

MARLEY SPOON

ANNUAL FINANCIAL STATEMENTS 2018

Marley Spoon AG, Berlin
(formerly: Marley Spoon GmbH)





Marley Spoon AG, Berlin (formerly: Marley Spoon GmbH)

Contents

Management report for the 2018 financial year	2
Annual financial statements for the financial year 1 January to 31 December 2018	18
Balance sheet for 31 December 2018	19
Income statement for the period 1 January to 31 December 2018	21
Notes for the 2018 financial year	22
Statement of changes in fixed assets as at 31 December 2018	32



Management report for the 2018 financial year of Marley Spoon AG (formerly: Marley Spoon GmbH)

I. General information about the business model

Marley Spoon AG sells cooking box subscriptions over the internet and thus brings back convenient and enjoyable cooking with fresh ingredients back into the kitchen. By doing away with the need for extensive planning or searching for ingredients in the supermarket, our customers have more time to cook simple, tasty and healthy meals. We create great recipes and send the pre-portioned ingredients from selected producers directly to German households. On our homepage, customers can choose from a big selection of recipes, which changes every week. Recipes can be selected on the website or using an app.

The cooking boxes are assembled at the company's production location in Berlin and are delivered across Germany once a week on the date selected by the customer. Using a flexible subscription model, customers can easily skip deliveries or put them on hold. The cooking boxes are paid before delivery (cashless).

The company, which is based in Berlin, was founded in 2014; it did not have any branch offices in Germany as of the closing date. The market for the delivery of cooking boxes in Germany is still in the early stages and is therefore still in the process of being established. Many potential customers are not familiar with the cooking box concept, hence there is a lot of potential for (market) growth.

In this context, Marley Spoon AG also benefits from the experience of its subsidiaries, which are based in the Netherlands, Austria, US and Australia and sell cooking boxes in their respective national markets. Marley Spoon AG itself sells cooking boxes solely in the German market.



II. Economic report

1. Overall economic and industry environment

According to the Federal Statistics Office, the global economy grew by 3.7% in 2018, which is unchanged from 2017¹. The same is true for Germany, whose economy also grew in 2018. Based on initial forecasts, the price-adjusted gross domestic product (GDP) was 1.5% higher than the previous year. This means that the German economy has grown for the ninth year in a row². HelloFresh SE is the only major cooking box competitor in Germany. In general, though, the cooking box concept competes mainly with conventional supermarket/food retailers, which are still used by most potential cooking box customers to purchase cooking ingredients.

2. Business developments

The year 2018 was another year of strong growth for Marley Spoon, as sales revenues reached EUR 12.789 million, which is 81% higher than in the previous year. This significant increase is due to the company's marketing and sales activities, which generated a lot of new users as well as a high rate of repeat orders from existing customers. The brand also continued to promote its market presence with conventional advertising such as TV and radio advertising, as well as on-line ads. From the viewpoint of management, the business did very well following the successful sales growth in 2017 and exceeded expectations. This operating growth is also reflected in higher total expenditures and in particular the higher expenses for personnel.

3. Situation

The net assets, financial position and results of operations for Marley Spoon AG in the 2018 financial year were characterized by the continued growth in sales revenues, and total expenditures grew accordingly due to the company's growth strategy. Since the company has not reached the break-even point and is still dependent on external funding to finance its business operations, the loss for the year have also increased significantly. Overall, the 2018 financial year is assessed as positive based on growth targets that have been achieved.

¹ Cf. Federal Statistics Office (Destatis)

² Cf. Federal Statistics Office (Destatis)

a) Results of operations

The company's results of operations are shown in the following abridged income statement.

in EUR 000	2018	2017
Sales revenues	12,789	7,062
Expenses for the services required to achieve the sales revenues	-10,762	-7,651
Gross result from sales	2,072	-589
Distribution costs	-3,615	-2,380
General administration costs	-4,660	-3,252
Other operating income	32	53
Other operating expenses	0	-4
EBIT	-6,171	-6,172
Other interest and similar income	2,361	650
Interest and similar expenses	-5,930	-652
EBT		
Income taxes	0	0
After-tax result	-9,740	-6,174

Sales revenues increased from EUR 7.062 million in 2017 to EUR 12.789 million in 2018. This development was mainly driven by the significant growth in orders as well as the charge-out of license fees to the subsidiaries in the amount of EUR 6.554 million (previous year: EUR 1.462 million). License fees are charged to accommodate the services that are provided to the subsidiaries. Other operating income declined to kEUR 32 in 2018. This figure is made up of benefits in kind, reimbursements in accordance with the Expense Compensation Act (*Aufwendungsausgleichsgesetz*) and compensation from insurance. Expenditures used to generate the sales revenues increased from EUR 7.651 million in 2017 to EUR 10.726 million in 2018. The increase is mainly due to the production costs for goods of EUR 4.7885 million (previous year: EUR 4.309 million).

The gross result is positive at EUR 2.072 million. The rate of return on the gross result is 16.2% (previous year: - 8.3%). Adjusted for the transfer effect from the license fees in the sales revenues, this figure changes to +4.9% (previous year: +23.1%), which means that in 2018 this figure was again positive. For calculating that number, license fees for the subsidiaries in the amount of EUR 6.554 million (previous year: EUR 1.462 million) are taken out of sales revenues and associated costs in the amount of EUR 4.785 million (previous year: EUR 3.344).

The sales costs mainly consist of advertising costs (mostly on-line and TV marketing). For the most part, the EUR 1.235 million increase to EUR 3.615 million is due to the use of on-line marketing and media services to increase brand awareness. In 2018, the company continued to hire additional staff for the operational areas of the organization and the administration within the company to get ready for the strong growth expected in future periods, which led to an increase in administration costs. Because of the higher capital requirements, the company also took on additional debt capital in the 2018 financial year. This has resulted in higher interest expenses of EUR 5.930 million (prior year kEUR 652), which



include EUR 1.149 million for interest payments and EUR 4.781 million of financing costs for convertible bonds. The significant increase in loans to foreign subsidiaries also led to higher interest income for 2018 (EUR 2.161 million compared to EUR 650 in the previous year).

b) Financial position

The liquidity of Marley Spoon AG was secured throughout the 2018 financial year. The company's financial position is characterized by the close connection to its foreign subsidiaries, particularly in the form of loans, which secured the solvency of the subsidiaries during the financial year. Due to Marley Spoon AG's business model, investments in other fixed assets are relatively low since there is not a lot of capital tied up in this area. In 2018, the company invested in intangible fixed assets, mostly for own-produced software (EUR 1.206 million). On the closing date, cash and cash equivalents amounted to EUR 3.381 million (prior year: kEUR 946). An estimate of the current financial position is shown in Section IV.

The objectives of financial management are to secure the solvency of all companies in the group, to secure the capital basis for the continued financing of the planned growth, and to increase the company's value over the long term. To achieve these objectives, capital management is continuously monitored on the basis of different financial indicators. In addition to the capital increases implemented during the financial year, the company also procured additional debt capital in the amount of EUR 8.200 million. The credit line was fully utilized and partly repaid by the closing date.

Marley Spoon AG strives to always pay its payables within the payment period and to collect its receivables by the due date. The increase in trade payables as of the balance-sheet date is mainly due to an extension in the payment terms for a main supplier as a result of the long-term collaboration. During the financial year, the company was always able to meet its payment obligations. All existing payment obligations were met in 2018. The Management Board expects that all existing payment obligations will be met in 2019.

Marley Spoon sees great potential in the further development of the market for cooking boxes. At the same time, this will also require additional start-up costs, which means that the continued operation of the business will depend on additional capital- and liquidity-securing measures by the shareholders or potential investors. In June 2018, 49,296 shares for a total price of EUR 44.287 million (AU\$ 70.000 million) were issued as part of the IPO on the Australian stock exchange. On 2 July 2018 (date of listing), the company listed the CHESS Depositary Interest (CDIs) for the common shares of the IPO on the Australian securities exchange. The IPO from July 2018 supports the measures for securing the capital and liquidity and warrants the company's ability to operate as a going concern.

As a result the equity ratio as at 31 December 2018 rose to 85% compared to 66% in the previous year. The EUR 2.4 million increase in cash and cash equivalents compared to the previous year resulted from



cash outflows from investing activities (EUR 36.5 million) and from operating activities (EUR 11.3 million), which were offset by the positive cash flow from financing activities (EUR 50.2 million).

c) Net assets

Net assets are shown with an abridged balance sheet:

in EUR 000

ASSETS	2018		2017	
Fixed assets	73,617	94,0 %	37,420	95.3%
Current assets	4,446	5,7 %	1,683	4.3%
Prepaid expenses	218	0,3 %	152	0.4%
Total assets	78,281	100 %	39,255	100%
LIABILITIES				
Equity capital	66,148	84,5 %	25,897	66.0%
Provisions	503	0,6 %	455	1.2%
Liabilities	11,630	14,9 %	12,903	32.8%
Total assets	78,281	100 %	39,255	100%

Total assets as at 31 December 2018 are EUR 78.281 million, which is EUR 39.026 million higher than in the previous year. Marley Spoon AG's assets consist mainly of shares in affiliated companies and short-term assets. Fixed assets grew by 97% compared to the previous year, mainly as a result of loans to Marley Spoon AG subsidiaries. Additionally, investments in own-produced software (EUR 1.206 million) resulted in an increase in fixed assets. Current assets increased by 164% in 2018. The main drivers in this context were the receivables from the value added tax reimbursement claims in the amount of kEUR 436 (which were offset against the liabilities from the VAT), and an increase in balances at credit institutions of EUR 3.381 million (EUR +2.435 million compared to 2017), with the latter largely driven by the additional debt capital of EUR 2.500 million at the end of 2018.

The liabilities side consists mainly of the equity capital as well as loan liabilities that were utilized in 2018 to finance the company's operations. The equity capital increased by EUR 40.250 million to EUR 66.148 million. This development was mainly due to the proceeds from the IPO (EUR 44.287 million) and the conversion of pre-emptive rights as well as convertible bonds in equity in the amount of EUR 7.945 million. The loss for the year, which increased to EUR -9.740 (previous year: EUR -6.174) had the contrary effect. The decline in liabilities to EUR 11.630 million is mainly due to the repayment of a loan of EUR 2.459 million and an increase in another existing loan by the accrued interest payments.

Liabilities to a financing services provider in the amount of EUR 6.898 million are due in one to five years. The remaining liabilities of EUR 2.232 million are due within a year. The provisions of kEUR 503 mainly consist of provisions for vacations and provisions for outstanding invoices and for financial statement and audit costs. On the closing date, Marley Spoon AG reports a loss carry-forward of EUR -21.731 million and a loss for the year of EUR -9.740 million.

III. Outlook

According to the Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), Germany's GDP for 2018 will increase by 1.9% compared to the previous year. For the year 2019, the GDP is expected to grow by another 2.0% compared to the previous year.³ In light of the generally positive economic environment, management of Marley Spoon AG expects private consumption to increase, which will lead to significantly higher sales revenues. This forecast is supported by the continued marketing measures, which are supposed to generate significant numbers of new customers and increase the number of orders and the attractiveness of the brand. At the same time, it is anticipated that total expenditures will also rise compared to the previous year as a result of the continuation of the growth strategy. Compared to 2018, we expect sales revenues to grow in the low to medium double-digit range.

The improved rate of return on the gross result is expected to lead to an improvement in the negative EBITDA⁴ and in the loss. Management expects a negative EBIT and a negative year-end result in the low single-digit million range for the 2019 financial year. Management bases its assumption about the financial developments in the market and in the industry on estimates that are considered realistic based on the available information. However, these estimates are also fraught with uncertainties and there is the risk that the forecast developments do not occur, or do not occur to the extent that has been forecast.

In 2019, the company plans to provide loans to its foreign subsidiaries and undertake significant investments based on the expansion and further development of the existing software to secure the expected future growth.

The business developments for 2018 are highlighted in Section II.2.

The activities of Marley Spoon AG are subject to different risks, which are described in the risk report below. Where possible, measures to protect against current risks have been initiated.

IV. Going concern

The annual financial statements were prepared under the going concern assumption. Hence it is assumed that the company will be in the position to meet all financial obligations in the future. The company continues to be dependent on external financing sources to cover its financing requirements. The continued ability to meet all financial obligations depends on the following criteria:

- Improve operating cash flows by expanding the market share
- Improve profitability and working capital management, mainly by centralizing distribution in Europe and investments in automation technology at the production sites and the resulting efficiency improvements.

³ Cf. IMK (Statista), based on the data of the Federal Statistical Office

⁴ EBITDA: Profit before interest, taxes, depreciation and amortization, write-downs of tangible assets, write-downs of intangible assets



- Generate debt capital for refinancing activities
- Repayment of loans by profitable subsidiaries

On the reporting date, the company has sufficient funds to continue its operations in the foreseeable future, and it has prepared the annual financial statements under the going concern assumption. In this context, Marley Spoon AG took out the following financing after 31 December 2018:

- In January 2019, Marley Spoon AG secured new financing: the company obtained a new bridge loan facility totaling USD 11.4 million from the US-based risk capital company Union Square Ventures (USV). The approval was given by an Extraordinary General Meeting on 15 March 2019. The company has the choice to exchange the loan facility against two non-pro-rata convertible bond instruments according to German law. At an Extraordinary General Meeting held on 15 March 2019, the Company obtained approval for the issue of the convertible bond instruments in order to create the corresponding conditional capital enabling the Company to issue CDIs upon conversion of the bonds. The loan may be called in immediately without approval.
- In addition to USV and subject to the approval of the shareholders, and for the most part at the same conditions as for the convertible bonds offered for USV, existing minority investors, who are not affiliated parties, have committed to subscribe two additional non-pro-rata convertible bonds according to German law for a total nominal value of USD 2.3 million (EUR 2.000 million).
- Moreover, the existing loan agreement with Moneda was extended until 30 April 2020 and adjusted as follows: The company must provide Moneda, which is no longer a subordinated junior lender, with certain collateral and furthermore must repay EUR 2.000 million of the currently outstanding Moneda capital in the amount of EUR 6.898 million by 20 February 2019, make another repayment of EUR 1.000 million on 31 August 2019 and repay the remaining loan amount of EUR 3.898 million by the due date.

V. Opportunity and risk report

1. Risk report

1.1. Internal control system

The Management Board of Marley Spoon AG is fully responsible for establishing and operating an effective risk management system in the Marley Spoon Group. According to the executive organization chart for the Management Board, risk management is the responsibility of Julian Lange (CFO). He is supported by General Counsel and the Head of Global Controllershship. As with its other obligations, the Management Board is advised and supervised by the company's Supervisory Board with regard to the effectiveness of the internal control system and the entire risk management system. Given the importance of this issue, the Supervisory Board established the Risk and Audit Committee - ARC) as a permanent committee. Pat O'Sullivan is the chairman of the ARC.

As part of the internal control system, Marley Spoon set up a system of internal controls for financial reporting, which is supposed to identify, evaluate and manage risks that could affect the orderly



preparation of the annual financial statements and the consolidated financial statements for the company. The system of internal controls for financial reporting is at the heart of the accounting and reporting process of the Marley Spoon Group. Therefore it includes preventative and investigative monitoring and controlling measures for the accounting and operational functions, and thus provides for a structured and consistent process for the preparation of the annual financial statements. The control system is based on various internal processes that have a major effect on financial reporting.

These control processes for financial reporting and the relevant risks are regularly analyzed and documented. The same is true for the analysis of control mechanisms, particularly the following: Definition of principles and procedures, definition of processes and controls, introduction of approval levels, application of the principle of the division of tasks, and identification of the optimal course of action. The internal control system is regularly reviewed by the CFO and the ARC.

1.2 Risk reporting and methods

The CFO is responsible for the identification of significant risks and their analysis, management and for employing appropriate counteractive measures. A Risk Management System (RMS) is used in promotion of Marley Spoon's business operations in order to ensure consistency in risk management and, ultimately, regulatory compliance. The RMS supports a transparent decision-making process at the company and improves associated reporting through uniformity and comparability of information.

