

# Marley Spoon SE Berlin

Long-form audit report  
Consolidated financial statements and  
Group management report  
31 December 2023

EY GmbH & Co. KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft





## Table of contents

	Page
A. Audit engagement	1
B. Reproduction of the auditor's report	2
C. General findings	18
Comments on the executive directors' assessment of the Group's position	18
D. Performance of the audit	21
I. Subject of the audit	21
II. Nature and scope of the audit	21
E. Findings on group financial reporting	24
I. Legal compliance of the group financial reporting	24
1. Basis of consolidation	24
2. Assessment of legal compliance	24
II. Overall presentation of the consolidated financial statements	25
1. Valuation bases	25
2. Overall conclusion	26
F. Closing remark	27



## Exhibits

### German Version

- 1 Konzernabschluss und Konzernlagebericht, bestehend aus:
  - Konzernbilanz zum 31. Dezember 2023
  - Konzerngesamtergebnisrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023
  - Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023
  - Konzernkapitalflussrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023
  - Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2023
  - Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2023

### English Version (translation from the German language)

- 2 Consolidated financial statements and group management report consisting of:
  - Consolidated statement of financial position as of 31 December 2023
  - Consolidated statement of comprehensive income for the period from 1 January 2023 to 31 December 2023
  - Consolidated statement of changes in equity for the period from 1 January 2023 to 31 December 2023
  - Consolidated statement of cash flows for the period from 1 January 2023 to 31 December 2023
  - Notes to the consolidated financial statements for the fiscal year 2023
  - Group management report for the fiscal year 2023

Auftragsbedingungen, Haftung und Verwendungsvorbehalt

Allgemeine Auftragsbedingungen

Engagement Terms, Liability and Conditions of Use

General Engagement Terms

Note: Due to rounding differences, figures in tables and cross-references may differ slightly from the actual figures (units of currency, percentages, etc.).



## Abbreviations

AktG	Aktiengesetz (German Stock Corporation Act)
Chefgood	Chefgood Pty Ltd, Melbourne/Australien
HGB	Handelsgesetzbuch (German Commercial Code)
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V., Düsseldorf, (Institute of Public Auditors in Germany)
US	United States



## A. Audit engagement

In accordance with a resolution approved at the annual general meeting on 15 June 2023, the supervisory board of Marley Spoon SE, Berlin, (the "Company" or "Marley Spoon") engaged us to audit the Company's consolidated financial statements as of 31 December 2023, together with the group management report.

We were in compliance with the applicable independence requirements during our audit.

The "General Engagement Terms for Wirtschaftsprüfer and Wirtschaftsprüfungsgesellschaften [German Public Auditors and Public Audit Firms]" dated 1 January 2017, which are attached to this report, are applicable to this engagement and also govern our relations with third parties in the context of this engagement. In addition, please refer to the liability provisions contained there in no. 9 and to the exclusion of liability towards third parties and the other provisions of the enclosed "Engagement Terms, Liability and Conditions of Use."

This long-form audit report is addressed to the Company.



## B. Reproduction of the auditor's report

We issued the following auditor's report on the consolidated financial statements and the group management report:

### „Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Marley Spoon SE

#### Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Marley Spoon SE, Berlin, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) - bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2023, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2023 bis zum 31. Dezember 2023 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden - geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Marley Spoon SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2023 bis zum 31. Dezember 2023 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- ▶ entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2023 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2023 bis zum 31. Dezember 2023 und
- ▶ vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

## **Grundlage für die Prüfungsurteile**

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Die Prüfung des Konzernabschlusses haben wir unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

## **Wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit**

Wir verweisen auf Angabe 9.2 im Konzernanhang und die Angaben in Abschnitt 3 des Konzernlageberichts, in denen die gesetzlichen Vertreter beschreiben, dass die Fähigkeit des Konzerns seinen finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nachzukommen und die Unternehmenstätigkeit des Konzerns fortzusetzen von der Fähigkeit der Gesellschaft abhängt, einen positiven Zahlungsmittelbestand aufrechtzuerhalten. Die Planung des Managements sieht unter der Annahme eines Deckungsbeitrags auf Vorjahresniveau sowie eines Rückgangs der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Nettoumsatzerlöse von bis zu fünf Prozentpunkten im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Geschäftsjahr 2023 für die kommenden zwölf Monate einen positiven Zahlungsmittelbestand vor. Die Entwicklung der Cashflows könnte durch makroökonomische oder externe Faktoren wie volatiles Kundenverhalten, Kosteninflation, Lieferkettenunterbrechungen oder höhere Zinssätze negativ beeinflusst werden. Sollten diese potenziellen Umstände eintreten, hängt die Fähigkeit zur Unternehmensfortführung des Konzerns von der Erzielung positiver operativer Cashflows aus einer positiven operativen Rentabilität durch eine Margensteigerung und zusätzlichen Kostensenkungen ab. Wir weisen auf das Bestehen einer wesentlichen Unsicherheit hin, die bedeutende Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen kann und ein bestandsgefährdendes Risiko im Sinne des § 322 Abs. 2 Satz 3 HGB darstellt.



Unsere Prüfungsurteile sind bezüglich dieses Sachverhalts nicht modifiziert.

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

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2023 bis zum 31. Dezember 2023 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Zusätzlich zu dem im Abschnitt „Wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit“ beschriebenen Sachverhalt haben wir den unten beschriebenen Sachverhalt als den besonders wichtigen Prüfungssachverhalt bestimmt, der in unserem Bestätigungsvermerk mitzuteilen ist.

### **Realisierung von Umsatzerlösen**

#### **Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt**

Der Konzern realisiert Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Kochboxen. Die Umsatzerlöse werden realisiert, wenn die Verfügungsmacht über die Kochboxen auf den Kunden übergegangen ist. Die Umsatzerlöse werden unter Abzug von verschiedenen Erlösschmälerungen durch Rabattprogramme ausgewiesen.

Durch die hohe Anzahl verkaufter Boxen und die Vielzahl von Rabattprogrammen erachten wir die Realisierung von Umsatzerlösen als komplex, so dass ein erhöhtes Risiko einer fehlerhaften Bilanzierung besteht. Vor dem Hintergrund der materiellen Bedeutung und der großen Anzahl an gebuchten Einzeltransaktionen, erachten wir die Realisierung von Umsatzerlösen als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt.

### **Prüferisches Vorgehen**

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die im Konzernabschluss der Marley Spoon SE angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsvorgaben für die Realisierung von Umsatzerlösen anhand des in IFRS 15 definierten fünfstufigen Verfahrens gewürdigt. Ferner haben wir die von den gesetzlichen Vertretern der Marley Spoon SE implementierten Prozesse für die Realisierung der Umsatzerlöse, insbesondere unter Berücksichtigung von Rückgaberechten und weiteren Erlösschmälerungen, nachvollzogen sowie die in diesen Prozessen implementierten Kontrollen auf Wirksamkeit getestet.



Wir haben die Plausibilität der ausgewiesenen Umsatzerlöse unter Verwendung von Datenanalysen überprüft. Darüber hinaus haben wir im Rahmen von substanziellen Prüfungshandlungen, für eine nach statistisch-mathematischen Grundlagen ermittelte Stichprobe von Verkäufen, die Umsatzerlöse mit den Zahlungseingängen abgestimmt und nachvollzogen, ob die Umsatzerlöse entsprechend der zugrunde liegenden Liefer- und Vertragsbedingungen in der richtigen Periode abgebildet wurden.

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

### **Verweis auf zugehörige Angaben**

Die Angaben bezüglich der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen von Umsatzerlösen sind im Konzernanhang in Abschnitt 18.17 „Umsatzrealisierung“ enthalten.

### **Sonstige Informationen**

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die folgenden Bestandteile des Geschäftsberichts:

- ▶ Marley Spoon SE's wichtigste Leistungsindikatoren (KPIs)
- ▶ den Bericht des Vorstands
- ▶ den Bericht des Aufsichtsrats
- ▶ die Erklärung zur Unternehmensführung
- ▶ den Vergütungsbericht
- ▶ den Bericht der Direktoren
- ▶ die Informationen über die Aktionäre und
- ▶ die Versicherung der gesetzlichen Vertreter („Bilanzzeit“)

aber nicht den Konzernabschluss, nicht die in die inhaltliche Prüfung einbezogenen Lageberichtsangaben und nicht unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk.

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

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

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

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



The translation of this audit opinion reads as follows:

**“Independent auditors report**

To Marley Spoon SE

**Opinions**

We have audited the consolidated financial statements of Marley Spoon SE, Berlin, and its subsidiaries (the Group), which comprise the consolidated statement of financial position as at 31 December 2023, the consolidated statement of comprehensive income, consolidated statement of changes in equity and consolidated statement of cash flows for the fiscal year from 1 January 2023 to 31 December 2023, and notes to the consolidated financial statements, including a summary of significant accounting policies. In addition, we have audited the group management report of Marley Spoon SE for the fiscal year from 1 January 2023 to 31 December 2023.

In our opinion, on the basis of the knowledge obtained in the audit,

- ▶ the accompanying consolidated financial statements comply, in all material respects, with the IFRSs as adopted by the EU, and the additional requirements of German commercial law pursuant to Sec. 315e (1) HGB and, in compliance with these requirements, give a true and fair view of the assets, liabilities, and financial position of the Group as at 31 December 2023, and of its financial performance for the fiscal year from 1 January 2023 to 31 December 2023, and
- ▶ the accompanying group management report as a whole provides an appropriate view of the Group’s position. In all material respects, this group management report is consistent with the consolidated financial statements, complies with German legal requirements and appropriately presents the opportunities and risks of future development.

Pursuant to Sec. 322 (3) Sentence 1 HGB, we declare that our audit has not led to any reservations relating to the legal compliance of the consolidated financial statements and of the group management report.



## **Basis for the opinions**

We conducted our audit of the consolidated financial statements and of the group management report in accordance with Sec. 317 HGB and in compliance with German Generally Accepted Standards for Financial Statement Audits promulgated by the Institut der Wirtschaftsprüfer [Institute of Public Auditors in Germany] (IDW). We performed the audit of the consolidated financial statements in supplementary compliance with International Standards on Auditing (ISA). Our responsibilities under those requirements, principles and standards are further described in the "Auditor's responsibilities for the audit of the consolidated financial statements and of the group management report" section of our auditor's report. We are independent of the group entities in accordance with the requirements of German commercial and professional law, and we have fulfilled our other German professional responsibilities in accordance with these requirements. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinions on the consolidated financial statements and on the group management report.

## **Material uncertainty related to going concern**

We refer to the information in Note 9.2 in the notes to the consolidated financial statements and in section 3 of the group management report in which the executive directors state that the Group's ability to meet its financial obligations as they fall due and continue as a going concern depends on the Company's ability to maintain a positive cash balance. Management's forecast entails a positive cash balance for the next twelve months assuming a contribution margin expansion in line with the prior year and a reduction in G&A expenses as a percent of net revenue by up to 5 percentage points for the fiscal year 2024 as compared to fiscal year 2023. The development of cash flows could be negatively impacted by macroeconomic or external factors such as volatile customer behavior, cost inflation, supply chain disruptions or higher interest rates. In case of these potential headwinds the Group's ability to continue as a going concern depends on delivering positive operating cash flows through positive operating profitability driven by margin expansion and additional cost reductions. We draw attention to the existence of a material uncertainty that may cast significant doubt on the Company's ability to continue as a going concern and that represents a going concern risk pursuant to Sec. 322 (2) Sentence 3 HGB.

Our opinions are not modified in respect of this matter.



## **Key audit matters in the audit of the consolidated financial statements**

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the consolidated financial statements for the fiscal year from 1 January 2023 to 31 December 2023. These matters were addressed in the context of our audit of the consolidated financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon; we do not provide a separate opinion on these matters.

In addition to the matter described in section "Material uncertainty related to going concern", we have determined the matter described below to be the key audit matter to be disclosed in our audit report.

### **Revenue recognition**

#### **Reasons why the matter was determined to be a key audit matter**

The Group generates revenue from the sale of food boxes. Revenue is recognized when the customer obtains control over the food boxes. Revenue is presented net of various sales discounts associated with rebate campaigns.

We are of the opinion that revenue recognition is a complex matter due to the high number of boxes sold and the variety of rebate programs which gives rise to an elevated risk of accounting errors. In light of the significance and the large number of individual transactions recorded, we are of the opinion that revenue recognition is a key audit matter.

#### **Auditor's response**

During our audit, we analyzed the accounting policies applied in the consolidated financial statements of Marley Spoon SE for revenue recognition in terms of the five-step model defined in IFRS 15. Moreover, we verified the processes implemented by the representatives of Marley Spoon SE for the recognition of revenue, particularly with regard to the treatment of rights of return and discount allowed and tested the effectiveness of the controls implemented in these processes.

We tested the plausibility of the reported revenues by the use of data analytics. In addition, as part of our substantive audit procedures, we reconciled the revenue recognized for a statistical sample to the cash received and verified whether the revenue was recorded in the correct period based on the underlying terms and conditions of the supply contract.



Our procedures did not reveal any exceptions relating to revenue recognition.

#### **Reference to related disclosures**

The disclosures on the accounting policies applied for the recognition of revenue are contained in Section 18.17 "Revenue Recognition" of the notes to the consolidated financial statements.

#### **Other information**

The Supervisory Board is responsible for the letter from the Chairman. In all other respects, the management is responsible for the other information. The other information comprises the following other components of the annual report:

- ▶ the Marley Spoon SE key performance indicators (KPIs)
- ▶ the letter from the CEO
- ▶ the letter from the Chairman
- ▶ the corporate governance statement
- ▶ the remuneration report
- ▶ the directors' report
- ▶ the shareholder information and
- ▶ the responsibility statement

but not the consolidated financial statements, the management report disclosures included in the substantive audit, and our audit opinion thereon.

Our opinions on the consolidated financial statements and on the group management report do not cover the other information, and consequently we do not express an opinion or any other form of assurance conclusion thereon.



In connection with our audit, our responsibility is to read the other information and, in so doing, to consider whether the other information

- ▶ is materially inconsistent with the consolidated financial statements, with the group management report or our knowledge obtained in the audit, or
- ▶ otherwise appears to be materially misstated.

If, based on the work we have performed, we conclude that there is a material misstatement of this other information, we are required to report that fact. We have nothing to report in this regard.

#### **Responsibilities of the executive directors and the supervisory board for the consolidated financial statements and the group management report**

The executive directors are responsible for the preparation of the consolidated financial statements that comply, in all material respects, with IFRSs as adopted by the EU and the additional requirements of German commercial law pursuant to Sec. 315e (1) HGB, and that the consolidated financial statements, in compliance with these requirements, give a true and fair view of the assets, liabilities, financial position, and financial performance of the Group. In addition, the executive directors are responsible for such internal control as they have determined necessary to enable the preparation of consolidated financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud (i. e., fraudulent financial reporting and misappropriation of assets) or error.

In preparing the consolidated financial statements, the executive directors are responsible for assessing the Group's ability to continue as a going concern. They also have the responsibility for disclosing, as applicable, matters related to going concern. In addition, they are responsible for financial reporting based on the going concern basis of accounting unless there is an intention to liquidate the Group or to cease operations, or there is no realistic alternative but to do so.



Furthermore, the executive directors are responsible for the preparation of the group management report that, as a whole, provides an appropriate view of the Group's position and is, in all material respects, consistent with the consolidated financial statements, complies with German legal requirements, and appropriately presents the opportunities and risks of future development. In addition, the executive directors are responsible for such arrangements and measures (systems) as they have considered necessary to enable the preparation of a group management report that is in accordance with the applicable German legal requirements, and to be able to provide sufficient appropriate evidence for the assertions in the group management report.

The supervisory board is responsible for overseeing the Group's financial reporting process for the preparation of the consolidated financial statements and of the group management report.

#### **Auditor's responsibilities for the audit of the consolidated financial statements and of the group management report**

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the consolidated financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and whether the group management report as a whole provides an appropriate view of the Group's position and, in all material respects, is consistent with the consolidated financial statements and the knowledge obtained in the audit, complies with the German legal requirements and appropriately presents the opportunities and risks of future development, as well as to issue an auditor's report that includes our opinions on the consolidated financial statements and on the group management report.

Reasonable assurance is a high level of assurance but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with Sec. 317 HGB and in compliance with German Generally Accepted Standards for Financial Statement Audits promulgated by the Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) and supplementary compliance with the ISAs will always detect a material misstatement. Misstatements can arise from fraud or error and are considered material if, individually or in the aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of these consolidated financial statements and this group management report.



We exercise professional judgment and maintain professional skepticism throughout the audit. We also

- ▶ Identify and assess the risks of material misstatement of the consolidated financial statements and of the group management report, whether due to fraud or error, design and perform audit procedures responsive to those risks, and obtain audit evidence that is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinions. The risk of not detecting a material misstatement resulting from fraud is higher than the risk of not detecting a material misstatement resulting from error, as fraud may involve collusion, forgery, intentional omissions, misrepresentations, or the override of internal control.
- ▶ Obtain an understanding of internal control relevant to the audit of the consolidated financial statements and of arrangements and measures (systems) relevant to the audit of the group management report in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of these systems.
- ▶ Evaluate the appropriateness of accounting policies used by the management and the reasonableness of estimates made by the management and related disclosures.
- ▶ Conclude on the appropriateness of the executive directors' use of the going concern basis of accounting and, based on the audit evidence obtained, whether a material uncertainty exists related to events or conditions that may cast significant doubt on the Group's ability to continue as a going concern. If we conclude that a material uncertainty exists, we are required to draw attention in the auditor's report to the related disclosures in the consolidated financial statements and in the group management report or, if such disclosures are inadequate, to modify our respective opinions. Our conclusions are based on the audit evidence obtained up to the date of our auditor's report. However, future events or conditions may cause the Group to cease to be able to continue as a going concern.
- ▶ Evaluate the overall presentation, structure and content of the consolidated financial statements, including the disclosures, and whether the consolidated financial statements present the underlying transactions and events in a manner that the consolidated financial statements give a true and fair view of the assets, liabilities, financial position and financial performance of the Group in compliance with IFRSs as adopted by the EU and the additional requirements of German commercial law pursuant to Sec. 315e (1) HGB.



