz	1.166,1	898,9	267,2	29,7
Adjusted EBITDA	-50,8	-39,5	-11,3	-28,6
Adj. EBITDA/GMV (%)	-1,1%	-0,9%		
Anteil des Bruttowarenwerts in % des Gesamtkonzerns	19,5%	18,2%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	80,9%	70,3%		

Das **GMV**-Wachstum im ersten Halbjahr 2025 resultierte aus einer gewachsenen Kundenbasis, gesteigener Bestellhäufigkeit und größeren Warenkörben. Entscheidend für die positive Entwicklung waren der Ausbau des Partnernetzwerks, das erfolgreiche Abonentengeschäft und ein wachsender Anteil eigener Lieferservices. Bereinigt um den Ef-

²² GMV auf einer vergleichbaren Basis („like-for-like“) ist bereinigt um Veräußerungen und Geschäftsaufgaben im Jahr 2025 (Thailand) und die eingestellten Restaurantanzweisdienste in Südkorea.

fekt aus der Einstellung einzelner europäischer Geschäftstätigkeiten²³ stieg das GMV um 18,0 % im Vergleich zum Vorjahr, wobei alle Marken ein zweistelliges Wachstum erzielten.

Das Wachstum des **Segmentumsatzes** übertraf die Entwicklung des GMV und erreichte einen Anstieg von 29,7 % im Vergleich zum Vorjahr. Unterstützt wurde dieser Anstieg durch einen einmaligen Effekt infolge der Umstellung des Glovo-Liefermodells in Spanien, bei dem ab 2025 selbstständige Fahrer in ein Anstellungsverhältnis überführt wurden. Seitdem werden Umsatzerlöse aus Liefergebühren in Spanien auf Bruttobasis ausgewiesen, während diese zuvor netto, nach Abzug der damit verbundenen Kosten, ausgewiesen wurden. Bereinigt um diesen Effekt, stieg der Segmentumsatz um 22 %. Dies lag hauptsächlich an der Ausweitung des Anteils eigener Lieferservices, was zu einem höheren Beitrag der Nutzergebühren führte. Darüber hinaus legten nicht provisionsbasierte Umsatzerlöse deutlich zu, insbesondere infolge eines signifikanten Wachstums von AdTech-Produkten.

Der Anstieg des negativen **Adjusted EBITDA** im Vergleich zum Vorjahr war in erster Linie auf gestiegene Lieferkosten zurückzuführen, die aus der Umstellung auf das Feststellungsmodell in Spanien resultierten. Weitere Informationen zu den damit verbundenen Übergangsrisiken finden sich in Abschnitt C.

Americas

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	1.977,9	1.636,2	341,7	20,9
Segmentumsatz	512,6	433,3	79,3	18,3
Adjusted EBITDA	46,2	-12,9	59,1	>100
Adj. EBITDA/GMV (%)	2,3%	-0,8%		
Anteil des Bruttowarenwerts in % des Gesamtkonzerns	8,0%	6,9%		
Anteil eigener Lieferservice (%)	95,9%	94,9%		

Das Segment Americas verzeichnete ein robustes **GMV**-Wachstum, das hauptsächlich auf die gestiegene Kundennachfrage zurückzuführen ist. Diese erhöhte Nachfrage resultierte direkt aus einem erweiterten aktiven Kundenstamm sowie einer höheren Bestellfrequenz. Der strategische Fokus auf die Optimierung von Kundengewinnung und -bindung erwies sich als äußerst effektiv. Erreicht wurde dies durch den Ausbau des Abonnementmodells, die Schaffung gezielter Anreize und das Bekenntnis zu einem überzeugendem Leistungsversprechen. Darüber hinaus trug die wachsende Verbreitung des Quick Commerce im gesamten Segment erheblich zu diesem positiven Trend bei, da Multivertikalität nicht nur zu größeren Warenkörben führte, sondern auch eine entscheidende Rolle bei der Steigerung der Kundenbindung spielte.

Der Anstieg des **Segmentumsatzes** im ersten Halbjahr 2025 war hauptsächlich auf das höhere GMV zurückzuführen. Zudem profitierte die Entwicklung von den starken Aufwärtstrends, die durch die verbesserte Verbreitung von AdTech-Produkten erzielt wurden.

Das Segment Americas verzeichnete eine starke Verbesserung des **Adjusted EBITDA** und festigte damit seinen Weg zur Profitabilität. Neben den stärkeren Umsatztreibern er-

möglichte ein effizientes Management der Kostenbasis höhere Margen – dank Automatisierung, gezielter Marketingausgaben und operativer Verbesserungen.

Integrated Verticals

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Bruttowarenwert (GMV)	1.655,0	1.329,5	325,5	24,5
Segmentumsatz	1.521,2	1.285,3	235,9	18,4
Adjusted EBITDA	-17,3	-73,8	56,5	76,6
Adj. EBITDA/GMV (%)	-1,0%	-5,5%		

Integrated Verticals umfasst vor allem Geschäftstätigkeiten aus dem Betrieb eigener Lagerhäuser (Dmarts). Folglich stellen Integrated Verticals hauptsächlich Geschäftsaktivitäten dar, in denen Delivery Hero als Prinzipal im Verkauf von On-demand-Artikeln agierte. Dementsprechend wurde der Umsatz auf Basis des Bruttowarenwerts nach Abzug der Umsatzsteuer ausgewiesen.

Zum 30. Juni 2025 wurden Dmarts in allen regionalen Segmenten mit insgesamt 789 Warenhäusern in 48 Ländern betrieben (31. Dezember 2024: 786 Warenhäuser in 48 Ländern).

Der Anstieg des **GMV** im Segment Integrated Verticals im ersten Halbjahr 2025 war bedingt durch eine höhere Kundennachfrage, resultierend aus einer höheren Bestellhäufigkeit und einem größeren durchschnittlichen Warenkorb in allen Regionen.

Steigende Skaleneffekte waren der Hauptgrund für die Verbesserung des negativen **Adjusted EBITDA**. Durch die bessere Auswahl und Verfügbarkeit des Sortiments wurde ein überzeugenderes Angebot geschaffen. Dies hat direkt zur Erweiterung der Kundenbasis beigetragen. Die **Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** verbesserte sich ebenfalls,

²³ Wachstum auf vergleichbarer Basis („like-for-like“) ist bereinigt um Veräußerungen und Geschäftsaufgaben im Jahr 2024 (Dänemark, Ghana, Slowakei und Slowenien) und die eingestellten Restaurantverzeichnisdienste in Spanien.

hauptsächlich aufgrund einer höheren Auslastung der Warenhäuser infolge eines Anstiegs der täglichen Bestellungen pro Warenhaus.

c) Finanzlage

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

Kapitalstruktur

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

Wichtige Finanzierungsinstrumente sind Wandelschuldverschreibungen und Kreditlinien. Darüber hinaus umfasst Delivery Heros Finanzierungsmix Leasingvereinbahrungen, die gemäß IFRS 16 bilanziert sind. In den aktuellen und vorherigen Jahren wurden die Erlöse aus den Finanzierungsaktivitäten hauptsächlich für allgemeine Unternehmenszwecke und die teilweise Rückzahlung von Wandelschuldverschreibungen verwendet.

Im Februar und März 2025 hat Delivery Hero Wandelschuldverschreibungen im Nennwert von insgesamt € 895,9 Mio. zurückgekauft.

Weitere Informationen zu Finanzierungstätigkeiten der Gruppe sind im Abschnitt F.4. Verbindlichkeiten gegenüber Banken, Abschnitt F.6. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Abschnitt F.7. Wandelschuldverschreibungen des Konzernabschlusses enthalten.

EUR Mio.	Denominierung	Nominalverzinsung	Fälligkeit	30.06.2025		31.12.2024	
				Nominalwert	Buchwert	Nominalwert	Buchwert
Wandelschuldverschreibung I (Tranche B)	EUR	1,00%	2027	540,1	527,6	875,0	848,5
Wandelschuldverschreibung II (Tranche A)	EUR	0,875%	2025	24,6	24,6	48,1	47,4
Wandelschuldverschreibung II (Tranche B)	EUR	1,50%	2028	750,0	708,6	750,0	701,0
Wandelschuldverschreibung III (Tranche A)	EUR	1,00%	2026	56,0	55,2	593,5	579,9
Wandelschuldverschreibung III (Tranche B)	EUR	2,13%	2029	500,0	478,1	500,0	475,3
Revolvierende Kreditfazilität (RCF)	EUR	Euribor/SOFR + 3,75%	2028	840,0	-	600,0	-
USD Term Facility	USD	SOFR + 5,00%	2029	1.141,9	1.108,6	1.306,6	1.247,1
KRW Term Facility	KRW	KRW CD + 5,00%	2029	498,0	529,2	518,8	548,7
Wandelschuldverschreibung IV	EUR	3,25%	2030	1.000,0	691,8	1.000,0	667,9

Liquidität und Cashflows

Die Entwicklung der Finanzlage des Konzerns im ersten Halbjahr 2025 ist in der nachfolgenden verkürzten Kapitalflussrechnung dargestellt:

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024 ^{1,2}
Finanzmittelbestand am 1. Januar ¹	3.808,7	1.659,4
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	395,4	103,2
Cashflow aus der Investitionstätigkeit ²	-171,3	47,7
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ²	-1.090,6	-34,4
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestandes	-134,0	-19,9
Finanzmittelbestand am 30. Juni	2.808,1	1.755,9

¹ Beinhaltet zum 1. Januar 2024 € 0,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als zur Veräußerung gehalten eingestuftten Veräußerungsgruppe gehören.

² Um die Vergleichbarkeit mit den Zahlen aus 2025 zu ermöglichen, wurden Cashflows im Zusammenhang mit Earn-out-Zahlungen aus 2024 in Höhe von € 8,0 Mio., die zuvor als Cashflow aus Finanzierungstätigkeit klassifiziert wurden, in die Cashflows aus Investitionstätigkeiten umklassifiziert.

Der **operative Cashflow** in H1 2025 (€ 395,4 Mio.) verbesserte sich signifikant im Vergleich zur Vorperiode (€ 103,2 Mio.), im Wesentlichen aufgrund des Fokus auf Profitabilität und die daraus resultierende verbesserte Entwicklung der Segmente. Darüber hinaus wurde der operative Cashflow durch die im April 2025 erhaltene Breakup-Fee im Zusammenhang mit der Beendigung der Taiwan-Transaktion positiv beeinflusst (Mittelzufluss von € 211,9 Mio.; für weitere Informationen siehe Abschnitt D. der Ausgewählten Anhangangaben zum Halbjahresabschluss).