Relevant risks are recorded in an internal risk register (RR) within the scope of the RMS. The company's General Counsel continuously updates and enhances the RR based on contributions from various team leaders. Countermeasures and obligations are classified in the RR based on risk. A comprehensive risk assessment is carried out twice a year based on the RR and depicted in a risk management matrix (RMM), which comprises another key element of the RMS. The RMM is intended to provide the Executive Board and the ARC with relevant information on Marley Spoon's risk exposure and mitigation measures, enabling informed decisions to be made and risks to be appropriately addressed. The regular reporting process is complemented by ad hoc reporting when critical issues arise. Within the scope of the RMS, all relevant risks that have been identified and documented in the RR are expressed as figures according to their probability, i.e. probability of occurrence as well as potential consequences, and then entered into the RMM. All risks are assessed on a net risk basis (taking into account existing mitigation measures). The probability of occurrence refers to the statistical or estimated probability of occurrence of a risk during the reporting time horizon (usually within one year of the assessment date). This is then expressed as a percentage. The probability of occurrence is determined by selecting one of the ranges of probability listed in the table below:

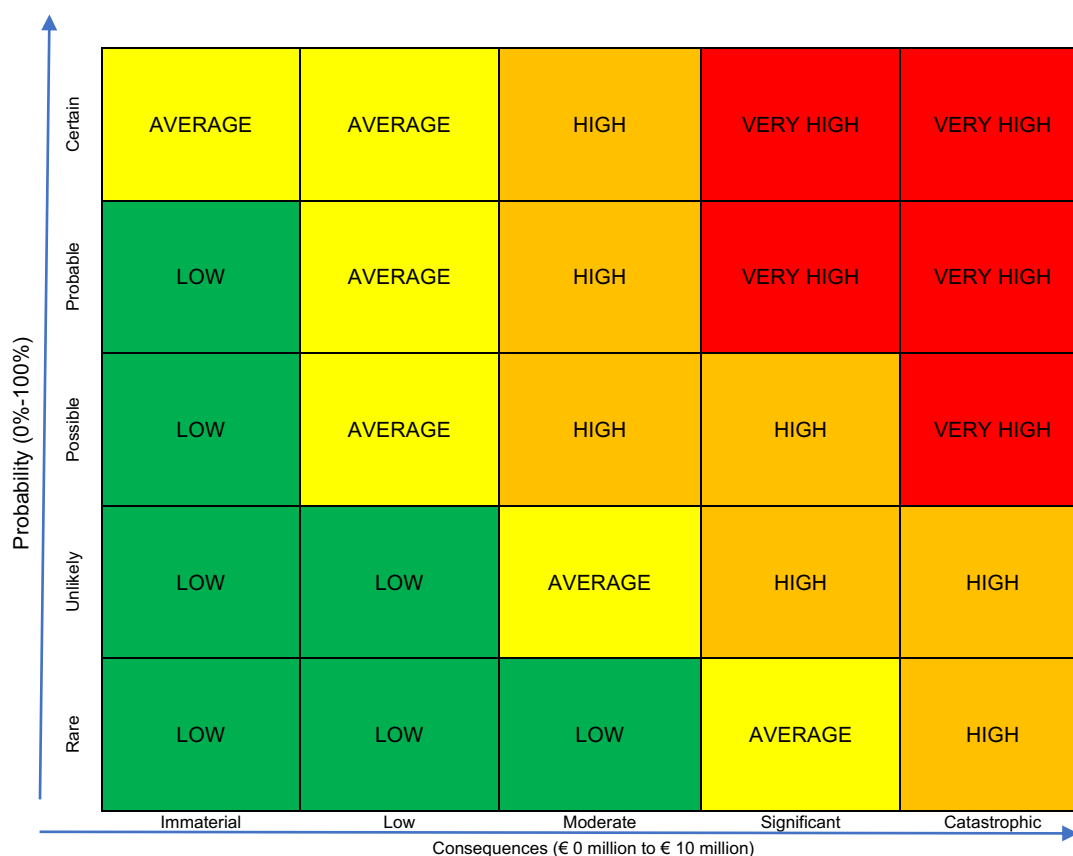
Probability	Assessment
Certain	$80\% \leq \text{Risk} \leq 100\%$
Probable	$60\% \leq \text{Risk} < 80\%$
Possible	$40\% \leq \text{Risk} < 60\%$
Unlikely	$20\% \leq \text{Risk} < 40\%$
Rare	$0\% < \text{Risk} < 20\%$



The potential consequence of a risk which occurs with certainty is seen as a deviation from corporate policies. Assessments are to be made on a quantitative scale as a matter of preference. Alternatively, a qualitative scale is applied if a risk cannot be expressed in figures or if qualitative aspects predominate (e.g. compliance risks):

Consequence (i.e. impact on operations, net assets, results of operations and/or net cash flow)	Assessment
Catastrophic	Risk $\geq$ EUR 10 million
Significant	EUR 5 million $\leq$ Risk < EUR 10 million
Moderate	EUR 2.5 million $\leq$ Risk < 5 million EUR
Low	0.25 million EUR $\leq$ Risk < 2.5 million EUR
Immaterial	EUR 0 million $\leq$ Risk < EUR 0.25 million

All identified risks are classified and visualized in the RMM as follows based on the assessment of the probability of occurrence and consequence:



The RMM allows the relative priority of risks to be compared and increases transparency regarding overall risk potential within the Marley Spoon Group. The classification of risks from “LOW” to “VERY HIGH” is used to determine which information on which risk must be provided in more detail to the Executive Board and the Supervisory Board. Risks that could affect Marley Spoon’s ability to continue as a going concern are reported immediately upon identification.

1.3 Risk areas

The operating history of the Marley Spoon Group is limited (since 2014) and operations are based on a relatively new business model. Our competitors are offline food retail suppliers, online/offline food suppliers, first-time adopters offering cooking boxes, and potential new entrants, all of which make it difficult to assess future risks and challenges. If we fail to maintain and increase demand for our products or effectively adapt our services to changes in customer behaviour, we may not be able to retain active customers and attract new ones. We also rely on third parties to supply our ingredients and deliver our cooking boxes. This can have a significant negative impact on our business and reputation (e.g. if suppliers fail to comply with legal requirements).

The Executive Board determines the overall risk situation by evaluating the following risk categories as the result of a consolidated examination:

- Financing risks
- Credit and fraud risk
- Regulatory risks and legal risks
- Financial and reporting risks
- Operational risks

Financing risks

In light of substantial equity financing via public capital markets, developments and risks inherent to these capital markets may directly affect Marley Spoon. Marley Spoon's growth strategy requires continuous additional capital. The company's day-to-day operations continue to be partially financed by negative working capital. The Marley Spoon Group must secure external financing to maintain the business given its still-negative cash flow. The Marley Spoon Group must therefore rely on the financial strength of existing and future stakeholders and their willingness to invest in the business.

Marley Spoon's ability to promptly provide complete and verified information on the Group's status and development is another critical success factor. The disclosure of incorrect or incomplete information may, among other things, lead to reputation damage. In the current market environment, this could have a negative impact on relationships with investors or even lead to a loss of investors. In order to properly manage relationships with investors, the Executive Board, with the support of Supervisory Board members, has taken measures to continuously improve the Company's communications with its existing and potential investors.

On 29 January 2019, the company announced details of its financing package of approximately EUR 22 million. The cornerstone of the package is the planned issue of four convertible bonds to certain future bond holders with a total volume of some EUR 12 million. Approximately EUR 10 million, and thus a substantial portion of this amount, were already been approved for the company by two future



bondholders via a certain bridge facility which may be replaced by two convertible bonds of a corresponding amount. The issue of these four bonds must be approved by the shareholders at the Extraordinary General Meeting on 15 March 2019. If the two corresponding convertible bonds are not issued in due time, the lenders may declare the bridge facility, together with accrued interest, immediately due and payable. If there is no conversion and a change of control takes place within the company, the company must pay an exit bonus of approximately EUR 10 million to the lenders of the bridge facility.

Based on the approval of the shareholders at the Extraordinary General Meeting on 15 March 2018 for the issue of four convertible bonds totalling approximately EUR 12 million, and issued shortly thereafter by the Executive Board, Marley Spoon currently has a sufficient liquidity cushion to cover its capital requirements for financing its operating business.

In light of these considerations, the Executive Board considers this risk to be low.

Credit and fraud risk

Customers ordering through the Marley Spoon Group's websites and apps can choose from a variety of payment methods, including but not limited to credit cards, direct debit and invoice. Due to the variety and complexity of payment methods, the Marley Spoon Group is exposed to the risk of technical problems when completing the order. This could have a negative effect on the number of visitors who actually decide to buy our cooking boxes.

Incorrect instructions or transfers of orders or payments also give rise to potential risks for us in relation to customer complaints. There is also the risk that customers may not have sufficient funds and the risk of fraud (e.g. through identity fraud committed by third parties who have been instructed to acquire new customers). If losses from fraudulent transactions cannot be avoided or limited through, this may have a negative impact on our operations and could result in higher legal fees. The possibility of further online payment options and the associated increase in the risk of card fraud could lead Marley Spoon to comply with additional security requirements and/or to pay higher payment processing fees or even fines.

In light of these considerations, the Executive Board considers this risk to be low.

Regulatory and legal risks

There are certain legal and other risks inherent in the sale of food for human consumption. This is particularly the case in times of increased public awareness of food quality and safety as well as more focused regulatory scrutiny. Marley Spoon's internal legal and compliance team continuously promotes compliance with relevant legal and regulatory requirements through regular monitoring and review.

In light of these considerations, the Executive Board considers this risk to be low.



Financial and reporting risks

Marley Spoon's Executive Board has implemented a system of internal controls over financial reporting to manage and reduce financial and reporting risks to a moderate level.

Marley Spoon considers the following to be part of financial risk:

- Market risk (i.e. changes in market prices, foreign exchange risk and interest rate risk),

Product price risk is the risk that changes in the market prices of key ingredients used in the Group may affect the Group's results of operations. The Group manages production price risk using a detailed menu design and planning process that is aligned with the specified cost targets. Significant increases in production prices are mitigated by alternative products or a change in future formulations.

Foreign exchange risk is the risk that the fair value or future cash flows of a financial instrument will fluctuate due to changes in foreign exchange rates. Financial instruments denominated in a currency other than the measured functional currency are exposed to foreign exchange risk. The Group operates in international markets through locally established subsidiaries, which is why most of its transactions are conducted in local currency. As all companies only hold balances in their functional currency (settled by the end of the month on an intercompany basis), there is no foreign currency risk and therefore no disclosure requirement.

Interest rate risk is the risk that future cash flows from financial instruments will fluctuate due to changes in market interest rates. The Group is exposed to changes in interest rates arising from its portfolio of interest rate sensitive assets and liabilities. These mainly comprise liabilities and cash. The Group manages its interest rate risk through fixed interest rates on loans and does not enter into any derivative financial instruments to manage its interest rate risk.

- Credit risk

Credit risk is the risk that a counterparty fails to meet its contractual obligations and that the Group incurs financial losses as a result. Credit risks may arise because the Company offers various payment methods and other transactions with counterparties. The credit risk in the operating business is mainly in the form of trade receivables and security deposits with banks and financial institutions. The nature of the business limits the risk to trade receivables as customers generally pay before delivery and therefore no relevant information is disclosed.

- Liquidity risk

Liquidity risk is the risk that an entity will experience difficulties in meeting obligations related to financial liabilities. Management regularly monitors cash on hand and cash movements. The aim of liquidity risk management is to maintain a balance between continuity of financing and



flexibility through the use of overdraft facilities, credit cards and bank loans. The company's liquidity management includes the projection of cash flows in the major currencies and the consideration of the amount of cash and cash equivalents required to cover this liquidity, the monitoring of balance sheet liquidity ratios and the maintenance of equity and debt financing plans.

Financial risks are described in Note 10 of the consolidated financial statements. The Executive Board considers this risk to be moderate.

Operational risks

Dependence on customer acquisition and retention

Marley Spoon's growth depends largely on acquiring new customers and retaining existing ones. The Marley Spoon Group covers approximately 177 million households in the regions in which it operates. Compared to the 173,000 active customers (as of 31 December 2018), our market penetration is still low. While this should open up further growth opportunities, a slowdown in market penetration could have a negative impact on our growth profile and financial position.

Only a satisfied customer base is loyal and active, which is crucial for our continued growth. Our customer service must therefore perform well and, in particular, ensure that customer complaints are dealt with promptly and effectively. The Marley Spoon Group responds to customer inquiries and complaints via email, chat, telephone hotlines and social media. Any actual or perceived unsatisfactory response from our customer service team could have a negative impact on customer loyalty and retention.

In light of these considerations, the Executive Board considers this risk to be moderate.

Third party procurement and perishable products

Perishable products (protein, vegetables, etc.) make up an essential part of the ingredients in our cooking boxes. Although we are constantly expanding our direct relationships with producers, the Marley Spoon Group still relies on wholesalers to deliver these products just-in-time. If the exact quantities required to procure new products or to calculate the quantities required for our cooking boxes cannot be predicted, this may result in our order quantities not matching, which in turn may affect the freshness of our ingredients. The Marley Spoon Group attempts to minimise these risks through a carefully planned ordering process. Suppliers are subject to a standardized, comprehensive integration process and ongoing evaluation by the internal quality and safety team. Ingredients are inspected for quality upon receipt and kept at a constant temperature until they are delivered to Marley Spoon's customers.

In light of these considerations, the Executive Board considers this risk to be low.



Key employees, optimization of operational processes

Marley Spoon continues to rely on the strong commitment of its co-founders Fabian Siegel (CEO) and Till Neatby (Global Head of Quality and Safety). The same applies to the CFO (Julian Lange) and the other members of the extended Executive Board. The unexpected departure or loss of any of them could adversely affect Marley Spoon's net assets, financial position and results of operations. The same applies to any unexpected decline in their personal performance. Given the current market environment, it may not be possible for us to find suitable replacements for these employees and/or suitable candidates for newly created positions on time or at all. In order to keep these risks as low as possible, we have introduced recruitment and integration processes as well as instruments for the efficient evaluation and administration of our applicants and employees. We have also introduced salary and benefit systems to adequately reflect and reward our team's personal contribution to our continued success.

In light of these considerations, the Executive Board considers this risk to be low.

Dependence on technology

The Marley Spoon Group operates exclusively online (website, mobile apps) and not through physical outlets and is therefore dependent on the software and hardware technology underlying this infrastructure. Marley Spoon's wide range of recipes for our customers and the flexibility to adjust or cancel menu sets up to a few days before the scheduled delivery date is also a challenge for supply chain management. The Marley Spoon Group therefore relies on its technology and data to forecast demand and predict customer orders. This technology is the key to determining the quantities of ingredients and other supplies needed and to optimizing logistics for delivering Marley Spoon's cooking boxes to its customers. If this technology fails or delivers inaccurate results, Marley Spoon could experience bottlenecks in key ingredients or increased food waste. In addition, the operational efficiency of Marley Spoon's supply chain may suffer, or customers may experience delays or defects in their cooking boxes (e.g. missing ingredients).

Marley Spoon invests considerable sums in the modular (partial) automation of its production processes. The same applies to the implementation of an efficient ERP tool. Significant delays or market launch problems could negatively impact our growth and margins, despite our solid project management and production experience.

In light of these considerations, the Executive Board considers this risk to be low.

1.4 Overall risk assessment

The Marley Spoon Group carries out systematic and regular analyses of business risks with the aid of early risk detection systems. This minimizes identified risks through targeted measures such as risk avoidance, risk limitation, risk diversification and risk insurance. The company continues to be dependent on external financing sources to cover its financing requirements. Based on the approval of



the shareholders at the Extraordinary General Meeting on 15 March 2019 for the issue of four convertible bonds totalling approximately EUR 12 million, and issued shortly thereafter by the Executive Board, Marley Spoon currently has a sufficient liquidity cushion to cover its capital requirements for financing its operating business.

2. Opportunities Report

The food sector remains one of the largest areas of consumer spending. However, unlike other sectors, most food expenditures are made offline. Marley Spoon currently serves 177 million households in the three regions in which we operate. Only a small percentage of these households currently buy food online. The switch from offline to online shopping could accelerate and catch up with other industries. The company should be able to benefit from such a transition as Marley Spoon positions itself at the forefront of innovation in meeting consumers' cooking needs.

Cooking with fresh ingredients brings many health benefits compared to the consumption of fast food or highly processed foods. In recent years, there has been a trend among consumers who want to have a convenient and healthy dinner. Marley Spoon strives to have its brands recognized for its health benefits and consumer convenience and should benefit from the continuation of this trend.

Marley Spoon's supply chain from producer to consumer often makes it possible to derive order forecasts based on observable consumer behaviour and to purchase products directly from food manufacturers. Compared to traditional models of the food supply chain, this supply chain offers disruptive advantages in reducing food waste, reducing the number of middlemen, shortening delivery times and leading to lower costs and higher margins. There is potential to achieve additional margin benefits and/or cost savings as the company continues to develop its supply chain.

Marley Spoon is continuing to improve its customer service by broadening its selection, improving personalization, and introducing additional delivery options. These types of improvements can help to expand the overall target market by better meeting customer preferences and can positively influence customer retention and lifespan.

VI. Closing statement of the Management Board (Dependency Report)

The Executive Board of Marley Spoon AG submitted the Dependency Report prescribed by Section 312 of the German Stock Corporations Act ("AktG") to the Supervisory Board and made the following concluding statement:

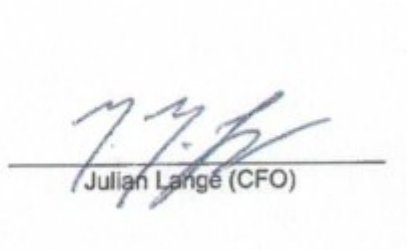
"There were no reportable legal transactions or other actions of the Company during the reporting period. Also, no actions at the Company were omitted during the reporting period that would lead to a reporting obligation."