- ▶ Obtain sufficient appropriate audit evidence regarding the financial information of the entities or business activities within the Group to express opinions on the consolidated financial statements and on the group management report. We are responsible for the direction, supervision and performance of the group audit. We remain solely responsible for our audit opinions.
- ▶ Evaluate the consistency of the group management report with the consolidated financial statements, its conformity with German law, and the view of the Company's position it provides.
- ▶ Perform audit procedures on the prospective information presented by the executive directors in the group management report. On the basis of sufficient appropriate audit evidence we evaluate, in particular, the significant assumptions used by the executive directors as a basis for the prospective information and evaluate the proper derivation of the prospective information from these assumptions. We do not express a separate opinion on the prospective information and on the assumptions used as a basis. There is a substantial unavoidable risk that future events will differ materially from the prospective information.

We communicate with those charged with governance regarding, among other matters, the planned scope and timing of the audit and significant audit findings, including any significant deficiencies in internal control that we identify during our audit."



## C. General findings

### Comments on the executive directors' assessment of the Group's position

In our opinion, on the basis of the knowledge obtained in the audit, we consider the executive directors' discussion and analysis of the Group's position and its anticipated development as presented in the consolidated financial statements and in the group management report to be fitting.

### Position of the Group and development of its business

The following aspects should be highlighted:

- ▶ In 2023, net revenue decreased by EUR 72.7 million or 18.1 % to EUR 328.5 million compared to prior year (EUR 401.2 million). By segment, Australia declined 11.8 %, the United States declined 19.6 %, and Europe declined 32.0 %. Low consumer confidence and heightened price sensitivity impacted acquisition volumes and order frequency. Additionally, reduced marketing spend in the second half of 2022 impacted subscriber growth in the beginning of 2023. Though average order value increased in FY 2023 by 6 %, it was not enough to compensate for the reduced order volume.
- ▶ Contribution margin as a % of revenue was 31.6 %, a 290 basis point improvement over the prior year's performance and in-line with the Company's 2023 outlook.
- ▶ Operating EBITDA was EUR (3.0) million, an improvement of 5.8 million compared to 2022 driven by a contribution margin expansion, reduction in marketing spend and disciplined focus on cost control.
- ▶ The Company had negative cash flow from investing activities of EUR (12.3) million, mainly driven by earn out payments for Chefgood and investments in intangible assets and property, plant and equipment.
- ▶ Cashflow from financing activities was positive and amounts to EUR 14.0 million mainly due to the proceeds from the issuance of share capital (EUR 35 million) and proceeds from borrowings (EUR 14.4 million) as well as repayment of borrowings (EUR 20.2 million), lease payments (EUR 8.9 million) and interest payments (EUR 5.2 million).



## **Anticipated development of the Group**

The presentation of the anticipated development of the Group in the group management report is based on assumptions which require the use of judgment. We consider this presentation to be plausible. The following aspects should be highlighted:

- ▶ Management remains encouraged by its long-term growth potential given the early stage of online shopping adoption in groceries and the overall size of the home-eating market opportunity. The Company sees 2024 as an important transition year after experiencing reduced consumer demand and revenue decline in 2023. Over the course of 2023 consumer demand stabilized but there continues to be an uncertain economic outlook across all regions impacting consumer sentiment driven by high interest rates and restrictive monetary policy.
- ▶ Navigating 2024 will require continued focus on lean operations and cost saving, while launching initiatives to reignite organic growth and at the same time pursuing market consolidation opportunities.
- ▶ The ambition to grow will be balanced by the goal to operate profitably on an Operating EBITDA level.
- ▶ Management plans with a single digit net revenue decline in constant currency as compared to FY 2023 and a contribution margin in line with FY23. Operating EBITDA is expected to be mid-single digit positive in FY 2024.

## **Risks to the Group's development / ability to continue as a going concern**

In accordance with our obligation to report on material uncertainties related to the Group's ability to continue as a going concern (see Sec. 321 (1) Sentence 3 HGB ["Handelsgesetzbuch": German Commercial Code]), in particular, please refer to the circumstances presented by the management board in section 9.2 of the notes to the consolidated financial statements and in section 3 of the group management report.



The Group's ability to meet its financial obligations as they fall due and continue as a going concern depends on the Company's ability to maintain a positive cash balance. Management's forecast entails a positive cash balance for the next twelve months assuming a contribution margin expansion in line with the prior year and a reduction in G&A expenses as a percent of net revenue by up to 5 percentage points for the fiscal year 2024 as compared to fiscal year 2023. The development of cash flows could be negatively impacted by macroeconomic or external factors such as volatile customer behavior, cost inflation, supply chain disruptions or higher interest rates. In case of these potential headwinds the Group's ability to continue as a going concern depends on delivering positive operating cash flows through positive operating profitability driven by margin expansion and additional cost reductions.



## **D. Performance of the audit**

### **I. Subject of the audit**

Under our engagement, we examined in accordance with Sec. 317 HGB whether the consolidated financial statements, which comprise the consolidated statement of financial position, consolidated statement of comprehensive income, consolidated statement of changes in equity, consolidated statement of cash flows and notes to the consolidated financial statements, and the group management report comply with the relevant legal requirements.

The audit of the consolidated financial statements also covers:

- ▶ the basis of consolidation;
- ▶ the financial statements included in the consolidated financial statements;
- ▶ the reconciliation of these financial statements to the provisions applicable to the consolidated financial statements (HB II); and
- ▶ the consolidation entries made.

The applicable financial reporting framework for our audit of the consolidated financial statements comprised IFRSs as adopted by the EU and the additional requirements of German commercial law pursuant to Sec. 315e (1) HGB. No additional group accounting requirements result from the articles of incorporation and by laws of the parent company. Assessment criteria for the group management report were the requirements of Secs. 315 HGB.

### **II. Nature and scope of the audit**

We conducted our audit in accordance with Sec. 317 HGB and in compliance with German Generally Accepted Standards for Financial Statement Audits promulgated by the Institut der Wirtschaftsprüfer [Institute of Public Auditors in Germany] (IDW) and in supplementary compliance with the International Standards on Auditing (ISAs).



The audit does not extend to providing assurance of the Group's ability to continue as a going concern or of management efficiency and effectiveness.

The basis of our risk-based audit approach is to develop an audit strategy and an audit program aligned with that strategy to obtain sufficient appropriate audit evidence to reduce audit risk to an acceptably low level. The audit program includes the nature, timing and extent of audit procedures to be performed by audit team members.

To identify and assess the risks of material misstatement, whether due to fraud or error, at the financial statement and assertion levels, we obtain an understanding of the Group, its components and their environments, including the Group's internal control and, where applicable, the arrangements and measures relevant to the audit of the group management report. We use data analytics to supplement these risk assessment procedures. On this basis, we perform tests of controls, if appropriate, to evaluate the operating effectiveness of relevant controls. We considered the knowledge obtained from these procedures in determining the substantive analytical procedures and tests of details designed to detect material misstatements.

We observed the concept of materiality in planning and performing the audit, and in evaluating the effect of identified misstatements on the audit and of uncorrected misstatements, if any, on the consolidated financial statements and, where applicable, the group management report. In determining what materiality level is relevant for the intended users, we consider the financial information needs of users of the financial statements as well as factors such as the nature of the Group, where it is in its lifecycle, and the industry and economic environment in which it operates, its ownership structure and the way it is financed as well as the relative volatility of the chosen benchmark. We obtain an understanding of the expectations of the supervisory board about potential findings of material misstatements and consider these in setting the materiality level.

Our audit program focused on the following audit areas:

- ▶ Analysis of the consolidated financial statements close process;
- ▶ Recognition of revenues in accordance with IFRS 15;
- ▶ Recognition and valuation of inventories;
- ▶ Recognition and valuation of lease contracts in accordance with IFRS 16;



- ▶ Recognition and valuation of internally developed intangible assets in accordance with IAS 38;
- ▶ Audit of the completeness and accuracy of the information provided in the notes to the consolidated financial statements and group management report, especially prospective information;
- ▶ As part of our audit, we focused in particular on whether the executive directors have appropriately applied the going concern basis of accounting.

We also performed the following standard audit procedures:

- ▶ Audit of the reporting packages of the major consolidated companies and spot tests to examine the inclusion of items in the trial balance sheet;
- ▶ Elimination of intercompany profits and losses;
- ▶ Audit of the elimination of intercompany receivables and liabilities and of intercompany expenses and income;
- ▶ Audit of manually prepared accounting vouchers for consolidation procedures using appropriate documents.

We also applied analytical procedures to test the plausibility of changes in items of the consolidated financial statements.

The executive directors of the parent company and its subsidiaries provided us with all information and evidence requested, as did their appointed agents. In a letter of representation submitted to us, the executive directors of the parent company confirmed the completeness of this information and evidence provided and of the consolidated financial statements and group management report. The auditors of the financial statements of the subsidiaries also provided us with all information and evidence requested.



## **E. Findings on group financial reporting**

### **I. Legal compliance of the group financial reporting**

#### **1. Basis of consolidation**

Our audit did not lead to any reservations concerning the criteria used to determine which entities are to be included in or excluded from the basis of consolidation.

#### **Entities included in the consolidated financial statements**

The accompanying consolidated financial statements include the entities listed in the notes to the consolidated financial statements (in note 11) as the parent has control over these entities in accordance with IFRS 10. An entity is controlled when the parent has power over the investee, is exposed to variable returns from its involvement with that entity and has the ability to use its power to affect the amount of variable returns.

#### **2. Assessment of legal compliance**

We concluded our audit, covering

- ▶ legal compliance of the components of the consolidated financial statements and of their derivation from the financial statements included therein;
- ▶ legal compliance of the disclosures in the notes to the consolidated financial statements;
- ▶ compliance with recognition, presentation, valuation and consolidation requirements, including the requirements for proportionate consolidation and the equity method;
- ▶ appropriate determination of the basis of consolidation, including observing the related consistency principle and the reporting requirements with respect to changes in the basis of consolidation;



- ▶ the financial statements included in the consolidated financial statements, including the appropriateness of reconciliation to uniform group recognition and measurement as well as special aspects arising from the inclusion of financial statements of foreign entities;
- ▶ appropriate rollforward of the consolidation entries;
- ▶ compliance with all legal requirements governing financial reporting, including all requirements applicable to entities of a specific legal form or industry

by issuing the auditor's report reproduced in section B.

## II. Overall presentation of the consolidated financial statements

### 1. Valuation bases

We provide the following information on the recognition and measurement policies applied as well as the significant factors for the valuation of assets and liabilities, including any effects of changes in such methods:

#### Intangible assets

As of 31 December 2023, Marley Spoon SE accounts for intangible assets of kEUR 17,919 (prior year: kEUR 16,385). In the current period, a total amount of kEUR 7,551 (prior year: kEUR 7,136) was capitalized.

The determination of the expected useful life of intangible assets is based upon management's judgment of its economic usability. Management reviews intangible assets for impairment whenever events or changes in circumstances indicate that the carrying amount may not be recoverable under IAS 36. For the purpose of impairment testing, the carrying amount of an intangible asset is compared to the recoverable amount, being the higher of fair value less cost to sell or the value in use. Management's judgment is involved in determining the recoverable amount.



## **Goodwill**

Goodwill with a total carrying amount of kEUR 8,653 was acquired through business combination in fiscal year 2022 with Chefgood. The goodwill has been allocated to the Group's Australian segment and is tested annually for impairment on the combined operations of Australia. The recoverable amount of the cash generating unit has been determined based on a value in use calculation using the cash flow plan (covering a five-year period) of the cash generating unit approved by management. The discount rate applied to cash flow projections is 13.1 %. The cash flows beyond the five-year period are extrapolated using a 1.5 % growth rate.

## **Employee stock option program**

Compensation expense arising from share performance plans for employees and the management board are measured at fair value on the grant date. Compensation expenses are accrued as vested over the estimated service period. In the current period, a total amount of kEUR 1,590 (prior year: kEUR 1,009) compensation expense was recorded.

For further details, please refer to the information on other valuation bases in the notes to the consolidated financial statements.

## **2. Overall conclusion**

Based on our audit, which was carried out in accordance with professional standards, we conclude, as stated in our auditor's report, that the consolidated financial statements as a whole give a true and fair view of the assets, liabilities, financial position and financial performance of the Group in accordance with the IFRSs as adopted by the EU and the additional requirements of German commercial law pursuant to Sec. 315e (1) HGB.

## F. Closing remark

We issue the above long-form report on our audit of the consolidated financial statements and the group management report of Marley Spoon SE, Berlin, for the fiscal year from 1 January 2023 to 31 December 2023 in accordance with Sec. 321 HGB and in compliance with the Generally Accepted Standards for the Issuance of Long-Form Audit Reports promulgated by the IDW (IDW AuS 450 (revised) (10.2021)).

Berlin, 28 March 2024

EY GmbH & Co. KG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Röders  
Wirtschaftsprüfer  
German Public Auditor

Nasirifar  
Wirtschaftsprüfer  
German Public Auditor



German Version

Konzernabschluss und Konzernlagebericht, bestehend aus:

- Konzernbilanz zum 31. Dezember 2023
- Konzerngesamtergebnisrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023
- Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023
- Konzernkapitalflussrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023
- Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2023
- Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2023

# KONZERNLAGEBERICHT DER MARLEY SPOON SE

## 1 Geschäftsmodell und -strategie

### 1.1 Wie funktioniert es?

Die Kochboxen und Fertiggerichte der Gesellschaft werden den Kunden auf Grundlage eines einfachen, aus vier Schritten bestehenden Prozesses angeboten:

#### Schritt 1: Unser kulinarisches Team stellt eine Reihe abwechslungsreicher Rezepte zusammen

- Jede Woche stellen unsere Köche und Ernährungsberater für jeden Markt und jede Marke Rezepte zusammen. Diese Rezepte können bereits vorhandene oder neue Rezepte sein, die intern entwickelt wurden.
- Rezepte werden ausgewählt:
  - unter Berücksichtigung der Verfügbarkeit von saisonalen Frischwaren und Proteinen;
  - um eine vielfältige Menüauswahl für verschiedene Ernährungsanforderungen, Geschmacksrichtungen und Vorlieben bereitzustellen; und
  - um verschiedene kulinarische Richtungen anzubieten.

#### Schritt 2: Die Kunden entscheiden, was wann gekocht wird

- Unsere Kunden erhalten wöchentlich Lieferungen, es sei denn, sie überspringen eine Lieferung oder kündigen ihr Abonnement.
- Bis zu sechs Tage vor dem Liefertag („Bestellstichtag“) wählen die Kunden über die Webseiten von Marley Spoon, Dinnerly oder Chefgood oder die jeweiligen mobilen Anwendungen (Apps):
  - die Anzahl der Gerichte in den Kochboxen für die kommende(n) Woche(n) – üblicherweise zwischen zwei und sechs Mahlzeiten pro Woche;
  - die gewünschten Rezepte;
  - die Anzahl der benötigten Portionen (üblicherweise zwei bis zwölf Portionen pro Rezept); und
  - Lieferdatum und -zeitpunkt (die Auswahlmöglichkeiten können variieren, je nach Region).

#### Schritt 3: Wir beschaffen die Zutaten und liefern sie direkt zu den Kunden nach Hause

- Die Gesellschaft beschafft die Zutaten für ihre Kochboxen von Erzeugern oder Lieferanten grundsätzlich nach einer auftragsorientierten Bedarfsermittlung (source-to-order). Dies ermöglicht eine schnelle Auslieferung von qualitativ hochwertigen, frischen Zutaten an Kunden. Die Zutaten werden an die Fulfillmentcenter der Gesellschaft geliefert, wo unsere Mitarbeiter die Kochboxen mit den benötigten Mengen der jeweiligen Zutaten zusammenstellen oder, im Falle von Chefgood, die Mahlzeiten zubereiten. Die Kochboxen werden üblicherweise wöchentlich (in verschiedenen Lieferfenstern) in wiederverwertbaren Boxen geliefert. Verderbliche Zutaten werden in mit Schutzfolie ausgelegten Boxen mit Kühlakkus verpackt, um diese kühl und frisch zu halten.

#### Schritt 4: Die Kunden kochen und genießen

- Jede Kochbox enthält frische, bereits abgemessene Zutaten, die von den Kunden jederzeit zubereitet werden können.
- Zu jedem Gericht wird eine gedruckte oder digitale Rezeptkarte zur Verfügung gestellt, auf der die Zubereitung der Mahlzeit einfach und Schritt für Schritt erklärt wird.
- Unter Umständen benötigen die Kunden einige Basislebensmittel im Haushalt (zum Beispiel Öl, Salz und Pfeffer) und ausgewählte Küchenausstattung (zum Beispiel Backofen, Herd und die üblichen Kochutensilien wie Töpfe, Pfannen, Messer, Reibe etc.).

### 1.2 Mehrmarkenstrategie

#### Marley Spoon

Marley Spoon ist die Originalmarke der Gesellschaft und auf allen ihren Märkten vertreten. Das Produktangebot besteht je nach Land aus bis zu 40 Menüoptionen pro Woche, wobei die Kunden zwischen zwei bis zwölf Portionen wählen können. Marley Spoon richtet sich an Kunden, die leckere und begeisterte Rezepte sowie einzigartigen Geschmack suchen.

In den USA besteht zwischen Marley Spoon und Martha Stewart Living Omnimedia ein Lizenz- und Werbevertrag, der zuletzt bis Ende des Kalenderjahres 2026 verlängert wurde. Im Rahmen dieses Vertrags bietet Marley Spoon die gemeinsame „Martha Stewart and Marley Spoon“-Kochbox an.

### Dinnerly

Im Juli 2017 wurde die zweite Marke von Marley Spoon, Dinnerly, zunächst in den USA eingeführt. Mit der Marke erweitert die Gesellschaft ihren Kundenstamm, indem sie kostenbewussteren Verbrauchern einfache und leckere Rezepte zu einem günstigen Preis anbietet. Wie Marley Spoon bietet Dinnerly je nach Markt eine vielfältige Auswahl verschiedener Menüs pro Woche, wobei die Kunden zwischen zwei bis zwölf Portionen wählen können.

Dinnerly nutzt dieselbe Liefer- und Vertriebskette wie Marley Spoon mit einem ähnlich einfachen Abonnement- und Bestellprozess. Der Hauptunterschied zwischen den beiden Marken ist die Anzahl der einzelnen Zutaten in einer Mahlzeit, wobei Dinnerly preisgünstigere Rezepte anbietet.

Nach der erfolgreichen Einführung von Dinnerly in den USA führte Marley Spoon Dinnerly im März 2018 auch in Australien, im Juli 2020 in Deutschland und im Februar 2021 in den Niederlanden ein.