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

EUR Mio.	H1 2025
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	395,4
Gesamte CAPEX	-154,4
Leasing Zahlungen	-76,4
Free Cash Flow	164,6
Außergewöhnliche Mittelab-/zuflüsse ¹	-172,2
Free Cash Flow vor außergewöhnlichen Mittelab-/zuflüssen	-7,7

¹ Außergewöhnliche Zahlungen beinhalten Anpassungen zu Mittelzuflüssen von € 211,9 Mio. aus der Breakup-Fee sowie Anpassungen zu Mittelabflüssen von € 39,7 Mio für Zahlungsabflüsse im Zusammenhang mit Fahrern in Spanien.

Der **Cashflow aus der Investitionstätigkeit** von minus € 171,3 Mio. beinhaltet im Wesentlichen Investitionen in Sachanlagen (€ 79,6 Mio., Vorjahr: € 63,1 Mio.) und immaterielle Vermögenswerte (€ 80,2 Mio., Vorjahr: € 71,1 Mio.), sowie Earn-Out Zahlungen (€ 8,0 Mio., Vorjahr: € 8,0 Mio.), die im Wesentlichen durch erhaltenen Zinszahlungen in Höhe von € 36,8 Mio. (Vorjahr: € 24,1 Mio.) ausgeglichen wurden.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** (minus € 1.090,6 Mio., Vorjahr: minus € 34,4 Mio.) umfasste hauptsächlich den partiellen Rückkauf der Wandelschuldverschreibungen I (Tranche B), Wandelschuldverschreibungen II (Tranche A) und der Wandelschuldverschreibungen III (Tranche A) mit einem Mittelabfluss von insgesamt € 866,9 Mio. sowie die Zahlung der ersten talabat Dividende an nicht beherrschende Anteile im Mai 2025 (€ 20,1 Mio.), Auszahlungen für Leasingverbindlichkeiten (€ 76,4 Mio., Vorjahr: € 73,7 Mio.) und für Zinsen (€ 121,4 Mio., Vorjahr: € 106,1 Mio.).

Ab Juli 2025 erhielt Glovo erste endgültige Entscheidungen von lokalen Behörden, die die Zahlung von Verbindlichkeiten fordern. Die Summe der Forderungen belief sich am 31. Juli 2025 auf rund € 450,0 Mio. für Sozialversicherungsbeiträge und Bußgelder, die bereits als Eventualverbindlichkeit ausgewiesen sind (siehe Abschnitt G.3. der ausgewählten An-

merkungen zum Halbjahresfinanzbericht für weitere Details). Glovo wird die Entscheidung nicht anerkennen, behält sich aber das Recht vor, den Status der Fahrer als Selbstständige in allen verfügbaren Instanzen weiter zu verteidigen, indem die geforderten Zahlungen in der zweiten Jahreshälfte 2025 geleistet werden. Etwaige Zahlungen, die aus diesen Verfahren resultieren, werden als außergewöhnliche Mittelabflüsse aus dem Free Cashflow vor außergewöhnlichen Mittelab- / -zuflüssen abgezogen.

d) Vermögenslage

Zum 30. Juni 2025 setzt sich die Bilanz des Konzerns wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2025	%	31.12.2024	%	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte	6.842,0	62,4	7.224,1	58,2	-382,1
Kurzfristige Vermögenswerte	4.121,3	37,6	5.196,3	41,8	-1.075,1
Aktiva gesamt	10.963,3	100,0	12.420,4	100,0	-1.457,2

EUR Mio.	30.06.2025	%	31.12.2024	%	Veränderung
Eigenkapital	2.336,4	21,3	2.712,6	21,8	-376,1
Langfristige Verbindlichkeiten	4.941,5	45,1	5.975,2	48,1	-1.033,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.685,4	33,6	3.732,7	30,1	-47,3
Passiva gesamt	10.963,3	100,0	12.420,4	100,0	-1.457,2

Die Gesamtkтива des Konzerns sanken zum 30. Juni 2025 um € 1.457,2 Mio. (oder 11,7 %) verglichen zum 31. Dezember 2024.

Die langfristigen Vermögenswerte verringerten sich um € 382,1 Mio. (oder 5,3 %) hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs der immateriellen Vermögenswerte (um € 279,7 Mio.). Die immateriellen Vermögenswerte, insbesondere der Geschäfts- oder Firmenwert, wurden durch negative Währungseffekte (€ 235,6 Mio.) beeinflusst, im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem südkoreanischen Won. Dem entgegen stand der im Rahmen des Erwerbs ausgewählter Vermögenswerte von Deliveroo in Hongkong erfasste Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 17,5 Mio. Der Abschluss der Transaktion erfolgte im März 2025. Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte verringerten sich um € 115,1 Mio. (or 29,0 %), was im Wesentlichen auf negative Fair-Value-Effekte zurückzuführen ist.

Der Nettorückgang der kurzfristigen Vermögenswerte um € 1.075,1 Mio. (oder 20,7 %) zum 30. Juni 2025 ist im Wesentlichen auf den Rückgang der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von € 1.000,6 Mio. (oder 26,3 %) zurückzuführen, vorwiegend aufgrund der durchgeführten Rückkäufe von Wandelschuldverschreibungen. Darüber hinaus spiegelt der Rückgang der sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten um € 222,8 Mio. (oder 98,8 %) die Ausbuchung des Derivats im Zusammenhang mit der Break-up-Fee von Uber wider, die im April 2025 gezahlt wurde (Mittelzufluss von € 211,9 Mio.).

Das Eigenkapital des Konzerns verringerte sich im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem Nettoverlust der Periode um € 376,1 Mio. (oder 13,9 %). Der Rückgang wurde teilweise durch weitere Erdienungen aus gewährten anteilsbasierten Vergütungen mit Eigenkapitalausgleich kompensiert.

Zum 30. Juni 2025 verringerten sich die langfristigen Verbindlichkeiten um € 1.033,7 Mio. (oder 17,3%) im Wesentlichen aufgrund des vorzeitigen Rückkaufs eines Teils der Wandelschuldverschreibung I, II und III im ersten Halbjahr im Nominalwert von € 895,9 Mio. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten reduzierten sich im Vorjahresvergleich um € 176,1 Mio. (oder 9,9 %), was insbesondere auf Wechselkurseffekte im Zusammenhang mit dem US-Dollar zurückzuführen war, der im ersten Halbjahr 2025 gegenüber dem Euro deutlich an Wert verlor. Die langfristigen sonstigen Rückstellungen erhöhten sich um € 78,9 Mio. (oder 30,8 %), hauptsächlich im Zusammenhang mit rechtlichen Risiken im Zusammenhang mit der Reklassifizierung von Fahrern.

Der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten verringerte sich um € 47,3 Mio. (oder 1,3%). Sonstige Rückstellungen sanken um € 387,9 Mio. (oder 45,5 %), hauptsächlich aufgrund der teilweisen Auflösung bzw. der Umgliederung der Rückstellung in sonstige Verbindlichkeiten nach Erzielung einer Vergleichsvereinbarung im Zusammenhang mit der kartellrechtlichen Untersuchung durch die Europäische Kommission.

C. RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die im Lagebericht 2024 dargestellten Risiken und Chancen sind weiterhin gültig. Dennoch haben wir für das erste Halbjahr 2025 einige der Risiken auf der Grundlage des Berichtsumfanges angepasst. Bezüglich des Fortführungsrisikos für eine wesentliche Tochtergesellschaft verweisen wir auf Abschnitt A.3. der ausgewählten Anhangangaben zum Halbjahresabschluss.

1. Aktualisierte Risikoberichterstattung

Regulatorische Risiken im Zusammenhang mit Fahrern

Veränderung zu 2024: Im ersten Halbjahr 2025 hat die Gruppe ihre Modelle für die Zusammenarbeit mit Fahrern in ausgewählten europäischen Ländern, speziell in Italien und Spanien, angepasst. Auslöser für diese Änderungen waren Meinungsverschiedenheiten mit den lokalen Behörden. Ziel war es, entweder den Status der Fahrer als Freiberufler zu festigen oder bestehende freiberufliche Modelle in Angestelltenverhältnisse zu überführen, unter anderem durch die Nutzung von Drittanbietern für Logistikdienstleistungen.

In vielen Märkten ist die Umstellung von Freiberufler- auf Angestelltenmodelle für Fahrer eine noch nie dagewesene Änderung, die temporäre Risiken für den Konzern mit sich bringt. Dazu gehören Compliance-Herausforderungen mit externen Logistikanbietern sowie Einmalzahlungen an Fahrer, die das neue Modell oder Anstellungsverhältnis nicht akzeptieren. Rückstellungen für diese Übergangsrisiken werden dann gebildet, wenn ein Abfluss finanzieller Mittel als wahrscheinlich gilt.

Risikoeinschätzung: Die im Lagebericht 2024 dargestellte Risikoeinschätzung ist weiterhin gültig.

Wettbewerbsrechtliche Risiken

Veränderung zu 2024: Im Juni 2025 erzielte Delivery Hero einen Vergleich mit der Europäischen Kommission, nachdem diese im Juli 2024 eine förmliche Kartelluntersuchung eingeleitet hatte. Gegenstand dieser Untersuchung waren insbesondere frühere Absprachen mit Glovo, die vor der

Übernahme durch Delivery Hero erfolgten. Im Fokus standen dabei Vereinbarungen zur Marktaufteilung, zum Informationsaustausch sowie zu Abwerbverboten. Die Gruppe hat in vollem Umfang mit der Europäischen Kommission kooperiert. Beendet wurde das Verfahren durch einen Vergleich, im Zuge dessen ein Bußgeld in Höhe von € 329,0 Mio. festgesetzt wurde. Dieser Betrag liegt rund 20 % unter der zuvor gebildeten Rückstellung von € 400,0 Mio. Die Einigung ermöglicht es dem Unternehmen, diese Angelegenheit abzuschließen, und bekräftigt das Engagement für Compliance und ethische Geschäftspraktiken.

Risikoeinschätzung: In Anbetracht des vorsichtigen Risikomanagements der Gruppe ist die im Lagebericht 2024 dargestellte Risikoeinschätzung weiterhin gültig.