Berlin, 3 March 2019

Executive Board:



Fabian Siegel (Vorsitzender, CEO)



Julian Lange (CFO)



**Annual financial statements for the financial year
from January 1 to December 31, 2018**

**Balance sheet as of December 31, 2018**

Assets	31 DEC 2018 EUR	31 DEC 2017 EUR thou- sand
A Fixed Assets		
I. Intangible fixed assets	1,179,600	0
Internally generated concessions, industrial property rights and similar rights and assets		
Purchased concessions, industrial and similar rights and assets, and licenses in such rights and assets	1,025,940	614
Total intangible fixed assets	2,205,540	614
II. Tangible fixed assets		
1. Technical equipment and machinery	177,510	52
2. Other equipment, operating and office equipment	229,000	195
Total tangible fixed assets	406,510	247
III. Financial assets		
1. Shares in affiliated companies	13,015,570	10,994
2. Loans to affiliated companies	57,989,541	25,565
Total financial assets	71,005,111	36,559
Total fixed assets	73,617,160	37,420
B. Current Assets		
I. Inventories	250,019	250
Finished goods and merchandise		
II. Receivables and other assets		
1. Trade receivables	137,067	0
2. Other assets	678,217	488
III. Cash-in-hand, central bank balances, bank balances and checks	3,380,594	946
Total current assets	4,445,897	1,684
C. Prepaid expenses	218,846	152
Total assets	78,280,903	39,255

Balance sheet as of December 31, 2018



Equity and Liabilities	31 DEC 2018 EUR	31 DEC 2017 EUR thou- sand
A. Equity		
I. Subscribed capital	140,470	78
Treasury shares	-132	0
II. Capital reserves	97,479,526	47,551
III. Accumulated losses brought forward	-21,731,642	-15,557
IV. Net loss	-9,740,433	-6,174
	66,147,788	25,898
B. Provisions		
Other provisions	502,908	455
C. Liabilities		
1. Liabilities to banks	2,650,757	2,391
2. Trade liabilities	1,544,808	1,353
- of which due within one year EUR 1,544,808 (EUR 1,353 thousand)		
3. Other liabilities	7,434,642	9,159
- of which taxes EUR 158,302 (EUR 89 thousand)		
- of which social security obligations EUR 362,546 (EUR 142 thousand)		
- of which due within one year EUR 536,792 (EUR 300 thousand)		
- of which due after more than 1 year EUR 6,897,850 (EUR 8,859 thousand)		
	11,630,207	12,903
Total equity and liabilities	78,280,903	39,255



Income statement
for the period from
January 1 to December 31, 2018

	2018 EUR	2017 EUR thousand
Sales	12,797,882	7,062
Cost of sales	-10,726,322	-7,651
Gross profit on sales	2,071,560	-589
Selling expenses	-3,615,145	-2,380
General and administrative expenses	-4,659,490	-3,252
Other operating income	32,275	53
Other operating expenses	0	-4
Other interest and similar income	2,360,669	650
Write-downs of long-term financial assets	0	0
Interest and similar expenses	-5,929,973	-652
Earnings after taxes	-9,740,104	-6,174
Other taxes	-329	-1
Net loss	-9,740,433	-6,174



Notes to the financial statements 2018 of Marley Spoon AG, Berlin

I. General information

Marley Spoon AG has changed its legal form from a company with limited liability to a corporation under German law, taking effect on May 2, 2018. The company has its registered office in Berlin and is registered in the commercial register of the district court Charlottenburg with the registration number: HRB 195994 (previously: HRB 158261).

As of the reporting date of December 31, 2018, Marley Spoon GmbH is a medium-sized capital company according to the definition in § 267 HGB. The company utilizes the size-related exemptions of § 288 para. 2 HGB. The annual financial statements are prepared in accordance with the accounting rules for capital companies of the German Commercial Code (HGB), taking into account the German Stock Corporate Act (AktG) as well as the provisions of the Articles of Association of the Company.

The income statement has been prepared in accordance with the cost of sales method pursuant to § 275 para 3 HGB.

The financial statements have been prepared in Euro (EUR); all amounts are shown in thousand Euro (kEUR) units, unless otherwise noted.

In the interests of clarity and transparency, the notes that must accompany the items of the balance sheet and income statement according to legal requirements, as well as the notes that can be optionally included in the balance sheet or income statement, have wherever possible been included in the Notes to the Financial Statements.

The annual financial statements have been prepared under the assumption of the going concern principle.

Marley Spoon AG as parent company will prepare consolidated financial statements according to IFRS on December 31, 2018 as required in the European Union. The group of consolidated companies consists of Marley Spoon AG and the subsidiaries Marley Spoon GmbH in Austria, Marley Spoon B.V. in the Netherlands, Marley Spoon Inc. in the USA, Marley Spoon Ltd. in Great Britain and Marley Spoon Pty Ltd. in Australia.

II. Accounting policies and valuation methods

For the preparation of the annual financial statements, the following accounting and valuation methods were applied:

Assets

Fixed Assets

Intangible fixed assets acquired from third parties as well as internally generated for a payment are recognized at acquisition cost and amortized on a straight-line basis over their probable useful life of 3 to 10 years.

Tangible fixed assets are valued at acquisition or manufacturing cost less scheduled straight-line depreciation and write-downs. Tangible fixed assets are depreciated according to the probable useful life of 3 to 15 years. Depreciation on additions to tangible fixed assets is always pro rata temporis. To the extent the fair values of individual assets fall short of their book value, additional write-downs are made in the event of anticipated permanent reduction in value.

Low-value assets with values between EUR 250 and EUR 800 are written off in the year in which they are acquired.

Financial assets are recognized at acquisition cost or in the event of anticipated permanent reduction in value at the lower of cost or fair value. Loans to affiliated companies are recognized at nominal value. If the reasons for an impairment loss recorded in prior years no longer apply, the impairment is reversed.

Current Assets

Inventories are valued at acquisition or manufacturing cost, taking into account the lowest value principle. All identifiable inventory risks arising from above-average shelf life, reduced usability and/or lower replacement costs are taken into account through appropriate reductions. No simplification or averaging methods were used. Loss-free valuation was taken into account, i.e. corresponding devaluations were made to the extent the estimated selling prices less the costs incurred up to the sale result in a lower fair value.

Receivables and other assets are recognized at the lower of nominal and fair value on the reporting date. For receivables whose collectability is subject to identifiable risks, appropriate deductions are made; uncollectible receivables are written off.

Bank balances are valued at nominal value on the reporting date.

Prepaid expenses that represent expenses prepaid for the following year are recognized and written back on a straight-line basis over the term of the liabilities.

Deferred tax assets are recognized for unused tax losses and deductible temporary differences to the extent that it is probable that taxable profit will be available against which the deductible temporary difference can be utilized. To determine the amount of deferred tax assets, which can be calculated on the basis of the expected time and the amount of the future taxable profits in conjunction with future tax planning strategies, a significant management decision is necessary.

The carrying amount of deferred tax assets are reviewed at the end of each reporting period and reduced to the extent that it is no longer probable that sufficient taxable profit will be available to allow the benefit of part or all of that deferred tax asset to be utilized. Unrecognized deferred tax assets are valued at each reporting date and recognized to the extent that it has become probable that future taxable profits will allow realization of the deferred tax assets.

Marley Spoon AG has historical tax losses that have the potential to reduce the tax payments in the coming years. Currently no tax planning options are available to the Company that would partially support the recognition of these losses as deferred tax assets. On that basis Marley Spoon AG has determined that it cannot claim any deferred tax assets on the tax loss carryforwards or the tax expense associated with them.

Equity and Liabilities

The **subscribed capital** is reported at nominal value.

Treasury shares are openly deducted from subscribed capital. The difference between the theoretical value (nominal value) and the acquisition cost of treasury shares is offset against the freely available capital reserves. Incidental acquisition costs are recognized as expenses in the fiscal year.

Other provisions include all known risks and contingent liabilities, as well as future expected price and cost increases. They are recognized at the settlement amount that is deemed appropriate according to reasonable business judgment

The **liabilities** are accounted with their respective settlement value.

Assets and liabilities in a foreign currency are generally recognized at the historical exchange rate at the time of initial recognition and at the reporting date at the spot exchange rate. For items with a

remaining life of more than one year, the realization principle according to section 252 (1) No. 4 HGB and the historical cost principle according to section 253 (1) sentence 1 HGB have been applied.

III. Explanatory notes to income statement items

Fixed Assets

The development of the individual items of fixed assets, including amortization, depreciation and write-downs for the financial year, is presented in the statement of changes in fixed assets.

The **shares in affiliated companies and investments** (shareholdings) reported under financial assets are broken down as follows:

Name	Location	Amount of the share in capital in %	Equity in EUR thou- sand	Annual result in EUR thou- sand
Marley Spoon GmbH	Böheimkirchen, Austria	100	-3,022	-1,121
Marley Spoon Ltd.	Birmingham, United Kingdom	100	-2,764	-121
Marley Spoon B.V.	Nieuwegein, Netherlands	100	-9,035	-3,447
Marley Spoon Inc.	New York, USA	99	-36,191	-22,066
Marley Spoon Pty. Ltd.	Sydney, Australia	100	-11,517	-5,808

The information on equity capital and the annual result of the companies originates from the annual reports prepared under the particular national accounting standards as of December 31, 2018.

Receivables and other assets

As of the reporting date, there were receivables from VAT in the amount of € 436 thousand (previous year € 125 thousand) and trade receivables amounted to € 127 thousand (previous year: € 0 thousand). Deposits included in other assets were € 197 thousand (previous year € 197 thousand). The residual maturities of the receivables and other liabilities total less than 1 year. There are no receivables from shareholders (previous year: € 0 thousand).

Equity

On December 31, 2018, subscribed capital amounts to € 140,470 (previous year: € 78,132) in nominal shares. 132 of these shares are company held treasury shares (previous year: 132). The Management Board is hereby authorized to increase the registered capital of the Company with the consent of the Supervisory Board. The total amount of the payments above the nominal value was reported as a capital reserve in the balance sheet. The item shows a value of € 97,479 thousand at the end of the financial year (previous year: € 47,551 thousand).

Provisions

Other provisions as of December 31, 2017 consist primarily of provisions for unused vacation in the amount of k€ 192 (previous year: k€ 132), provisions for outstanding invoices in the amount of k€ 217 (previous year: k€ 250) as well as provisions for consulting and year-end costs in the amount of k€ 94 (previous year: k€ 73).

Liabilities

Total liabilities at the reporting date amount to k€ 11,630 (previous year: k€ 12,904). These primarily consist of loan commitments with a term of 1-5 years, which are recognized with a settlement amount of k€ 9,398 (previous year: k€ 8,859). There are no loan commitments of over five years.

The residual maturities of other liabilities total in the amount of k€ 6.898 (prior year: k€ 8.859) more than one year and in the amount of k€537 (prior year k€300) less than 1 year. Liabilities from wages and salaries, payroll tax and social security agencies amount to € 407 thousand (previous year: € 233 thousand).

Trade liabilities result from forward purchases for current business operations and amount to € 1,617 thousand (previous year: € 1,354 thousand).

Virtual stock program for employees

Marley Spoon grants selected employees virtual shares to strengthen their ties to the company and allow them to participate through a stake in the future performance of the company. An exit event (sales of more than 75% of the shares) generally results in a payment obligation of the company to its employees. However, if the exit event takes place as part of an IPO, Marley Spoon has the option to settle the payment obligation through stock options. The virtual shares do not constitute voting rights or similar rights in the company. Virtual participation does not confer any shareholder rights or options to holders with the subscription of company shares. No payments are made in return for such shares. At the end of the financial year, the number of issued shares was 6,669 (previous year: 7,402). The option not to recognize virtual shares has been exercised in the statutory annual financial statements i.e. no expense is recognized.

Media for equity contracts

In the financial year 2015 Marley Spoon entered into two agreements under which it obtains media services and issues company shares in return. One contract was concluded with PMPVC (Press Media Pool GmbH, Berlin; newspaper advertising; June 2015), and the other with GMPVC (German Media Pool GmbH, Berlin; various media channels; December 2015). The company utilized the contracted media services from both agreements through December 31, 2018; at PMPVC a gross media volume of € 5,029 thousand and at GMPVC a gross media volume of € 9,422 thousand. Because of the general correspondence with share-based employee compensation, the applicable principles are applied analogously in the commercial annual financial statements, i.e. the expense is not recognized.



Other financial obligations

Marley Spoon GmbH has obligations under existing leases for leased office and production space. The amounts of future minimum payments under these agreements are listed in the following table.

in kEUR	31 DEC 2018
< 1 year	357
1 - 2 years	89
2 - 3 years	0
> 3 years	0
Total	447

IV. Explanatory notes to income statement items

Sales

Sales amounted to k€ 12,798 (previous year: k€ 7,062) and primarily resulted from the sale of goods k€ 6,164 (previous year: k€ 5,600) and from services to affiliated companies k€ 6,554 (previous year: k€ 1,462).

Cost of sales

Cost of sales includes manufacturing costs for goods in the amount of k€ 4,788 (previous year: k€ 4,309).

Other operating income

Other operating income primarily consists of refunds under the Expenditure Compensation Act over k€ 27 (previous year: k€ 24 thousand) and other non-cash benefits of a company car in the amount of k€ 4 (previous year: k€ 11).

Other operating expenses

Other operating expenses include currency translation losses in the amount of k€ 72 (previous year: k€ 3).



Cost of materials

The cost of materials under the definition of § 275 para. 2, sentence 5 HGB (total cost method) consists of the following:

in kEUR	2018	2017
Cost of raw materials, consumables and supplies	2,774	2,111
Total	2,774	2,111

Personnel expenses

The personnel expenses under the definition of § 275 para. 2, sentence 6 HGB (total cost method) are broken down as follows:

in kEUR	2017	2017
Wages and salaries	7,573	5,557
Social security, post-employment and other employee benefit costs	1,270	1,148
Total	8,843	6,705

Interest income

Interest income is broken down as follows:

in kEUR	2018	2017
Other interest and similar income	2,361	650
of which affiliated companies	2,161	650
Total	2,361	650

Interest expenses

The interest expenses for long-term liabilities amount to k€ 5,930 (2017: k€ 652).

V. Other disclosures

Management

Managing directors in the 2018 financial year were

Fabian Siegel, CEO & Co-Founder, Berlin, since 5/05/2014

Till Neatby, Co-Founder, Berlin, 5/05/2014 to 1/05/2018

Members of the Management Board in the 2018 financial year were

Fabian Siegel, CEO, Berlin, since 2/05/2018

Julian Lange, CFO, Berlin, since 2/05/2018



Information on compensation is not disclosed in accordance with § 286 (4) HGB.

Supervisory board

The members of the Supervisory Board in the 2018 financial year were

Deena Shiff, Chairwoman of the Supervisory Board, since 05.06.2018

Patrick O'Sullivan, Member of the Supervisory Board, since 05.06.2018

Kim Anderson, Member of the Supervisory Board, since 05.06.2018

Christoph Schuh, Member of the Supervisory Board, since April 13, 2018

Olesya Zaychenko, Member of the Supervisory Board, until 05.06.2018

Oliver Samwer, ,Member of the Supervisory Board, until 05.06.2018

Jonathan Green, Member of the Supervisory Board, until 05.06.2018

The supervisory board was assigned in June 2018 and represents a total compensation of EUR 215 thousand (2017: zero since no board was assigned). The members of the supervisory board have been elected to that position for a period terminating at the end of the Company's general meeting in CY2021 (Supervisory Board Initial Term) and contain the members as listed in the Management Report.

The Chairman and two other members will be entitled to receive base compensation of EUR 82 thousand (AUD 130 thousand) and EUR 51 thousand (AUD 80 thousand), respectively, per annum during the Supervisory Board Initial Term. Further, the chair of the Audit & Risk Management Committee and the chair of the Remuneration & Nomination Committee will each be entitled to receive additional compensation of EUR 12.5 thousand (AUD 20 thousand) per annum during the Supervisory Board Initial Term.

During the Supervisory Board Initial Term, the Members will receive (a) 50% of their base compensation in shares (calculated at the offer price of EUR 899 per one thousand CDIs (CHESS Depository Interests) whereby 1,000 CDIs represent 1 actual share) and issued to the respective member for a subscription price of EUR 1 and (b) the remainder in cash. Shares in respect of the entire Supervisory Board Initial Term were issued to members upon the completion of the settlement of the IPO, but if the member does not serve in that capacity for the entire Supervisory Board Initial Term, a proportion of such member's shares will be transferred back by the member as directed by the Company (that proportion reflecting the proportion of the Supervisory Board Initial Term not served as a member). Members of the Supervisory Board will receive CDIs on completion of the settlement of the IPO in respect



of their entitlement to shares which has an accounted position of EUR 155 thousand (graded vesting) as per 31 December 2018.

For the financial year ending 31 December 2018, the cash fees payable to the current members of the Supervisory Board will amount to approximately EUR 60,000 (AUD 96,000) in aggregate (excluding in respect of their shares).

Number of employees

The Company employed on average 216 employees in the financial year. Of this total 170 were salaried employees and 66 were wage earners (previous year: 160, 112 salaried employees and 48 wage earners).

Contingent liabilities

There are no contingent liabilities that would be significant to the financial position of the company.

Subsequent events after the end of the financial year

The following material events that occurred after the end of the financial year are reported below:

- In January 2019, Marley Spoon AG secured new financing: the company obtained a new bridge loan facility totaling USD 11.4 million from the US-based risk capital company Union Square Ventures (USV). The approval was given by an Extraordinary General Meeting on 15 March 2019. The company has the choice to exchange the loan facility against two non-pro-rata convertible bond instruments according to German law. At an Extraordinary General Meeting held on 15 March 2019, the Company obtained approval for the issue of the convertible bond instruments in order to create the corresponding conditional capital enabling the Company to issue CDIs upon conversion of the bonds. The loan may be called in immediately without approval.
- In addition to USV and subject to the approval of the Shareholders, and at essentially the same conditions as the convertible bonds offered for USV, existing minority shareholders who are unrelated parties have agreed to subscribe to two additional non-pro rata convertible bonds under German law for a total nominal value of USD 2.3 million (€ 2.0 million).
- In addition, the existing loan agreement with Moneda was extended to April 30, 2020 and also modified as follows: The Company agrees to provide Moneda, who are no longer junior lenders, with certain collateral and on February 20, 2019 to repay € 2.0 million of the currently outstanding Moneda capital in the amount of € 6.9 million, and to make an additional repayment in the amount of € 1 million on August 31, 2019 and to pay the remaining loan balance in the amount of € 3.9 million at maturity.