### Chefgood

Chefgood ist die australische Marke der Gesellschaft für Fertiggerichte. Sie wurde 2013 gegründet und im Januar 2022 von Marley Spoon erworben. Chefgood konzentriert sich auf die Zubereitung und Lieferung von hochwertigen, gesunden Mahlzeiten für jeden Tag und unterstützt seine Kunden dabei, Wohlbefinden und Gewichtsziele zu erreichen. Chefgood wird über eine eigene Online-Plattform als Abonnement angeboten sowie über eine Zusatzoption auf den Marley Spoon- und Dinnerly-Webseiten für Kochboxen der Gesellschaft. Diese Marke ist derzeit nur in Australien verfügbar.

### BistroMD

Zur Ergänzung des Markenportfolios wurde BistroMD, ein Anbieter von ärztlich entwickelten Mahlzeitenplänen mit Fertiggerichten in den USA, im Februar 2024 von Marley Spoon erworben. Die Marke BistroMD wird derzeit nur in den USA vertrieben.

## 1.3 Hauptmerkmale des Geschäftsmodells von Marley Spoon

Das Geschäftsmodell von Marley Spoon basiert auf sechs Hauptelementen:



## 1.4 Produktentwicklung

Marley Spoon ist fortlaufend bestrebt, die Produkte und das Serviceniveau zu verbessern, den Geschäftsbetrieb zu optimieren, Kosten zu senken und Projekte zu verfolgen, aus denen sich ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen ergibt. Die dem Chief Technology Officer unterstehenden Produkt- und Engineering-Teams von Marley Spoon konzentrieren sich auf die Entwicklung von Softwarelösungen für die Kunden der Gesellschaft sowie von Softwaretools, die konzernweit funktionsübergreifend verwendet werden.

Im Jahr 2023 hat Marley Spoon durch Verbesserungen des Produktangebots, der datenbezogenen und operativen Kompetenzen erhebliche Fortschritte im Bereich ihrer digitalen Technologien erzielt. Die Gesellschaft hat eine neue Funktion eingeführt, die es den Kunden erlaubt, Probleme mit ihrer Lieferung oder den Mahlzeiten über die mobilen Apps der Gesellschaft selbst zu melden. Die Benutzeroberfläche für das wöchentliche Menü wurde aktualisiert und bietet nun eine Filtermöglichkeit der Ergebnisse nach den Präferenzen der Kunden. Die zentrale Plattform wurde ebenfalls verbessert, um eine flexiblere Preisgestaltung für freie Liefertermine und eine Verkürzung des Zeitraums zwischen Eingang der Bestellung und der ersten Lieferung um einen Tag zu ermöglichen.

In mehreren Bereichen der Gesellschaft wurden die Möglichkeiten, die Data Science bietet, genutzt. So wurden Verbesserungen an dem Empfehlungssystem vorgenommen, um neue Rezepte hervorzuheben und den einzelnen Nutzern die für sie relevantesten Optionen zur Anpassung der Rezepte vorzuschlagen. Verbesserungen wurden vorgenommen an mehreren Data Science-Modellen, darunter beispielsweise die Bestellprognose und Nachfrageprognose für sonstige Artikel außer Lebensmitteln wie Verpackung und Polstermaterial.

In den Fulfillmentcentern der Gesellschaft wurde die Nutzung der bereits eingeführten Handscanner und Barcodes auf jeden Arbeitsablauf, der Bewegungen im Vorratsvermögen betrifft, ausgerollt, so dass die im System hinterlegten Bestände die tatsächlich vorhandenen so genau wie möglich abbilden. Dem Kontrollsystem für die Produktionslinie wurde eine neue Funktion hinzugefügt, die es dem Personal ermöglicht, die Ursachen für Unterbrechungen und Verzögerungen unmittelbar zu melden. Ferner können hieraus praktische Erkenntnisse für die Verbesserung wichtiger operativer Kennzahlen wie z. B. Geschwindigkeit der Produktionslinie und Ausfallzeiten gewonnen werden.

Im Geschäftsjahr 2023 aktivierte Marley Spoon immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 7,5 Mio. EUR, davon betrafen 6,6 Mio. EUR selbstentwickelte Software. Die Gesellschaft erfasste Abschreibungen in Höhe von insgesamt 5,0 Mio. EUR. Die Entwicklungskosten betragen im Geschäftsjahr 2023 insgesamt 9,4 Mio. EUR (2022: 8,7 Mio. EUR).

## 1.5 Steuerungssystem

Marley Spoon verfügt über ein internes Steuerungssystem, in dem angemessene Steuerungsgrößen entsprechend der Strategie der Gesellschaft definiert und gemessen werden. Zur Beurteilung der Lage und der Entwicklung der Gesellschaft werden sowohl die finanziellen als auch die nichtfinanziellen Steuerungsgrößen monatlich, vierteljährlich und jährlich von Marley Spoon erhoben. Diese Steuerungsgrößen entsprechen ggf. sogenannten Non-GAAP-Finanzkennzahlen, d. h., es handelt sich nicht um Finanzkennzahlen, die durch allgemein anerkannte Rechnungslegungsgrundsätze (Generally Accepted Accounting Policies – GAAP) vorgegeben sind. Andere Unternehmen, die ähnlich bezeichnete Finanzkennzahlen verwenden, definieren diese eventuell anders.

### 1.5.1 Finanzielle Steuerungsgrößen

Marley Spoon verwendet eine Reihe von nachfolgend dargestellten finanziellen Steuerungsgrößen, von denen die Nettoumsatzerlöse, der Deckungsbeitrag (in Prozent der Nettoumsatzerlöse) und das operative EBITDA am bedeutsamsten sind.

<b>Nettoumsatzerlöse</b>	Forderungen aus Warenlieferungen, d. h. Bruttoumsatzerlöse abzüglich Werbenachlässe, Kundengutschriften, Rückerstattungen und Umsatzsteuer
<b>währungsbereinigte Nettoumsatzerlöse</b>	Nettoumsatzerlöse bereinigt um Schwankungen des Euros (EUR) im Jahresvergleich gegenüber dem US-Dollar (USD) und dem Australischen Dollar (AUD)
<b>Deckungsbeitrag</b>	Bruttoergebnis vom Umsatz abzüglich Fulfillmentkosten, wobei das Bruttoergebnis vom Umsatz als Nettoumsatzerlöse abzüglich Umsatzkosten definiert ist
<b>operatives EBITDA</b>	Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) ohne Berücksichtigung von Effekten aus Sonderposten wie z. B. in Form von Eigenkapitalinstrumenten gewährten anteilsbasierten Vergütungen sowie wesentlichen, aus nicht wiederkehrenden Ereignissen resultierenden Ertrags- und Aufwandsposten. Hierbei handelt es sich um eine Kennzahl zur Steuerung der operativen Rentabilität.
<b>Nettoumlaufvermögen</b>	Summe der kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen kurzfristigen Forderungen, der Vorräte und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten, abzüglich der Summe der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten, der kurzfristigen Rückstellungen, passiven Rechnungsabgrenzungsposten und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten
<b>Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit</b>	Eine Kennzahl für den von der Gesellschaft erzielten Mittelfluss aus laufender Geschäftstätigkeit. Diese wird berechnet als Periodenergebnis bereinigt um alle nicht zahlungswirksamen Erträge/Aufwendungen, zuzüglich der Mittelzuflüsse in das und abzüglich der Mittelabflüsse aus dem Nettoumlaufvermögen

### 1.5.2 Nichtfinanzielle Steuerungsgrößen

Die nachstehenden nichtfinanziellen Steuerungsgrößen sind für die Beurteilung der Geschäftsentwicklung, der Kundenorientierung und der erwirtschafteten liquiden Mittel von Marley Spoon relevant und werden zusammen mit den finanziellen Steuerungsgrößen zur Steuerung des Geschäfts herangezogen.

<b>aktive Kunden</b>	Kunden, die in den vergangenen drei Monaten mindestens einmal eine Kochbox von Marley Spoon, Dinnerly oder Chefgood gekauft haben
<b>aktive Abonnenten</b>	Kunden, die in dem Quartal über ein aktives Abonnement auf einer durchschnittlich wöchentlichen Basis verfügen (d. h., die bestellt oder eine Lieferung übersprungen haben)
<b>durchschnittliche Warenkorbgröße, netto (währungsbereinigt)</b>	Der durchschnittliche monetäre Wert einer Bestellung, d. h. die Nettoumsatzerlöse geteilt durch die Anzahl der Bestellungen in einem bestimmten Zeitraum (bereinigt um die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen gegenüber der Vorperiode)
<b>Gesamtbestellvolumen</b>	Anzahl an Kundenbestellungen über einen bestimmten Zeitraum
<b>verkaufte Mahlzeiten</b>	Anzahl der über einen bestimmten Zeitraum verkauften einzelnen Mahlzeiten oder Portionen insgesamt
<b>durchschnittliche Anzahl der Mahlzeiten pro Bestellung</b>	Anzahl der über einen bestimmten Zeitraum verkauften Mahlzeiten geteilt durch die Anzahl der Kundenbestellungen im gleichen Zeitraum
<b>Kundengewinnungskosten</b>	Mit der Kundengewinnung verbundene Kosten (d. h. Marketingkosten wie medienbezogene Aufwendungen), die über einen bestimmten Zeitraum jeweils für die in dem Zeitraum gewonnenen Neukunden berechnet werden, abzüglich Marketinggutscheine
<b>Umsatz mit Bestandskunden</b>	Nettoumsatzerlöse aus Bestellungen über einen bestimmten Zeitraum von Kunden, die dieselbe Marke im selben Land bereits (nicht zwingend im selben Zeitraum) bestellt haben

## 2 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Lage des Konzerns

### 2.1 Wirtschaftlicher Ausblick und Branchenübersicht

Die hohen Einkaufskosten und die wirtschaftliche Unsicherheit hielten 2023 trotz Bemühungen, die Inflation durch eine straffere Geldpolitik und geringere fiskalische Unterstützung einzudämmen, an. Geopolitische Spannungen, wie der Krieg in der Ukraine, und hohe Zinssätze trugen zu den anhaltenden wirtschaftlichen Herausforderungen bei. Trotz Preissteigerungen bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen, Proteinen und Brennstoffen konnte die Gesellschaft durch Verbesserungen in der Planung von Lebensmittelkosten und in der Liefertätigkeit, innovative Verpackungsstrategien sowie ein erweitertes Produktsortiment mit hochwertigen Rezepten zu höheren Preisen diesen Herausforderungen erfolgreich begegnen.

Der im Januar 2024 vom Internationalen Währungsfonds (IWF) veröffentlichte World Economic Outlook geht für 2024 von verbesserten Aussichten für die Inflation aus, die jedoch mit einer erwarteten Teuerungsrate von 5,8 % immer noch über dem Niveau vor Beginn der Covid-19-Pandemie liegen dürfte. Marley Spoon beobachtet eine anhaltende Inflation in ihrem Geschäftsfeld, wenn auch auf einem niedrigeren Niveau als im Jahr 2023. Preiserhöhungen, der Abschluss von Verträgen über eine bestimmte Laufzeit für Rohstoffe und weitere Maßnahmen wie die Anpassung von Rezepten auf Grundlage der Kosten für die Zutaten werden dazu beitragen, die Inflation auszugleichen.

Verschiedenen Nachrichtenagenturen und Studien zufolge ist die Verbraucherstimmung in Europa nach wie vor pessimistisch, und die Wirtschaftsaussichten haben sich verschlechtert (Euronews, Januar 2024). In den USA hingegen signalisiert die Erholung der Konsumneigung der Privathaushalte trotz einiger Schwankungen bei den Erwartungen Optimismus für 2024 (U.S. Consumer Confidence Index, im Dezember 2023 von The Conference Board veröffentlicht). In Australien stieg das Verbrauchervertrauen auf den höchsten Stand seit 20 Monaten, was auf eine nachlassende Inflation und veränderte Zinserwartungen zurückzuführen ist (Consumer Sentiment Index, im Februar 2024 vom Westpac-Melbourne Institute veröffentlicht).

### Branchenübersicht

Die Kochboxen-Branche ist noch relativ jung: die größten Marktteilnehmer sind erst in den letzten zehn Jahren gegründet und in der noch jüngeren Vergangenheit skaliert worden. Laut einer Studie von Allied Market Research („Meal Kit Market, Opportunities and Forecast 2021-2031“, Dezember 2022) wurde der weltweite Umsatz mit Kochboxen im Jahr 2021 auf 11 Mrd. USD geschätzt und soll bis 2031 rund 43 Mrd. USD erreichen. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 15 %, die teilweise darauf zurückzuführen ist, dass Kochboxen ein Nischensegment innerhalb des Online-Lebensmittelsegments sind, das sich selbst noch in der Entwicklungs- und Wachstumsphase befindet. So veröffentlichte die Webseite Grocery Dive in einem Fachbeitrag im Januar 2023 die

Ergebnisse einer Studie von Brick Meets Click und Mercatus, die davon ausgeht, dass der Online-Umsatz mit Lebensmitteln in den nächsten fünf Jahren mit einer Wachstumsrate von 12 % anziehen wird. Die Studie rechnet ferner damit, dass sich der Anteil des Onlinekaufs von Lebensmitteln an den gesamten Lebensmittelausgaben von etwa 11,2 % im Jahr 2022 auf 13,6 % im Jahr 2027 erhöhen könnte (von McKinsey im September 2023 in dem Artikel „The State of Grocery in North America 2023“ veröffentlichte Studienergebnisse gehen von einer noch niedrigeren Zahl in den USA aus, die 2022 bei nur 6,6 % lag).

Angesichts des relativ geringen Anteils des Online-Lebensmittelhandels am gesamten Lebensmittelhandel, einer riesigen Branche, ist die Gesellschaft davon überzeugt, dass es für Kochboxen einen Markt und starke Wachstumsperspektiven gibt. Als Teilsegment des Online-Lebensmittelhandels dürfte der Umsatz mit Kochboxen weiterhin von dem Trend profitieren, dass die Verbraucher zunehmend vom Offline- zum Onlinekauf von Lebensmitteln übergehen. Sowohl der potenziell adressierbare Gesamtmarkt als auch die von McKinsey identifizierten Trends, mit denen die Lebensmittelbranche konfrontiert ist – ein besseres persönliches Nutzererlebnis und Nachhaltigkeit als zwei Beispiele – passen zur Mission von Marley Spoon, den Kunden nachhaltige, individualisierte Lösungen für ihre Mahlzeiten anzubieten.

Kochboxen werden häufig mit anderen Branchen zusammengefasst, die in den letzten Jahren ebenfalls gewachsen sind, vor allem Restaurant-Lieferdienste und Lebensmittellieferdienste. Auch wenn sie alle das Direct-to-Consumer-Modell gemeinsam haben, bedienen sie unterschiedliche Bedürfnisse und Zielgruppen. Insbesondere bieten Kochboxen eine Antwort auf die wiederkehrende Frage im Alltag, was es zum Essen geben soll. Restaurant-Lieferdienste lösen dieses Problem zwar ebenfalls, allerdings auf eine weniger gesunde und kostengünstige Weise. Lebensmittellieferdienste gehen auf das „Was gibt’s heute zu essen“-Problem überhaupt nicht ein und verursachen viel mehr Abfall als die Kochboxen, die für alle Gerichte vorportionierte Zutaten enthalten.

## 2.2 Struktur von Aktie und gezeichnetem Kapital von Marley Spoon

Das Grundkapital von Marley Spoon besteht zum 31. Dezember 2023 aus 73.559.137 Aktien.

Marley Spoon ist seit Juli 2018 als ausländisches Unternehmen unter dem Symbol „MMM“ an der australischen Wertpapierbörse ASX (Australian Securities Exchange) notiert. Anstelle von Aktien werden an der ASX Wertpapiere, sogenannte „CHESS Depository Interests“ (CDIs), öffentlich gehandelt. Infolge einer 2022 durchgeführten Erhöhung des gezeichneten Kapitals aus Gesellschaftsmitteln durch die Umwandlung der bestehenden Kapitalrücklage in gezeichnetes Kapital und die gleichzeitige Herabsetzung des Umwandlungsverhältnisses von Aktien in CDIs entsprachen zum 31. Dezember 2023 zehn CDIs einer Aktie der Gesellschaft. Aufgrund des Unternehmenszusammenschlusses mit der Marley Spoon Group SE ist der Großteil der Aktien zum 31. Dezember 2023 nicht in CDIs umgewandelt. Zum 31. Dezember 2023 waren entsprechend 117.724.403 CDIs ausgegeben. Zusammen umfassen das genehmigte Kapital und das bedingte Kapital von Marley Spoon zum 31. Dezember 2023 3.748.348 Aktien. Ein Teil dieses genehmigten/bedingten Kapitals ist für die Absicherung der Post-IPO-Aktienoptionsprogramme (SOPs) und der Restricted Stock Units-Programme (RSUPs) der Gesellschaft vorgesehen.

### Grundlegende Aktiendaten

Art der Anteile	CHESS DEPOSITORY INTERESTS
Börse	Australian Securities Exchange (ASX)
Ausgegebene Aktien	11.772.440
Ausgegebene CDIs	117.724.403
Gezeichnetes Kapital (soweit an der ASX gehandelt)	11.177.244,00 EUR
ISIN	AU0000013070
ARBN	625 684 068
Aktiensymbol	MMM

### Entwicklung der Aktie im Geschäftsjahr 2023 <sup>1</sup>

CDI-Kurs Stand 31.12.2023	0,03 AUD
Höchstkurs (09.02.2023)	0,235 AUD
Tiefstkurs (20.12.2023)	0,028 AUD
Marktkapitalisierung Stand 31.12.2023	3,5 Mio. AUD
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (in AUD)	84.221 AUD
Durchschnittliches tägliches Handelsvolumen (in CDIs)	567.013 CDIs/Tag

<sup>1</sup> Quelle: ASX

### 2.3 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns

<i>in Mio. EUR</i>	<b>31.12.2023</b>	<b>31.12.2022</b>
<b>Vermögenswerte</b>		
Kurzfristige Vermögenswerte	24,1	36,2
Langfristige Vermögenswerte	83,9	75,7
<b>Bilanzsumme</b>	<b>108,0</b>	<b>111,9</b>
<b>Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>		
Kurzfristige Schulden	58,4	63,2
Langfristige Schulden	100,2	91,8
<b>Summe Schulden</b>	<b>158,6</b>	<b>155,0</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>(50,6)</b>	<b>(43,1)</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>108,0</b>	<b>111,9</b>

Die kurzfristigen Vermögenswerte sind im Jahr 2023 von 36,2 Mio. EUR auf 24,1 Mio. EUR gesunken. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf den geringeren Barmittelbestand der Gesellschaft zum Geschäftsjahresende in Höhe von 10,9 Mio. EUR (2022: 19,0 Mio. EUR) sowie den Rückgang des Vorratsvermögens um 3,8 Mio. EUR auf 9,3 Mio. EUR im Jahr 2023 zurückzuführen.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich 2023 um 8,2 Mio. EUR auf 83,9 Mio. EUR. Die Erhöhung der Nutzungsrechte um 10,5 Mio. EUR ergab sich hauptsächlich aufgrund des neuen Fulfillmentcenters der Gesellschaft in Perth, Australien sowie der Verlängerung des Mietvertrages für das Fulfillmentcenter der Gesellschaft in New Jersey, USA. Zur Erhöhung trug ebenfalls die Aktivierung der künftigen Rückbaukosten für die Fulfillmentcenter der Gesellschaft in Kalifornien und Sydney in Höhe von 827 TEUR bei, die aus dem Sachanlagevermögen in die Nutzungsrechte umgegliedert wurden; dadurch verringerte sich das Sachanlagevermögen um 3,5 Mio. EUR gegenüber 2022. Die immateriellen Vermögenswerte stiegen um 1,5 Mio. EUR.