D. AUSBLICK 2025

Für 2025 rechnen wir weiterhin mit einem leichten Wachstum des **GMV** oberhalb des Niveaus von 2024 (2024: € 48,8 Mrd.). Wir erwarten, dass der **Gesamtumsatz der Segmente** schneller wachsen wird als der GMV, mit einem moderaten Anstieg im Vergleich zu 2024 (2024: € 12,8 Mrd.).

Wir erwarten weiterhin ein deutliches Wachstum des **Adjusted EBITDA**, das jedoch nicht die erwarteten € 975–1.025 Mio. erreichen wird, sondern in der Bandbreite von € 900 – 940 Mio. liegen wird. Wir gehen weiterhin davon aus, eine **Adjusted-EBITDA-/GMV-Marge** von mehr als 1,5% für das gesamte Jahr 2025 zu erreichen.

Für 2025 passen wir unsere Erwartung von einem **Free Cash Flow**²⁴ von € 200 Mio. oder leicht mehr auf € 120 Mio. oder leicht mehr an.

Aufgrund der Tatsache, dass Delivery Hero in einer relativ jungen und sich noch schnell entwickelnden Branche tätig ist, unterliegt die Prognose der Ergebnisentwicklung einer erheblichen Unsicherheit. Das Adjusted EBITDA und der Free Cash Flow sind nicht nur von Faktoren abhängig, die von Delivery Hero beeinflusst werden können, sondern auch von

solchen, auf die Delivery Hero keinen Einfluss hat. Wenn der Konzern beispielsweise gezwungen wäre, seine Position in bestimmten Regionen gegen neue Wettbewerber zu verteidigen oder auf Umsatzrückgänge zu reagieren, müssen möglicherweise zuvor nicht geplante Maßnahmen ergriffen werden (z. B. erhöhte Marketingausgaben), die zu einer negativen Entwicklung des Adjusted EBITDA oder des Free Cash Flow führen können, die deutlich von der bisherigen Schätzung abweicht. Die Annahmen über die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen und Branche basieren auf Einschätzungen, die die Delivery-Hero-Gruppe nach den vorliegenden Informationen aktuell als realistisch betrachtet. Diese Einschätzungen sind jedoch mit Unsicherheit behaftet und bergen das unvermeidbare Risiko, dass die prognostizierten Entwicklungen weder in ihrer Tendenz noch ihrem Ausmaß nach tatsächlich eintreten werden. Die Prognose basiert auf der zum Aufstellungszeitpunkt des Abschlusses bekannten Konzernzusammensetzung.

²⁴ Die Prognose für den Free Cash Flow für das Geschäftsjahr 2025 schließt außerordentliche Mittelabflüsse im Zusammenhang mit laufenden Rechtsstreitigkeiten

(z. B. EU-Wettbewerbsrecht und Glovo Spanien) sowie außerordentliche Mittelzuflüsse aus M&A-bezogenen Break-up-Fees aus.

HALBJAHRESABSCHLUSS

JANUAR – JUNI 2025

HALBJAHRESABSCHLUSS

KONZERNBILANZ SEITE 19

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG SEITE 20

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG SEITE 21

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG SEITE 23

AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS SEITE 24

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS SEITE 24

B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE SEITE 24

C. GESCHÄFTSSEGMENTE SEITE 25

D. UNTERNEHMENSERWERBE SEITE 25

E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG SEITE 26

F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ SEITE 27

G. SONSTIGE ANGABEN SEITE 30

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER SEITE 36

KONZERNBILANZ

Aktiva				Passiva			
EUR Mio.	Anhang- angabe	30.06.2025	31.12.2024	EUR Mio.	Anhang- angabe	30.06.2025	31.12.2024
Langfristige Vermögenswerte				Eigenkapital			
Immaterielle Vermögenswerte	F.1.	5.715,7	5.995,4	Gezeichnetes Kapital	F.3.	293,9	287,4
Sachanlagen		748,1	770,5	Kapitalrücklagen	F.3.	12.621,5	12.513,5
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	F.2.	281,8	396,9	Gewinn- und sonstige Rücklagen		-10.720,0	-10.208,5
Sonstige Vermögenswerte		47,1	30,3	Eigene Anteile		-0,0	-0,0
Aktive latente Steuern		36,8	22,1	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital		2.195,4	2.592,3
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen		12,5	8,9	Nicht beherrschende Anteile		141,1	120,2
		6.842,0	7.224,1			2.336,4	2.712,6
Kurzfristige Vermögenswerte				Langfristige Schulden			
Vorräte		182,1	174,6	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	F.4.	1.611,8	1.794,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		759,0	659,7	Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		30,8	28,6
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	F.2.	2,7	225,5	Sonstige Rückstellungen	F.5.	335,0	256,1
Sonstige Vermögenswerte		343,9	308,1	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	F.6.	324,8	347,1
Forderungen aus Ertragsteuern		25,5	19,8	Wandelschuldverschreibungen	F.7.	2.406,1	3.272,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		2.808,1	3.808,7	Sonstige Schulden		31,6	34,4
		4.121,3	5.196,3	Ertragsteuerverbindlichkeiten		15,5	7,3
Aktiva gesamt		10.963,3	12.420,4	Passive latente Steuern		185,9	234,7
						4.941,5	5.975,2
				Kurzfristige Schulden			
				Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	F.4.	23,4	18,9
				Sonstige Rückstellungen	F.5.	464,6	852,5
				Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	F.6.	2.028,4	2.023,6
				Wandelschuldverschreibungen	F.7.	79,8	47,4
				Sonstige Schulden		797,9	445,3
				Ertragsteuerverbindlichkeiten		291,3	345,0
						3.685,4	3.732,7
				Passiva gesamt		10.963,3	12.420,4

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

EUR Mio.	Anhang- angabe	H1 2025	H1 2024
Umsatzerlöse	E.1.	6.879,5	5.772,3
Umsatzkosten	E.2.	-5.145,6	-4.132,7
Bruttoergebnis vom Umsatz		1.733,9	1.639,6
Marketingaufwendungen	E.3.	-732,4	-724,6
IT-Aufwendungen		-248,8	-271,8
Verwaltungsaufwendungen	E.4.	-734,1	-1.024,6
Sonstige betriebliche Erträge		17,4	15,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Wertminderungen der Geschäfts- oder Firmenwerte		-4,2	-8,5
Wertminderungsaufwand aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögenswerten		-27,1	-16,2
Operatives Ergebnis		4,7	-390,5
Zinsergebnis	E.5.	-110,5	-65,8
Sonstiges Finanzergebnis	E.6.	-164,2	-121,6
Gewinn- und Verlustanteile an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden		-1,1	-0,8
Ergebnis vor Ertragsteuern		-271,1	-578,6
Ertragsteuern	E.7.	-85,3	-141,6
Konzernergebnis		-356,3	-720,2

EUR Mio.	Anhang- angabe	H1 2025	H1 2024
Sonstiges Ergebnis, netto			
Posten, die in nachfolgenden Perioden nicht in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden:			
Neubewertung der Nettoverbindlichkeit (Vermögenswert) aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		-0,3	-1,6
Posten, die in nachfolgenden Perioden in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung umgegliedert werden können:			
Währungsumrechnungsdifferenzen		-3,6	109,8
Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern		-4,0	108,2
Konzerngesamtergebnis		-360,3	-612,0
Vom Konzernergebnis entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		-396,3	-718,2
Nicht beherrschende Anteile		39,9	-2,0
Vom Konzerngesamtergebnis entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		-379,2	-609,9
Nicht beherrschende Anteile		18,9	-2,1
Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Anteil in EUR		-1,34	-2,58

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

01.01.2025 - 30.06.2025

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

EUR Mio.	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinn- und sonstige Rücklagen			Eigene Anteile	Gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
			Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsrücklage	Neubewertungsrücklage aus Pensionszusagen				
Bilanz zum 01.01.2025	287,4	12.513,5	-10.078,1	-114,6	-15,8	-	2.592,3	120,2	2.712,5
Konzernperiodenergebnis	-	-	-396,3	-	-	-	-396,3	39,9	-356,3
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	17,4	-0,3	-	17,1	-21,1	-4,0
Konzerngesamtergebnis der Periode	-	-	-396,3	17,4	-0,3	-	-379,2	18,9	-360,3
Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen									
Kapitalerhöhungen	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	6,5	120,8	-	-	-	-	127,3	-	127,3
Eigenkapitalkomponente zusammengesetzter Finanzinstrumente	-	-12,8	-	-	-	-	-12,8	-	-12,8
Veränderungen des Anteilsbesitzes ohne Kontrollverlust	-	-	-16,0	-6,6	-	-	-22,7	22,7	-
Gezahlte Dividenden	-	-	-	-	-	-	-	-20,1	-20,1
Transaktionen mit Eigentümern	6,5	108,0	-16,0	-6,6	-	-	91,8	2,6	94,4
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals ¹	-	-	-109,6	-	-	-	-109,6	-0,5	-110,1
Saldo zum 30.06.2025	293,9	12.621,5	-10.600,1	-103,8	-16,1	-	2.195,4	141,1	2.336,4

¹ Enthält Effekte aus Hochinflationländern von € -110,3 Mio.

01.01.2024 - 30.06.2024

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital

EUR Mio.	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklagen	Gewinn- und sonstige Rücklagen				Eigene Anteile ¹	Gesamt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
			Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsrücklage	Neubewertungsrücklage aus Pensionszusagen					
Stand zum 01.01.2024	270,7	10.261,7	-8.811,0	-55,9	-11,3	-0,7	1.653,5	-4,1	1.649,4	
Konzernperiodenergebnis	-	-	-718,2	-	-	-	-718,2	-2,0	-720,2	
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	109,8	-1,5	-	108,3	-0,1	108,2	
Konzerngesamtergebnis der Periode	-	-	-718,2	109,8	-1,5	-	-609,9	-2,1	-612,0	
Transaktionen mit Eigentümern – Einzahlungen und Veränderung an nicht beherrschenden Anteilen										
Kapitalerhöhungen	8,5	270,4	-	-	-	-	278,8	-	278,8	
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	5,2	92,8	-	-	-	-	98,0	-	98,0	
Freigabe eigener Anteile zur Begleichung der Put-Verbindlichkeit zum Kauf nicht beherrschender Anteile	-	19,2	-	-	-	0,7	19,9	-	19,9	
Eigenkapitalkomponente zusammengesetzter Finanzinstrumente	-	-10,9	-	-	-	-	-10,9	-	-10,9	
Veränderungen des Anteilsbesitzes ohne Kontrollverlust	-	-0,2	-	-	-	-	-0,2	0,2	-	
Transaktionen mit Eigentümern	13,7	371,2	-	-	-	0,7	385,6	0,2	385,8	
Übrige Veränderungen des Eigenkapitals ²	-	-	-178,3	-	-	-	-178,3	-	-178,3	
Stand zum 30.06.2024	284,3	10.632,9	-9.707,4	53,9	-12,9	-0,0	1.250,9	-6,0	1.244,9	

¹ Die in der obigen Tabelle angegebenen Zahlen zu eigenen Anteilen umfassen 21.237 eigenen Anteilen im Besitz der Delivery Hero SE.