No other material events that would need to be reported occurred after the end of the financial year.

As of December 31, 2018, the paid-up share capital amounted to EUR 140,740 (2017: EUR 78,132), of which the Company holds shares with a nominal value of EUR 132 as treasury shares (2017: 132 shares with a nominal value of EUR 1.00 each).

The Management Board is authorised, with the approval of the Supervisory Board, to increase the share capital by up to a total of EUR 41,042 by issuing up to a total of 41,042 new no-par value bearer shares (Authorised Capital 2018/IV).

As of December 31, 2018, the issued and authorized share capital including conditional capital amounts to EUR 181,782.

All issued and outstanding shares are fully paid up as of December 31, 2018 and 2017. The shares have no par value.

Treasury shares are openly deducted from subscribed capital. The difference between the calculated value (nominal value) and the acquisition cost of treasury shares is offset against the freely available capital reserves. Incidental acquisition costs are recognised as expenses in the financial year.

The balance sheet loss results from the net loss for the year of the past financial year and the balance carried forward from the past financial year.

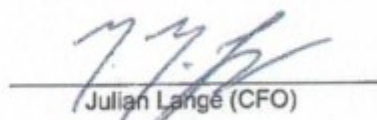
Proposed appropriation of earnings

The financial year 2018 resulted in a net loss. To that extent, no resolution shall be made by the Management Board under the present AG legal form. In the financial year 2018, however, the company remained under the legal form GmbH, for which a resolution as to the net loss would have been required. In view of this, the Management Boards have reached the following resolution: The managing directors propose to carry forward the net loss for the year to new account.

Marley Spoon AG

Berlin, March 3, 2019

Management Board:


Fabian Siegel (Vorsitzender, CEO)
Julian Lange (CFO)



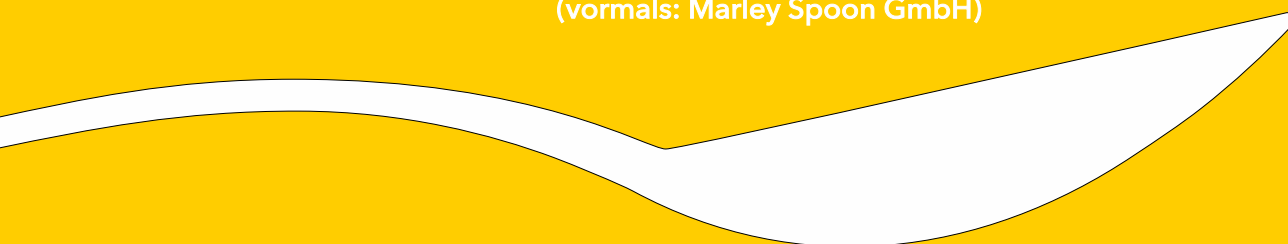
Statement of changes in fixed assets at December 31, 2018

	Acquisition and production cost				Accumulated amortization, depreciation and impairment				Net book values	
	1 Jan 2018	Additions	Disposals	31 Dec 2018	1 Jan 2018	Additions	Disposals	31 Dec 2018	31 Dec 2018	31 Dec 2017
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR k
I. Intangible assets										
1. Internally generated industrial and similar rights and assets	0,00	1.206.664,00	0,00	1.206.664,00	0,00	27.064,00	0,00	27.064,00	1.179.600,00	0
2. Purchased franchises, industrial and similar rights and assets, and licenses in such rights and assets	645.027,22	565.967,53	0,00	1.210.994,75	31.016,75	154.038,18	0,00	185.054,93	1.025.939,82	614
	645.027,22	1.772.631,53	0,00	2.417.658,75	31.016,75	181.102,18	0,00	212.118,93	2.205.539,82	614
II. Property, plant and equipment										
1. Land, land rights and buildings, including buildings on third-party land	71.567,95	140.711,30	0,00	212.279,25	19.710,95	15.058,17	0,00	34.769,12	177.510,13	52
2. Plant and machinery	417.537,83	127.897,73	0,00	545.435,56	222.562,83	93.872,79	0,00	316.435,62	228.999,94	195
	489.105,78	268.609,03	0,00	757.714,81	242.273,78	108.930,96	0,00	351.204,74	406.510,07	247
III. Financial assets										
1. Shares in affiliates	11.993.930,24	2.021.640,00	0,00	14.015.570,24	1.000.000,00	0,00	0,00	1.000.000,00	13.015.570,24	10.994
2. Loans to affiliates	27.933.386,17	32.423.783,82	0,00	60.357.169,98	2.367.629,71	0,00	0,00	2.367.629,71	57.989.540,27	25.566
	39.927.316,41	34.445.423,82	0,00	74.372.740,22	3.367.629,71	0,00	0,00	3.367.629,71	71.005.110,51	36.560
	41.061.449,41	36.486.664,38	0,00	77.548.113,78	3.640.920,24	290.033,14	0,00	3.930.953,38	73.617.160,40	37.421

MARLEY SPOON

JAHRESABSCHLUSS UND LAGEBERICHT 2018

Marley Spoon AG, Berlin
(vormals: Marley Spoon GmbH)





Marley Spoon AG, Berlin (vormals: Marley Spoon GmbH)

Inhaltsverzeichnis

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018	2
Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018	20
Bilanz zum 31.12.2018	21
Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018	23
Anhang für das Geschäftsjahr 2018	24
Anlagenspiegel zum 31.12.2018	35



Lagebericht

für das Geschäftsjahr 2018

der Marley Spoon AG

(vormals: Marley Spoon GmbH)

I. Grundlagen des Geschäftsmodells

Die Marley Spoon AG vertreibt Kochboxen im Abomodell über das Internet und bringt damit einfaches, genussvolles Kochen mit marktfrischen Zutaten zurück in die Küche. Ohne große Kochplanung und langer Supermarkt-Suche finden unsere Kunden mehr Zeit einfach, lecker und gesund zu kochen. Wir kreieren tolle Rezepte und schicken die passenden Zutaten von ausgewählten Erzeugern, genau portioniert, direkt in deutsche Haushalte. Auf unserer Homepage können unsere Kunden aus einer Vielzahl von wöchentlich wechselnden Rezepten wählen. Die Auswahl kann über die Website oder per App getätigt werden.

Die Fertigung der Kochboxen erfolgt in einem eigenen Produktionsstandort in Berlin und die Lieferung erfolgt deutschlandweit, an einem vom Kunden frei wählbaren Tag, einmal pro Woche. Mittels eines flexiblen Abomodells ermöglichen wir unseren Kunden ein einfaches Überspringen oder Pausieren von Lieferungen. Die Bezahlung der Kochboxen erfolgt bargeldlos vor Lieferung.

Das Unternehmen mit Sitz in Berlin wurde 2014 gegründet und es bestehen keine Zweigniederlassungen der Gesellschaft in Deutschland zum Abschlussstichtag. Der Markt für den Versand von Kochboxen ist in Deutschland noch in einer sehr frühen Phase und daher noch im Aufbau. Für viele potenzielle Kunden ist das Kochbox-Konzept noch unbekannt. Das Marktwachstum und Wachstumspotenzial ist dementsprechend groß.

Dabei profitiert die Marley Spoon AG auch von den Erfahrungen seiner Tochterunternehmen. Diese sind in den Niederlanden, Österreich, Amerika und Australien ansässig und vertreiben Kochboxen auf dem jeweiligen nationalen Markt. Die Marley Spoon AG selbst vertreibt Kochboxen ausschließlich auf dem deutschen Markt.

II. Wirtschaftsbericht

1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Laut Statistischem Bundesamt lag das weltweite Wirtschaftswachstum im Jahr 2018 bei 3,7 % und ist damit unverändert zu 2017¹. Auch in Deutschland war die konjunkturelle Lage im Jahr 2018 durch ein Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) war nach ersten Prognosen um 1,5 % höher als im Vorjahr. Die deutsche Wirtschaft ist damit das neunte Jahr in Folge gewachsen². Innerhalb Deutschlands ist der einzig wesentliche Kochbox-Wettbewerber die HelloFresh SE. Generell konkurriert das Kochbox-Konzept jedoch eher mit dem gewöhnlichen Supermarkt/ Lebensmittel-Einzelhandel, der von potenziellen Kochbox-Kunden immer noch überwiegend für den Lebensmittelkauf der Zutaten zum privaten Kochen genutzt wird.

2. Geschäftsverlauf

Marley Spoon konnte auch im Jahr 2018 erneut ein starkes Wachstum vorweisen, die Umsatzerlöse betrugen T€ 12.798 und konnten in Vergleich zu Vorjahr um 81 % gesteigert werden. Grund für den starken Anstieg sind die Marketing- und Vertriebsaktivitäten im Geschäftsjahr, welche hohe Zuwächse an neuen Nutzern sowie hohe Wiederbestellraten der gewonnenen Kunden sicherten. Über klassische Werbung, wie z. B. Fernsehen und Radio sowie durch Online-Werbung, wurde verstärkt die öffentlichkeitswirksame Positionierung der Marke vorangetrieben. Aus Sicht der Geschäftsführung nahm die Geschäftsentwicklung, in Anbetracht des erfolgreichen Umsatzwachstums in 2017, einen günstigen Verlauf und lag damit über den Erwartungen. Dieses operative Wachstum spiegelte sich ebenfalls in den gestiegenen Gesamtaufwendungen und hier insbesondere in den gestiegenen Aufwendungen für Personal wider.

3. Lage

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Marley Spoon AG war im Geschäftsjahr 2018 durch ein anhaltendes Umsatzwachstum geprägt, bedingt durch die Wachstumsstrategie der Gesellschaft stieg der Gesamtaufwand entsprechend. Da die Gesellschaft die Gewinnschwelle noch nicht erreicht hat und zur Finanzierung des Geschäftsbetriebes weiterhin auf externe Mittel angewiesen ist, hat sich der Jahresfehlbetrag deutlich erhöht. Insgesamt wird der Verlauf des Geschäftsjahres 2018 aufgrund der erreichten Wachstumsziele als positiv beurteilt.

¹ Vgl. Statistisches Bundesamt (Destatis)

² Vgl. Statistisches Bundesamt (Destatis)

a) Ertragslage

Die Ertragslage der Gesellschaft ist in folgender verkürzten Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt.

in TEUR	2018	2017
Umsatzerlöse	12.798	7.062
Aufwendungen der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	-10.726	-7.651
Bruttoergebnis vom Umsatz	2.072	-589
Vertriebskosten	-3.615	-2.380
allgemeine Verwaltungskosten	-4.660	-3.252
sonstige betriebliche Erträge	32	53
sonstige betriebliche Aufwendungen	0	-4
EBIT	-6.171	-6.172
sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.361	650
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-5.930	-652
EBT		
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0
Ergebnis nach Steuern	-9.740	-6.174

Die Umsatzerlöse sind von T€ 7.062 in 2017 auf T€ 12.798 in 2018 gestiegen. Die wesentlichen Treiber für den Zuwachs waren eine signifikant gestiegene Anzahl von Bestellungen sowie die Weiterbelastung von Lizenzgebühren an die Tochtergesellschaften in Höhe von T€ 6.554 (Vorjahr T€ 1.462). Die Lizenzgebühren werden erhoben, um den Leistungen gegenüber den Tochtergesellschaften Rechnung zu tragen. Die sonstigen betrieblichen Erträge sind in 2018 auf T€ 32 gesunken. Hierbei handelt es sich um Sachbezüge, Erstattungen nach dem Aufwendungsausgleichsgesetz sowie um Versicherungsschädigungen. Die Aufwendungen zur Erzielung der Umsatzerlöse sind von T€ 7.651 in 2017 auf T€ 10.726 in 2018 gestiegen. Wesentlicher Treiber für den Anstieg sind die Herstellkosten für Waren in Höhe von T€ 4.788 (Vorjahr T€ 4.309).

Das Bruttoergebnis ist mit T€ 2.072 positiv. Die Bruttoergebnisrentabilität liegt bei 16,2 % (Vorjahr: -8,3 %). Bereinigt um den Weiterberechnungseffekt der Lizenzgebühren in den Umsatzerlösen liegt sie bei +4,9 % (Vorjahr: +23,1 %) und war weiterhin positiv. Bei der Bereinigung werden die Lizenzgebühren an die Tochtergesellschaften in Höhe von T€ 6.554 (Vorjahr: T€ 1.462) aus den Umsatzerlösen sowie den dazugehörigen Kosten in Höhe von T€ 4.785 (Vorjahr: T€ 3.344) herausgerechnet.

Die Vertriebskosten beinhalten vor allem Kosten für Werbung, hauptsächlich für Online- und TV-Marketing. Im Wesentlichen ist der Anstieg um T€ 1.235 auf T€ 3.615 auf den Einsatz von Onlinemarketing und Medialeistungen zur Erhöhung der Markenbekanntheit zurückzuführen. Um für das starke Wachstum der kommenden Perioden gewachsen zu sein, wurden auch in 2018 die operativen Bereiche der Organisation sowie die Administration innerhalb der Gesellschaft personell verstärkt, was zu einem Anstieg der Verwaltungskosten führte. Bedingt durch den erhöhten Kapitalbedarf kam es im Geschäftsjahr 2018 zur weiteren Aufnahme von Fremdkapital. Hieraus resultiert ein Anstieg der Zinsaufwendungen

auf T€ 5.930 (Vorjahr T€ 652), wovon T€ 1.149 auf Zinszahlungen entfielen und T€ 4.781 auf Finanzierungskosten für die Begebung von Wandelschuldverschreibungen. Eine deutliche Ausweitung der Darlehen an die ausländischen Tochtergesellschaften führte dazu, dass die Zinserträge in 2018 auf T€ 2.361 (Vorjahr T€ 650) stiegen.

b) Finanzlage

Im Geschäftsjahr 2018 war die Liquidität der Marley Spoon AG durchgehend gesichert. Die Finanzlage ist durch die enge Verbindung zu den ausländischen Tochtergesellschaften gekennzeichnet, insbesondere durch Ausleihungen, welche die Zahlungsfähigkeit der Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr sicherten. Durch das Geschäftsmodell der Marley Spoon AG ist die Investitionstätigkeit in andere Bereiche des Anlagevermögens relativ niedrig, da hier nur wenig Kapital gebunden ist. In 2018 kam es zu Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen, im Wesentlichen für die selbsterstellte Software (T€ 1.206). Der Zahlungsmittelbestand zum Bilanzstichtag betrug T€ 3.381 (Vorjahr T€ 946). Eine Einschätzung der aktuellen Finanzlage ist in Abschnitt IV dargestellt.

Ziele des Finanzmanagements sind die Zahlungsfähigkeit sämtlicher Gesellschaften im Konzernverbund sowie die Sicherung der Kapitalbasis zur fortlaufenden Finanzierung des Wachstumsvorhabens und eine langfristige Erhöhung des Unternehmenswerts. Um die Erreichung dieser Ziele sicherzustellen, wird das Kapitalmanagement auf Basis unterschiedlicher finanzieller Kennzahlen kontinuierlich überwacht. Neben den im Geschäftsjahr durchgeführten Kapitalerhöhungen kam es zur weiteren Aufnahme von Fremdkapital in Höhe von T€ 8.200. Die Kreditlinie wurde hierbei voll ausgenutzt und zum Bilanzstichtag bereits teilweise zurückgezahlt.

Die Marley Spoon AG ist darauf bedacht, Verbindlichkeiten stets innerhalb der Zahlungsfrist zu begleichen und Forderungen innerhalb der Zahlungsziele zu vereinnahmen. Der Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen per Stichtag resultiert im Wesentlichen aus der Ausweitung des Zahlungszieles mit den Hauptlieferanten bedingt durch die langfristige Zusammenarbeit. Im Geschäftsjahr war die Gesellschaft jederzeit in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. In 2018 konnten alle bestehenden Zahlungsverpflichtungen erfüllt werden. In 2019 geht der Vorstand davon aus, dass alle bestehenden Zahlungsverpflichtungen erfüllt werden können.

Marley Spoon sieht in der Weiterentwicklung des Marktes für Kochboxen ein großes Wachstumspotential. Allerdings wird es hierfür noch zu weiteren Anlaufkosten kommen, was die Fortführung des Geschäftsbetriebes von der Durchführung weiterer kapital- und liquiditätssichernder Maßnahmen durch die Gesellschafter beziehungsweise potentieller Investoren abhängig macht. Im Juni 2018 wurden im Rahmen des Abschlusses des Börsengangs an der australischen Börse 49.296 Aktien mit einem Gesamtpreis von T€ 44.287 (TAU\$ 70.000) ausgegeben. Am 2. Juli 2018 (Datum der Notierung) notierte die Gesellschaft die CHESS Depositary Interest (CDIs) über Stammaktien des Börsengangs an der australischen Wertpapierbörse. Der Börsengang im Juli 2018 unterstützt die Maßnahmen zur Kapital- und Liquiditätssicherung und gewährleistet die Fortführung des Geschäftsbetriebes.