Infolge der Rückzahlung der von der Berliner Volksbank (BVB) ausgereichten Kreditlinie in Höhe von 5 Mio. EUR durch die Gesellschaft sanken die kurzfristigen Schulden in 2023 von 63,2 Mio. EUR auf 58,4 Mio. EUR; gegenläufig wirkte sich das neue Darlehen von der BVB in Höhe von 2,5 Mio. EUR aus. Eine Verringerung der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten aufgrund von Earn-out-Zahlungen für Chefgood in Höhe von 2,5 Mio. EUR trug ebenfalls zum Rückgang der kurzfristigen Schulden bei.

Die langfristigen Schulden stiegen aufgrund der folgenden Entwicklungen um 8,4 Mio. EUR: Erhöhung der Leasingverbindlichkeiten um 8,3 Mio. EUR aufgrund des neuen Fulfillmentcenters in Perth, Australien und der Verlängerung des Mietvertrages für das Fulfillmentcenter in New Jersey, USA, sowie ein konzerninternes Darlehen in Höhe von 4 Mio. EUR zwischen der Marley Spoon SE und der Marley Spoon Group SE, der obersten Muttergesellschaft. Gegenläufig verringerten sich die langfristigen Darlehen um 3,4 Mio. EUR und die langfristigen Rückstellungen um 0,5 Mio. EUR.

Der Rückgang im Eigenkapital um 7,5 Mio. EUR ist im Wesentlichen auf die Kapitalzuführung im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses in Höhe von 35,0 Mio. EUR sowie gegenläufig die Erhöhung des Bilanzverlusts um 46,4 Mio. EUR und sonstige Veränderungen des Gesamtergebnisses, darunter Aufwendungen für Aktienoptionen in Höhe von 1,6 Mio. EUR, zurückzuführen.

#### Ertragslage des Konzerns

Über die zwölf Monate des Geschäftsjahrs 2023 fielen die Nettoumsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr 2022 (401,2 Mio. EUR) um 72,7 Mio. EUR oder 18,1 % (währungsbereinigt um (14,4 %)) auf 328,5 Mio. EUR. Aufgegliedert nach Segmenten verzeichnete Australien einen Rückgang von 11,8 %, die USA von 19,6 % und Europa von 32,0 %. Eine zurückhaltendes Konsumverhalten und erhöhte Preissensitivität wirkten sich auf das Umsatzvolumen und die Anzahl der Bestellungen aus. Des Weiteren wirkten sich niedrigere Marketingausgaben in der zweiten Jahreshälfte 2022 auf das Wachstum der Abonnentenzahlen zum Beginn des Geschäftsjahres 2023 aus. Zwar erhöhte sich der durchschnittliche Bestellwert im Geschäftsjahr 2023 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 6 % (währungsbereinigt um 11 %), jedoch war dies nicht ausreichend, um den Rückgang bei der Anzahl der Bestellungen auszugleichen.

Kurz nach dem Jahresbeginn des Geschäftsjahres 2023 erkannte die Gesellschaft, dass die Prognose bezüglich der erwarteten Nettoumsatzerlöse, die von einem Wachstum der Nettoumsatzerlöse auf währungsbereinigter Basis im einstelligen Bereich gegenüber dem Geschäftsjahr 2022 ausgegangen war, nur schwer zu erreichen sein würde und korrigierte daraufhin die Prognose nach unten auf

einen Rückgang auf währungsbereinigter Basis im einstelligen Bereich gegenüber dem Vorjahr. Zum Ende des zweiten Quartals 2023 rechnete die Gesellschaft mit einem möglichen Rückgang der Nettoumsatzerlöse im zweistelligen anstatt im einstelligen Bereich und korrigierte die Prognose nochmals nach unten. Hintergrund war zum Teil die bewusste Entscheidung der Gesellschaft, die Marketingausgaben zu reduzieren, um die Qualität der Kundenbasis zu verbessern (d. h. niedrigere Preisnachlässe zu gewähren) und sich auf die Profitabilität zu konzentrieren.

Der Deckungsbeitrag (DB) in Prozent der Umsatzerlöse lag bei 31,6 %. Dies stellt eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr um 290 Basispunkte dar und entspricht der Prognose der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2023. Erreicht wurde dies durch den Anstieg der Anzahl der Mahlzeiten pro Bestellung und des durchschnittlichen Bestellwertes, teilweise bedingt durch Preissteigerungen in den USA zum Ende des Geschäftsjahres 2022, sowie durch operative Verbesserungen und Effizienzsteigerungen.

Die Marketingkosten sind im Jahresvergleich um 13,2 % gesunken. Grund dafür ist die bewusste Entscheidung der Gesellschaft, die Marketingausgaben 2023 zu reduzieren, um sich nicht nur auf moderates Umsatzwachstum, sondern auch auf eine Verbesserung der Profitabilität konzentrieren zu können. Die Marketingkosten in Prozent der Nettoumsatzerlöse beliefen sich im Geschäftsjahr auf 16,9 %, was einem Anstieg in Höhe von ca. 100 Basispunkten gegenüber 2022 (16,0 %) entspricht.

Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich gegenüber dem Geschäftsjahr 2022 um 2,9 % bzw. in Prozent der Nettoumsatzerlöse um 500 Basispunkte gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Darin enthalten sind jedoch einmalige Aufwendungen in Höhe von 13 Mio. EUR, die sich im Wesentlichen aus Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss sowie Restrukturierungsaufwendungen und Abfindungszahlungen im Rahmen eines von der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2023 durchgeführten Restrukturierungsprogramms ergaben.

Mit (33,0) Mio. EUR verschlechterte sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) 2023 um 5,4 Mio. EUR gegenüber dem Geschäftsjahr 2022 ((27,6) Mio. EUR) aufgrund der rückläufigen Nettoumsatzerlöse sowie der einmaligen Aufwendungen.

Finanzerträge und -aufwendungen stiegen um 1,2 Mio. EUR von (12,2) Mio. EUR im Vergleichszeitraum des Vorjahres auf (13,4) Mio. EUR im Jahr 2023, was hauptsächlich durch Zinsaufwendungen für die Kreditlinien der Gesellschaft bedingt war.

Aufgrund der rückläufigen Nettoumsatzerlöse und einem Rückgang der Marketingkosten sowie der angestiegenen allgemeinen Verwaltungskosten erhöhte sich der Jahresfehlbetrag der Gesellschaft von (40,0) Mio. EUR im Jahr 2022 auf (46,7) Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023.

Das operative EBITDA für das Gesamtjahr belief sich auf (3,0) Mio. EUR; im Vergleich zum Geschäftsjahr 2022 entspricht dies einer Verbesserung um 5,8 Mio. EUR und liegt damit im Rahmen der Ende des zweiten Quartals 2023 angepassten Prognose für das Geschäftsjahr 2023 von einem operativem EBITDA auf Vorjahresniveau oder höher. Die angepasste Prognose und das im Vergleich zu den Erwartungen im Lagebericht der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2022 niedriger ausgefallene operative EBITDA sind auf die niedriger als erwarteten Umsatzerlöse zurückzuführen. Die Erhöhung des Deckungsbeitrags der Gesellschaft, der Rückgang der Marketingausgaben und der strikte Fokus auf Kostenkontrolle haben zu der Verbesserung beigetragen.

<i>in Mio. EUR</i>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>Veränderung ggü. Vorjahr</b>
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>328,5</b>	<b>401,2</b>	<b>(18 %)</b>
Umsatzkosten	(174,1)	(216,8)	(20 %)
Bruttoergebnis vom Umsatz	154,4	184,4	(16 %)
Fulfillmentkosten	(50,6)	(69,1)	(27 %)
<b>Deckungsbeitrag (DB)</b>	<b>103,8</b>	<b>115,3</b>	<b>(10 %)</b>
<b>DB in % der Umsatzerlöse</b>	<b>31,6 %</b>	<b>28,7 %</b>	<b>2,9 Pkt.</b>
Marketingkosten	(55,6)	(64,0)	(13 %)
Allgemeine Verwaltungskosten	(81,2)	(79,0)	3 %
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>	<b>(136,8)</b>	<b>(143,0)</b>	<b>(4 %)</b>
<b>EBIT</b>	<b>(33,0)</b>	<b>(27,6)</b>	<b>20 %</b>
Finanzerträge und -aufwendungen	(13,4)	(12,2)	10 %
Ergebnis vor Steuern (EBT)	(46,5)	(39,9)	17 %
Steuer(aufwand)/-ertrag	(0,2)	(0,1)	100 %
<b>Periodenergebnis</b>	<b>(46,7)</b>	<b>(40,0)</b>	<b>17 %</b>
<b>Operatives EBITDA</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(8,8)</b>	<b>(66 %)</b>
<b>Operatives EBITDA in % der Umsatzerlöse</b>	<b>(0,9 %)</b>	<b>(2,2 %)</b>	<b>1,3 Pkt.</b>

#### Cashflow und Finanzlage

Im Geschäftsjahr 2023 verbesserte sich der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit um 8,8 Mio. EUR gegenüber dem Geschäftsjahr 2022 auf (9,9) Mio. EUR; hierzu hat zum Teil die deutliche Reduzierung der Lagerbestände beigetragen, die im Geschäftsjahr 2023 für die Gesellschaft besonders im Fokus stand. Sonstige nicht zahlungswirksame Änderungen beinhalten Gebühren in Höhe von 592 TEUR für die Stundung von Zinsen für das Darlehen von Runway sowie wechselkursbedingte Veränderungen. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses vereinbarte die Gesellschaft eine sechsmonatige (April bis September 2023) Stundung der Zinsen, die den Darlehensverbindlichkeiten der Gesellschaft gegenüber der Runway Growth Finance Corp. zugeführt wurden. Die Stundungsgebühr in Höhe von 592 TEUR wurde durch die Ausgabe von Aktien beglichen.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2023 auf (12,3) Mio. EUR und lag damit um 6,2 Mio. EUR unter dem Wert des Geschäftsjahres 2022 (18,5 Mio. EUR, einschließlich der Investitionen in die Chefgood-Akquisition in Australien). Die Gesellschaft investierte weiter in ihre digitale Infrastruktur, reduzierte jedoch die Investitionen in das Sachanlagevermögen. Ein Betrag in Höhe von 2,5 Mio. EUR wurde für Earn-out-Zahlungen für Chefgood aufgewendet.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit war im Geschäftsjahr 2023 mit 14,0 Mio. EUR positiv. Dies entspricht einem Rückgang um 3,6 Mio. EUR gegenüber dem Geschäftsjahr 2022 (17,6 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2023 vereinnahmte die Gesellschaft Einzahlungen aus der Ausgabe von gezeichnetem Kapital in Höhe von 35 Mio. EUR, die Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen beliefen sich im Geschäftsjahr 2023 jedoch auf 14,4 Mio. EUR im Vergleich zu 26,5 Mio. EUR im Vorjahr.

Marley Spoon ist den Zahlungsverpflichtungen im Geschäftsjahr stets nachgekommen. Im Zusammenhang mit der Liquidität der Gesellschaft gab es im Geschäftsjahr 2023 bei Marley Spoon mehrere Finanzierungstransaktionen:

- Im ersten Quartal 2023 führte die Gesellschaft das Darlehen von der Berliner Volksbank (BVB) in Höhe von 5 Mio. EUR zurück und nahm anschließend ein neues Geldmarktdarlehen der BVB in Höhe von 5 Mio. EUR in Anspruch. Das neue Darlehen ist ebenfalls mit 6,5 % + EURIBOR pro Jahr verzinslich. Im August 2023 verlängerte die BVB dieses Darlehen um zwei Monate bis Oktober 2023. Im November 2023 konnte die Gesellschaft ein Geldmarktdarlehen in Höhe von 2,5 Mio. EUR mit einem Zinssatz von 7,53 % + 3-Monats-EURIBOR abschließen. Es wird am 30. Mai 2024 fällig und kann nach Vereinbarung verlängert werden;
- Im zweiten Quartal 2023 vereinnahmte die Gesellschaft Einzahlungen in Höhe von 35 Mio. EUR brutto aus einer Kapitalzuführung im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss. Weitere 10 Mio. EUR an nicht zurückgeführten Mitteln der Zweckgesellschaft (SPAC) verblieben in der Marley Spoon Group SE;
- Im Anschluss an die Kapitalzuführung wurde im zweiten Quartal 2023 ein Betrag in Höhe von 7,8 Mio. EUR zur teilweisen vorzeitigen Tilgung des bei der Runway Growth Capital aufgenommenen Darlehens der Gesellschaft ohne

Vorfälligkeitsentschädigung verwendet. Die Tilgungszahlung ging mit einer Absenkung des zahlungswirksamen Zinssatzes auf den ausstehenden Darlehenssaldo um 1 Prozentpunkt von 8,5 % über dem Drei-Monats-SOFR auf 7,5 % einher;

- Im dritten Quartal 2023 wurde eine neue Asset-Finanzierungsvereinbarung mit der National Australia Bank in Höhe von 2,5 Mio. EUR unterzeichnet; die entsprechenden Mittel werden für die Ausstattung des neuen Fulfillmentcenters in Perth verwendet;
- Ebenfalls im dritten Quartal 2023 erhielt die Gesellschaft 0,2 Mio. EUR zur Finanzierung von Versicherungsbeiträgen;
- Im dritten Quartal 2023 wurde ein Vertrag mit der Marley Spoon Group SE, der Muttergesellschaft, über ein Darlehen in Höhe von 4,4 Mio. EUR mit einem Zinssatz von EURIBOR plus 6,5 % von der Gesellschaft abgeschlossen. Im vierten Quartal 2023 wurden 4,3 Mio. EUR davon in Anspruch genommen, hierbei wurden gezahlte Rechnungen der Gesellschaft in Höhe von 355 TEUR als Sachleistung für den ausstehenden Betrag gestellt. Das Darlehen wird am 31. Dezember 2026 fällig.

Zum 31. Dezember 2023 beliefen sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Saldo auf 10,9 Mio. EUR (Vorjahr: 19,0 Mio. EUR). Der Vorstand geht für 2024 davon aus, dass die Gesellschaft jederzeit in der Lage ist, allen bestehenden Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

<i>in Mio. EUR</i>	<b>31.12.2023</b>	<b>31.12.2022</b>
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	(9,9)	(18,7)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(12,3)	(18,5)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	14,0	17,6
<b>Nettozunahme /-abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>(8,2)</b>	<b>(19,6)</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende des Jahres</b>	<b>10,9</b>	<b>19,0</b>

### 3 Risiko- und Chancenbericht

Im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit sieht sich die Marley Spoon SE mit ihren Tochtergesellschaften (oder „der Konzern“) mit Risiken und Chancen konfrontiert, die sich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken können. Zur Früherkennung und entsprechenden Steuerung dieser Risiken und Chancen werden transparente Management- und Kontrollsysteme eingesetzt. In diesem Bericht sind die wichtigsten den Konzern betreffenden Risiko- und Chancenpositionen dargestellt.

#### 3.1 Internes Kontrollsystem

Von allen Mitarbeitern im Marley Spoon-Team wird erwartet, dass sie Risiken vorhersehen und mindern. Laut dem Geschäftsverteilungsplan des Vorstands ist dabei der/die Chief Financial Officer (CFO) der Gesellschaft für die Überwachung des Rahmenkonzepts für das Risikomanagement verantwortlich und wird dabei durch das für Rechts- und Finanzangelegenheiten zuständige Führungsteam der Gesellschaft unterstützt. Dieses Rahmenkonzept wird durch den Vorstand der Marley Spoon SE, der die Gesamtverantwortung für Risiken im gesamten Konzern trägt, festgelegt und umgesetzt. Wie auch bei seinen sonstigen Zuständigkeiten wird der Vorstand in Bezug auf die Effektivität des internen Kontrollsystems und des gesamten Risikomanagements der Gesellschaft vom Aufsichtsrat der Gesellschaft beraten und überwacht.

Als Teil des Risikomanagements unterhält Marley Spoon ein rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem zur Erkennung, Bewertung und Steuerung von Risiken, welche sich auf die ordnungsgemäße Erstellung des Einzelabschlusses und des Konzernabschlusses der Gesellschaft auswirken könnten. Dieses System bildet den Kern der Rechnungslegungs- und Berichterstattungsprozesse von Marley Spoon und umfasst Präventiv-, Kontroll- und Erfassungsmaßnahmen wie z. B. Checklisten für Monatsabschlüsse, Abweichungsanalysen, Freigabeleitlinien und sonstige Grundsätze und Verfahren sowohl im Finanzwesen als auch in den operativen Funktionen. Darüber hinaus unterhält der Aufsichtsrat den Prüfungs- und Risikoausschuss als ständigen Ausschuss unter dem Vorsitz von Frau Erika Söderberg Johnsson in der Berichtsperiode und zuvor unter dem Vorsitz von Frau Robin Low. Dieser Ausschuss überprüft regelmäßig gemeinsam mit der CFO das interne Kontrollsystem und die Risikoüberwachung der Gesellschaft.