² Enthält Effekte aus Hochinflationländern von € -178,3 Mio.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024 ^{1,2}
1. Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Konzernergebnis	-356,3	-720,2
Ertragsteuern	85,3	141,6
Gezahlte Ertragsteuern	-129,4	-125,4
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	229,9	231,0
Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte	9,8	0,9
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen ¹	-325,0	230,2
Zahlungsunwirksamer Aufwand aus anteilsbasierten Vergütungen	125,8	98,4
Werberichtigung uneinbringlicher Forderungen, nicht realisierte Währungseffekte und sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen ¹	7,8	-12,1
Gewinn (-) / Verlust (+) aus Anlagenabgängen	-0,9	19,8
Gewinn (-) / Verlust (+) aus der Entkonsolidierung	-3,2	-0,0
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Payment-Service-Providern	-125,2	-69,0
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva ¹	43,2	-76,4
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Restaurantverbindlichkeiten	69,3	30,8
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	488,4	173,1
Finanzergebnis ¹	275,8	180,5
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	395,4	103,2
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	5,3	-
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-79,6	-63,1
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten	0,0	1,3
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-80,2	-71,7
Einzahlungen aus der Veräußerung von sonstigen finanziellen Vermögenswerten	-0,3	175,9

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024 ^{1,2}
Nettoauszahlungen für Darlehen an Dritte	-20,7	-9,8
Nettoauszahlungen für den Erwerb von Anteilen an Tochterunternehmen ²	-28,1	-8,0
Nettoauszahlungen aus der Veräußerung von Tochterunternehmen	0,2	-
Nettoauszahlungen für den Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	-4,7	-0,9
Erhaltene Zinsen	36,7	24,1
Cashflow aus der Investitionstätigkeit²	-171,3	47,7
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	-	280,0
Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	765,0	747,8
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-76,4	-73,7
Auszahlungen für die Tilgung von sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ²	-1.637,8	-882,4
Gezahlte Zinsen	-121,4	-106,1
Gezahlte Dividenden	-20,1	-
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit²	-1.090,6	-34,4
Zahlungsmittelbestand am Ende der Periode		
Zahlungswirksame Veränderung der flüssigen Mittel	-866,5	116,5
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestands	-134,0	-19,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode ³	3.808,7	1.659,4
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	2.808,1	1.755,9

¹ Um die Vergleichbarkeit mit den Zahlen des Jahres 2025 zu ermöglichen, wurden die Zahlen aus 2024 dahingehend angepasst, dass Finanzerträge und Währungseffekte in Höhe von € 89,6 Mio. nun unter „Finanzergebnis“ ausgewiesen werden. Darüber hinaus werden bilanzbezogene Bewegungen nun in den jeweiligen Posten anstatt unter „sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen“ ausgewiesen.

² Um die Vergleichbarkeit mit den Zahlen des Jahres 2025 zu ermöglichen, wurden Cashflows im Zusammenhang mit Earn-out-Zahlungen aus 2024 in Höhe von € 8,0 Mio., die zuvor als Finanzierungstätigkeit klassifiziert wurden, in Investitionstätigkeiten umklassifiziert.

³ Beinhaltet zum 1. Januar 2024 € 0,5 Mio. Zahlungsmittel, die zu einer als Veräußerung gehalten eingestufteten Veräußerungsgruppe gehören.

AUSGEWÄHLTE ANHANGANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

1. Informationen zum Unternehmen

Zum 30. Juni 2025 bietet die Delivery-Hero-Gruppe (auch: DH, Delivery Hero, Gruppe oder Konzern) online Essensbestellungen, Quick Commerce und andere Lieferdienste in etwa 70 Ländern in Asien, Europa, Lateinamerika, dem Nahen Osten und Afrika an.

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

Der Vorstand hat den Halbjahresabschluss zum 27. August 2025 aufgestellt und dem Aufsichtsrat direkt zur Billigung vorgelegt. Der Aufsichtsrat hat den Halbjahresabschluss am 27. August 2025 gebilligt.

2. Grundlagen der Rechnungslegung nach IFRS

Der ungeprüfte Konzernzwischenabschluss der Gruppe für das erste Halbjahr 2025 wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 Zwischenberichterstattung aufgestellt und entspricht den am Abschlussstichtag gültigen und von der Europäischen Union (EU) anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS).

Der ungeprüfte verkürzte Konzernzwischenabschluss enthält nicht alle Informationen und Anhangangaben, die für einen Konzernabschluss erforderlich sind und sollte daher im Zusammenhang mit dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2024 gelesen werden. Um ein Verständnis für die wesentlichen Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage seit dem Konzernabschluss 2024 zu erlangen, sind ausgewählte Angaben zu wesentlichen Ereignissen und Transaktionen im Anhang des verkürzten Konzernzwischenabschlusses enthalten.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss ist in Euro aufgestellt. Sofern nicht anders angegeben, wurden alle Zahlen auf die nächsten € Mio. gerundet. Angaben zu Änderungen basieren auf exakten Werten. Darüber hinaus können Rundungsdifferenzen zu den mathematisch exakten Werten in Tabellen und Verweisen bestehen.

Die argentinische und türkische Wirtschaft werden weiterhin als hochinflationär eingestuft. Entsprechend wendet der Konzern für die Darstellung der argentinischen und türkischen Geschäftstätigkeiten die Rechnungslegungsvorschriften des IAS 29 – Rechnungslegung in Hochinflationärländern an.

Bei der Erstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses bleiben die für die Erstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2024 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden unverändert.

Die Erstellung von Konzernabschlüssen nach IFRS erfordert Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen, die sich auf die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden und die ausgewiesenen Beträge der Vermögenswerte und Schulden sowie der Erträge und Aufwendungen auswirken. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Die wesentlichen Ermessensentscheidungen des Managements bei der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze des Konzerns und die wesentlichen Quellen von Schätzungsunsicherheiten entsprechen denen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2024.

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

3. Annahme der Unternehmensfortführung als Grundlage der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss ist unter der Prämisse der Unternehmensfortführung aufgestellt worden. Für den Prognosezeitraum von zwölf Monaten erwartet der Vorstand, über ausreichend Ressourcen zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu verfügen. Dementsprechend besteht die Annahme der Unternehmensfortführung als Grundlage der Rechnungslegung fort.

Vor dem Hintergrund bestehender Risiken hinsichtlich des rechtlichen Status von Fahrern des Tochterunternehmens Glovoapp23 S.A., Spanien, die eine Nachzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen und Strafzahlungen zur Folge haben könnten, weisen wir darauf hin, dass, sollten sich diese Risiken umfänglich realisieren, Glovo die daraus resultierenden Zahlungen nicht im Rahmen ihrer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ohne zusätzliche Unterstützung der Delivery Hero SE leisten könnte. Entsprechend besteht eine wesentliche Unsicherheit an der Fähigkeit des Tochterunternehmens Glovoapp23 S.A. zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit.

B. SAISONALITÄTEN UND EXTERNE EFFEKTE

Die Geschäftstätigkeit wird auf Ebene der Einzelgesellschaften von witterungs- und feiertagsbedingten Schwankungen beeinflusst und unterliegt saisonalen Einflüssen, welche besonders in Regionen wie Nordeuropa ausgeprägt sind. In diesen Regionen, aber auch in Südkorea, ist die Bestellnachfrage typischerweise im Herbst und Winter aufgrund der verkürzten Tageslichtstunden und vermehrt widrigen Wetterverhältnisse höher.

Auf Konzernebene sind diese saisonalen Effekte aufgrund der Diversifizierung aller Gesellschaften weniger stark ausgeprägt.

C. GESCHÄFTSSEGMENTE

1. Umsatz

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	2.175,5	1.969,1	206,4	10,5
MENA	1.991,7	1.631,8	359,9	22,1
Europe	1.166,1	898,9	267,2	29,7
Americas	512,6	433,3	79,3	18,3
Integrated Verticals	1.521,2	1.285,3	235,9	18,4
Konsolidierungsmaßnahmen zwischen den Segmenten	-181,3	-175,3	-6,0	3,4
Gesamtumsatz der Segmente	7.185,8	6.043,1	1.142,7	18,9
Überleitungseffekte ¹	156,9	189,9	-33,0	-17,4
Gutscheine	-463,1	-460,7	-2,5	0,5
Konzernumsatz	6.879,5	5.772,3	1.107,2	19,2

¹ Überleitungseffekte beinhalten IFRS-Anpassungen für (i) Logistikumsätze von Glovo Spanien (bis zur Umstellung des Fahrermodells in H1 2025), Polen, der Ukraine, Serbien und der Elfenbeinküste, die in der internen Berichterstattung abzüglich der damit verbundenen Kosten (netto), in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 allerdings auf Bruttobasis, enthalten sind, sowie (ii) die Nettodarstellung von Buy-and-Sell-Aktivitäten von Glovo Spanien und Portugal in der internen Berichterstattung, die in der Konzerngesamtergebnisrechnung gemäß IFRS 15 auf Bruttobasis dargestellt sind.

2. Adjusted EBITDA

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Asia	176,3	156,8	19,5	12,5
MENA	256,2	209,8	46,4	22,1
Europe	-50,8	-39,5	-11,3	-28,6
Americas	46,2	-12,9	59,1	>100
Integrated Verticals	-17,3	-73,8	56,5	76,6
Adjusted EBITDA der Segmente	410,7	240,5	170,2	70,8
Management-Anpassungen	-43,3	-293,2	249,9	85,2
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-125,8	-98,4	-27,5	-27,9
Sonstige Überleitungseffekte	2,9	-5,9	8,8	>100
Abschreibungen und sonstige Wertminderungen ¹	-239,7	-233,4	-6,3	-2,7
Finanzergebnis ²	-275,7	-188,1	-87,6	-46,6
Ergebnis vor Ertragsteuern	-271,1	-578,6	307,5	53,1

¹ Abschreibungen und sonstige Wertminderungen gemäß interner Berichterstattung schließen die Wertminderungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert nicht mit ein. Diese werden in den sonstigen Überleitungseffekten berücksichtigt.