Die Eigenkapitalquote zum 31.12.2018 ist damit auf 85 % im Vergleich zu 66 % im Vorjahr gestiegen. Die Erhöhung der Finanzmittel um EUR 2,4 Mio. gegenüber dem Vorjahr resultiert aus Mittelabflüssen aus der Investitionstätigkeit (EUR 36,5 Mio.) und laufender Geschäftstätigkeit (EUR 11,3 Mio.), welche durch den positiven Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit (EUR 50,2 Mio.) kompensiert werden konnte.

c) Vermögenslage

Die Vermögenslage wird mittels einer verkürzten Bilanz verdeutlicht:

in TEUR

AKTIVA	31.12.2018		31.12.2017	
Anlagevermögen	73.617	94,0 %	37.420	95,3 %
Umlaufvermögen	4.446	5,7 %	1.683	4,3 %
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	218	0,3 %	152	0,4 %
Summe Aktiva	78.281	100 %	39.255	100 %

PASSIVA	2018		2017	
Eigenkapital	66.148	84,5 %	25.897	66,0 %
Rückstellungen	503	0,6 %	455	1,2 %
Verbindlichkeiten	11.630	14,9 %	12.903	32,8 %
Summe Aktiva	78.281	100 %	39.255	100 %

Die Bilanzsumme zum 31.12.2018 beträgt T€ 78.281 und ist damit um T€ 39.026 höher als im Vorjahr. Das Vermögen der Marley Spoon AG setzt sich vor allem aus Anteilen an verbundenen Unternehmen und kurzfristiger Aktiva zusammen. Das Anlagevermögen ist im Vergleich zum Vorjahr um 97 % gestiegen, im Wesentlichen wurde der Anstieg durch Ausleihungen an die Tochtergesellschaften der Marley Spoon AG getrieben. Zusätzlich führten die Investitionen in selbsterstellte Software in Höhe von T€ 1.206 zu einem Anstieg des Anlagevermögens. Das Umlaufvermögen wurde in 2018 um 164 % erhöht. Wesentlicher Treiber waren hier die mit den Verbindlichkeiten aus Umsatzsteuer saldierten bestehenden Forderungen aus Vorsteuererstattungsansprüchen in Höhe von T€ 436 sowie einer Zunahme der Guthaben bei Kreditinstituten in Höhe von T€ 3.381 (+T€ 2.435 im Vergleich zu 2017), letztere im Wesentlichen getrieben durch die Aufnahme von Fremdkapital in Höhe von T€ 2.500 zum Jahresende 2018.

Die Passivseite besteht vor allem aus Eigenkapital sowie Darlehensverbindlichkeiten, die in 2018 zur Finanzierung der operativen Tätigkeit der Gesellschaft in Anspruch genommen wurden. Das Eigenkapital erhöhte sich um T€ 40.250 auf T€ 66.148. Dies war im Wesentlichen getrieben von den Erlösen aus dem IPO (T€ 44.287) und der Umwandlung von Bezugsrechten sowie Wandelschuldverschreibungen in Eigenkapital in Höhe von T€ 7.945. Der auf T€ 9.740 gestiegene Jahresfehlbetrag (Vorjahr T€ 6.174) wirkte gegenläufig. Der Rückgang der Verbindlichkeiten auf T€ 11.630 wird im Wesentlichen durch die Rückzahlung eines Darlehens in Höhe von T€ 2.459 und der Erhöhung eines weiteren, bestehenden Darlehens um die aufgelaufenen Zinszahlungen ausgelöst.

Die Verbindlichkeiten gegenüber einem Finanzierungsdienstleister in Höhe von T€ 6.898 weist eine Fälligkeit von 1 bis 5 Jahren auf. Die restlichen Verbindlichkeiten über T€ 2.232 haben eine Fälligkeit von einem Jahr. Die Rückstellungen in Höhe von T€ 503 umfassen Rückstellungen für Urlaub sowie Rückstellungen für ausstehende Rechnungen und für Abschluss- und Prüfungskosten. Die Marley Spoon AG weist zum Bilanzstichtag einen Verlustvortrag von T€ -21.731 sowie einen Jahresfehlbetrag von T€ -9.740 aus.

III. Prognosebericht

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt wird laut dem Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) im Jahr 2018 um 1,9 % gegenüber dem Vorjahr steigen. Für das Jahr 2019 wird mit einem weiteren Anstieg des Bruttoinlandsprodukts gegenüber dem Vorjahr um 2,0 % gerechnet.³ Angesichts der allgemein guten Konjunkturlage rechnet die Geschäftsführung der Marley Spoon AG mit einem Anstieg der privaten Konsumausgaben, was zu einem starken Anstieg der Umsatzerlöse führt. Gestützt wird diese Prognose durch weiterhin anhaltende Marketingmaßnahmen, welche den Kundenstamm deutlich ausbauen und die Anzahl der Bestellungen sowie die Attraktivität der Marke erhöhen sollen. Gleichzeitig wird erwartet, dass bedingt durch die anhaltende Wachstumsstrategie, die Gesamtaufwendungen im Vergleich zum Vorjahr steigen werden. Wir erwarten im Vergleich zu 2018 ein niedriges bis mittleres zweistelliges Umsatzwachstum.

Durch die Verbesserung der Bruttoergebnisrentabilität wird mit einer leichten Verbesserung des negativen EBIT⁴ und des negativen Jahresergebnisses gerechnet. Die Geschäftsführung erwartet für das Geschäftsjahr 2019 ein negatives EBIT und ein negatives Jahresergebnis im niedrigen einstelligen Millionenbetrag. Die Geschäftsführung basiert ihre Annahmen über die wirtschaftliche Entwicklung von Markt und Branche auf Einschätzungen, die nach den vorliegenden Informationen als realistisch betrachtet werden. Der Eintritt dieser Einschätzungen ist jedoch mit Unsicherheiten behaftet und birgt das Risiko, dass die prognostizierten Entwicklungen weder in ihrer Tendenz noch ihrem Ausmaß tatsächlich eintreten.

Für 2019 werden neben den Ausleihungen an die ausländischen Tochtergesellschaften, wesentliche Investitionen durch den Ausbau und die Weiterentwicklung bestehender Software geplant, um das in der Zukunft erwartete Wachstum gewährleisten zu können.

Der Geschäftsverlauf für 2018 kann dem Abschnitt II.2 entnommen werden.

Die Aktivitäten der Marley Spoon AG unterliegen verschiedenen Risiken, die im folgenden Risikobericht dargestellt werden. Soweit möglich wurden Maßnahmen eingeleitet, um sich gegen aktuelle Risiken zu schützen.

³ Vgl. IMK (Statista), gestützt auf Daten des Statistischen Bundesamtes

⁴ EBIT: Gewinn vor Zinsen, Steuern

IV. Going Concern

Der Jahresabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung (Going-Concern) aufgestellt. Es wird davon ausgegangen, dass das Unternehmen auch zukünftig alle finanziellen Verpflichtungen erfüllen kann. Zur Deckung des Finanzierungsbedarfes ist das Unternehmen weiterhin auf externe Finanzierungsquellen angewiesen. Die Fähigkeit, weiterhin sämtlichen finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen, ist abhängig von folgenden Kriterien:

- Verbesserung des operativen Cashflows durch Ausbau des Marktanteils
- Verbesserung der Rentabilität und des Working Capital Managements im Wesentlichen durch Zentralisierung der Distribution in Europa und durch Investitionen in Automatisierungstechnik in den Produktionsstätten und damit einhergehenden Effizienzverbesserungen.
- Generierung von Fremdkapital für Refinanzierungsaktivitäten
- Rückzahlung von Darlehen von gewinnbringenden Tochtergesellschaften

Zum Berichtsstichtag verfügt das Unternehmen über ausreichende Mittel, um seine Geschäftstätigkeit auf absehbare Zeit fortzuführen und hat den Jahresabschluss unter der Annahme der Unternehmensfortführung (Going Concern) erstellt. In diesem Zusammenhang hat die Marley Spoon AG nach dem 31. Dezember 2018 folgende Finanzierungen abgeschlossen:

- Im Januar 2019 hat die Marley Spoon AG neue Finanzierungen gesichert: das Unternehmen ist eine neue Überbrückungsdarlehensfazilität über insgesamt 11,4 Mio. USD von der in den USA ansässigen Risikokapitalgesellschaft Union Square Ventures (USV) eingegangen. Die Zustimmung erfolgte durch eine außerordentliche Hauptversammlung am 15. März 2019. Das Unternehmen hat die Wahl, die Darlehensfazilität gegen zwei nicht-pro-rata Wandelschuldverschreibungsinstrumente nach deutschem Recht zu ersetzen. Das Unternehmen hat sich im Zuge einer außerordentlichen Hauptversammlung am 15. März 2019 das Einverständnis für die Ausgabe der Wandelschuldverschreibungsinstrumente eingeholt, um das entsprechende bedingte Kapital zu schaffen, das es dem Unternehmen ermöglicht, bei der Wandlung der Schuldverschreibungen CDIs auszugeben. Das Darlehen kann ohne Zustimmung sofort zurückgefordert werden.
- Zusätzlich zu USV und im Wesentlichen zu denselben Bedingungen wie für die USV angebotenen Wandelschuldverschreibungen, haben sich bestehende Minderheitsbeteiligte, die keine verbundenen Parteien sind, verpflichtet, zwei zusätzlich nicht-pro-rata Wandelschuldverschreibungen nach deutschem Recht für einen Gesamtnominalwert in Höhe von 2,3 Mio. USD (T€ 2.000) zu zeichnen.
- Zusätzlich wurde die bestehende Darlehensvereinbarung mit Moneda bis zum 30. April 2020 verlängert und wie folgt angepasst: Das Unternehmen ist verpflichtet, der Moneda, die keine nachgeordneten Junior-Kreditgeber mehr sind, bestimmte Sicherheiten zu stellen und am 20. Februar 2019 T€ 2.000 des aktuell ausstehenden Moneda-Kapitals in Höhe von T€ 6.898 zurückzubezahlen, eine weitere Rückzahlung in Höhe von T€ 1.000 am 31. August 2019 zu leisten und den verbliebenen Kreditbetrag in Höhe von T€ 3.898 bei Fälligkeit zu begleichen.

V. Chancen- und Risikobericht

1. Risikobericht

1.1. Internes Kontrollsystem

Der Vorstand der Marley Spoon AG trägt die gesamte Verantwortung für die Einrichtung und den Betrieb eines effektiven Risikomanagementsystems in der Marley Spoon Gruppe. Laut dem Geschäftsverteilungsplan des Vorstandes ist Julian Lange (CFO) für das Risikomanagement verantwortlich. Er wird durch den General Counsel und den Head of Global Controllershship der Gesellschaft unterstützt. Wie auch bei seinen sonstigen Verpflichtungen wird der Vorstand vom Aufsichtsrat der Gesellschaft in Bezug auf die Effektivität des internen Kontrollsystems und des gesamten Risikomanagements beraten und beaufsichtigt. Aufgrund der Tragweite dieser Angelegenheit hat der Aufsichtsrat den Risiko- und Prüfungsausschuss (Risk and Audit Committee - ARC) als ständigen Ausschuss gegründet. Der Vorsitzende des ARC ist Pat O'Sullivan.

Als Teil des internen Kontrollsystems hat Marley Spoon ein System interner Kontrollen der Finanzberichterstattung eingerichtet, wodurch Risiken, welche sich auf die ordnungsgemäße Erstellung des Jahresabschlusses und Konzernabschlusses der Gesellschaft auswirken könnten, identifiziert, evaluiert und kontrolliert werden sollen. Das System der internen Kontrollen der Finanzberichterstattung bildet das Kernstück des Rechnungslegungs- und Berichterstattungsprozesses der Marley Spoon Gruppe. Daher umfasst es präventive und investigative Überwachungs-/Kontrollmaßnahmen in Funktionen der Rechnungslegung und des Betriebs und ermöglicht so einen strukturierten und konsequenten Ablauf zur Erstellung von Jahresabschlüssen. Das Kontrollsystem basiert auf verschiedenen internen Abläufen, welche eine bedeutende Auswirkung auf die Finanzberichterstattung haben.

Diese Kontrollabläufe der Finanzberichterstattung und die einschlägigen Risiken werden regelmäßig analysiert und dokumentiert. Dasselbe gilt für die Auswertung von Kontrollmechanismen, darunter insbesondere Folgendes: Festlegung von Grundlagen und Verfahren, Bestimmung von Abläufen und Kontrollen, Einführung von Genehmigungsebenen und Anwendung der Grundlage der Aufgabentrennung sowie Identifikation des optimalen Vorgehens. Das System der internen Kontrollen wird regelmäßig durch den CFO und den ARC geprüft.

1.2. Risikoberichterstattung und Methoden

Der CFO ist für die Identifizierung von bedeutenden Risiken und deren Analyse, Management und Gegensteuerung mit angemessenen Maßnahmen verantwortlich. Ein Risikomanagementsystem (RMS) wird zur Förderung des Geschäftsbetriebs von Marley Spoon verwendet, damit bei der Auseinandersetzung mit Risiken Konsistenz herrscht und letztendlich die Einhaltung von gesetzlichen Auflagen gegeben ist. Das RMS unterstützt den transparenten Entscheidungsprozess der Gesellschaft

und verbessert die damit zusammenhängende Berichterstattung durch Einheitlichkeit und Vergleichbarkeit von Informationen.

Als Teil des RMS werden einschlägige Risiken in einem internen Risikoregister (RR) geführt. Der General Counsel der Gesellschaft aktualisiert und entwickelt das RR kontinuierlich auf der Grundlage von Beiträgen durch die verschiedenen Teamleiter. Gegenmaßnahmen und Verpflichtungen werden pro Risiko im RR zugewiesen. Auf Grundlage des RR wird zweimal jährlich eine umfassende Risikobewertung durchgeführt und in einer Risikomanagementmatrix (RMM) bildlich dargestellt, welche ein weiteres Schlüsselement des RMS bildet. Die RMM soll dem Vorstand und dem ARC einschlägige Informationen zum Gefährdungspotenzial von Marley Spoon und den entsprechenden Abschwächungsmaßnahmen zur Verfügung stellen, wodurch fundierte Entscheidungen getroffen werden können und sich angemessen mit den Risiken befasst werden kann. Der reguläre Berichterstattungsprozess wird durch Ad-hoc-Berichterstattung ergänzt, falls kritische Probleme auftreten.

Als Teil des RMS werden alle einschlägigen identifizierten und dokumentierten Risiken im RR nach ihrer Wahrscheinlichkeit in Zahlen ausgedrückt, d. h. Wahrscheinlichkeit des Eintretens sowie potenzielle Folgen, und in die RMM eingetragen. Sämtliche Risiken werden auf Nettorisikobasis (unter Berücksichtigung von bereits bestehenden Abschwächungsmaßnahmen) bemessen.

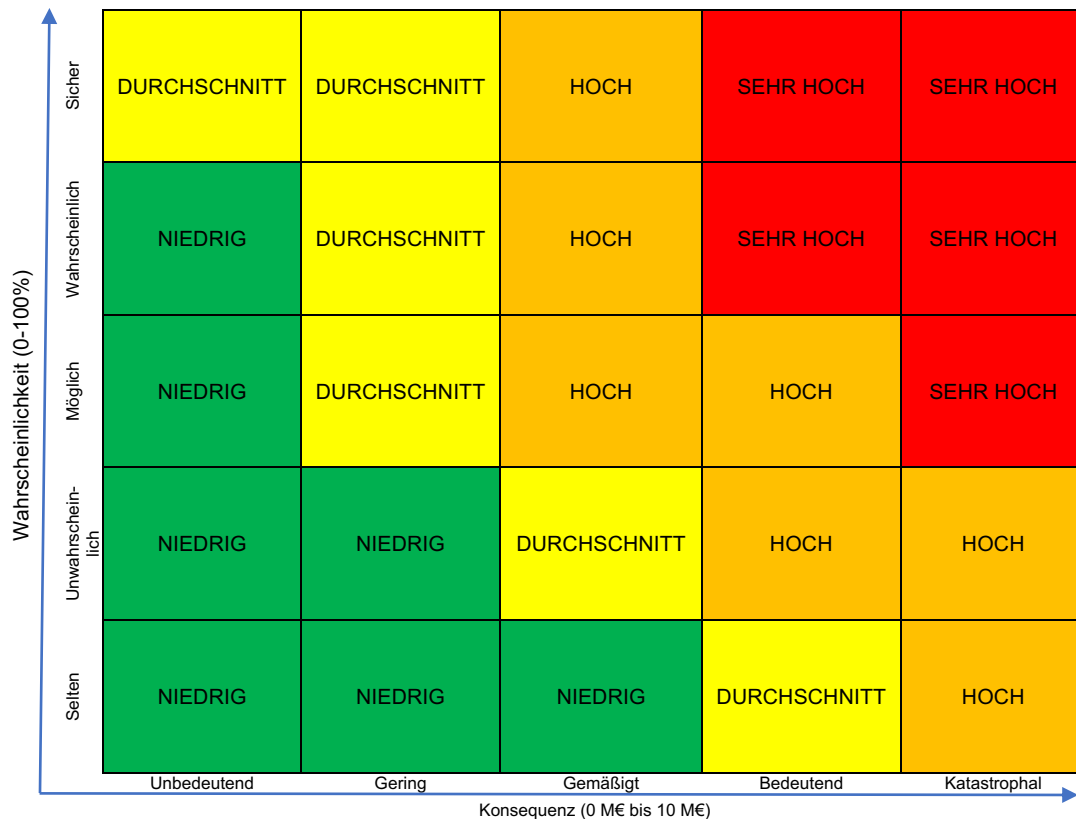
Die Wahrscheinlichkeit des Eintretens bezieht sich auf die statistische oder geschätzte Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Risikos während des Berichtszeithorizonts (gewöhnlich ein Jahr nach dem Bemessungsdatum). Diese ist in Prozent angegeben. Die Wahrscheinlichkeit des Eintretens wird durch die Auswahl einer der gegebenen Spannweiten der Wahrscheinlichkeit, die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführt sind, bestimmt:

Wahrscheinlichkeit	Bemessung
Sicher	$80\% \leq \text{Risiko} \leq 100\%$
Wahrscheinlich	$60\% \leq \text{Risiko} < 80\%$
Möglich	$40\% \leq \text{Risiko} < 60\%$
Unwahrscheinlich	$20\% \leq \text{Risiko} < 40\%$
Selten	$0\% < \text{Risiko} < 20\%$

Die potenzielle Folge eines mit Sicherheit eintretenden Risikos wird als Abweichung von den Unternehmensgrundsätzen gesehen. Die Bemessung ist vorzugsweise auf einer quantitativen Skala durchzuführen. Alternativ wird, wenn ein Risiko nicht in Zahlen ausgedrückt werden kann oder qualitative Aspekte überwiegen (z. B. bei Compliance-Risiken), eine qualitative Skala angewendet:

Folge (d. h. Auswirkung auf Geschäftsbetrieb, Vermögenslage, Ertragskraft und/oder Nettogeldfluss)	Bemessung
Katastrophal	$\text{Risiko} \geq 10 \text{ Mio. EUR}$
Bedeutend	$5 \text{ Mio. EUR} \leq \text{Risiko} < 10 \text{ Mio. EUR}$
Gemäßigt	$2,5 \text{ Mio. EUR} \leq \text{Risiko} < 5 \text{ Mio. EUR}$
Gering	$0,25 \text{ Mio. EUR} \leq \text{Risiko} < 2,5 \text{ Mio. EUR}$
Unbedeutend	$0 \text{ Mio. EUR} \leq \text{Risiko} < 0,25 \text{ Mio. EUR}$

Auf Grundlage der Bemessung der Wahrscheinlichkeit des Eintretens und der Folge werden alle identifizierten Risiken in der RMM wie folgt eingestuft und visualisiert:



Die RMM ermöglicht den Vergleich der relativen Priorität der Risiken und erhöht die Transparenz über das Gesamtgefährdungspotenzial der Marley Spoon Gruppe. Die Einstufung von Risiken von "NIEDRIG" bis "SEHR HOCH" wird verwendet, um zu bestimmen, welche Informationen zu welchem Risiko dem Vorstand sowie dem Aufsichtsrat detaillierter bereitgestellt werden muss. Risiken, welche die Fähigkeit von Marley Spoon zur Unternehmensfortführung beeinflussen könnten, werden umgehend nach der Identifizierung gemeldet.

1.3. Risikobereiche

Die Betriebsgeschichte der Marley Spoon Gruppe ist begrenzt (seit 2014) und der Betrieb basiert auf einem relativ neuen Geschäftsmodell. Unsere Konkurrenz sind Offline-Zulieferer aus dem Lebensmitteleinzelhandel, Anbieter von Online-/Offline-Lebensmittelzulieferungen sowie Erstanwender-Unternehmen, die Kochboxen anbieten und potenzielle neue Markteinsteiger, welche die Bewertung von zukünftigen Risiken und Herausforderungen allesamt erschweren. Sollte es uns misslingen, die Nachfrage nach unseren Produkten zu erhalten und zu erhöhen oder unsere Dienstleistungen effektiv an Veränderungen des Kundenverhaltens anzupassen, sind wir möglicherweise nicht in der Lage, aktive Kunden zu halten und Neukunden zu bekommen. Weiter verlassen wir uns bei der Zuführung unserer Zutaten und der Zulieferung unserer Kochboxen auf Dritte,

was zu erheblichen negativen Auswirkungen auf unser Geschäft und unseren Ruf führen kann (z. B., wenn Zulieferer gesetzliche Auflagen nicht einhalten).

Der Vorstand bestimmt die Gesamtrisikosituation durch Bewertung der folgenden Risikokategorien als Ergebnis einer konsolidierten Betrachtung:

- Finanzierungsrisiken
- Kredit- und Betrugsrisiko
- Regulatorische Risiken und Rechtsrisiken
- Finanz- und Berichterstattungsrisiken
- Betriebliche Risiken

Finanzierungsrisiken

Aufgrund der beträchtlichen Eigenkapitalfinanzierung über öffentliche Kapitalmärkte können diesen Kapitalmärkten anhaftende Entwicklungen und Risiken Marley Spoon direkt betreffen. Die Wachstumsstrategie von Marley Spoon erfordert kontinuierlich zusätzliches Kapital. Die täglichen operativen Tätigkeiten der Gesellschaft werden nach wie vor teilweise durch negatives Betriebskapital finanziert. Mit einem noch negativen Barmittelzufluss muss die Marley Spoon Gruppe externe Finanzierung zur Erhaltung des Geschäfts sichern. Daher muss sich die Marley Spoon Gruppe auf die Finanzierungskraft der bestehenden und zukünftigen Interessengruppen und deren Investitionsbereitschaft in das Geschäft verlassen.

Die Fähigkeit von Marley Spoon, umgehend vollständige und überprüfte Informationen zum Status und der Entwicklung der Gruppe zu geben, stellt einen weiteren kritischen Erfolgsfaktor dar. Die Angabe inkorrekt oder unvollständiger Informationen kann u. a. zu Rufschädigung führen. Im derzeitigen Marktumfeld könnte sich dies negativ auf Beziehungen mit Anlegern auswirken oder gar zu einem Verlust von Anlegern führen. Zur ordnungsgemäßen Führung der Beziehung mit den Anlegern hat der Vorstand mit der Unterstützung von Aufsichtsratsmitgliedern Maßnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung der Kommunikation der Gesellschaft mit dessen bestehenden und potenziellen Anlegern ergriffen.

Am 29. Januar 2019 gab die Gesellschaft Details zu seinem Finanzierungspaket von rund EUR 22 Mio. bekannt. Der Grundstein des Pakets ist die vorgesehene Ausgabe von vier Wandelschuldverschreibungen in einer Gesamthöhe von rund EUR 12 Mio. an gewisse zukünftige Schuldverschreibungshalter. Rund EUR 10 Mio. und damit ein wesentlicher Teil dieses Betrags wurden der Gesellschaft bereits von zwei zukünftigen Schuldverschreibungshaltern durch eine gewisse Überbrückungsdarlehensfazilität bewilligt, welche möglicherweise durch zwei Wandelschuldverschreibungen in einer entsprechenden Höhe ausgetauscht wird. Die Ausgabe dieser vier Schuldverschreibungen wurde von den Anteilseignern in der außerordentlichen Hauptversammlung am 15. März 2019 genehmigt. Werden die zwei entsprechenden Wandelschuldverschreibungen nicht

fristgerecht ausgegeben, können die Darlehensgeber das Überbrückungsdarlehen zusammen mit aufgelaufenen Zinsen für sofort fällig und zahlbar erklären. Gibt es keine Wandlung und ein Kontrollwechsel findet in der Gesellschaft statt, hat die Gesellschaft einen Exit-Bonus von rund EUR 10 Mio. an die Darlehensgeber des Überbrückungsdarlehen zu zahlen.

Basierend auf der Genehmigung der Anteilseigner auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 15. März zur Ausgabe von vier Wandelschuldverschreibungen in Höhe von insgesamt rund EUR 12 Mio., verfügt Marley Spoon derzeit über ein ausreichendes Liquiditätspolster, um seinen Kapitalbedarf für die Finanzierung des operativen Geschäfts zu decken.

Vor diesem Hintergrund erachtet der Vorstand dieses Risiko als niedrig.

Kredit- und Betrugsrisiko

Über die Webseiten und Apps der Marley Spoon Gruppe bestellende Kunden können aus einer Reihe von Zahlungsweisen wählen, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf Kreditkarten, Lastschrift und auf Rechnung. Aufgrund der Vielfalt und Komplexität der Zahlungsweisen tritt hier für die Marley Spoon Gruppe das Risiko technischer Probleme beim Abschluss der Bestellung auf. Dies könnte sich negativ auf die Anzahl der Besucher auswirken, die sich tatsächlich für den Kauf unserer Kochboxen entscheiden.

Aus der inkorrekten Anweisung oder Übertragung von Bestellungen oder Zahlungen ergeben sich in Bezug auf Kundenreklamationen ebenfalls potenzielle Risiken für uns. Weiterhin besteht das Risiko, dass Kunden nicht über ausreichende Mittel verfügen und das Risiko des Betrugs (z. B. durch von Dritten begangenen Identitätsbetrug, die beauftragt wurden, Neukunden zu werben). Wenn Verluste durch betrügerische Transaktionen nicht vermieden oder begrenzt werden können, hat dies möglicherweise negative Auswirkungen auf unseren Betrieb und könnte zu höheren Anwalts- und Gerichtskosten führen. Die Möglichkeit weiterer Online-Zahlungsoptionen und die damit einhergehende Erhöhung des Risikos des Kartenbetrugs könnte dazu führen, dass Marley Spoon zur Einhaltung zusätzlicher Sicherheitsanforderungen und/oder zur Zahlung von höheren Zahlungsbearbeitungsgebühren oder sogar Bußgeldern verpflichtet ist.

Vor diesem Hintergrund erachtet der Vorstand dieses Risiko als niedrig.

Regulatorische und Rechtsrisiken

Es gibt bestimmte Rechts- und sonstige Risiken, welche dem Verkauf von Lebensmitteln für den menschlichen Verbrauch anhaften. Dies ist besonders in Zeiten des erhöhten öffentlichen Bewusstseins in Bezug auf Lebensmittelqualität und -sicherheit sowie genauerer behördlicher Überprüfung der Fall. Das interne Rechts- und Compliance-Team von Marley Spoon fördert die Einhaltung der entsprechenden rechtlichen und regulatorischen Auflagen fortwährend durch regelmäßige Überwachung und Nachprüfungen.

Vor diesem Hintergrund erachtet der Vorstand dieses Risiko als niedrig.

Finanz- und Berichterstattungsrisiken

Der Vorstand von Marley Spoon hat ein System interner Kontrollen über die Finanzberichterstattung zur Bewältigung und Reduzierung der Finanz- und Berichterstattungsrisiken auf ein gemäßigtes Niveau eingeführt.

Marley Spoon erachtet folgendes als Teil des Finanzrisikos:

- Marktrisiko (d. h. Veränderungen von Marktpreisen, Fremdwährungsrisiko und Zinsrisiko),

Das Produktpreisrisiko ist das Risiko, dass Marktpreisänderungen von wichtigen Inhaltsstoffen, die in der Gruppe verwendet werden, die Ertragslage der Gruppe beeinflussen. Der Konzern steuert das Produktionspreisrisiko mit einem detaillierten Menüdesign und Planungsprozess, der auf die vorgegebenen Kostenziele abgestimmt ist. Deutliche Erhöhungen der Produktionspreise werden durch alternative Produkte oder eine Änderung zukünftiger Rezepturen gemildert.

Das Fremdwährungsrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder die zukünftigen Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Wechselkurse schwanken. Finanzinstrumente, die auf eine andere Währung als die bewertete funktionale Währung lauten, unterliegen dem Fremdwährungsrisiko. Der Konzern ist auf internationalen Märkten über lokal gegründete Tochtergesellschaften tätig, weshalb die Tochtergesellschaften ihre Transaktionen überwiegend in lokaler Währung abwickeln. Da alle Gesellschaften nur Salden in ihrer funktionalen Währung halten (Intercompany wird bis zum Monatsende abgerechnet), besteht kein Fremdwährungsrisiko und somit keine Offenlegungspflicht.

Das Zinsrisiko ist das Risiko, dass die zukünftigen Zahlungsströme von Finanzinstrumenten aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze schwanken. Der Konzern ist Zinsänderungen ausgesetzt, die sich aus seinem Portfolio von zinssensitiven Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ergeben. Diese beinhalten im Wesentlichen Schulden und Barmittel. Der Konzern steuert sein Zinsrisiko durch feste Zinssätze auf Darlehen und geht keine derivativen Finanzinstrumente ein, um sein Zinsrisiko zu steuern.

- Kreditrisiko

Das Kreditrisiko bezeichnet das Risiko, dass eine Gegenpartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt und dem Konzern dadurch finanzielle Verluste entstehen. Kreditrisiken können entstehen, da das Unternehmen verschiedene Zahlungsmethoden und andere Transaktionen mit Gegenparteien anbietet. Das Kreditrisiko im operativen Geschäft besteht im Wesentlichen in Form von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sicherheitsleistungen bei Banken und Finanzinstituten. Die Art des Geschäfts begrenzt das

Risiko gegenüber Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, da die Kunden in der Regel vor der Lieferung bezahlen und daher keine relevanten Informationen angegeben werden.

- Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass ein Unternehmen Schwierigkeiten bei der Erfüllung von Verpflichtungen im Zusammenhang mit finanziellen Verbindlichkeiten hat. Das Management überwacht regelmäßig die Zahlungsmittelbestände und die Bewegungen von Zahlungsmitteln. Ziel des Liquiditätsrisikomanagements ist es, ein Gleichgewicht zwischen Kontinuität der Finanzierung und Flexibilität durch den Einsatz von Kontokorrentkrediten, Kreditkarten und Bankkrediten zu wahren. Das Liquiditätsmanagement des Unternehmens umfasst die Projektion von Cashflows in den wichtigsten Währungen und die Berücksichtigung der Höhe der zur Deckung dieser Liquidität erforderlichen liquiden Mittel, die Überwachung der Liquiditätskennzahlen der Bilanz sowie die Aufrechterhaltung von Eigen- und Fremdfinanzierungsplänen.

Die Finanzrisiken werden in Angabe 10 des Konzernabschlusses ausgeführt. Der Vorstand erachtet dieses Risiko als gemäßigt.

Betriebliche Risiken

Abhängigkeit von Kundengewinnung und -bindung

Das Wachstum von Marley Spoon hängt wesentlich von der Akquisition von Neukunden und der Bindung bestehender Kunden ab. Die Marley Spoon Gruppe deckt in den Regionen, in denen sie tätig ist, ca. 177 Millionen Haushalte ab. Im Vergleich zu den 173.000 aktiven Kunden (Stand 31. Dezember 2018) ist unsere Marktdurchdringung noch gering. Dies sollte zwar weitere Wachstumschancen eröffnen, eine Verlangsamung der Marktdurchdringung könnte sich jedoch negativ auf unser Wachstumsprofil und die finanzielle Lage auswirken.

Nur ein zufriedener Kundenstamm ist loyal und aktiv, was für unser weiteres Wachstum entscheidend ist. Unsere Kundenbetreuung muss daher eine gute Leistung erbringen und insbesondere sicherstellen, dass Kundenbeschwerden zeitnah und nachhaltig bearbeitet werden. Die Marley Spoon Gruppe reagiert auf Kundenanfragen und Beschwerden per E-Mail, Chat, über Telefon-Hotlines und Social Media. Jede tatsächliche oder wahrgenommene unbefriedigende Reaktion unseres Kundendienstteams könnte sich negativ auf die Loyalität der Kunden und deren Bindung auswirken.

Vor diesem Hintergrund erachtet der Vorstand dieses Risiko als gemäßigt.

Beschaffung von Drittanbietern und verderbliche Produkte

Verderbliche Produkte (Eiweiß, Gemüse usw.) machen einen wesentlichen Teil der Zutaten unserer Kochboxen aus. Obwohl wir unsere direkten Beziehungen zu den Produzenten ständig ausbauen, ist

die Marley Spoon Gruppe immer noch auf Großhändler angewiesen, die diese Produkte Just-in-Time liefern. Wenn die für die Beschaffung neuer Produkte oder die Berechnung der für unsere Kochboxen benötigten Produktmengen nicht genau vorausgesehen werden, kann dies dazu führen, dass unsere Bestellmengen nicht passen, was sich wiederum auf die Frische unserer Zutaten auswirken könnte. Die Marley Spoon Gruppe versucht, diese Risiken durch einen sorgfältig geplanten Bestellprozess auf ein Mindestmaß zu begrenzen. Die Lieferanten unterliegen einem standardisierten, umfassenden Eingliederungsprozess und einer laufenden Bewertung durch das interne Qualitäts- und Sicherheitsteam. Die Zutaten werden bei Eingang qualitätsgeprüft und bei ständiger Temperaturüberwachung aufbewahrt, bis sie an die Kunden von Marley Spoon geliefert werden.

Vor diesem Hintergrund erachtet der Vorstand dieses Risiko als niedrig.

Schlüsselmitarbeiter, Optimierung betrieblicher Abläufe

Marley Spoon ist weiterhin auf das starke Engagement seiner Mitbegründer (Fabian Siegel (CEO) und Till Neatby (Global Head of Quality and Safety) angewiesen. Gleiches gilt für den CFO (Julian Lange) und die anderen Mitglieder der erweiterten Geschäftsleitung. Der unvorbereitete Abgang oder Verlust eines von ihnen könnte sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Marley Spoon auswirken. Gleiches gilt für jeden unerwarteten Rückgang ihrer persönlichen Leistung. In Anbetracht des aktuellen Marktumfelds könnte es uns unmöglich sein, geeigneten Ersatz für diese Mitarbeiter und/oder geeignete Kandidaten für neu geschaffene Positionen rechtzeitig oder überhaupt zu gewinnen. Um diese Risiken so gering wie möglich zu halten, haben wir Rekrutierungs- und Einarbeitungsprozesse sowie Instrumente zur effizienten Evaluation und Verwaltung unserer Bewerber und Mitarbeiter eingeführt. Wir haben außerdem Gehalts- und Sozialleistungssysteme eingeführt, um den persönlichen Beitrag unseres Teams zu unserem kontinuierlichen Erfolg angemessen zu reflektieren und zu vergüten.