#### 3.2 Risikoberichterstattung und -methodologie

Das Rahmenkonzept für das Risikomanagement von Marley Spoon wird eingesetzt, um den Geschäftsbetrieb von Marley Spoon zu unterstützen, einen einheitlichen Umgang mit Risiken zu gewährleisten und letztlich die Einhaltung regulatorischer Anforderungen durch die Gesellschaft zu erleichtern. Bestandteil dieses Rahmenkonzepts ist die Dokumentation einschlägiger Risikopositionen in einem internen Risikoverzeichnis (RV), das Informationen zur Risikogefährdung von Marley Spoon sowie zu den entsprechenden Risikominderungsmaßnahmen liefert und mit dem die Entwicklung und Steuerung der Risiken nachverfolgt wird. Dank dieser umfassenden Risikobeurteilung können fundierte Entscheidungen getroffen und identifizierten Risiken angemessen gesteuert werden.

Der Präsidialausschuss der Gesellschaft aktualisiert das RV kontinuierlich auf der Grundlage von Informationen aus sämtlichen Funktionsbereichen der Gesellschaft. Das RV wird von der CFO geprüft, vom Vorstand von Marley Spoon gewürdigt und dem Prüfungs- und Risikoausschuss, dem Aufsichtsrat und dem Abschlussprüfer der Gesellschaft zur Verfügung gestellt. Der zyklische Berichterstattungsprozess wird durch Ad-hoc-Berichterstattung ergänzt, falls kritische Probleme auftreten.

Alle identifizierten und im RV dokumentierten einschlägigen Risiken werden anhand ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit (als Wahrscheinlichkeit dargestellt) sowie ihrer möglichen Auswirkungen (als Auswirkung dargestellt) quantifiziert. Diese Quantifizierung wird im Zusammenhang mit Wesentlichkeitsgrenzen beurteilt, um Anhaltspunkte für die Beurteilung des Risikoausmaßes und die empfohlenen Gegenmaßnahmen abzuleiten.

Die Eintrittswahrscheinlichkeit wird in Prozent angegeben und bezieht sich auf die erwartete Wahrscheinlichkeit, mit der ein Risiko in dem Betrachtungszeitraum eintreten wird. Die Eintrittswahrscheinlichkeit wird anhand der Wahrscheinlichkeitsbandbreiten, die in der folgenden Tabelle dargestellt sind, bestimmt:

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

Die Bewertung der möglichen Auswirkungen eines bestimmten Risikos (z. B. Auswirkung auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage) erfolgt bevorzugt auf quantitativer, zumindest auf qualitativer Basis (z. B. bei Compliance-Risiken). Die möglichen Auswirkungen werden als Abweichung von den Unternehmenszielen der Gesellschaft betrachtet.

Potenzielle Auswirkungen	Beurteilung	Legende
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	$0 \text{ Mio. EUR} < \text{Risiko} < 0,25 \text{ Mio. EUR}$	

Auf Grundlage der Beurteilung der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Auswirkungen wird die Darstellung aller identifizierten Risiken durch Farbcodes unterstützt. Dies erleichtert den Vergleich der entsprechenden Priorisierung der Risiken und trägt zu einer verbesserten Transparenz hinsichtlich des Gesamtrisikos von Marley Spoon bei.

### 3.3 Risikobereiche

In der folgenden Tabelle werden die wesentlichen Risiken von Marley Spoon, deren Beurteilung (Wahrscheinlichkeit/Auswirkung), ihre Veränderung im Vergleich zum Vorjahr und Strategien zur Risikominderung zusammengefasst und erläutert. Dies entspricht den vom Vorstand für das Geschäftsjahr 2023 identifizierten Risiken. Die Risiken, die Zusammenfassung und die dazugehörigen Strategien erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern bilden die Maßnahmen zu einem bestimmten Zeitpunkt ab.



#### STRATEGIE / GESCHÄFTSMODELL

Wesentliches Risiko

Beurteilung

Veränderung

Risikominderung

##### Wettbewerb auf dem Markt

Der Konzern steht im Wettbewerb mit einem Querschnitt durch verschiedene Branchen, u. a. mit Online-/Offline-Lebensmitteleinzelhändlern und -lieferdiensten sowie alternativen Anbietern von Kochboxen und potenziellen neuen Markteinsteigern entweder innerhalb der Kochbox-Branche oder in angrenzenden Branchen.



Marley Spoon verbessert ihre Produkte kontinuierlich, entwickelt fortlaufend innovative Produkte und optimiert stetig das Kundenerlebnis. Während der Berichtsperiode war kein Markteintritt neuer globaler Wettbewerber zu verzeichnen.

##### Zurückhaltende Konsumstimmung

In den beiden größten Märkten der Gesellschaft, den USA und Australien, hat sich der wirtschaftliche Ausblick verbessert, da die Verbraucher wieder Konsumausgaben tätigen und im Hinblick auf die Wirtschaft optimistischer gestimmt sind. In Europa dagegen bleibt die Konsumstimmung verhalten und Budgetsorgen bestehen fort, teilweise im Zusammenhang mit den aufgetretenen geopolitischen Konflikten (siehe unten).



Marley Spoon unterhält ein Mehrmarkenportfolio, das auch Dinnerly, eine preisgünstigere Alternative im Bereich Kochboxen, beinhaltet. Darüber hinaus hat die Gesellschaft 2023 „Super Saver“-Rezepte als Option eingeführt, um für preisbewusstere Verbraucher attraktiv zu sein und der Verringerung der Bestellhäufigkeit entgegenzuwirken. Durch die mithilfe der digitalen Technologien der Gesellschaft mögliche flexible Preisgestaltung verfügt die Gesellschaft über Hebel, um die Preise bei Bedarf anzupassen.

##### Geopolitische Konflikte

Zwar ist die Gesellschaft nicht in der Ukraine, dem Nahen Osten oder in Osteuropa tätig, jedoch könnten die andauernden Konflikte die Brennstoff- und/oder Rohstoffpreise weiter belasten.



Die Gesellschaft war über das Jahr 2023 hinweg mit einer starken Inflation bei den Brennstoff- und Rohstoffkosten konfrontiert, konnte diese zu einem großen Teil aber durch Preiserhöhungen und größere Flexibilität bei Beschaffungsmaßnahmen ausgleichen. Für zusätzliche Risikominderungsmaßnahmen wird auf den Abschnitt „Zurückhaltende Konsumstimmung“ verwiesen.

##### Kundengewinnung und -bindung

Das Wachstum von Marley Spoon hängt von der Gewinnung neuer Kunden und der Bindung bestehender Kunden ab. Die Kundenakquise erfordert einen Zugang zu Marketingkanälen zu wirtschaftlich attraktiven Konditionen, was sich mitunter schwierig gestalten kann und vom Umfang der Marketingaktivitäten von Wettbewerbern und der Inflation der Medienkosten abhängt.



Das Medienumfeld für die Akquise ist inzwischen zunehmend fragmentiert. Marley Spoon kann dieser Entwicklung jedoch durch das Know-how der Gesellschaft in Marketingtechnologie und ihr skalierbares Team sowie die Automatisierungschancen und durch die Diversifizierung in entstehende Kanäle und mehr analoge Medien begegnen. Des Weiteren werden anpassungsfähige Preisstrategien dazu beitragen, dem Werbedruck in dieser Kategorie standzuhalten.

Die Kundenbindung ist von hohen Fulfillmentraten der Produktionszentren des Konzerns und der Logistikpartner abhängig, damit eine zufriedenstellende Auslieferung der von den Kunden erteilten Bestellungen gewährleistet werden kann. Außerdem muss die Kundenbetreuung des Konzerns effizient funktionieren, indem sichergestellt wird, dass Kundenbeschwerden zeitnah und nachhaltig bearbeitet werden.

Marley Spoon arbeitet fortlaufend an der Verbesserung ihrer Produktionskapazitäten und ihres Serviceniveaus. Die Ernennung eines neuen Chief Operating Officer Ende 2023 unterstreicht die Fokussierung der Gesellschaft auf Qualität und operative Exzellenz. Darüber hinaus nimmt Marley Spoon Kundenanfragen und -beschwerden über zahlreiche Kanäle entgegen: per E-Mail, Chat, über Telefonhotlines und Social Media sowie nun auch über ein kürzlich eingeführtes, internetbasiertes automatisiertes Tool für das Beschwerdemanagement.



## GESCHÄFTSBETRIEB

Wesentliches Risiko

Beurteilung Veränderung Risikominderung

### Inputkostenrisiko

Ein Anstieg der Marktpreise für wesentliche vom Konzern verwendete Zutaten oder Verpackungen ist unter Umständen nicht leicht auszugleichen und kann die Ertragslage des Konzerns beeinträchtigen.



Ein detaillierter Menükonzeptions- und -planungsprozess mit Zielgrößen für die Lebensmittelkosten, laufende Verhandlungen mit Lieferanten und, bei Bedarf, Preisgestaltungsmaßnahmen tragen zur Minderung des Risikos bei. Insbesondere in den USA könnte dieses Risiko durch das Beschaffungsvolumen des Fulfillment-Partners der Gesellschaft, FreshRealm, weiter gesenkt werden.

### Beschaffung bei Drittanbietern / Verderblichkeit von Produkten

Verderbliche Produkte (Proteine, Gemüse usw.) machen einen wesentlichen Anteil der Zutaten der Marley Spoon-Kochboxen aus. Obwohl die Gesellschaft stets bestrebt ist, ihre direkten Beziehungen zu den Erzeugern auszubauen, ist Marley Spoon immer noch auf Großhändler angewiesen, die diese Produkte auf Just-in-time-Basis liefern. Wenn die erforderliche Zeit für die Beschaffung neuer Produkte nicht exakt geplant oder die für Kochboxen benötigten Produktmengen nicht genau berechnet werden, kann dies dazu führen, dass die Bestellmengen nicht stimmen, was die Frische der Zutaten beeinträchtigen könnte.



Es bestehen sorgfältig geplante Bestellprozesse. Lieferanten unterliegen einem standardisierten, umfassenden Onboardingprozess und einer laufenden Überprüfung durch das interne Qualitäts- und Sicherheitsteam. Die Zutaten werden bei Eingang qualitätsgeprüft und ständig temperaturüberwacht.

### Mangel und/oder Herausforderungen in der Bindung von Fachkräften

Die Gewinnung und Bindung von kompetenten Fachkräften sind entscheidend, damit Marley Spoon die Unternehmensstrategie umsetzen und Wachstumspläne erfüllen kann. Schwierigkeiten dabei, Zugang zu qualifizierten Arbeitskräften zu bekommen oder leistungsstarke Mitarbeiter zu binden, könnten die Erreichung der Ziele der Gesellschaft gefährden.



Marley Spoon stellt ihr Verfahren zur Talentakquise regelmäßig auf den Prüfstand und untersucht dabei auch Talentpools an anderen Standorten. Die Gesellschaft ist dabei, ihr Mitarbeiterbeteiligungsprogramm umzugestalten und die Durchführung regelmäßiger Gehaltsgespräche zu vereinheitlichen. Fortlaufende Maßnahmen zur Begrenzung des Risikos im Hinblick auf qualifizierte Mitarbeiter umfassen eine Verbesserung der Planung und des Ressourcenmanagements zur Reduzierung von hohen Arbeitsbelastungen sowie die regelmäßige Erfassung von den zu bindenden Schlüsselmitarbeitern.

### Mitarbeiter in Schlüsselpositionen, operative Exzellenz

Marley Spoon ist weiterhin auf das starke Engagement ihres Gründers und CEO Fabian Siegel angewiesen. Gleiches gilt für die CFO, Jennifer Bernstein, den COO, Daniel Raab, und die anderen Mitglieder der Geschäftsleitung. Ein unerwarteter Austritt oder Wegfall einer dieser Personen könnte sich jeweils nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Marley Spoon auswirken. Gleiches gilt für den unerwarteten Rückgang ihrer beruflichen Leistung.



Marley Spoon hat Rekrutierungs- und Einarbeitungsprozesse sowie Instrumente für eine konstruktive Bewerber- und Mitarbeiterbeurteilung und ein effizientes Bewerber- und Mitarbeitermanagement eingeführt. Dazu gehört auch ein neuer vierteljährlicher Prozess zur Leistungsbeurteilung, der dabei helfen soll, Leistungsrisiken und Leistungsvermögen rechtzeitig zu identifizieren. Der Konzern hat außerdem Gehalts- und Leistungssysteme eingeführt, um den persönlichen Beitrag der Teams angemessen abzubilden und zu vergüten. Auch die Nachfolgeplanung bildet einen Schwerpunkt für die Gesellschaft.

### Abhängigkeit von Technologie

Marley Spoon verkauft ihre Produkte ausschließlich über Online-Kanäle (Webseite, mobile Apps). Die Gesellschaft ist außerdem von Technologien und Daten abhängig, um Prognosen für die Nachfrage und die Bestellungen von Kunden zu erstellen. Diese Technologien sind von wesentlicher Bedeutung zur Bestimmung der benötigten Mengen an Zutaten und anderen Hilfsmitteln sowie zur Optimierung der Logistik. Sollten diese Technologien (z. B. aufgrund einer Cybersicherheitsverletzung oder eines Qualitätsmangels) versagen oder falsche Ergebnisse liefern, könnte dies bei Marley Spoon beispielsweise zu Umsatzverlusten oder Engpässen bei wichtigen Zutaten oder zu erhöhten Lebensmittelabfällen führen. Cyberkriminelle könnten z. B. die Systeme von Marley Spoon angreifen oder versuchen, Zugriff auf die personenbezogenen Daten von Kunden zu erlangen.



Marley Spoon investiert beträchtlich in die modulare (Teil-)Automatisierung ihrer Produktionsprozesse und digitalen Plattformen. Der Roll-out verschiedener Technologien und Erweiterungen findet bei der Gesellschaft stufenweise statt, und sie setzt nach Bedarf Fachberater ein. Investitionen in digitale Technologien sind Priorität im Konzern, um Qualitätssteigerungen, höhere Flexibilität und eine erhöhte Datensicherheit zu erzielen. Es bestehen Backup-Funktionen bei Dienstleistern, die über den neuesten Stand der Technik verfügen. Ferner wurde eine Auswahl von IT-Tools zentralisiert, um die Genehmigung von Lizenzen besser kontrollieren zu können und interne Verstöße zu verhindern.

### Schwerwiegende Wetterereignisse

Akute Wetterereignisse wie Dürren und Überschwemmungen gewinnen zunehmend an Bedeutung, da sich die Witterungsbedingungen durch den Klimawandel verändern. Dies hat sich angesichts der Schneestürme in den USA und der Überschwemmungen in Australien in den letzten Jahren besonders bemerkbar gemacht.

Aber auch das gegenteilige Szenario, in dem bestimmte andere geografische Regionen von chronischer Wasserknappheit und Dürre betroffen sind, kann eintreten. Dies kann sich auf die Lieferketten, die Qualität oder die Verfügbarkeit von Rohwaren sowie die Preise für Zutaten auswirken.



Das Konzept der auftragsbezogenen Beschaffung (source-to-order) von Marley Spoon ermöglicht einen flexiblen Lieferantenwechsel. Die Fähigkeit, den Lieferantenstamm der Gesellschaft zu diversifizieren, ist von wesentlicher Bedeutung, um Wetterkrisen zu überstehen. Dasselbe gilt für Notfallpläne, auf die sich die Gesellschaft stützt und die immer weiter verbessert werden. Darüber hinaus kann die Gesellschaft ihre Produktion in andere Fulfillmentcenter verlagern: in Australien nach Bedarf und in den USA über die Fulfillmentcenter von FreshRealm.

### Abhängigkeit von einem Logistikdienstleister in Australien

Es besteht ein Risiko, das die Gesellschaft ihre Leistungsverpflichtungen nicht erfüllen könnte, wenn der australische Logistikdienstleister der Gesellschaft operative oder finanzielle Probleme hätte.



Marley Spoon führt laufend auf allen Ebenen eine konsequente Überwachung der Betriebsleistung und ein sorgfältiges Lieferantenmanagement durch, was durch die räumliche Nähe im selben Fulfillmentraum ermöglicht wird. Darüber hinaus enthält der Vertrag der Gesellschaft mit dem Logistikdienstleister Schutzklauseln für den Fall eines erheblichen Geschäftsrückgangs.

### Betriebsübergang und Integration der kürzlich angekündigten Transaktionen (BistroMD und FreshRealm)

Im Februar 2024 wurden zwei Transaktionen von der Gesellschaft abgeschlossen, die sich auf ihr USA-Geschäft auswirken: die Übernahme von BistroMD (Vereinbarung über den Erwerb von Anteilen durch die Muttergesellschaft von Marley Spoon, die Marley Spoon Group; die kommerzielle Leitung liegt jedoch bei der US-Einheit der Gesellschaft), einem Anbieter von Fertiggerichten, und die Veräußerung von Produktionsanlagen und Fulfillment-Aktiva der Gesellschaft an FreshRealm. Verzögerungen bei der Integration oder eine höhere Komplexität als ursprünglich vorgesehen könnten zu Verzögerungen und möglicherweise zu finanziellen Auswirkungen führen.



Marley Spoon setzt einen umfassenden 120-Tage-Übergangsplan um, der eine vollumfängliche Unterstützung für FreshRealm bei der Übernahme der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft gewährleisten soll. Um eine reibungslose Übergabe sicherzustellen, wurde eine Vereinbarung über Übergangsdienstleistungen geschlossen, und es wurde eigens ein Projektleiter für die Integration von BistroMD eingesetzt. Auch die Integration des in Australien erworbenen Unternehmens Chefgood über die letzten zwei Jahre kommt der Gesellschaft zugute.



## REGULATORISCHE UND RECHTLICHE ASPEKTE

Wesentliches Risiko

Beurteilung

Veränderung

Risikominderung

### Vorschriften zur Lebensmittelsicherheit

Mit dem Verkauf von Lebensmitteln für den menschlichen Verzehr sind bestimmte rechtliche und sonstige Risiken verbunden. Verderbliche und frische Produkte machen einen erheblichen Anteil der Zutaten in den Kochboxen von Marley Spoon aus. Es ist möglich, dass diese verderblichen Produkte schlecht werden oder nicht mehr zum Verzehr geeignet sind, wenn das Team beispielsweise nicht in der Lage ist, angemessene Temperaturkontrollmechanismen umzusetzen. Außerdem besteht überall entlang der gesamten Lieferkette das Risiko einer Lebensmittelverunreinigung.



Die interne Rechtsabteilung sowie der Bereich Qualität & Sicherheit von Marley Spoon stellen die ständige Einhaltung der entsprechenden rechtlichen und regulatorischen Vorschriften durch kontinuierliche Überwachung und Nachprüfungen sicher. Die Gesellschaft geht Partnerschaften mit Logistikunternehmen ein, die soweit möglich Kühlfahrzeuge zur Auslieferung einsetzen, und verwendet in ihren Kochboxen luftdichte Schutzfolien und Kühlakkus, um die richtigen Temperaturen zu halten.