² Summe aus Zinsergebnis, übrigem Finanzergebnis und den Gewinn- und Verlustanteilen an Unternehmen und Joint Ventures, die nach der Equity-Methode bilanziert werden.

Die Management-Anpassungen beinhalten:

- Nettoerträge aus bestimmten rechtlichen Angelegenheiten in Höhe von € 18,7 Mio. (H1 2024: Aufwendungen von € 226,4 Mio.). Dies umfasst Erträge aus der Auflösung der Rückstellung für kartellrechtliche Risiken in der EU in Höhe von € 71,0 Mio. sowie Aufwendungen in Höhe von € 52,3 Mio. im Zusammenhang mit kartellrechtlichen Risiken und fahrerbezogenen Reklassifikationskosten für frühere Perioden.

- Aufwendungen für Dienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen und Finanzierungsmaßnahmen in Höhe von € 19,7 Mio (H1 2024: € 42,6 Mio). Dies umfasst Earn-out-Aufwendungen und andere Bonusvereinbarungen im Rahmen von Akquisitionen aus vorherigen Geschäftsjahren.
- Aufwendungen für Reorganisations- und andere Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von € 42,3 Mio. (H1 2024: € 24,2 Mio.), die im Wesentlichen Kosten für Personalabbau und Vertragsauflösung im Segment Asia sowie Kosten für die Umstellung des Fahrermodells in Spanien umfassen.

Sonstige Überleitungseffekte enthalten vor allem nicht betriebliche Erträge und Aufwendungen.

D. UNTERNEHMENSERWERBE UND VERÄUßERUNGEN

Akquisitionen

Am 8. März 2025 erwarb Delivery Hero über seine Tochtergesellschaft Delivery Hero Food Hong Kong Limited ausgewählte Vermögenswerte von Deliveroo Hong Kong Limited, darunter Kundeninformationen und Vertragsdaten von Restaurants. Die Akquisition umfasste auch Migrationsdienstleistungen, die vom Verkäufer erbracht wurden, um den Übergang von Kunden, Fahrern und Restaurants auf die Plattform von Delivery Hero zu erleichtern.

Die Transaktion wurde gemäß IFRS 3 vorläufig als Unternehmenszusammenschluss bilanziert. Die gesamte Gegenleistung bestand aus einer Vorabzahlung von \$ 15,0 Mio. bei Abschluss der Transaktion und einer bedingten Kaufpreiskomponente von bis zu \$ 7,5 Mio., die nach der erfolgreichen Migration einer maximalen Anzahl von Kunden im ersten Halbjahr 2025 vollständig gezahlt wurde.

Die gesamte Gegenleistung in Höhe von \$ 22,5 Mio. wurde gemäß IFRS 3.45 vorläufig zugeordnet. Dabei ergaben sich primär ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von \$ 21,1 Mio. und Kundenbeziehungen in Höhe von \$ 1,4 Mio. Der Geschäfts- oder Firmenwert, der hauptsächlich aus nicht separierbaren Komponenten wie positiven Geschäftsaussichten und dem Know-how der Mitarbeiter besteht, ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Im ersten Halbjahr 2024 fanden keine wesentlichen Erwerbe statt.

Veräußerungen

Am 14. Mai 2024 hat Delivery Hero einen Vertrag über den Kauf sämtlicher Anteile an Foodpanda Taiwan und DH Stores Taiwan mit Uber Technologies Inc. (Uber) geschlossen. Gemäß Vertrag ist Uber im Falle einer Beendigung dazu verpflichtet, eine Breakup-Fee (Auflösungsgebühr) an Delivery Hero zu zahlen. Im Dezember 2024 veröffentlichte die taiwanische Wettbewerbsbehörde (TFTC) ihre Entscheidung, keine Freigabe für die Transaktion zu erteilen. Der Kaufvertrag wurde am 10. März 2025 nach Ubers Entscheidung, die Berufung nicht weiter zu verfolgen, faktisch gekündigt. Im Rahmen des unterzeichneten Übernahmevertrags zahlte Uber im April 2025 eine Breakup-Fee in Höhe von € 211,9 Mio. an Delivery Hero.

E. ANGABEN ZUR KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzten sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Provisionsgebühren	2.868,6	2.363,8	504,8	21,4
Liefergebühren ¹	1.635,6	1.441,0	194,6	13,5
Dmarts	1.367,5	1.159,6	207,9	17,9
Werbedienstleistungen und Listing-Gebühren	735,9	674,4	61,4	9,1
Zahlungsgebühren	274,3	274,5	-0,2	-0,1
Servicegebühren	253,5	132,8	120,7	90,8
Gebühren für Abonnementmodelle	113,0	61,2	51,8	84,6
Sonstiges	94,2	125,5	-31,3	-24,9
abzüglich Gutscheine	-463,1	-460,7	-2,4	0,5
Umsatzerlöse	6.879,5	5.772,3	1.107,2	19,2

¹ Entgelte für Lieferleistungen, die gesondert in Rechnung gestellt wurden.

2. Umsatzkosten

Die Umsatzkosten setzten sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Lieferkosten	-3.511,9	-2.761,9	-750,0	27,2
Dmarts	-1.130,4	-947,3	-183,2	19,3
Gebühren für Zahlungsdienstleistungen	-248,5	-217,1	-31,5	14,5
Server-Hosting	-77,6	-64,0	-13,6	21,3
Kosten für Einkäufer	-66,8	-51,3	-15,5	30,1
Sonstige Umsatzkosten	-110,3	-91,1	-19,2	21,1
Umsatzkosten	-5.145,6	-4.132,7	-1.012,9	24,5

3. Marketingaufwendungen

Die Marketingaufwendungen gliederten sich wie folgt auf:

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Restaurantakquisition	-335,9	-321,9	-14,1	4,4
Kundenakquisition	-249,0	-242,2	-6,8	2,8
Abschreibungen auf Kunden-/Lieferantenstamm	-34,1	-38,1	4,0	-10,6
Abschreibungen auf Markennamen	-22,3	-29,0	6,7	-23,1
Sonstige Marketingaufwendungen	-91,1	-93,5	2,4	-2,6
Gesamt	-732,4	-724,6	-7,8	1,1

4. Verwaltungsaufwendungen

Die Verwaltungsaufwendungen setzten sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Personalaufwand	-299,5	-306,2	6,7	-2,2
Abschreibungen und Wertminderungen	-163,7	-154,0	-9,6	6,3
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-125,8	-98,4	-27,5	27,9
Beratungs- und Prüfungsaufwand	-35,2	-35,2	0,0	-0,0
Sonstige Büroaufwendungen	-30,8	-32,1	1,2	-3,9
Reisekosten	-19,5	-21,4	1,9	-9,1
Sonstige (nicht ertragsabhängige) Steuern	-14,5	-47,7	33,2	-69,6
Bankgebühren	-0,5	-31,1	30,6	-98,4
Sonstige Aufwendungen	-115,5	-72,9	-42,7	58,6
Auflösung von / Zuführungen zu Rückstellungen für kartellrechtliche Risiken in der EU	71,0	-225,5	296,5	>100
Gesamt	-734,1	-1.024,6	290,4	-28,3

Die Auflösung der Rückstellungen für kartellrechtliche Risiken in der EU steht im Zusammenhang mit dem Abschluss des förmlichen Prüfverfahrens der Europäischen Kommission. Siehe Kapitel F.5. für weitere Details.

5. Zinsergebnis

Das Zinsergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten	-154,5	-64,5	-90,0	>100
Zinsaufwand aus der Diskontierung von Leasingverbindlichkeiten	-15,1	-13,5	-1,6	12,0
Sonstige Zinsaufwendungen	-5,7	-24,3	18,7	-76,7
Verlust aus der wesentlichen Modifikation der Term Loans	-	-23,7	23,7	-100,0
Zinsen und ähnliche Erträge	64,9	60,3	4,6	7,6
Gesamt	-110,5	-65,8	-44,6	67,8

Die Amortisation von Finanzinstrumenten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten umfasste Effektivzinsen aus Wandelschuldverschreibungen und syndizierten Darlehen.

Zinsen und ähnlichen Erträge umfassen im Wesentlichen Gewinne aus den Rückkäufen von Teilen der Wandelschuldverschreibungen in Höhe von € 29,1 Mio. (H1 2024: € 29,6 Mio.) sowie Zinserträge aus Bankguthaben und Derivaten in Höhe von € 31,9 Mio. (H1 2024: € 28,4 Mio.).

6. Übriges Finanzergebnis

Das übrige Finanzergebnis setzte sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	H1 2025	H1 2024	Veränderung	
			EUR Mio.	%
Ergebnis aus Währungs-umrechnung	-71,6	-85,4	13,8	-16,1
Ergebnis aus Fair-Value-Änderungen von Finanzinstrumenten FVtPL	-109,9	-25,5	-84,3	>100
Ergebnis aus sonstigen Investitionen	11,9	4,7	7,1	>100
Ergebnis aus der Nettoposition der monetären Posten (Hyperinflation)	4,5	-0,8	5,3	>100
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigen Finanzanlagen und sonstigen finanziellen Vermögenswerten	1,1	-15,2	16,3	>100
Sonstige	-0,1	0,5	-0,6	>100
Gesamt	-164,2	-121,6	-42,5	35,0

7. Ertragsteuern

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

Die **laufenden Ertragsteueraufwendungen** (H1 2025: € 140,0 Mio.; H1 2024: € 180,1 Mio.) sind in Summe gesunken. Die laufenden Aufwendungen für Körperschaft- und Gewerbesteuer stiegen aufgrund der Erhöhung des steuerpflichtigen Einkommens ausländischer Tochtergesellschaften, während die Quellensteueraufwendungen gesunken sind (H1 2025: € 6,5 Mio.; H1 2024: € 71,6 Mio.).