Vor diesem Hintergrund erachtet der Vorstand dieses Risiko als niedrig.

Abhängigkeit von Technologie

Die Marley Spoon Gruppe ist ausschließlich online (Website, mobile Apps) und nicht über physische Verkaufsstellen tätig und ist daher von der dieser Infrastruktur zugrunde liegenden Soft- und Hardwaretechnologie abhängig. Die große Auswahl an Rezepten für unsere Kunden sowie die Flexibilität, Menü-Sets bis wenige Tage vor dem geplanten Liefertermin anpassen oder stornieren zu können, stellt außerdem eine Herausforderung für das Lieferkettenmanagement von Marley Spoon dar. Die Marley Spoon Gruppe verlässt sich für Prognosen zur Nachfrage und Vorhersagen von Kundenbestellungen daher auf ihre Technologie und Daten. Diese Technologie ist der Schlüssel zur Bestimmung der benötigten Mengen an Zutaten und anderen Hilfsgütern sowie zur Optimierung der Logistik für die Lieferung der Kochboxen von Marley Spoon an seine Kunden. Wenn diese Technologie versagt oder ungenaue Ergebnisse liefert, könnte es bei Marley Spoon zu Engpässen bei wichtigen Zutaten oder zur erhöhten Verschwendung von Lebensmitteln kommen. Außerdem kann die operative

Effizienz der Lieferkette von Marley Spoon leiden, oder Kunden können Verzögerungen oder Mängel in ihren Kochboxen feststellen (z. B. fehlende Zutaten).

Marley Spoon investiert erhebliche Summen in die modulare (Teil-)Automatisierung seiner Produktionsprozesse. Gleiches gilt für die Implementierung eines effizienten ERP-Tools. Wesentliche Verzögerungen oder Probleme bei der Markteinführung könnten sich trotz unserer soliden Projektmanagement- und Produktionserfahrung negativ auf unser Wachstum und auf unsere Margen auswirken.

Vor diesem Hintergrund erachtet der Vorstand dieses Risiko als niedrig.

1.4. Gesamtrisikobewertung

Mit Hilfe von Risikofrüherkennungssystemen führt die Marley Spoon Gruppe systematische und regelmäßige Analysen der Geschäftsrisiken durch. Hierdurch werden identifizierte Risiken durch gezielte Maßnahmen wie Risikovermeidung, Risikobegrenzung, Risikodiversifikation und Risikoversicherung minimiert. Zur Deckung des Finanzierungsbedarfes ist das Unternehmen weiterhin auf externe Finanzierungsquellen angewiesen. Basierend auf der Genehmigung der Anteilseigner auf der außerordentlichen Hauptversammlung am 15. März 2019 zur Ausgabe von vier Wandelanleihen in Höhe von insgesamt rund EUR 12 Mio. verfügt Marley Spoon derzeit über ein ausreichendes Liquiditätspolster, um seinen Kapitalbedarf für die Finanzierung des operativen Geschäfts zu decken.

2. Chancenbericht

Der Lebensmittelsektor ist nach wie vor einer der größten Bereiche von Verbraucherausgaben. Im Gegensatz zu anderen Sektoren erfolgen Lebensmittelausgaben jedoch größtenteils offline. Derzeit ist Marley Spoon in der Lage, in den drei Regionen, in denen wir tätig sind, 177 Millionen Haushalte zu versorgen. Nur ein kleiner Prozentsatz dieser Haushalte kauft derzeit Lebensmittel online ein. Der Wechsel von Offline zu Online Shopping könnte sich beschleunigen und zu anderen Branchen aufschließen. Da Marley Spoon sich an der vordersten Linie der Innovation bei der Erfüllung der Kochbedürfnisse der Verbraucher positioniert, sollte das Unternehmen in der Lage sein, von einem solchen Wechsel zu profitieren.

Verglichen mit dem Verzehr von Fast Food oder hochgradig verarbeiteten Lebensmitteln, bringt das Kochen mit frischen Zutaten viele gesundheitliche Vorteile. In den letzten Jahren gibt es einen Trend unter Verbrauchern, die bequem und gesund zu Abend essen wollen. Marley Spoon ist bestrebt, dass seine Marken für ihren gesundheitlichen Nutzen und auch für ihre Verbraucherfreundlichkeit anerkannt werden und sollte von der Fortsetzung dieses Trends profitieren.

Marley Spoons Lieferkette vom Erzeuger zum Verbraucher macht es in vielen Fällen möglich, anhand von beobachtbarem Verbraucherverhalten Bestellprognosen abzuleiten und Produkte direkt von Lebensmittelherstellern zu beziehen. Im Vergleich zu herkömmlichen Modellen der Lebensmittelversorgungskette bietet diese Lieferkette disruptive Vorteile bei der Reduzierung der

Verschwendung von Lebensmitteln, der Reduzierung der Anzahl von Zwischenhändlern, der Verkürzung der Lieferzeit und führt zu niedrigeren Kosten und höheren Margen. Da das Unternehmen seine Lieferkette weiterentwickelt, besteht das Potenzial zur Erzielung zusätzlicher Margenvorteile und/oder Kosteneinsparungen.

Durch Erweiterung der Auswahl, Verbesserung der persönlichen Anpassung und Einführung zusätzlicher Lieferoptionen verbessert Marley Spoon seinen Service für die Kunden immer weiter. Derartige Verbesserungen können dazu beitragen, den gesamten Zielmarkt zu vergrößern, indem die Präferenzen der Kunden besser erfüllt sowie Bindung und Wert der Kundenlebensdauer erhöht werden.

VI. Schlussklärung des Vorstands (Abhängigkeitsbericht)

Der Vorstand der Marley Spoon AG legte dem Aufsichtsrat den gemäß § 312 AktG vorgeschriebenen Abhängigkeitsbericht vor und erklärte folgendes:

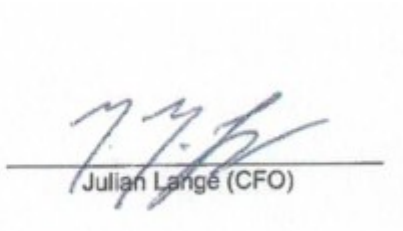
"Im Berichtszeitraum lagen keine berichtspflichtigen Rechtsgeschäfte oder Maßnahmen der Gesellschaft vor. Es wurden im Berichtszeitraum auch keine Maßnahmen bei der Gesellschaft unterlassen, die zu einer Berichtspflicht führen würden."

Berlin, 3.04.2019

Vorstand:



Fabian Siegel (Vorsitzender, CEO)



Julian Lange (CFO)



**Jahresabschluss für das Geschäftsjahr
vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018**

**Bilanz zum 31.12.2018**

AKTIVA	31.12.2018 EUR	31.12.2017 TEUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	1.179.600	0
Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.025.940	614
Summe Immaterielle Vermögensgegenstände	2.205.540	614
II. Sachanlagen		
1. technische Anlagen und Maschinen	177.510	52
2. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	229.000	195
Summe Sachanlagen	406.510	247
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	13.015.570	10.994
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	57.989.540	25.565
Summe Finanzanlagen	71.005.110	36.559
Summe Anlagevermögen	73.617.160	37.420
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte	250.019	249
Fertige Erzeugnisse und Waren		
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	137.067	0
2. sonstige Vermögensgegenstände	678.217	488
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	3.380.594	946
Summe Umlaufvermögen	4.445.897	1.683
C. Rechnungsabgrenzungsposten	218.846	152
Summe Aktiva	78.280.903	39.255

Bilanz zum 31.12.2018



PASSIVA	31.12.2018 EUR	31.12.2017 TEUR
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	140.470	78
eigene Anteile	-132	0
II. Kapitalrücklage	97.479.526	47.551
III. Verlustvortrag	-21.731.642	-15.557
IV. Jahresfehlbetrag	-9.740.433	-6.174
	66.147.788	25.898
B. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	502.908	454
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.650.757	2.391
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 150.756 (TEUR 2.391)		
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 2.500.001 (TEUR 0)		
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.544.808	1.353
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 1.544.808 (TEUR 1.353)		
3. sonstige Verbindlichkeiten	7.434.642	9.159
- davon gegenüber Gesellschaftern EUR 0 (TEUR 0)		
- davon aus Steuern EUR 158.302 (TEUR 89)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 362.546 (TEUR 142)		
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 536.792 (TEUR 300)		
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 6.897.850 (TEUR 8.859)		
	11.630.207	12.903
Summe Passiva	78.280.903	39.255



Gewinn und Verlustrechnung
für die Zeit vom
1. Januar bis 31. Dezember 2018

	2018 EUR	2017 TEUR
Umsatzerlöse	12.797.882	7.062
Aufwendungen der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen	-10.726.322	-7.651
Bruttoergebnis vom Umsatz	2.071.560	-589
Vertriebskosten	-3.615.145	-2.380
allgemeine Verwaltungskosten	-4.659.490	-3.252
sonstige betriebliche Erträge	32.275	53
sonstige betriebliche Aufwendungen	0	-4
sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.360.669	650
Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-5.929.973	-652
Ergebnis nach Steuern	-9.740.104	-6.174
sonstige Steuern	-329	-1
Jahresfehlbetrag	-9.740.433	-6.174

Anhang

für das Geschäftsjahr 2018

der Marley Spoon AG, Berlin

I. Allgemeine Angaben

Die Marley Spoon AG hat ihre Rechtsform mit Wirkung zum 2. Mai 2018 von einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung in eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht gewechselt. Die Gesellschaft hat ihren Sitz in Berlin und ist im Handelsregister des Amtsgerichts Charlottenburg mit der Registernummer HRB 195994 B (vormals HRB 158261) eingetragen.

Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2018 ist die Gesellschaft eine mittelgroße Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 HGB. Die Gesellschaft nimmt die größenabhängigen Erleichterungen des § 288 Abs. 2 HGB in Anspruch. Der Jahresabschluss wird nach den Rechnungslegungsvorschriften für Kapitalgesellschaften des Handelsgesetzbuches (HGB) sowie nach den einschlägigen Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gem. § 275 Abs. 3 HGB aufgestellt.

Der Jahresabschluss wurde in Euro (EUR) aufgestellt; soweit nichts anderes vermerkt ist, werden alle Beträge in Tausend Euro (TEUR) angegeben.

Im Interesse einer besseren Klarheit und Übersichtlichkeit werden die nach den gesetzlichen Vorschriften bei den Posten der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung anzubringenden Vermerke ebenso wie die Vermerke, die wahlweise in der Bilanz bzw. Gewinn- und Verlustrechnung anzubringen sind, weitestgehend im Anhang aufgeführt.

Der Jahresabschluss wurde unter Annahme der Unternehmensfortführung (Going-Concern) aufgestellt.

Die Marley Spoon AG als Mutterunternehmen stellt zum 31.12.2018 einen Konzernabschluss nach IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, auf. Der Konsolidierungskreis besteht aus der Marley Spoon AG und den Tochterunternehmen Marley Spoon GmbH in Österreich, Marley Spoon B.V. in den Niederlanden, Marley Spoon Inc. in den USA; Marley Spoon Ltd. in Großbritannien und Marley Spoon Pty Ltd. in Australien.

II. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren im Wesentlichen die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend:

AKTIVA

Anlagevermögen

Entgeltlich erworbene und selbst erstellte **immaterielle Vermögensgegenstände** des Anlagevermögens werden zu Anschaffungskosten angesetzt und linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 3 bis 10 Jahren abgeschrieben.

Sachanlagen werden mit den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen bewertet. Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer von 3 bis 15 Jahren abgeschrieben. Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens erfolgen grundsätzlich zeitanteilig. Soweit die beizulegenden Werte einzelner Vermögensgegenstände ihren Buchwert unterschreiten, werden zusätzlich außerplanmäßige Abschreibungen bei voraussichtlich dauernder Wertminderung vorgenommen.

Geringwertige Wirtschaftsgüter mit einem Wert zwischen EUR 250 und unter EUR 800 werden im Jahr der Anschaffung abgeschrieben.

Finanzanlagen werden mit Anschaffungskosten oder bei einer voraussichtlich dauernden Wertminderung mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Ausleihungen an verbundene Unternehmen werden zum Nominalwert angesetzt. Bei Wegfall der Gründe für die Abschreibungen werden Zuschreibungen vorgenommen.

Umlaufvermögen

Die **Vorräte** sind zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und unter Berücksichtigung des Niederstwertprinzips bewertet. Alle erkennbaren Risiken im Vorratsvermögen, die sich aus überdurchschnittlicher Lagerdauer, geminderter Verwertbarkeit und/oder niedrigeren Wiederbeschaffungskosten ergeben, sind durch angemessene Wertabschläge berücksichtigt. Vereinfachungsverfahren oder Durchschnittsbewertungen wurden nicht angewendet.

Die verlustfreie Bewertung wurde beachtet, d. h. soweit die voraussichtlichen Verkaufspreise abzüglich der bis zum Verkauf anfallenden Kosten zu einem niedrigeren beizulegenden Wert führen, wurden entsprechende Abwertungen vorgenommen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden zum Nennwert oder zum niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt. Bei Forderungen, deren Einbringlichkeit mit erkennbaren Risiken behaftet ist, werden angemessene Wertabschläge vorgenommen; uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben.

Guthaben bei Kreditinstituten werden zum Nominalwert am Bilanzstichtag bewertet.

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten werden für Ausgaben, die Aufwendungen im Folgejahr sind, gebildet und laufzeitadäquat linear aufgelöst.

Latente Steuern werden für nicht genutzte Steuerverluste und abzugsfähige temporäre Differenzen erfasst, soweit es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird, gegen das die Verluste oder temporären Differenzen verwendet werden können. Um die Höhe der latenten Steueransprüche zu bestimmen, die auf der Grundlage des voraussichtlichen Zeitpunkts und der Höhe der künftigen zu versteuernden Gewinne zusammen mit zukünftigen Steuerplanungsstrategien ermittelt werden kann, ist ein erhebliches Managementurteil erforderlich.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung steht, um die Inanspruchnahme des gesamten latenten Steueranspruchs oder eines Teils davon zu ermöglichen. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag bewertet und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass zukünftige steuerpflichtige Gewinne die Realisierung der latenten Steueransprüche ermöglichen werden.

Die Marley Spoon AG weist historische steuerliche Verluste auf, die das Potenzial haben, die Steuerzahlungen in den kommenden Jahren zu reduzieren. Der Gesellschaft stehen derzeit keine Steuerplanungsmöglichkeiten zur Verfügung, welche die Erfassung dieser Verluste als latente Steueransprüche teilweise unterstützen. Auf dieser Grundlage hat die Marley Spoon AG festgestellt, dass sie keine latenten Steueransprüche auf die steuerlichen Verlustvorträge oder den damit verbundenen Steueraufwand geltend machen kann.

PASSIVA

Das **gezeichnete Kapital** wird zum Nennwert bilanziert.

Die **eigenen Anteile** werden offen von dem Posten des gezeichneten Kapitals abgesetzt. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem rechnerischen Wert (Nennbetrag) und den Anschaffungskosten eigener

Aktien wird mit den frei verfügbaren Kapitalrücklagen verrechnet. Anschaffungsnebenkosten werden als Aufwand des Geschäftsjahres berücksichtigt.

Die **sonstigen Rückstellungen** berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen, sowie künftig erwarteten Preis- und Kostensteigerungen. Sie sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt.

Die **Verbindlichkeiten** sind zu ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt.

Auf **fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten** werden grundsätzlich mit dem historischen Kurs zum Zeitpunkt der Erstverbuchung erfasst und zum Abschlussstichtag zum Devisenkassamittelkurs umgerechnet. Bei einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurde das Realisationsprinzip gem. § 252 (1) Nr. 4 HGB und das Anschaffungskostenprinzip gem. § 253 (1) Satz 1 HGB beachtet.

III. Erläuterungen zu Bilanzposten

Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt. Der Anlagenspiegel ist als Anlage beigefügt.

Die unter den Finanzanlagen ausgewiesenen **Anteile an verbundenen Unternehmen** (Anteilsbesitz) setzen sich wie folgt zusammen:

Name	Sitz	Höhe des Anteils am Kapital in %	Eigenkapital in TEUR	Ergebnis in TEUR
Marley Spoon GmbH	Böheimkirchen, Österreich	100	-3.022	-1.121
Marley Spoon Ltd.	Birmingham, Großbritannien	100	-2.764	-121
Marley Spoon B.V.	Nieuwegein, Niederlande	100	-9.035	-3.447
Marley Spoon Inc.	New York, USA	99	-36.191	-22.066
Marley Spoon Pty. Ltd.	Sydney, Australien	100	-11.517	-5.808

Die Angaben zum Eigenkapital und dem Jahresergebnis der Gesellschaften sind den Abschlüssen der jeweiligen nationalen Rechnungslegungsvorschriften zum 31. Dezember 2018 entnommen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Zum Bilanzstichtag bestehen Forderungen aus Umsatzsteuer in Höhe von T€ 436 (Vorjahr T€ 125), Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrugen T€ 137 (Vorjahr T€ 0). Die in den sonstigen Vermögensgegenständen enthaltenen Kautionen betragen T€ 197 (Vorjahr T€ 197). Die Restlaufzeiten

der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände betragen insgesamt weniger als ein Jahr. Forderungen gegen Gesellschafter bestehen wie im Vorjahr nicht.