## FINANZEN\* UND FINANZBERICHTERSTATTUNG

### Wesentliches Risiko

#### Beurteilung

#### Veränderung

#### Risikominderung

#### Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko besteht darin, dass ein Konzernunternehmen möglicherweise nicht in der Lage ist, seine Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten zu erfüllen.



Die Liquidität der Gesellschaft wurde durch die Transaktion mit FreshRealm im Februar 2024 sowie die damit verbundene Zuführung von Eigenkapital und die Schuldentilgung, die zu einem Rückgang der Zinsaufwendungen führte, gestärkt. Die Zahlungsmittelbestände und -projektionen werden wöchentlich überwacht. Sollten die Pläne des Konzerns zur Verbesserung des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit durch die Entwicklung der Geschäftstätigkeit nicht eintreten, müsste der Konzern zusätzliches Eigenkapital aufbringen.

#### Finanzierungsrisiko

Marley Spoon finanziert sich über eine Kombination aus Eigenkapital von den öffentlichen Kapitalmärkten und Fremdkapital, weist derzeit jedoch ein negatives Nettovermögen auf. Die Gesellschaft kann unmittelbar von Entwicklungen an den Kapitalmärkten und den diesen Kapitalmärkten inhärenten Risiken betroffen sein.



Das Aktienregister der Gesellschaft enthält mehrere wesentliche Anteilseigner, die der Gesellschaft seit Langem verbunden sind und die Gesellschaft im Zuge mehrerer Finanzierungsrunden unterstützt haben. Die bereits angekündigte Beendigung der Börsennotierung der Gesellschaft an der ASX verläuft planmäßig. Es wird davon ausgegangen, dass eine Notierung ausschließlich an der Frankfurter Börse für Investoren attraktiver ist. Ferner wurden bezüglich der Hauptkreditlinie der Gesellschaft der tilgungsfreie Zeitraum und die Laufzeit jeweils um ein Jahr verlängert (siehe Anhangsangabe 6.6).

#### Währungsrisiko

Der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments können aufgrund von Wechselkursänderungen, denen Marley Spoon ausgesetzt ist, schwanken. Währungsrisiken treten bei Finanzinstrumenten auf, die auf eine andere Währung lauten als die funktionale Währung der Gesellschaft (d. h. der Euro), in der sie bewertet werden. Der Konzern ist auf internationalen Märkten über lokal gegründete Tochtergesellschaften tätig, die ihre Transaktionen überwiegend in der entsprechenden lokalen Währung durchführen. Dementsprechend könnte eine wesentliche Abwertung dieser Fremdwährungen ein Risiko für Marley Spoon darstellen.



Die laufende Überwachung und Steuerung der Liquidität werden durch den Finanzbereich der Gesellschaft sichergestellt. Dabei werden die Mittel je Konzerngesellschaft soweit möglich vor Ort gesteuert, um eine negativen Währungseffekten ausgesetzte, konzerninterne Finanzierung zu vermeiden. Das Fremdwährungsrisiko ist eher umrechnungsbezogen als transaktionsbezogen, da der Großteil der Beschaffung lokal auf Segmentebene stattfindet.

#### Zinsänderungsrisiko

Die künftigen Cashflows eines Finanzinstruments können aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze schwanken. Der Konzern ist Zinsänderungen ausgesetzt, die sich aus seinem Portfolio aus zinsensitiven Vermögenswerten und Schulden ergeben. Diese beinhalten im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten und Zahlungsmittel.



Sogar angesichts der Zinserhöhungen konnte die Gesellschaft bislang ihre Schulden im Rahmen der Geschäftstätigkeit finanzieren. In Zusammenhang mit der Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss im Juli 2023 wurde der Zinssatz auf die größte Kreditlinie der Gesellschaft von 8,5 % über SOFR auf 7,5 % über SOFR gesenkt. Des Weiteren wird die deutliche Rückführung der Verschuldung im Februar 2024 den Zinsaufwand weiter reduzieren. Im Oktober 2023 wurde eine Zinssicherung für einen Zeitraum von zwei Jahren von der Gesellschaft durchgeführt. Ebenfalls im Februar 2024 wurden der tilgungsfreie Zeitraum der Runway-Verschuldung der Gesellschaft und die Laufzeit des Darlehens jeweils um ein Jahr bis Januar 2026 bzw. Juni 2027 verlängert.

#### Ausfall- und Betrugsrisiko

Unter Umständen besteht das Risiko, dass eine Gegenpartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt und der Gesellschaft dadurch finanzielle Verluste entstehen. Das Ausfallrisiko entsteht aufgrund von Produktverkäufen mit verschiedenen Zahlungsmethoden und sonstigen Geschäftsvorfällen mit Geschäftspartnern.

Ein Betrugsrisiko besteht insoweit, als Kunden nicht über ausreichende Finanzmittel verfügen oder selbst Opfer von Betrug werden (z. B. durch Identitätsdiebstahl durch Betrüger). Wenn Verluste durch betrügerische Transaktionen nicht vermieden oder begrenzt werden können, könnte dies negative Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben und zu höheren Rechts- und Anwaltskosten führen.



Aufgrund des Geschäftsmodells der Gesellschaft ist das Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen begrenzt, da der Zahlungseingang im Wesentlichen vor der Lieferung erfolgt.

Ferner ist Marley Spoon kürzlich eine Kooperation mit einem auf Betrugsermittlung/-management spezialisierten Unternehmen eingegangen. Zur Verbesserung der Sicherheit und Wirksamkeit in diesem Bereich überprüft die Gesellschaft darüber hinaus regelmäßig ihre angebotenen Zahlungsmethoden.

\* Die Finanzrisiken werden auch in Anhangsangabe 10 im Konzernanhang erläutert.

Der vorliegende Konzernabschluss wurde auf Grundlage der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit erstellt, welche voraussetzt, dass der Konzern in der Lage sein wird, seinen finanziellen Verpflichtungen vollständig nachzukommen.

Die Fähigkeit des Konzerns seinen finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nachzukommen und die Unternehmenstätigkeit des Konzerns fortzusetzen, ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft einen positiven Zahlungsmittelbestand aufrechtzuerhalten. Die Planung des Managements sieht unter der Annahme eines Deckungsbeitrags auf Vorjahresniveau sowie eines Rückgangs der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Nettoumsatzerlöse um bis zu fünf Prozentpunkte im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Geschäftsjahr 2023, für die kommenden zwölf Monate einen positiven Zahlungsmittelbestand vor. Die Entwicklung der Cashflows könnte durch makroökonomische oder externe Faktoren wie volatiles Kundenverhalten, Kosteninflation, Lieferkettenunterbrechungen oder höhere Zinssätze negativ beeinflusst werden.

Sollten diese potenziellen Umstände eintreten, hängt die Fähigkeit zur Unternehmensfortführung des Konzerns von der Erzielung positiver operativer Cashflows aus einer positiven operativen Rentabilität durch eine Margensteigerung und zusätzlichen Kostensenkungen ab. Das Management geht davon aus, dass der Konzern diesen zusätzlichen Umständen mit entsprechenden Maßnahmen begegnen kann.

### 3.3 Chancen

Online-Kochboxen stellen weiterhin eine beträchtliche Marktchance dar. Sie erfüllen das Bedürfnis der Kunden nach einer bequemen und gesunden Lösung für die Frage, was unter der Woche abends gekocht wird, und weisen gleichzeitig eine vergleichsweise geringe Marktdurchdringung auf, was auf ein weiterhin attraktives Wachstumspotenzial hindeutet. Seit 2020 beobachtet Marley Spoon einen spürbaren Wandel hin zum Onlinekauf von Lebensmitteln – ein Trend, von dem auch Online-Kochboxen profitieren. Selbst mit dieser Verlagerung bleiben Lebensmittel jedoch eine der letzten bedeutenden verbraucherseitigen Ausgabekategorien ohne nennenswerte Online-Präsenz. Marley Spoon ist überzeugt davon, dass die Gesellschaft sowohl zum Wandel im Verbraucherverhalten hin zum Onlinekauf von Lebensmitteln und somit von Online-Kochboxen beitragen als auch von diesem profitieren kann. Die kürzlich bekanntgegebenen Transaktionen in den USA dürften die Chancen der Gesellschaft weiter stärken: Durch BistroMD erhält Marley Spoon über die Chefgood-Akquisition in Australien zu Beginn des Geschäftsjahres 2022 hinaus, weiteren Zugang zum Segment der Mahlzeitenpläne für Fertiggerichte, während die strategische Produktions- und Fulfillment-Partnerschaft mit FreshRealm die Gesellschaft auf ein Asset-Light-Modell zur Unterstützung der Skalierbarkeit für eine zukünftige Marktkonsolidierung ausrichtet.

Mit einer Präsenz auf drei Kontinenten ist Marley Spoon gut aufgestellt, um den gesamten Zielmarkt zu bedienen und von einem beschleunigten Kanalwechsel zu profitieren. Mit innovativen, individualisierten und gesunden Menüoptionen löst Marley Spoon Probleme der Kunden. Infolge der Investitionen in Produktentwicklungen und Technologie verfügt Marley Spoon sowohl über die Kapazitäten als auch die notwendigen Innovationsprozesse, um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen. Ferner funktioniert das Beschaffungswesen von Marley Spoon weiterhin nach dem Konzept der auftragsorientierten Bedarfsermittlung (source-to-order) basierend auf Bestellprognosen, die vom beobachteten Verbraucherverhalten nahe dem Bestelldatum abgeleitet werden. Dadurch trägt die Gesellschaft dazu bei, Lebensmittelabfälle zu reduzieren, was die Attraktivität für Kunden steigert.

Durch die Erfüllung der Bedürfnisse ihrer Kunden in einer Branche, die online noch großes Wachstumspotenzial birgt, ist Marley Spoon in der Lage, ihren Stamm aktiver Abonnenten zu vergrößern, weitere Erkenntnisse für eine bessere Individualisierung und Auswahlgestaltung zu gewinnen und dadurch einen Impuls zu setzen, der schlussendlich zu einer Stärkung der Kundenbindung und einer Erhöhung von Umsatz und Customer Lifetime Value führen sollte.

#### 4 Ausblick

Vor dem Hintergrund, dass sich der Trend zum Onlinekauf von Lebensmitteln noch in einem frühen Stadium befindet und unter Berücksichtigung der Gesamtgröße des Marktpotenzials für Mahlzeiten daheim bleibt Marley Spoon angesichts des langfristigen Wachstumspotentials der Gesellschaft zuversichtlich. Nach dem Rückgang der Verbrauchernachfrage und der rückläufigen Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2023 geht die Gesellschaft davon aus, dass das Geschäftsjahr 2024 eine Wende einleiten wird. Während sich die Verbrauchernachfrage im Verlauf des Geschäftsjahres 2023 stabilisierte, bleiben unsichere Konjunkturperspektiven jedoch in allen Regionen bestehen, welche die Konsumstimmung durch ein hohes Zinsniveau und eine restriktive Geldpolitik belasten. Im Geschäftsjahr 2024 wird es erforderlich sein, sich weiter auf schlanke Geschäftsprozesse und Kosteneinsparungen zu konzentrieren und dabei Initiativen zur Wiederbelebung des organischen Wachstums zu starten und gleichzeitig Marktkonsolidierungschancen zu ergreifen. Wie auch in der Vergangenheit orientieren sich die Aktivitäten der Gesellschaft an vier Leitprinzipien:

- Verbesserung von Kundenangebot und -service
- Kontinuierliche Stärkung von Unternehmenskultur und -zweck
- Generierung von Wachstum im Rahmen der aktuellen bilanziellen Möglichkeiten
- Aufrechterhaltung attraktiver Margen und Fokus auf Kostendisziplin

Diese Prinzipien werden die Gesellschaft dabei unterstützen, im Jahresvergleich wieder Wachstum zu generieren. Diesen Wachstumsambitionen steht das Ziel einer rentablen Geschäftstätigkeit auf Ebene des operativen EBITDA gegenüber.

Auf dieser Basis lautet die Finanzprognose der Gesellschaft für 2024 wie folgt:

- Rückgang der Nettoumsatzerlöse auf währungsbereinigter Basis im einstelligen Bereich gegenüber dem Geschäftsjahr
- Deckungsbeitrag auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2023
- Positives operatives EBITDA im mittleren einstelligen Bereich

Berlin, 28 März 2024

Fabian Siegel  
Chief Executive Officer, Vorstandsvorsitzender und Gründer

Jennifer Bernstein  
Chief Financial Officer, Vorstandsmitglied

Daniel Raab  
Chief Operating Officer, Vorstandsmitglied

# KONZERNABSCHLUSS

## 1 Konzernabschluss

### KONZERNBILANZ

in TEUR	Angabe	31.12.2023	31.12.2022
<b>VERMÖGENSWERTE</b>			
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>			
Sachanlagen	7.1	21.695	25.152
Nutzungsrechte	7.2	32.744	22.206
Forderungen aus Leasingverhältnissen	7.2	246	420
Immaterielle Vermögenswerte	7.3	17.919	16.385
Geschäfts- oder Firmenwert	16	8.653	9.016
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	6.3	2.663	2.510
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>		<b>83.920</b>	<b>75.689</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>			
Vorräte	7.5	9.289	13.124
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.4	639	774
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	7.7	3.352	3.233
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.5	10.851	19.033
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>		<b>24.131</b>	<b>36.164</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>108.051</b>	<b>111.853</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN UND EIGENKAPITAL</b>			
<b>Langfristige Schulden</b>			
Leasingverbindlichkeiten	7.2	25.238	16.967
Verzinsliche Darlehen	6.6	67.332	70.771
Verzinsliches Darlehen von nahestehendem Unternehmen	13	3.993	-
Rückstellungen	7.1	1.800	2.259
Latente Steuerschulden	7.4	1.824	1.781
<b>Summe langfristige Schulden</b>		<b>100.187</b>	<b>91.778</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6.7	26.130	26.405
Vertragsverbindlichkeiten	7.8	1.397	1.876
Verzinsliche Darlehen	6.6	4.485	7.831
Leasingverbindlichkeiten	7.2	10.093	8.703
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	6.8	12.212	14.801
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	7.8	4.110	3.566
<b>Summe kurzfristige Schulden</b>		<b>58.426</b>	<b>63.182</b>
<b>Eigenkapital</b>			
Gezeichnetes Kapital	8.1	73.559	39.336
Eigene Anteile	8.1	-	-
Kapitalrücklage	8.1	227.529	226.462
Sonstige Rücklagen	8.2	10.105	8.516
Rücklage für Währungsdifferenzen	8.3	(1.074)	(3.425)
Bilanzergebnis		(358.775)	(312.422)
<b>Auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft entfallendes Eigenkapital</b>		<b>(48.655)</b>	<b>(41.533)</b>

<b>in TEUR</b>	<b>Angabe</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>31.12.2022</b>
Nicht beherrschende Anteile		(1.907)	(1.574)
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>(50.562)</b>	<b>(43.107)</b>
<b>Bilanzsumme</b>		<b>108.051</b>	<b>111.853</b>

**KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG**

in TEUR	Angabe	2023	2022
<b>Umsatzerlöse</b>	3	328.504	401.242
Umsatzkosten	4.1	(174.120)	(216.835)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>		<b>154.384</b>	<b>184.407</b>
Fulfillmentkosten	4.1	(50.634)	(69.075)
Marketingkosten	4.1	(55.578)	(64.018)
Allgemeine Verwaltungskosten	4.1	(81.216)	(78.962)
<b>Betriebliches Ergebnis (EBIT)</b>		<b>(33.043)</b>	<b>(27.648)</b>
Finanzerträge	4.2	1.403	69
Finanzaufwendungen	4.2	(14.820)	(12.284)
Derivative Finanzinstrumente	4.2	-	(7)
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>		<b>(46.460)</b>	<b>(39.869)</b>
Ertragsteuern	5	(226)	(144)
<b>Periodenergebnis</b>		<b>(46.686)</b>	<b>(40.013)</b>
Vom Periodenergebnis entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		(46.353)	(39.730)
Nicht beherrschende Anteile		(333)	(283)
<b>Sonstiges Ergebnis</b>			
<b>Posten, die in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden können</b>	8.3	<b>2.351</b>	<b>(1.788)</b>
Umrechnungsdifferenzen		2.351	(1.788)
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>(44.335)</b>	<b>(41.801)</b>
Vom Gesamtergebnis entfallen auf:			
Anteilseigner der Muttergesellschaft		(44.002)	(41.518)
Nicht beherrschende Anteile		(333)	(283)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (auf ganze EUR gerundet)	14	(0,78)	(1,33)
Verwässertes Ergebnis je Aktie (auf ganze EUR gerundet)	14	(0,78)	(1,32)

**KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG 2023**

in TEUR	Den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnen							Summe	Den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	Eigenkapital
	An-gabe	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapital-rücklage	Sonstige Rücklagen	Bilanz-ergebnis	Rücklage für Währungs-differenzen			
<b>Stand zum 01.01.2023</b>		<b>39.336</b>	-	<b>226.462</b>	<b>8.516</b>	<b>(312.422)</b>	<b>(3.425)</b>	<b>(41.533)</b>	<b>(1.574)</b>	<b>(43.107)</b>
Periodenergebnis		-	-	-	-	(46.353)	-	<b>(46.353)</b>	(333)	(46.686)
Sonstiges Ergebnis		-	-	-	-	-	2.351	2.351	-	2.351
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>39.336</b>	-	<b>226.462</b>	<b>8.516</b>	<b>(358.775)</b>	<b>(1.074)</b>	<b>(85.535)</b>	<b>(1.907)</b>	<b>(87.442)</b>
Ausgabe von Aktien	8.1	34.223	-	1.369	-	-	-	35.592	-	35.592
Umwandlung nicht gebundenen Kapitals	8.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Erhalt von Anteilen zur Ausübung von Optionen durch Mitarbeiter	8.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
An Mitarbeiter übertragene Anteile	8.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Einzahlungen aus der Ausübung von Optionen	8.1	-	-	(73)	-	-	-	(73)	-	(73)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen von Mitarbeitern	8.2	-	-	-	1.589	-	-	1.589	-	1.589
Transaktionskosten für die Ausgabe von Aktien	8.1	-	-	(229)	-	-	-	(229)	-	(229)
<b>Stand zum 31.12.2023</b>		<b>73.559</b>	-	<b>227.529</b>	<b>10.105</b>	<b>(358.775)</b>	<b>(1.074)</b>	<b>(48.655)</b>	<b>(1.907)</b>	<b>(50.562)</b>

**KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG 2022**

in TEUR	Den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnen							Summe	Den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen	Eigenkapital
	An-gabe	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Kapital-rücklage	Sonstige Rücklagen	Bilanz-ergebnis	Rücklage für Währungs-differenzen			
<b>Stand zum 01.01.2022</b>		<b>284</b>	<b>(1)</b>	<b>250.268</b>	<b>7.507</b>	<b>(272.692)</b>	<b>(1.637)</b>	<b>(16.271)</b>	<b>(1.292)</b>	<b>(17.563)</b>
Periodenergebnis		-	-	-	-	(39.730)	-	(39.730)	(283)	(40.013)
Sonstiges Ergebnis		-	-	-	-	-	(1.788)	(1.788)	-	(1.788)
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>284</b>	<b>(1)</b>	<b>250.268</b>	<b>7.507</b>	<b>(312.422)</b>	<b>(3.425)</b>	<b>(57.788)</b>	<b>(1.574)</b>	<b>(59.362)</b>
Ausgabe von Aktien	8.1	10.148	-	5.721	-	-	-	15.869	-	15.869
Umwandlung nicht gebundenen Kapitals	8.1	28.904	-	(28.904)	-	-	-	-	-	-
Erhalt von Anteilen zur Ausübung von Optionen durch Mitarbeiter	8.1	-	(1)	1	-	-	-	-	-	-
An Mitarbeiter übertragene Anteile	8.1	-	2	(2)	-	-	-	-	-	-
Einzahlungen aus der Ausübung von Optionen	8.1	-	-	(9)	-	-	-	(9)	-	(9)
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen von Mitarbeitern	8.2	-	-	-	1.009	-	-	1.009	-	1.009
Transaktionskosten für die Ausgabe von Aktien	8.1	-	-	(613)	-	-	-	(613)	-	(613)
<b>Stand zum 31.12.2022</b>		<b>39.336</b>	-	<b>226.462</b>	<b>8.516</b>	<b>(312.422)</b>	<b>(3.425)</b>	<b>(41.533)</b>	<b>(1.574)</b>	<b>(43.107)</b>

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

in TEUR	Angabe	2023	2022
<b>Betriebliche Tätigkeit</b>			
Periodenergebnis		<b>(46.686)</b>	<b>(40.013)</b>
Anpassungen für:			
Abschreibungen auf Sachanlagen	7.1	4.193	4.326
Verlust aus dem Abgang von Sachanlagen	7.1	39	481
Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen		1.180	564
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	7.2	6.777	6.239
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	7.3	5.990	5.541
Zunahme (Abnahme) der anteilsbasierten Vergütungen	8.2	1.589	1.009
Finanzerträge und -aufwendungen	4.2	12.395	11.868
Steueraufwand (nicht zahlungswirksam)	5	597	(5)
Sonstige nicht zahlungswirksame Änderungen		1.856	(2.120)
Veränderung des Nettoumlaufvermögens:			
Abnahme (Zunahme) der Vorräte	7.5	3.836	(3.741)
Zunahme (Abnahme) von Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	6.8/6.9	(872)	(1.353)
Zunahme (Abnahme) der sonstigen Rückstellung		112	-
Abnahme (Zunahme) der Forderungen	6.5	(732)	(953)
Zunahme (Abnahme) sonstiger Vermögenswerte und Schulden	6.4/7.7/7.8	(194)	(569)
<b>Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit</b>		<b>(9.920)</b>	<b>(18.726)</b>
<b>Investitionstätigkeit</b>			
Erwerb von Sachanlagen	7.1	(2.233)	(3.700)
Erwerb/Entwicklung von immateriellen Vermögenswerten	7.3	(7.551)	(7.009)
Erwerb von Chefgood abzüglich erworbener Zahlungsmittel	16	(2.502)	(7.783)
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>		<b>(12.285)</b>	<b>(18.492)</b>
<b>Finanzierungstätigkeit</b>			
Einzahlungen aus der Ausgabe von Aktien	8.1	35.000	15.869
Einzahlungen aus der Ausübung von Optionen durch Mitarbeiter	8.1	(73)	(10)
Transaktionskosten für die Ausgabe von Aktien	8.1	(229)	(613)
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen von nahestehendem Unternehmen	13.1	3.993	-
Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	6.6	10.376	26.532
Transaktionskosten in Bezug auf Darlehen	6.6	(582)	(199)
Gezahlte Zinsen	6.6	(5.200)	(7.542)
Auszahlungen für die Tilgung von Darlehen	6.6	(20.242)	(7.763)
Leasingzahlungen	7.2	(8.875)	(8.686)
Auszahlungen für derivative Finanzinstrumente		(154)	-
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		<b>14.014</b>	<b>17.588</b>
Nettozunahme (-abnahme) der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		(8.182)	(19.629)
Wechselkursbedingte Änderungen		-	3
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 01. Januar</b>		<b>19.033</b>	<b>38.659</b>
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum 31. Dezember</b>		<b>10.851</b>	<b>19.033</b>

## **2 Informationen zum Unternehmen und zu den Geschäftssegmenten**

Der Abschluss umfasst den Konzern, der aus der Marley Spoon SE und ihren Tochtergesellschaften besteht (nachfolgend „der Konzern“). Die Hauptgeschäftstätigkeit des Konzerns besteht darin, eigene Rezepte zu kreieren und den Kunden zusammen mit den nötigen frischen, qualitativ hochwertigen und saisonal verfügbaren Zutaten direkt zu liefern, damit diese Gerichte zubereiten, kochen und genießen können, bzw. im Fall von Chefgood Fertiggerichte, die die Kunden zubereiten können, um so schmackhafte und nachhaltige Lösungen für wiederkehrende Probleme im Alltag zu bieten. Kunden können sich jede Woche die Rezepte aussuchen, welche sie gemeinsam mit den vorportionierten Zutaten von unseren externen Logistikpartnern nach Hause geliefert bekommen wollen.

Die Gesellschaft ist unter HRB 250627 B im Handelsregister von Charlottenburg (Berlin) eingetragen. Die Gesellschaft ist in Deutschland ansässig mit Sitz am Paul-Lincke-Ufer 39/40, 10999 Berlin.

Die Geschäftstätigkeit von Marley Spoon wird in drei Geschäftssegmente unterteilt, in denen die Kochboxen an Kunden verkauft werden: die USA, Australien, welches die Geschäftstätigkeit von Marley Spoon und Chefgood umfasst, und Europa, das sich wiederum aus vier Ländern (Österreich, Belgien, Deutschland und die Niederlande) zusammensetzt. Die Gesellschaft hat sich im März aus dem schwedischen Markt und im November 2023 aus dem dänischen Markt zurückgezogen. Die weltweite Zentrale des Konzerns befindet sich in Berlin. Eine weitere Gesellschaft in Portugal ist zuständig für den Kundendienst von Marley Spoon sowie eine Gesellschaft in Großbritannien für bestimmte Mitarbeiter von Marley Spoon. Beide Einheiten werden den Kosten der Zentrale der Gesellschaft zugeordnet.

Die Berichterstattung über die Geschäftssegmente orientiert sich an der internen Berichterstattung an die verantwortliche Unternehmensinstanz (Chief Operating Decision Maker, CODM). Die CODM ist definiert als der Vorstand der Gesellschaft, der sich aus dem Global Chief Executive Officer (CEO), dem Global Chief Operating Officer (COO) und der Chief Financial Officer (CFO) zusammensetzt, und ist verantwortlich für die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Ertragskraft der Geschäftssegmente.

Die berichteten Segmentergebnisse umfassen Posten, die einem Geschäftssegment direkt oder nach vernünftigem Ermessen zugeordnet werden können.

Für die Geschäftssegmente wurden dieselben Rechnungslegungsgrundsätze angewandt, die in Anhangsangabe 18 („Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden“) beschrieben sind. Der Konzern berichtet über Umsätze und Geschäftsvorfälle zwischen den Geschäftssegmenten, als seien die Umsätze oder Geschäftsvorfälle mit Dritten und somit unter Beachtung des Grundsatzes des Fremdvergleichs erfolgt. Der Konzern gliedert die Geschäftssegmente nicht nach Produkten, da die Art der Produkte, die Produktionsprozesse sowie die Vertriebsmethoden für alle Produktangebote vergleichbar sind.

### Segmentberichterstattung

Die berichtspflichtigen Geschäftssegmente sind strategische Geschäftseinheiten, die getrennt gesteuert und deren Betriebsergebnisse wie oben erwähnt von der CODM überwacht werden. Die Entwicklung der Segmente wird anhand des Ergebnisses beurteilt und nach denselben Grundsätzen wie das Ergebnis im Konzernabschluss bewertet. In der Spalte „Holdings“ werden an den Konzern gezahlte Lizenzgebühren sowie Zinserträge aus Darlehen an Tochtergesellschaften erfasst. Bei der Konsolidierung (Spalte „Kons.“) werden alle konzerninternen Geschäftsvorfälle eliminiert.

Das operative EBITDA, eine Kennzahl zur Messung der Ertragskraft der Segmente, enthält keine Effekte von Sonderposten wie in Form von Eigenkapitalinstrumenten gewährte anteilsbasierte Vergütungen und keine Ertrags- und Aufwandsposten in wesentlicher Höhe, die aus vereinzelt, nicht wiederkehrenden Ereignissen resultieren, wie z. B. Kosten, die im Zusammenhang mit einem Unternehmenszusammenschluss oder -erwerb (M&A) entstehen, oder Abfindungszahlungen.

in TEUR	2023						
	USA	Australien	Europa	Summe	Holdings	Kons.	Konzern
Summe Umsatzerlöse	158.789	136.025	33.691	328.504	36.151	(36.151)	328.504
Interne Umsatzerlöse	-	-	-	-	(36.151)	36.151	-
Externe Umsatzerlöse	158.789	136.025	33.691	328.504	-	-	328.504
Deckungsbeitrag <sup>1</sup>	53.891	41.797	8.063	103.751	36.151	(36.151)	103.751
<b>Operatives EBITDA</b>	<b>11.696</b>	<b>7.933</b>	<b>(22.640)</b>	<b>(3.011)</b>	-	-	<b>(3.011)</b>
Konzerninterne Weiterbelastungen und Lizenzgebühren <sup>2</sup>	(11.417)	(9.028)	(9.828)	(30.273)	-	25.414	(4.858)
Sonderposten <sup>3</sup>	(1.219)	(197)	(6.789)	(8.205)	-	-	(8.205)
Abschreibungen	(6.234)	(4.209)	(6.525)	(16.968)	-	-	(16.968)
<b>EBIT</b>	<b>(7.173)</b>	<b>(5.501)</b>	<b>(45.782)</b>	<b>(58.457)</b>	-	<b>25.414</b>	<b>(33.043)</b>
Konzerninterne Zinsen	(5.107)	(2.805)	(2.826)	(10.737)	-	10.737	-
Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten	(1.684)	(977)	(341)	(3.002)	-	-	(3.002)
Fremdkapitalkosten	(9.886)	749	(1.279)	(10.415)	-	-	(10.415)
Änderung des beizulegenden Zeitwerts derivativer Finanzinstrumente	-	-	-	-	-	-	-
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(23.849)</b>	<b>(8.534)</b>	<b>(50.228)</b>	<b>(82.612)</b>	-	<b>36.152</b>	<b>(46.460)</b>

in TEUR	2022						
	USA	Australien	Europa	Summe	Holdings	Kons.	Konzern
Summe Umsatzerlöse	197.436	154.264	49.542	401.242	29.542	(29.542)	401.242
Interne Umsatzerlöse	-	-	-	-	(29.542)	29.542	-
Externe Umsatzerlöse	197.436	154.264	49.542	401.242	-	-	401.242
Deckungsbeitrag <sup>1</sup>	57.824	47.770	9.738	115.332	29.542	(29.542)	115.332
<b>Operatives EBITDA</b>	<b>11.852</b>	<b>8.775</b>	<b>(29.451)</b>	<b>(8.825)</b>	-	-	<b>(8.825)</b>
Konzerninterne Weiterbelastungen und Lizenzgebühren <sup>2</sup>	(11.823)	(8.632)	(1.407)	(21.863)	-	21.863	-
Sonderposten <sup>3</sup>	(2.400)	884	(1.202)	(2.718)	-	-	(2.718)
Abschreibungen	(6.215)	(4.259)	(5.632)	(16.106)	-	-	(16.106)
<b>EBIT</b>	<b>(8.587)</b>	<b>(3.232)</b>	<b>(37.692)</b>	<b>(49.512)</b>	-	<b>21.863</b>	<b>(27.648)</b>
Konzerninterne Zinsen	(3.051)	(2.315)	(2.313)	(7.679)	-	7.679	-
Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten	(1.946)	(708)	(401)	(3.055)	-	-	(3.055)
Fremdkapitalkosten	(6.794)	(172)	(2.193)	(9.159)	-	-	(9.159)
Änderung des beizulegenden Zeitwerts derivativer Finanzinstrumente	-	(7)	-	(7)	-	-	(7)
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>(20.378)</b>	<b>(6.434)</b>	<b>(42.600)</b>	<b>(69.411)</b>	-	<b>29.542</b>	<b>(39.869)</b>

<sup>1</sup> Der Deckungsbeitrag setzt sich aus Umsatzerlösen mit externen Kunden abzüglich der Umsatz- und der Fulfillmentkosten zusammen.

<sup>2</sup> Konzerninterne Finanzierungstransaktionen bestehen im Konzern zwischen der Marley Spoon SE und ihren Tochtergesellschaften für Darlehenszinsen sowie für die Verrechnung von Lizenzgebühren und von Kosten für Personal und andere Dienstleistungen. Diese Weiterbelastungen beruhen auf unabhängigen Benchmark-Studien und werden als marktüblich erachtet. Die Transaktionen zwischen der Marley Spoon SE und der Marley Spoon Group SE (der rechtlichen Muttergesellschaft) beziehen sich auf Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss und ein Darlehen.

<sup>3</sup> Die Sonderposten setzen sich wie folgt zusammen: Kosten für das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm einschließlich der mit diesbezüglichen Ausübungen verbundenen Kosten in Höhe von 1.589 TEUR (2022: 1.009 TEUR), im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen entstandene Kosten in Höhe von 0 TEUR (2022: 890 TEUR), Abfindungszahlungen in Höhe von 2.110 TEUR (2022: 761 TEUR), Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 3.902 TEUR (2022: 0 TEUR) und Umsatzsteuerbelastungen in den USA in Höhe von 602 TEUR (2022: 1.838 TEUR).

Die im Geschäftsjahr 2023 in Deutschland erzielten Umsatzerlöse beliefen sich auf 15.348 TEUR (2022: 22.026 TEUR). Die im Geschäftsjahr 2023 in allen anderen Ländern erzielten Umsatzerlöse beliefen sich auf 313.156 TEUR (2022: 379.216 TEUR). Der Konzern erfasst seine Geschäftssegmente nach geografischen Regionen. Die USA und Australien (das die Geschäftstätigkeit unter den Marken Marley Spoon, Dinnerly und Chefgood umfasst) stellen die größten Märkte und daher eigenständige Geschäftssegmente dar. Umsätze in den Niederlanden, Deutschland, Belgien, Österreich, Schweden (bis zum Ausstieg aus dem Markt im März 2023) und Dänemark (bis zum Ausstieg aus dem Markt im November 2023) werden in dem Geschäftssegment Europa zusammengefasst.

### 3 Umsatzerlöse

Marley Spoon bietet seinen Kunden in sechs Ländern eine Auswahl an Kochboxen auf wöchentlicher Basis an. Das Geschäftsmodell der Gesellschaft unterscheidet sich von herkömmlichen Lebensmittellieferketten, indem Zwischenvermittler wie Großhändler oder Vertriebsgesellschaften eliminiert werden und eine direkte Verbindung zwischen Produkten und Kunden ermöglicht wird. Die Zutaten können auf Just-in-time-Basis erworben werden. Sie werden in temperierten Fulfillmentcentern verpackt und von dort aus in Isolierverpackungen und/oder gekühlt zum Kunden transportiert.

Die externen Umsatzerlöse betreffen die Erlöse aus der Hauptgeschäftstätigkeit des Konzerns, d. h. dem Verkauf von Kochboxen oder Fertiggerichten an Endkunden. Interne Umsatzerlöse resultieren aus konzerninternen Weiterbelastungen für Lieferungen und Leistungen zwischen den Konzerngesellschaften. Auf keinen Einzelkunden entfallen mehr als 10 % der externen Umsatzerlöse. Der Konzern erfüllt die Vorschriften von IFRS 15 bezüglich der Aufteilung von Vertragsumsätzen mit Kunden nach geografischen Regionen (siehe Anhangangaben 2 und 18.17).

### 4 Sonstige Ertrags- und Aufwandsposten

Diese Anhangsangabe enthält eine Aufgliederung der in den Finanzerträgen und -aufwendungen enthaltenen Posten der Konzern-Gesamtergebnisrechnung sowie eine Analyse der betrieblichen Aufwendungen nach deren Art. Informationen über bestimmte Posten der Konzern-Gesamtergebnisrechnung (wie beispielsweise Gewinne und Verluste im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten) werden in den zugehörigen Erläuterungen zur Bilanz dargestellt.