Die Gruppe fällt in den Anwendungsbereich der Regeln zur globalen Mindestbesteuerung (Pillar 2). Im ersten Halbjahr

2025 hat die Gruppe laufende Steueraufwendungen in Höhe von € 8,2 Mio. in Verbindung mit der Top-up Tax erfasst (H1 2024: € 7,8 Mio.), welche auf Ebene der obersten Muttergesellschaft erhoben wird. Die Top-up Tax resultiert aus den Geschäftstätigkeiten der Gruppe in Bahrain, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Qatar.

Der Anstieg des **latenten Steuerertrags** (H1 2025: € 54,7 Mio.; H1 2024: € 38,4 Mio.) resultiert im Wesentlichen aus der Aktivierung von latenten Steuern, deren Werthaltigkeit auf der anhaltenden Profitabilität vergangener Perioden sowie auf künftigen steuerlichen Gewinnen in einigen Gesellschaften basiert, als auch aus der Auflösung latenter Steuerverbindlichkeiten in Verbindung mit früheren Transaktionen.

F. ANGABEN ZUR KONZERNBILANZ

1. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte verloren im ersten Halbjahr 2025 im Wesentlichen aufgrund nachteiliger Währungseffekte auf den Geschäfts- oder Firmenwert, insbesondere in Bezug auf den südkoreanischen Won, an Wert. Die Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte sowie der im Zusammenhang mit der Transaktion in Hong Kong erfasste Geschäfts- oder Firmenwert wirkten der Entwicklung teilweise entgegen. Für weitere Details siehe Abschnitt D.

Gemäß den Anforderungen des IAS 36.11-12 hat Delivery Hero zum 30. Juni 2025 festgestellt, dass keine Indikatoren für mögliche Wertminderungen vorlagen.

2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

EUR Mio.	30.06.2025	31.12.2024
Beteiligungen	194,3	254,8
Derivative Finanzinstrumente	53,5	332,7
Langfristig hinterlegte Kautionen	31,4	29,3
Gewährte Darlehen	2,2	2,5
Bankeinlagen	3,0	3,0
Summe	284,5	622,4
davon langfristig	281,8	396,9
davon kurzfristig	2,7	225,5

In den Beteiligungen sind Minderheitsbeteiligungen an mehreren nicht-börsennotierten Unternehmen enthalten, angesetzt mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum 30. Juni 2025 in Höhe von € 190,9 Mio. (31. Dezember 2024: € 252,0 Mio.). Sämtliche Beteiligungen werden gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert.

Zum 30. Juni 2025 ist der Rückgang der derivativen Finanzinstrumenten hauptsächlich auf die Ausbuchung eines derivativen Vermögenswerts in Höhe von € 220,9 Mio. zurückzuführen. Dieser Vermögenswert stand im Zusammenhang mit der von Uber zu zahlenden Breakup Fee, die im ersten Halbjahr 2025 nach Beendigung der Transaktion betreffend den Verkauf des taiwanesischen Geschäfts beglichen wurde. Für weitere Details siehe Abschnitt D.

Die verbleibenden derivativen Finanzinstrumente umfassen hauptsächlich die eingebetteten Derivate, die im Zusammenhang mit den Darlehensverträgen im Erstanstanzzeitpunkt vom Basisvertrag abgespalten wurden und als langfristige finanzielle Vermögenswerte erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert und eingestuft werden (30. Juni 2025: € 50,5 Mio.; 31. Dezember 2024: € 104,9 Mio.).

3. Eigenkapital

Der Anstieg des gezeichneten Kapitals und der Kapitalrücklage war auf Kapitalerhöhungen im Zusammenhang mit der Ausgabe von Restricted Stock Units (RSUs) im Rahmen des bestehenden aktienbasierten Incentive-Programms zurückzuführen. Zudem führte die Erdienung der gewährten anteilsbasierten Vergütung mit Eigenkapitalausgleich zur Erhöhung der Kapitalrücklage. Gleichzeitig minderte der Nettoverlust die Gewinnrücklagen in H1 2025 um € 356,3 Mio.

Im Rahmen der teilweisen Rückkäufe der ausstehenden Wandelschuldverschreibungen in H1 2025 wurden die zugrundeliegenden Wandlungsrechte im Zusammenhang mit den Wandelschuldverschreibungen II und III (Eigenkapitalkomponenten) in Höhe von € 12,8 Mio. entsprechend aus der Kapitalrücklage ausgebucht.

4. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Im ersten Halbjahr 2025 hat Delivery Hero die Laufzeit seiner revolving Kreditfazilität (RCF) von Mai 2027 auf Mai 2028 verlängert und das Volumen um € 240,0 Mio. auf insgesamt € 840,0 Mio. erhöht. Der Zinssatz bleibt unverändert bei 3,75 % pro Jahr, wobei weiterhin Verlängerungsoptionen für zwei weitere Jahre bestehen.

Zum 30. Juni 2025 wurde der RCF für Garantien und zusätzliche Fazilitäten in Höhe von € 398,5 Mio. genutzt. Im Rahmen der Zusatzfazilitäten wurden zum 30. Juni 2025 Garantien und Akkreditive in Höhe von € 262,6 Mio. ausgegeben. Der RCF und die im Rahmen der Zusatzfazilitäten ausgegebenen Instrumente waren zum 30. Juni 2025 vollständig ungenutzt.

Zur Besicherung der Kredite wurden Bankkonten bei inländischen Instituten der Kreditnehmer, Anteile an den Tochtergesellschaften, die Vertragspartner der Kreditverträge sind, sowie bestimmte konzerninterne Forderungen verpfändet. Zum 30. Juni 2025 verfügten die verpfändeten Bankkonten über liquide Mittel in Höhe von € 57,6 Mio. (31. Dezember 2024: € 624,4 Mio.).

Der RCF und die Kreditlinien sind an Auflagen gebunden, die innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag eingehalten werden müssen. Diese Covenants umfassen vereinbarte Finanzkennzahlen, die eine vierteljährliche Aufrechterhaltung eines Mindestliquiditätsniveaus für die

Gruppe vorsehen. Bei einer Verletzung des Mindestbetrags der Konzernliquidität könnte der RCF gekündigt werden. Zum 31. Dezember 2024 erfüllte die Gruppe diese Auflagen und erwartet, dass diese innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag erfüllt werden.

5. Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen umfassen im Wesentlichen Rückstellungen für rechtliche Risiken (30. Juni 2025: € 618,2 Mio.; 31. Dezember 2024: € 900,0 Mio.). Der Rückgang im ersten Halbjahr 2025 ist hauptsächlich auf den Abschluss des förmlichen Prüfverfahrens gegen Delivery Hero SE und Glovo durch die Europäische Kommission zurückzuführen, für das zuvor € 400,0 Mio. zurückgestellt wurden. Im Rahmen der Verfahrensbeendigung im Juni 2025 wurde eine Geldstrafe in Höhe von € 329,0 Mio. beschlossen. Der entsprechende Betrag wurde in die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten umgebucht und die restliche Rückstellung aufgelöst. Dieser Rückgang wurde zum Teil durch Zuführungen für fahrerbezogene Risiken gemindert.

6. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

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

EUR Mio.	30.06.2025	31.12.2024
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		
Restaurantverbindlichkeiten	819,9	808,4
Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen	406,5	368,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	405,2	447,3
Leasingverbindlichkeiten	119,0	117,9
Fahrerverbindlichkeiten	103,6	92,4
Wandelanleihe	85,2	83,6
Aufgelaufene Zinsverbindlichkeit	42,0	47,9
Walletverbindlichkeiten	23,4	22,7
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile	3,0	0,8
Bedingte und unbedingte Kaufpreisverpflichtungen	-	8,0
Derivative Finanzinstrumente	-	3,9
Sonstige	20,6	22,2
Summe Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten finanzielle Verbindlichkeiten	2.028,4	2.023,6
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		
Leasingverbindlichkeiten	310,4	332,5
Derivative Finanzinstrumente	6,1	6,8
Sonstige	8,3	7,8
Summe langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	324,8	347,1

7. Wandelschuldverschreibungen

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

EUR Mio.	30.06.2025	31.12.2024
Wandelschuldverschreibung I	527,6	848,5
davon Tranche B fällig im Januar 2027	527,6	848,5
Wandelschuldverschreibung II	733,2	748,4
davon Tranche A fällig im Juli 2025	24,6	47,4
davon Tranche B fällig im Januar 2028	708,6	701,0
Wandelschuldverschreibung III	533,3	1.055,3
davon Tranche A fällig im April 2026	55,2	579,9
davon Tranche B fällig im March 2029	478,1	475,3
Wandelschuldverschreibung IV fällig im Februar 2030	691,8	667,9
Finanzverbindlichkeit für Wandelschuldverschreibungen	2.485,8	3.320,1

Rückkauf von Wandelschuldverschreibungen

Im ersten Halbjahr 2025 setzte Delivery Hero die teilweisen Rückkäufe ausstehender Wandelanleihen fort:

- Wandelschuldverschreibung II (Tranche A) mit Fälligkeit im Juli 2025, im Nominalwert von € 23,5 Mio., woraus ein noch ausstehender Nominalbetrag von € 24,6 Mio. resultiert.
- Wandelschuldverschreibung III (Tranche A) mit Fälligkeit 2026, im Nominalwert von € 537,5 Mio., woraus ein noch ausstehender Nominalbetrag von € 56,0 Mio. resultiert.
- Wandelschuldverschreibung I (Tranche B) mit Fälligkeit 2027, im Nominalwert von € 334,9 Mio., woraus ein noch ausstehender Nominalbetrag von € 540,1 Mio. resultiert.

Die Buchwerte der finanziellen Verbindlichkeiten der zurückgekauften Wandelschuldverschreibungen verringerten sich insgesamt um € 877,8 Mio., während die Eigenkapital-komponenten um € 12,8 Mio. sanken. Durch die Rückkäufe wurden Gewinne in Höhe von € 29,1 Mio. erzielt, die im Nettozinsergebnis enthalten sind.

G. SONSTIGE ANGABEN

1. Anteilsbasierte Vergütung

Der Gesamtaufwand für aktienbasierte Vergütungen beträgt € 125,8 Mio. (H1 2024: € 98,4 Mio.), wovon € 95,4 Mio. für den Long-Term Incentive Plan (LTIP) im ersten Halbjahr 2025 angefallen sind (H1 2024: € 74,1 Mio.).