Eigenkapital

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das gezeichnete Kapital € 140.470 (Vorjahr € 78.132) in nominalen Anteilen. Die Gesellschaft hält davon 132 eigene Anteile (Vorjahr 132). Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital bei Zustimmung der Gesellschafter zu erhöhen. Der Gesamtbetrag der Zahlungen über den Nennwert wurde in der Kapitalrücklage in der Bilanz ausgewiesen. Der Posten weist zum Ende des Geschäftsjahres einen Wert von T€ 97.479 aus (Vorjahr T€ 47.551).

Rückstellungen

In den sonstigen Rückstellungen zum 31. Dezember 2018 sind im Wesentlichen Rückstellungen für Urlaub in Höhe von T€ 192 (Vorjahr T€ 132), Rückstellungen für ausstehende Rechnungen in Höhe von T€ 217 (Vorjahr T€ 250) sowie Rückstellungen für Beratungs- und Abschlusskosten in Höhe von T€ 94 (Vorjahr T€ 73) enthalten.

Verbindlichkeiten

Die Gesamtverbindlichkeiten belaufen sich zum Bilanzstichtag auf T€ 11.630 (Vorjahr T€ 12.904). Der wesentliche Teil besteht aus Darlehensverbindlichkeiten mit einer Laufzeit von 1-5 Jahren, welche zum Erfüllungsbetrag in Höhe von T€ 9.398 (Vorjahr T€ 8.859) berücksichtigt sind. Darlehensverbindlichkeiten über fünf Jahre liegen nicht vor.

Die Restlaufzeiten der sonstigen Verbindlichkeiten betragen in Höhe von T€ 6.898 (Vorjahr 8.859) mehr als ein Jahr und in Höhe von T€ 537 (Vorjahr T€ 300) weniger als ein Jahr. Die Verbindlichkeiten aus Lohn und Gehalt, Lohnsteuer und gegenüber Sozialversicherungsträgern betragen T€ 407 (Vorjahr T€ 233).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen resultieren aus Zielkäufen des laufenden Geschäftsbetriebes und betragen T€ 1.545 (Vorjahr T€ 1.353).

Virtuelles Aktienprogramm für Mitarbeiter

Marley Spoon gewährt ausgewählten Mitarbeitern virtuelle Anteile, zur Bindung der Berechtigten an die Gesellschaft und um sie durch eine Beteiligung an der künftigen Wertentwicklung des Unternehmens zu beteiligen. Grundsätzlich führt ein Exit-Event (Verkauf von mehr als 75 % der Anteile) zu einer Zahlungsverpflichtung der Gesellschaft gegenüber den Mitarbeitern. Findet das Exit-Event indes im Rahmen eines IPOs statt, hat Marley Spoon die Möglichkeit, die Zahlungsverpflichtung in Aktienoptionen zu begleichen. Die virtuellen Anteile begründen keinerlei Stimmrechte o. Ä. am Unternehmen. Mit der virtuellen Beteiligung gehen keine Gesellschafterrechte oder Optionen der Berechtigten auf den Bezug von Gesellschaftsanteilen einher. Die Ausgabe erfolgt unentgeltlich. Zum Ende des Geschäftsjahres

betrug die Anzahl der ausgegebenen Anteile 6.669 (Vorjahr 7.402). Im handelsrechtlichen Jahresabschluss wird das grundsätzlich bestehende Wahlrecht der Nichtbilanzierung der virtuellen Anteile angewandt, d. h. auf die Erfassung des Aufwandes wird verzichtet.

Media for Equity Verträge

Im Geschäftsjahr 2015 hat die Marley Spoon zwei Vereinbarungen abgeschlossen, nach denen sie Medialeistungen bezieht und als Gegenleistung Anteile an der Gesellschaft ausgibt. Ein Vertrag ist mit der PMPVC (Press Media Pool GmbH, Berlin; Zeitungswerbung; Juni 2015), der andere mit der GMPVC (German Media Pool GmbH, Berlin; diverse Medienkanäle; Dezember 2015) abgeschlossen. Zu beiden Vereinbarungen hat die Gesellschaft die vereinbarten Medialeistungen bis 31. Dezember 2018 in Anspruch genommen; bei PMPVC ein Gross Media Volumen von T€ 5.029; bei GMPVC ein GMV von T€ 9.422. Aufgrund der grundsätzlichen Übereinstimmung des Sachverhaltes mit der anteilsbasierten Vergütung von Mitarbeiterleistungen werden im handelsrechtlichen Jahresabschluss die geltenden Grundsätze analog angewendet, d. h. auf die Erfassung des Aufwandes wird verzichtet.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Marley Spoon AG hat Verpflichtungen aus bestehenden Mietverträgen für angemietete Büro- und Produktionsflächen. Die Beträge der künftigen Mindestzahlungen aus diesen Vereinbarungen sind in der folgenden Tabelle aufgeführt.

in TEUR	31.12.2018
< 1 Jahr	357
1 - 2 Jahre	89
2 - 3 Jahre	0
> 3 Jahre	0
Summe	446

IV. Erläuterungen zu GuV-Posten

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse betragen T€ 12.798 (Vorjahr T€ 7.062) und resultieren im Wesentlichen aus dem Verkauf von Waren T€ 6.164 (Vorjahr T€ 5.600) sowie aus Dienstleistungen gegenüber verbundenen Unternehmen T€ 6.554 (Vorjahr T€ 1.462).

Aufwendungen der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen

In den Aufwendungen der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sind die Herstellkosten für Waren in Höhe von T€ 4.788 (Vorjahr T€ 4.309) enthalten.

Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge bestehen überwiegend aus Erstattungen nach dem Aufwendungsausgleichsgesetz über T€ 27 (Vorjahr T€ 24) sowie sonstigen Sachbezügen aus Kfz in Höhe von T€ 4 (Vorjahr T€ 11).

Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Aufwendungen aus Währungsumrechnungen in Höhe von T€ 72 (Vorjahr T€ 3).

Materialaufwand

Der Materialaufwand im Sinne des § 275 Abs. 2 Nr. 5 HGB (Gesamtkostenverfahren) setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2018	2017
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	2.774	2.111
Summe	2.774	2.111

Personalaufwand

Der Personalaufwand im Sinne des § 275 Abs. 2 Nr. 6 HGB (Gesamtkostenverfahren) gliedert sich wie folgt:

in TEUR	2018	2017
Löhne und Gehälter	7.573	5.557
soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	1.270	1.148
Summe	8.843	6.705

Zinserträge

Die Zinserträge gliedern sich wie folgt:

in TEUR	2018	2017
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.361	650
davon aus verbundenen Unternehmen	2.161	650
Summe	2.361	650

Zinsaufwendungen

Die Zinsaufwendungen für langfristige Verbindlichkeiten beliefen sich auf T€ 5.930 (2017: T€ 652).

V. Sonstige Angaben

Geschäftsführung

Geschäftsführer waren im Geschäftsjahr 2018 die Herren

Fabian Siegel, CEO & Co-Founder, Berlin, seit 05.05.2014

Till Neatby, Co-Founder, Berlin, 05.05.2014 bis 01.05.2018

Vorstandsmitglieder waren im Geschäftsjahr 2018 die Herren

Fabian Siegel, CEO, Berlin, seit 02.05.2018

Julian Lange, CFO, Berlin, seit 02.05.2018

Auf die Angabe der Bezüge wird gem. § 286 Abs. 4 verzichtet.

Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2018 an

Deena Shiff, Vorsitzende des Aufsichtsrats, seit 05.06.2018

Patrick O'Sullivan, Mitglied des Aufsichtsrats, seit 05.06.2018

Kim Anderson, Mitglied des Aufsichtsrats, seit 05.06.2018

Christoph Schuh, Mitglied des Aufsichtsrats, seit 13. April 2018

Olesya Zaychenko, Mitglied des Aufsichtsrats, bis 05.06.2018

Oliver Samwer, Mitglied des Aufsichtsrats, bis 05.06.2018

Jonathan Green, Mitglied des Aufsichtsrats, bis 05.06.2018

Der Aufsichtsrat erhielt Vergütungen in Höhe von TEUR 215 (2017: Null, da es keinen Aufsichtsrat gab).

Die Mitglieder des Aufsichtsrats wurden für einen Zeitraum in diese Position gewählt, der mit dem Ende

der Hauptversammlung des Geschäftsjahres 2021 endet (Erstberufungszeit des Aufsichtsrats) und umfasst diejenigen Mitglieder, die im Konzernlagebericht genannt sind.

Der Aufsichtsratsvorsitzende und zwei weitere Mitglieder erhalten während der Erstberufungszeit eine jährliche Grundvergütung in Höhe von TEUR 82 (TAUD 130) bzw. TEUR 51 (TAUD 80). Weiterhin sind der Vorsitzende des Ausschusses für Abschlussprüfung und Risikomanagement und der Vorsitzende des Ausschusses für Vergütung und Nominierung während des Erstberufungszeitraums zum Erhalt weiterer Vergütungen in Höhe von TEUR 12.5 (TAUD 20) berechtigt.

Während des Erstberufungszeitraums des Aufsichtsrats erhalten die Mitglieder (a) 50 % ihrer Grundvergütung in Anteilen (berechnet zum Angebotspreis von EUR 899 pro eintausend CDIs (CHESS Depository Interests), wobei 1.000 CDIs einen tatsächlichen Anteil darstellen), die dem jeweiligen Mitglied für einen Bezugspreis in Höhe von EUR 1 ausgestellt werden und (b) den restlichen Betrag in bar.

Vor dem Börsengang haben die Mitglieder des Aufsichtsrats für den vollständigen Erstberufungszeitraum Anteile erhalten. Erstreckt sich Mitgliedschaft der Personen jedoch nicht über den gesamten Erstberufungszeitraum, wird das jeweilige Mitglied auf Anweisung des Unternehmens einen proportionalen Teil der Anteile wieder zurückübertragen (dieser Teil spiegelt den Zeitraum wider, in dem es während des Erstberufungszeitraums dem Aufsichtsrat nicht als Mitglied diente). Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden nach dem Börsengang in Bezug auf ihre Anteilsansprüche CDIs erhalten, die zum 31. Dezember einen Buchwert von TEUR 155 („graded vesting“) aufwiesen.

Zum 31. Dezember 2018 beliefen sich die Aufsichtsratsvergütungen (ohne Berücksichtigung ihrer Anteile) insgesamt auf etwa TEUR 60 (TAUD 96).

Anzahl Arbeitnehmer

Im Geschäftsjahr beschäftigte die Gesellschaft im Durchschnitt 216 Arbeitnehmer. Davon 170 Angestellte und 46 Arbeiter (Vorjahr 160, 112 Angestellte und 48 Arbeiter).

Haftungsverhältnisse

Es bestehen keine Haftungsverhältnisse, die für die Finanzlage der Gesellschaft von Bedeutung wären.

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres

Über Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind, wird nachfolgend berichtet:

- Im Januar 2019 hat Marley Spoon neue Finanzierungen gesichert: das Unternehmen ist eine neue Überbrückungsdarlehensfazilität über insgesamt 11,4 Mio. USD von der in den USA ansässigen Risikokapitalgesellschaft Union Square Ventures (USV) eingegangen. Die Zustimmung erfolgte durch eine außerordentliche Hauptversammlung am 15. März 2018. Das Unter-

nehmen hat die Wahl die Wahl, die Darlehensfazilität gegen zwei nicht-pro-rata Wandelschuldverschreibungsinstrumente nach deutschem Recht zu ersetzen. Das Unternehmen hat sich im Zuge einer außerordentlichen Eigentümerversammlung am 15. März 2019 das Einverständnis für die Ausgabe der Wandelschuldverschreibungsinstrumente eingeholt, um das entsprechende bedingte Kapital zu schaffen, das es dem Unternehmen ermöglicht, bei der Wandlung der Schuldverschreibungen CDIs auszugeben.

- Zusätzlich zu USV und im Wesentlichen zu denselben Bedingungen wie für die USV angebotenen Wandelschuldverschreibungen, haben sich bestehende Minderheitsbeteiligte, die keine verbundenen Parteien sind, verpflichtet, zwei zusätzlich nicht-pro-rata Wandelschuldverschreibungen nach deutschem Recht für einen Gesamtnominalwert in Höhe von M\$ 2,3 Mio. USD (M€ 2,0) zu zeichnen.
- Zusätzlich wurde die bestehende Darlehensvereinbarung mit Moneda bis zum 30. April 2020 verlängert und zusätzlich wie folgt angepasst: Das Unternehmen ist verpflichtet Moneda, die keine nachgeordneten Junior-Kreditgeber mehr sind, bestimmte Sicherheiten zu stellen und am 20. Februar 2019 EUR 2,0 Mio. des aktuell ausstehenden Moneda-Kapitals in Höhe von EUR 6,9 Mio. zurückzubezahlen, eine weitere Rückzahlung in Höhe von M€ 1 am 31. August 2019 zu leisten und den verbliebenen Kreditbetrag in Höhe von EUR 3,9 Mio. bei Fälligkeit zu begleichen.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung über die zu berichten wäre, traten nach Schluss des Geschäftsjahres nicht auf.

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das eingezahlte Grundkapital EUR 140.740 (2017: EUR 78.132), davon hält die Gesellschaft Aktien mit einem Nominalwert i. H. v. insgesamt EUR 132 als eigene Aktien (2017: 132 Aktien zu je EUR 1,00 (nominal)).

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu insgesamt EUR 41.042 durch Ausgabe von bis zu insgesamt 41.042 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien (Genehmigtes Kapital 2018/IV) zu erhöhen.

Zum 31. Dezember 2018 beträgt das ausgegebene und genehmigte Aktienkapital einschließlich des bedingten Kapitals EUR 181.782.

Alle ausgegebenen und ausstehenden Aktien sind zum 31. Dezember 2018 und 2017 voll eingezahlt. Die Aktien haben keinen Nennwert.

Die eigenen Anteile werden offen von dem Posten des gezeichneten Kapitals abgesetzt. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem rechnerischen Wert (Nennbetrag) und den Anschaffungskosten eigener Aktien wird mit den frei verfügbaren Kapitalrücklagen verrechnet. Anschaffungsnebenkosten werden als Aufwand des Geschäftsjahres berücksichtigt.

Der Bilanzverlust resultiert aus dem Jahresfehlbetrag des abgelaufenen Geschäftsjahres sowie dem Vortrag aus dem vergangenen Geschäftsjahr.

Ergebnisverwendungsvorschlag

Im Geschäftsjahr 2018 ist es zu einem Jahresfehlbetrag gekommen. Bei der heutigen Rechtsform als AG ist insoweit vom Vorstand nicht zu beschließen. Im Geschäftsjahr 2018 bestand die Gesellschaft jedoch noch zeitweise in der Rechtsform der GmbH, bei der über einen Jahresfehlbetrag zu beschließen wäre. Vor diesem Hintergrund haben die Vorstände folgenden Beschluss gefasst:

Die Vorstände schlagen vor, den Jahresfehlbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

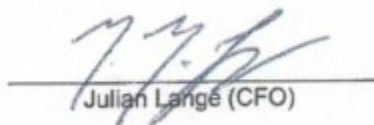
Marley Spoon AG

Berlin, den 3.04.2019

Vorstand:



Fabian Sieger (Vorsitzender, CEO)



Julian Lange (CFO)



Anlagenspiegel zum 31.12.2018

Entwicklung des Anlagevermögens 2018

	Anschaffungs- und Herstellungskosten				Kumulierte Abschreibungen			Buchwerte		
	01.01.2018	Zugänge	Abgänge	31.12.2018	01.01.2018	Zugänge	Abgänge	31.12.2018	31.12.2018	31.12.2017
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände										
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	0,00	1.206.664,00	0,00	1.206.664,00	0,00	27.064,00	0,00	27.064,00	1.179.600,00	0
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	645.027,22	565.967,53	0,00	1.210.994,75	31.016,75	154.038,18	0,00	185.054,93	1.025.939,82	614
	645.027,22	1.772.631,53	0,00	2.417.658,75	31.016,75	181.102,18	0,00	212.118,93	2.205.539,82	614
II. Sachanlagen										
2. Technische Anlagen und Maschinen	71.567,95	140.711,30	0,00	212.279,25	19.710,95	15.058,17	0,00	34.769,12	177.510,13	52
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	417.537,83	127.897,73	0,00	545.435,56	222.562,83	93.872,79	0,00	316.435,62	228.999,94	195
	489.105,78	268.609,03	0,00	757.714,81	242.273,78	108.930,96	0,00	351.204,74	406.510,07	247
III. Finanzanlagen										
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	11.993.930,24	2.021.640,00	0,00	14.015.570,24	1.000.000,00	0,00	0,00	1.000.000,00	13.015.570,24	10.994
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	27.933.386,17	32.423.783,82	0,00	60.357.169,98	2.367.629,71	0,00	0,00	2.367.629,71	57.989.540,27	25.566
	39.927.316,41	34.445.423,82	0,00	74.372.740,22	3.367.629,71	0,00	0,00	3.367.629,71	71.005.110,51	36.560
	41.061.449,41	36.486.664,38	0,00	77.548.113,78	3.640.920,24	290.033,14	0,00	3.930.953,38	73.617.160,40	37.421