Im Folgenden werden die wesentlichen Bestandteile der anteilsbasierten Vergütungen dargestellt:

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

Im ersten Halbjahr 2025 wurden insgesamt 7.455.795 RSUs an neue und bestehende Begünstigte des LTIP (neue Tranchen) gewährt. Es wurden keine neuen Aktienoptionen gewährt.

Hero Grant

Im ersten Halbjahr 2025 hat Delivery Hero im Rahmen des Hero-Grant-Programms insgesamt 1.758.514 RSUs gewährt. Das Programm führte im ersten Halbjahr zu Aufwendungen in Höhe von € 22,4 Mio. (H1 2024: € 16,3 Mio.).

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

Im Rahmen des Vergütungssystems für den Vorstand wurden im ersten Halbjahr 2025 insgesamt 77.919 leistungsabhängige Restricted Stock Units (PSUs) im Rahmen des STI und 180.802 PSUs im Rahmen des LTI gewährt. Die endgültige Anzahl der Aktien des STI und LTI werden am Ende einer einjährigen bzw. vierjährigen Performanceperiode auf Grundlage leistungsabhängiger Kriterien berechnet. Der neue Plan führte im ersten Halbjahr zu Aufwendungen in Höhe von € 3,9 Mio. (H1 2024: € 0,5 Mio.).

Performance Share Unit Program 2022 (PSUP 2022)

Im ersten Halbjahr 2025 wurden Begünstigten des PSUP 2022 insgesamt 98.551 PSUs gewährt. Die Anzahl der erdienten PSUs wird anhand individuell festgelegter leistungsabhängiger Faktoren der Begünstigten, der jeweiligen Abteilung und/oder von der Gruppe im Nachhinein bestimmt. Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 2,0 Mio. (H1 2024: € 0,7 Mio.).

Woowa aktienbasiertes Vergütungsprogramm

Für das erste Halbjahr 2025 betragen die erfassten Aufwendungen für das anteilsbasierte Vergütungsprogramm von Woowa € 0,8 Mio. (H1 2024: € 0,5 Mio.).

Glovo Share-based Payment Program

Im ersten Halbjahr 2025 wurden 102.583 Glovo-Anteile in DH-Aktien 76.697 umgewandelt und freigegeben. Der Gesamtaufwand für das erste Halbjahr betrug € 1,3 Mio. (H1 2024: € 1,5 Mio.).

2. Finanzinstrumente

Fair-Value-Angaben

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

Für die Bewertungskategorien werden folgende Abkürzungen verwendet:

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

30.06.2025

EUR Mio.	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		Zum Fair Value bewertet	Fair-Value- Hierarchie	Gesamt
		Buchwert	Fair Value	Buchwert		
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Beteiligungen	FV+PL			190,9	3	190,9
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			50,8	2	50,8
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	40,1	n/a		n/a	40,1
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte		40,1		241,7		281,8
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	FAaAC	759,0	n/a		n/a	759,0
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			2,7	2,3	2,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAaAC	2.808,1	n/a		n/a	2.808,1
Summe kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		3.567,1		2,7		3.569,9
Summe finanzielle Vermögenswerte		3.607,2		244,5		3.851,7
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	1.611,8	1553,6		2	1.611,8
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			6,1	2	6,1
Leasingverbindlichkeiten	n/a	310,4	n/a		n/a	310,4
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	8,3	n/a		n/a	8,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		318,7		6,1		324,8
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	2.406,1	2.405,4		2	2.406,1
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		4.336,6		6,1		4.342,7
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	23,4	n/a		n/a	23,4
Verpflichtung zum Kauf nicht beherrschender Anteile	FV+PL			3,0	2,3	3,0
Wandelanleihe	FLaAC	85,2	74,2		2	85,2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1.821,1	n/a		n/a	1.821,1
Leasingverbindlichkeiten	n/a	119,0	n/a		n/a	119,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		2.025,3				2.028,4
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	79,8	78,90		2	79,8
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		2.128,5		3,0		2.131,5
Summe finanzielle Verbindlichkeiten		6.465,0		9,1		6.474,1

31.12.2024

EUR Mio.

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet		Zum Fair Value bewertet	Fair-Value- Hierarchie	Gesamt
		Buchwert	Fair Value	Buchwert		
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Beteiligungen	FV+PL			252,0	3	252,0
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			107,2	2	107,2
Gewährte Darlehen und hinterlegte Kautionen	FAaAC	37,8	n/a		n/a	37,8
Summe langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte		37,8		359,2		396,9
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	FAaAC	659,7	n/a		n/a	659,7
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			3,8	2	3,8
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			221,8	3	221,8
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				225,5		225,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	FAaAC	3.808,7	n/a		n/a	3.808,7
Summe kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		4.468,3		225,5		4.693,9
Summe finanzielle Vermögenswerte		4.506,1		584,7		5.090,8
LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	1.794,5	1.845,4		2	1.794,5
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			6,8	2	6,8
Leasingverbindlichkeiten	n/a	332,5	n/a		n/a	332,5
Sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	7,8	n/a		n/a	7,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		340,3		6,8		347,1
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	3.272,6	3.287,1		2	3.272,6
Summe langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		5.407,4		6,8		5.414,2
KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	FLaAC	18,9	n/a		n/a	18,9
Verpflichtung zum Kauf eigener Anteile	FV+PL			0,8	2	0,8
Derivative Finanzinstrumente	FV+PL			3,9	3	3,9
Wandelanleihe	FLaAC	83,6	73,6		2	83,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	FLaAC	1.809,4	n/a		n/a	1.809,4
Leasingverbindlichkeiten	n/a	117,9	n/a		n/a	117,9
Bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten	FV+PL			8,0	3	8,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		1.645,7		58,3		2.023,6
Wandelschuldverschreibungen	FLaAC	47,4	47,3		2	47,4
Summe kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		2.077,2		12,7		2.089,9
Summe finanzielle Verbindlichkeiten		7.484,6		19,5		7.504,1

Fair-Value-Bewertung

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

EUR Mio.	Vermögenswerte		Verbindlichkeiten	
	Beteiligungen	Derivative Finanzinstrumente	Derivative Finanzinstrumente	Bedingte Kaufpreisverpflichtungen
Stand per 01.01.2024	159,7	1,5	5,5	20,4
Zugänge	4,3	-	-	-
Abgänge	-2,8	-	-	-12,2
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	42,4	220,3	-1,7	-0,2
Umklassifizierung	49,7			
Übertragungen aus Level 3	-1,2	-	-	-
Stand per 31.12.2024	252,0	221,8	3,8	8,0
Zugänge	0,3	-	-	-
Abgänge	-1,4	-	-	-8,0
Gewinne/Verluste im Konzernergebnis erfasst	-59,8	0,1	-1,4	-
Übertragungen aus Level 3	-	-220,9	-2,4	-
Stand per 30.06.2025	190,9	1,0	-	-

Die Auswirkung auf die Gewinn- und Verlustrechnung bei Änderungen der dargestellten Bewertungsparameter von wesentlichen Finanzinstrumenten bewertet zum FVtPL (Level 2 und Level 3) zum 30. Juni 2025 wären wie folgt²⁵:

EUR Mio.	Derivative Finanzinstrumente	Beteiligungen
Zinssätze +/- 100bp	+6,88/-10,78	n/a
Anteilspreis +/- 10%	+0,02/-0,02	+19,43/-19,43
Volatilität Aktienkurse +/- 100bp	+0,04/-0,04	n/a
Credit Spreads +/- 100bp	-11,14/+13,51	n/a

²⁵ (+) bedeutet positiver Effekt auf das Ergebnis and (-) bedeutet negativer Effekt auf das Ergebnis.

3. Eventualverbindlichkeiten

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

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

Die Tochtergesellschaften überprüfen mit Unterstützung der Rechts- und Steuerabteilung des Konzerns regelmäßig die lokalen Geschäftsmodelle, um genau diese Risiken zu überwachen. Zudem arbeiten die lokalen und zentralen "Public Affairs"-Teams gemeinsam an der Erarbeitung branchenspezifischer Regelungen, um Rechtssicherheit über den rechtlichen Status von Essenslieferanten zu erwirken.

Zum 30. Juni 2025 liegen die Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Risiko einer Reklassifizierung von Fahrern zwischen € 562,0 Mio. und € 923,0 Mio. Dies betrifft hauptsächlich Spanien und das im August 2021 von Glovo eingeführte Geschäftsmodell. Sollte die Fahrerflotte infolge von Untersuchungen von spanischen Gerichten in einen Angestelltenstatus umklassifiziert werden, könnte die Gruppe in Spanien mit Forderungen für Sozialversicherungsabgaben, Säumniszuschlägen und Strafzahlungen sowie Umsatzsteuerforderungen in einer Gesamthöhe von ca. € 520 Mio. bis € 860 Mio. konfrontiert werden. Ab Juli 2025 erhielt Glovo erste endgültige Entscheidungen von lokalen Behörden, die die Zahlung von Verbindlichkeiten fordern.

Die Summe der Forderungen belief sich am 31. Juli 2025 auf rund € 450,0 Mio. für Sozialversicherungsbeiträge und Bußgelder, die bereits in der Eventualverbindlichkeit in Höhe von ca. € 520 Mio. bis € 860 Mio. enthalten sind. Glovo wird die Entscheidung nicht anerkennen, behält sich aber das Recht vor, den Status der Fahrer als Selbstständige in allen verfügbaren Instanzen weiter zu verteidigen, indem die geforderten Zahlungen in der zweiten Jahreshälfte 2025 geleistet werden. Die Gruppe hat keine Rückstellung erfasst, da eine Reklassifizierung der Fahrerflotte als nicht wahrscheinlich eingeschätzt wird und in sämtlichen zukünftigen Gerichtsverfahren verteidigt werden wird.

Abgesehen von Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Umgliederung von Fahrern, ist die Gruppe zum 30. Juni 2025 weiteren Eventualverbindlichkeiten gemäß IAS 37 in Höhe von € 107,1 Mio. ausgesetzt. Diese leiten sich hauptsächlich aus nicht-ertragssteuerlichen Steuerrisiken und kartellrechtlichen Vorschriften ab. Die Gruppe geht von guten Erfolgsaussichten aus und bewertet es als überwiegend wahrscheinlich, dass keine gegenwärtigen Verpflichtungen vorliegen.

Die Gruppe ist mit Auskunftsersuchen von Regierungsbehörden bezüglich ihrer Geschäftspraktiken in unterschiedlichen Jurisdiktionen konfrontiert. Die Weiterentwicklung dieser Anfragen birgt das Risiko der Entstehung von Eventualverbindlichkeiten. Aufgrund der unterschiedlichen nationalen Auslegungen der Wettbewerbsgesetze sind die finanziellen Folgen vielfach nicht verlässlich prognostizierbar. Eine Offenlegung könnte darüber hinaus die Position der Gruppe in regulatorischen Verfahren wesentlich beeinträchtigen.

Im Dezember 2024 reichte Just Eat Spain (JES) eine Schadensersatzklage gegen Glovo ein. JES behauptet, dass das Geschäftsmodell von Glovo für JES einen unlauteren Wettbewerbsnachteil darstelle. Im Juli 2025 erging das erstinstanzliche Urteil, mit dem die Klage der Gruppe abgewiesen wurde. Um die Position der Gruppe in dem Rechtsstreit nicht nachteilig zu beeinträchtigen, wird Delivery Hero derzeit keine weiteren Informationen zu diesem Verfahren teilen.

Die in den Konzern einbezogenen Unternehmen sind weltweit in einer Vielzahl von Ländern steuerpflichtig und unter-

halten verschiedene Liefer- und Leistungsbeziehungen zueinander. Bei der Beurteilung der ertragsteuerlichen Positionen aus diesen Beziehungen resultiert insoweit Unsicherheit, als dass die einzelnen Steuerbehörden eine unterschiedliche Sichtweise auf diese Beziehungen haben könnten.

Bei jedem Unternehmen, das international tätig ist, prüfen die Steuerbehörden in vielen Ländern konzerninterne Transaktionen im Rahmen von Verrechnungspreisprüfungen. Dabei kommt es häufig zu Meinungsverschiedenheiten zwischen Steuerbehörden und Steuerpflichtigen über die Funktionsprofile der beteiligten Parteien und deren Wertbeiträge, insbesondere da die Verrechnungspreisbildung keine exakte Wissenschaft ist, sondern sowohl auf Seiten der Steuerverwaltung als auch auf Seiten des Steuerpflichtigen Ermessensentscheidungen erfordert. Alle wirtschaftlichen und geschäftlichen Herausforderungen müssen widerspiegelt und so berücksichtigt werden, dass diese mit dem Fremdvergleichsgrundsatz vereinbar sind. Dies führt häufig zu konträren Auffassungen über die angemessene Verrechnungspreismethode und kann erhebliche einseitige Verrechnungspreisanpassungen und somit eine Doppelbesteuerung zur Folge haben. Dieses Risiko ist in der digitalen Wirtschaft, in der Transaktionen oft komplex sind, besonders relevant.

Aus dem Geschäftsmodell der Gruppe resultieren mehrere Aspekte, die ein Risiko für Verrechnungspreisstreitigkeiten mit den Steuerbehörden darstellen. Zu diesen wesentlichen Faktoren zählen:

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

Zum 30. Juni 2025 beliefen sich die Eventualverbindlichkeiten im Zusammenhang mit IAS 12 auf insgesamt € 128,7 Mio. (31. Dezember 2024: € 95,7 Mio.). Diese betreffen hauptsächlich das Risiko einer teilweisen steuerlichen Nichtanerkennung von Kosten im Segment MENA (€ 38,8 Mio.; 31. Dezember 2024: € 40,6 Mio.) und eine mögliche Erhöhung des steuerlichen Einkommens aus einer Finanztransaktion aus der Vergangenheit (€ 35,0 Mio., unverändert). Zusätzlich wurden im ersten Halbjahr 2025 zwei neue körperschaftsteuerliche Risiken in Höhe von € 32,3 Mio. identifiziert.

4. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

a) Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Im Januar 2025 bestellte der Aufsichtsrat Marie-Anne Popp zur neuen Finanzvorständin und Mitglied des Vorstands.

Dr. Martin Enderle legte sein Aufsichtsratsmandat mit Wirkung zum 18. Juni 2025 nieder, verbunden mit der vollständigen Übertragung seiner Aufgaben an die Aufsichtsratsvorsitzende Kristin Skogen Lund. Während der Hauptversammlung wurde Judith Jungmann als neues Mitglied und Anteilseignervertreterin für zwei Jahre in den Aufsichtsrat gewählt. Gleichzeitig wurden Scott Ferguson für ein Jahr als Anteilseignervertreter und Dimitrios Tsaousis für drei Jahre als Arbeitnehmervertreter wiedergewählt.

b) Transaktionen mit dem Management in Schlüsselpositionen

Seit Beginn des Geschäftsjahr 2024 wird das neue Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder angewendet. Die im Geschäftsbericht 2024 getroffenen Aussagen zur Vergütungsstruktur des Managements in Schlüsselpositionen gelten weiterhin für das erste Halbjahr 2025.

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

c) Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Unternehmen

Die Erträge aus Geschäftsvorfällen mit nahestehenden Unternehmen für das erste Halbjahr 2025 beliefen sich auf € 0,2 Mio., die Aufwendungen auf € 12,7 Mio. Zum 30. Juni

2025 bestanden Forderungen gegen nahestehende Unternehmen in Höhe von € 7,0 Mio. und Verbindlichkeiten in Höhe von € 0,6 Mio.

Die Aufwendungen aus Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen beziehen sich hauptsächlich auf die von Zone Delivery Services L.L.C. für Tochtergesellschaften in den Vereinigten Arabischen Emiraten erbrachten Logistikdienstleistungen. Zum 30. Juni 2025 beliefen sich die an Zone fälligen Verbindlichkeiten auf € 0,2 Mio. und die Aufwendungen auf € 10,5 Mio. Im Berichtszeitraum wurden keine Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber Zone verbucht.

Berlin, 27. August 2025

Delivery Hero SE

Der Vorstand



Niklas Östberg

Mitgründer und Vorstandsvorsitzender (CEO)



Marie-Anne Popp

Finanzvorstand (CFO)



Pieter-Jan Vandepitte

Mitglied des Vorstands (COO)

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

Berlin, 27. August 2025

Delivery Hero SE

Der Vorstand



Niklas Östberg

Mitgründer und Vorstandsvorsitzender (CEO)



Marie-Anne Popp

Finanzvorstand (CFO)



Pieter-Jan Vandepitte

Mitglied des Vorstands (COO)

WEITERE INFORMATIONEN

FINANZKALENDER SEITE 38

IMPRESSUM SEITE 38

HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND WEITERE HINWEISE SEITE 39

FINANZKALENDER

Trading Update / Quartalsmitteilung
Q3 2025

13. Nov. 2025

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Delivery Hero SE

Oranienburger Straße 70
10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30 54 44 59 000

www.deliveryhero.com

HRB 198015 B

INVESTOR RELATIONS

E-Mail: ir@deliveryhero.com

PRESSE

E-Mail: press@deliveryhero.com

DAS IST UNS WICHTIG

Entsprechend unserem Verständnis von Vielfalt und Inklusion verwenden wir in diesem Bericht weitgehend eine geschlechterneutrale Sprache. Aus Gründen der besseren Verständlichkeit nutzen wir an einigen Stellen das generische Maskulinum (z.B. „Stimmrechtsvertreter“). Nicht individuell benannte Gruppen wie z. B. „Mitarbeiter“, „Partner“, „Kunden“, „Fahrer“, oder „Aktionäre“ werden ebenfalls mit ihrem generischen Maskulinum bezeichnet. Die gewählten Formulierungen gelten in diesen Fällen uneingeschränkt für alle Geschlechter.

MAKE YOUR OWN EXPERIENCE



Besuche unsere Social Media Kanäle.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS UND WEITERE HINWEISE

Dieses Dokument enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind an Begriffen wie „glauben“, „annehmen“, „schätzen“, „antizipieren“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „anstreben“, „einschätzen“, „vorhersagen“, „können/ könnten“, „werden“, „wollen“ oder „sollen/ sollten“ sowie ihrer Negierung und ähnlichen Varianten oder vergleichbarer Terminologie zu erkennen. Delivery Hero SE („Delivery Hero“) wird gegebenenfalls auch in anderen Berichten, in Prospekten, in Präsentationen, in Unterlagen, die an Aktionäre verschickt werden, und in Pressemitteilungen zukunftsgerichtete Aussagen tätigen. Des Weiteren können von Zeit zu Zeit Vertreter von Delivery Hero zukunftsgerichtete Aussagen mündlich machen. Diese Aussagen basieren auf der gegenwärtigen Sicht, auf Erwartungen und Annahmen des Managements von Delivery Hero. Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken und Unsicherheiten, die außerhalb der Möglichkeiten von Delivery Hero bezüglich einer Kontrolle oder präzisen Einschätzung liegen, wie beispielsweise dem zukünftigen Marktumfeld und den wirtschaftlichen, gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, dem Verhalten der übrigen Marktteilnehmer, der erfolgreichen Integration von neu erworbenen Unternehmen und der Realisierung von erwarteten Synergieeffekten sowie von Maßnahmen staatlicher Stellen und weitere Risiken und Unsicherheiten, von denen einige im Geschäftsbericht 2024 und in diesem Halbjahresfinanzbericht unter der Überschrift „Risiko- und Chancenbericht“ beschrieben sind. Sollten einer dieser oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sollten sich die Annahmen, auf denen diese Aussagen basieren, als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse (sowohl negativ als auch positiv) wesentlich von den in diesen Aussagen explizit genannten oder implizit enthaltenen Ergebnissen abweichen. Delivery Hero übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in diesem Dokument geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden. Es ist von Delivery Hero weder beabsichtigt, noch übernimmt Delivery Hero eine gesonderte Verpflichtung, zukunftsbezogene Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren, soweit keine gesetzliche Veröffentlichungspflicht dazu besteht.

Dieses Dokument enthält – in einschlägigen Rechnungslegungsrahmen nicht genau bestimmte – ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte alternative Leistungskennzahlen sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Delivery-Hero-Gruppe sollten diese ergänzenden Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit einschlägigen Rechnungslegungsrahmen ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die alternative Leistungskennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen.

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

Dieses Dokument veröffentlichen wir auch auf Englisch. Bei Abweichungen geht die deutsche Fassung des Dokuments der englischen Übersetzung vor.

Aus technischen Gründen kann es zu Abweichungen zwischen den in diesem Dokument enthaltenen und den aufgrund gesetzlicher Vorgaben veröffentlichten Rechnungslegungsunterlagen kommen.



Delivery Hero