#### 4.1 Aufgliederung der Aufwendungen nach Art

in TEUR	2023			
	Umsatzkosten	Fulfillmentkosten	Marketingkosten	Allgemeine Verwaltungskosten
Rohstoffe und direkte Fulfillmentkosten	136.942	50.634	-	-
Sonstige betriebliche Aufwendungen			51.868	31.698
Abschreibungen	9.078	-	-	7.890
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer				
Löhne und Gehälter	26.240	-	3.305	35.663
Sozialversicherungsbeiträge	700	-	292	3.149
Aufwendungen für beitragsorientierte Versorgungspläne	1.160	-	114	1.226
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-	-	-	1.589
<b>Summe</b>	<b>174.120</b>	<b>50.634</b>	<b>55.578</b>	<b>81.216</b>

in TEUR	2022			
	Umsatzkosten	Fulfillmentkosten	Marketingkosten	Allgemeine Verwaltungskosten
Rohstoffe und direkte Fulfillmentkosten	171.988	69.075	-	-
Sonstige betriebliche Aufwendungen			58.720	26.028
Abschreibungen	8.959	-	-	7.147
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer				
Löhne und Gehälter	34.049	-	4.749	40.138
Sozialversicherungsbeiträge	746	-	393	3.322
Aufwendungen für beitragsorientierte Versorgungspläne	1.094	-	156	1.318
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung	-	-	-	1.009
<b>Summe</b>	<b>216.835</b>	<b>69.075</b>	<b>64.018</b>	<b>78.962</b>

## 4.2 Finanzerträge und -aufwendungen

Finanzerträge und -aufwendungen beziehen sich auf Darlehenszinsen, derivative Finanzinstrumente sowie Werterhöhungen oder Wertminderungen für Darlehen, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden. Der Konzern bewertet Finanzinstrumente wie beispielsweise Derivate zu jedem Abschlussstichtag mit dem beizulegenden Zeitwert. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts derivativer Finanzinstrumente werden im Ergebnis vor Steuern des Konzerns erfasst.

in TEUR	2023	2022
Zinsertrag aus Bankguthaben	109	69
Gewinn aus der Änderung des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung (Earn-out)	1.294	-
<b>Finanzerträge</b>	<b>1.403</b>	<b>69</b>

in TEUR	2023	2022
Bankgebühren und sonstige Aufwendungen	(260)	(225)
Nominalzinsaufwand aus Darlehen	(11.536)	(8.823)
Zinsen auf Leasingverbindlichkeiten	(3.002)	(3.054)
Währungsumrechnungsverluste	(22)	(182)
<b>Finanzaufwendungen</b>	<b>(14.820)</b>	<b>(12.284)</b>

in TEUR	2023	2022
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts derivativer Finanzinstrumente	-	(7)
<b>Derivative Finanzinstrumente</b>	<b>-</b>	<b>(7)</b>

## 5 Ertragsteuern

Diese Anhangsangabe enthält eine Analyse des Ertragsteueraufwands und der latenten Steuern des Konzerns sowie des Effekts der nicht steuerbaren, nicht abzugsfähigen Posten auf den Steueraufwand. Zudem werden die wesentlichen Schätzungen, die in Bezug auf die Steuerposition und den effektiven Steuersatz des Konzerns vorgenommen wurden, erläutert.

in TEUR	2023	2022
Tatsächliche Ertragsteuern für das laufende Jahr	(96)	(144)
Tatsächliche Ertragsteuern für Vorjahre	(73)	-
Latente Steuern	(56)	-
<b>Gesamtbetrag des in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Ertragsteueraufwands</b>	<b>(226)</b>	<b>(144)</b>

in TEUR	2023	2022
<b>EBT</b>	<b>(46.460)</b>	<b>(39.871)</b>
Ertragsteueraufwand zum gewichteten durchschnittlichen Steuersatz von 24,8 % (2022: 24,4 %)	(11.505)	(9.725)
Steuereffekt der nicht abzugsfähigen Aufwendungen:		
Anteilsbasierte Vergütung	480	282
Zinsen	3.801	8
Lizenzgebühren	2.435	67
Steuern für Vorjahre	76	(32)
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	(975)	-
Nicht erfasste steuerliche Verluste des Geschäftsjahres	5.852	9.544
Steuersatzunterschiede	71	-
Sonstiges	(9)	-
<b>Ertrag (+) oder Aufwand (-) aus Ertragsteuern für das Geschäftsjahr</b>	<b>226</b>	<b>(144)</b>
<b>Effektiver Steuersatz</b>	<b>-0,5 %</b>	<b>-0,4 %</b>

Der gewichtete durchschnittliche anzuwendende Steuersatz für das zum 31. Dezember 2023 abgelaufene Geschäftsjahr betrug 24,8 % (2022: 24,4 %). Dieser leitet sich aus den in den einzelnen Ländern geltenden Steuersätzen, gewichtet nach dem jeweiligen Ergebnis vor Steuern, ab.

## 6 Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten

Diese Anhangsangabe enthält Informationen über die Finanzinstrumente des Konzerns, darunter:

- eine Übersicht über alle gehaltenen Finanzinstrumente, einschließlich detaillierter Informationen über die einzelnen Arten von Instrumenten,
- die dazugehörigen Rechnungslegungsmethoden,
- Informationen über die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts der Instrumente, einschließlich der damit verbundenen Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten.

### 6.1 Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten

Der Konzern hält die folgenden Finanzinstrumente:

Finanzielle Vermögenswerte (in TEUR)	Angabe	31.12.2023	31.12.2022
<b>Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte</b>			
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	6.3	2.663	2.510
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	6.4	639	774
<b>Summe</b>		<b>3.302</b>	<b>3.284</b>

Finanzielle Verbindlichkeiten (in TEUR)	Angabe	31.12.2023	31.12.2022
<b>Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</b>			
Verzinsliche Darlehen (kurz- und langfristig)	6.6	71.817	78.602
Verzinsliche Darlehen von nahestehendem Unternehmen	13	3.993	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6.7	26.130	26.405
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	6.8	12.212	14.801
<b>Summe</b>		<b>114.151</b>	<b>119.808</b>

Gemäß IFRS 7.20 (a) sind Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten für jede Bewertungskategorie nach IFRS 9 offenzulegen. Das Nettoergebnis der einzelnen Bewertungskategorien gemäß IFRS 9 stellt sich wie folgt dar:

Finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten (in TEUR)	31.12.2023	31.12.2022
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	-	69
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	(14.820)	(12.284)
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-	(7)
<b>Summe</b>	<b>(14.820)</b>	<b>(12.222)</b>

## 6.2 Beizulegender Zeitwert von Finanzinstrumenten

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

- (a) entweder auf dem Hauptmarkt für den Vermögenswert oder die Schuld
- (b) oder, sofern kein Hauptmarkt vorhanden ist, auf dem vorteilhaftesten Markt für den Vermögenswert bzw. die Schuld getätigt wird.

Der Konzern muss Zugang zum Hauptmarkt oder zum vorteilhaftesten Markt haben. Der beizulegende Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer Schuld bemisst sich anhand der Annahmen, die Marktteilnehmer bei der Preisbildung für den Vermögenswert bzw. die Schuld zugrunde legen würden. Hierbei wird davon ausgegangen, dass die Marktteilnehmer in ihrem besten wirtschaftlichen Interesse handeln.

Der Konzern wendet Bewertungsverfahren an, die unter den jeweiligen Umständen sachgerecht sind und für die ausreichend Daten zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts zur Verfügung stehen. Dabei ist die Verwendung maßgeblicher beobachtbarer Inputfaktoren möglichst hoch und jene nicht beobachtbarer Inputfaktoren möglichst gering zu halten. Alle Vermögenswerte und Schulden, deren beizulegender Zeitwert bestimmt oder im Abschluss ausgewiesen wird, werden in die nachfolgend beschriebene Fair-Value-Hierarchie eingeordnet, basierend auf dem Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist:

- Stufe 1 – in aktiven Märkten für identische Vermögenswerte oder Schulden notierte (nicht berichtigte) Preise
- Stufe 2 – Bewertungsverfahren, bei denen der Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt direkt oder indirekt beobachtbar ist
- Stufe 3 – Bewertungsverfahren, bei denen der Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist, auf dem Markt nicht beobachtbar ist

Bei Vermögenswerten und Schulden, die im Abschluss auf wiederkehrender Basis zum beizulegenden Zeitwert erfasst werden, bestimmt der Konzern, ob Umgruppierungen zwischen den Stufen der Hierarchie stattgefunden haben, indem er am Ende jeder Berichtsperiode die Klassifizierung (basierend auf dem Inputfaktor der niedrigsten Stufe, der für die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert insgesamt wesentlich ist) überprüft.

Die nachfolgende Tabelle zeigt nach Kategorien gegliedert die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte sämtlicher im Abschluss erfasster Finanzinstrumente des Konzerns.

in TEUR	Angabe	Fair-Value-Hierarchie	31.12.2023		31.12.2022	
			Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>						
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	6.3	n. a.	2.663	2.663	2.510	2.510
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	6.4	n. a.	639	639	774	774
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.5	n. a.	10.851	10.851	19.033	19.033
<b>Summe</b>			<b>14.154</b>	<b>14.154</b>	<b>22.317</b>	<b>22.317</b>
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Verzinsliche Darlehen (kurz- und langfristig)	6.6	n. a.	71.817	71.817	78.602	78.602
Verzinsliches Darlehen von nahestehendem Unternehmen	13		3.993	3.993	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6.7	n. a.	26.130	26.130	26.405	26.405
Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung	16	3	336	336	4.449	4.449
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	6.8	n. a.	11.876	11.876	14.801	14.801
<b>Summe</b>			<b>114.151</b>	<b>114.151</b>	<b>124.257</b>	<b>124.257</b>

Bei den liquiden Mitteln, sonstigen kurzfristigen Finanzinstrumenten und sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten entspricht der beizulegende Zeitwert weitestgehend den Buchwerten zum Abschlussstichtag. Der Konzern bewertet zu jedem Abschlussstichtag die beizulegenden Zeitwerte von Derivaten.

Die wesentlichen nicht beobachtbaren Inputfaktoren, die bei der Bewertung des beizulegenden Zeitwerts in Stufe 3 der Hierarchie des beizulegenden Zeitwerts verwendet werden, sind zusammen mit einer quantitativen Sensitivitätsanalyse zum 31. Dezember 2023 nachstehend aufgeführt.

	Bewertungsmethode	Wesentliche nicht beobachtbare Inputfaktoren	Sensitivität der Inputs für den beizulegenden Zeitwert
Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung	DCF-Methode	Angenommene wahrscheinlichkeitsbereinigte Umsätze von Chefgood Pty	Ein Rückgang der angenommenen wahrscheinlichkeitsbereinigten Umsatzerlöse der Chefgood Pty um 10 % führt zu einer Verringerung des beizulegenden Zeitwerts der Verbindlichkeit für die bedingte Gegenleistung um 94 TEUR.
		Abzinsungssatz	Ein Anstieg der angenommenen wahrscheinlichkeitsbereinigten Umsatzerlöse der Chefgood Pty um 5 % führt zu einem Anstieg des beizulegenden Zeitwerts der Verbindlichkeit für die bedingte Gegenleistung um 47 TEUR. Eine Erhöhung (Verringerung) des Abzinsungssatzes um 2 Prozentpunkte würde zu einer Erhöhung (Verringerung) des beizulegenden Zeitwerts der Verbindlichkeit für die bedingte Gegenleistung um 6 TEUR führen.

### 6.3 Langfristige finanzielle Vermögenswerte

Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte umfassen im Wesentlichen Kautionen im Zusammenhang mit Mietverträgen sowie Bankgarantien. Die Kautionen unterliegen vertraglichen Beschränkungen und stehen dem Konzern daher nicht zur allgemeinen Verwendung zur Verfügung. Der Betrag ist im laufenden Geschäftsjahr um 153 TEUR gestiegen.

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	2.663	2.510

### 6.4 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Beträge, die von Kunden für im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verkaufte Produkte geschuldet werden. Wird der Eingang der Beträge innerhalb eines Jahres erwartet, werden sie als kurzfristige Vermögenswerte eingestuft. Ist dies nicht der Fall, werden sie als langfristige Vermögenswerte ausgewiesen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen des Konzerns sind in der Regel innerhalb von 30 Tagen zur Zahlung fällig und werden daher als kurzfristig eingestuft. Die Methode des Konzerns zur Ermittlung von Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen wird in Anhangsangabe 18 beschrieben.

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	639	774

Der Konzern hat Forderungen gegen nahestehende Unternehmen in Höhe von 51 TEUR (2022: 34 TEUR). Wenn die Rechnungsstellung nach der Lieferung erfolgt, erfasst der Konzern für als uneinbringlich eingestufte Beträge, die von Zahlungsdienstleistern (PSPs - Payment Service Provider) eingezogen werden, eine Wertberichtigung für uneinbringliche Forderungen. Da die Rechnungsstellung beim Großteil der Kunden vor der Lieferung des Produkts erfolgt, ist das Ausfallrisiko minimal. Bezüglich der nicht durch Zahlungsdienstleister eingezogenen Beträge wird auf Anhangsangabe 10.2 verwiesen.

### 6.5 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Guthaben bei Kreditinstituten	10.851	19.033

Die oben genannten Werte entsprechen dem in der Konzern-Kapitalflussrechnung zum Ende des Geschäftsjahrs ausgewiesenen Betrag der flüssigen Mittel.

### 6.6 Verzinsliche Darlehen

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung der Eröffnungs- auf die Schlussalden der Darlehen:

in TEUR	Eröffnungssaldo 01.01.2023	Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	Tilgung von Darlehen	Aktivierete Zinsen	Gezahlte Zinsen	Abgegrenzte Zinsen und Gebühren	Transaktionskosten (netto)	Umrechnungsdifferenzen	Schlussaldo 31.12.2023
BVB	5.004	7.500	(10.000)		(440)	469	-		2.533
AU-Asset-Finanzierung	3.551	2.684	(1.395)		(208)	208	-	210	5.052
Darlehen 4	21		(21)		1	(1)	-		-
Finanzierung von Versicherungen	279	192	(351)		-	-	-	(4)	115
Runway	68.882		(8.071)	5.610*	(4.507)	4.487	(121)	(2.594)	63.686
Chefgood-Equipment-Darlehen	865		(403)		(46)	46	-	(30)	432
<b>Summe</b>	<b>78.602</b>	<b>10.376</b>	<b>(20.241)</b>	<b>5.610</b>	<b>(5.200)</b>	<b>5.209</b>	<b>(121)</b>	<b>(2.419)</b>	<b>71.817</b>

\*Stundung der Zinszahlungen von April bis September 2023 in Verbindung mit der Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss.

in TEUR	Eröffnungssaldo 01.01.2022	Einzahlungen aus der Aufnahme von Darlehen	Tilgung von Darlehen	Gezahlte Zinsen	Abgegrenzte Zinsen und Gebühren	Transaktionskosten (netto)	Umrechnungsdifferenzen	Schlussaldo 31.12.2022
BVB	5.196	5.000	(5.000)	(491)	299	-	-	5.004
AU-Asset-Finanzierung	5.303	-	(1.778)	(167)	167	-	26	3.551
Darlehen 4	69	-	(51)	-	3	-	-	21
Finanzierung von Versicherungen	-	1.412	(934)	(160)	167	-	(206)	279
Runway	45.949	19.255	-	(6.724)	7.804	245	2.353	68.882
Chefgood-Equipment-Darlehen	-	865	-	-	-	-	-	865
<b>Summe</b>	<b>56.517</b>	<b>26.532</b>	<b>(7.763)</b>	<b>(7.542)</b>	<b>8.440</b>	<b>245</b>	<b>2.173</b>	<b>78.602</b>

Die Auszahlungen für Zinsen beliefen sich im Geschäftsjahr 2023 auf 5.200 TEUR (2022: 7.542 TEUR). Die Darlehen des Konzerns in Höhe von insgesamt 71.817 TEUR (2022: 78.602 TEUR) setzen sich aus den folgenden Vereinbarungen zusammen:

#### *Berliner Volksbank (BVB)*

Im Dezember 2018 hat die Gesellschaft mit der Berliner Volksbank (BVB) eine Vereinbarung über ein unbesichertes Darlehen in Höhe von 2.500 TEUR abgeschlossen und dieses vollständig abgerufen; die Rückzahlung erfolgte im ersten Quartal 2021. Im März 2021 schloss die Gesellschaft eine Vereinbarung mit der BVB über eine neue unbesicherte revolvingende Kreditlinie in Höhe von insgesamt 5.000 TEUR mit unbefristeter Laufzeit ab. Diese Kreditlinie wurde durch die Inanspruchnahme eines mit 5 % verzinslichen, auf zwölf Monate befristeten und im März 2022 fällig gewordenen Darlehens in Höhe von 5.000 TEUR vollumfänglich in Anspruch genommen.

Zur Tilgung des ausstehenden Gesamtbetrags des kurzfristigen Darlehens in Höhe von 5.000 TEUR an die BVB im März 2022 nahm die Gesellschaft einen mit 5,5 % p. a. verzinslichen Kontokorrentkredit in Höhe von 5.000 TEUR bei der BVB in Anspruch. Die Gesellschaft tilgte daraufhin den Kontokorrentkredit in Höhe von 5.000 TEUR durch ein neues Darlehen der BVB in Höhe von 5.000 TEUR, das im Mai 2022 in Anspruch genommen wurde. Dieses Geldmarktdarlehen in Höhe von 5.000 TEUR war mit 6,5 % + EURIBOR p. a. verzinslich, wurde für 90 Tage in Anspruch genommen und bis zur Rückzahlung mehrfach um jeweils 90 Tage verlängert.

Im ersten Quartal 2023 wurde die Kreditlinie in Höhe von 5.000 TEUR von der Gesellschaft getilgt und ein neues Geldmarktdarlehen in Höhe von 5.000 TEUR mit einem Zinssatz von 6,5 % + EURIBOR p. a. bei der BVB aufgenommen. Im August 2023 verlängerte die BVB dieses Darlehen um zwei Monate bis Oktober 2023 zur Neuverhandlung des zuletzt von der BVB gewährten Darlehens. Danach wurde das Darlehen über 5.000 TEUR zurückgeführt und im November 2023 durch ein neues Darlehen in Höhe von 2.500 TEUR ersetzt. Das neue Geldmarktdarlehen ist mit 7,53 % + 3-Monats-EURIBOR pro Jahr verzinslich. Es ist am 30. Mai 2024 fällig und kann nach Vereinbarung verlängert werden.

#### *Asset-Finanzierung in Australien:*

Die Marley Spoon Pty Ltd., die australische operative Gesellschaft des Konzerns, hat mit der National Australia Bank (NAB) eine Asset-Finanzierungsvereinbarung (AFA) geschlossen. Insgesamt wurden bis zu 9,4 Mio. EUR (15,7 Mio. AUD) über sieben verschiedene Darlehen aufgenommen. Die Marley Spoon Pty Ltd hat bereits drei Darlehen in Höhe von 2,7 Mio. EUR (4,3 Mio. AUD) beglichen und einen Teil des ausstehenden Darlehensbetrags in Höhe von 2,0 Mio. EUR (3,2 Mio. AUD) beglichen. Zum 31. Dezember 2023 beträgt der verbleibende Darlehenssaldo 5,1 Mio. EUR (8,2 Mio. AUD)\*. Die Aufteilung dieser Darlehen ist nachfolgend dargestellt:

- Am 01. März 2021 wurde von der Marley Spoon Pty Ltd eine Vereinbarung über 584 TEUR (900 TAUD) mit einer Laufzeit von 60 Monaten und einem Zinssatz von 3,79 % abgeschlossen. Im Dezember 2023 betrug der ausstehende Darlehenssaldo 272 TEUR (441 TAUD);
- Am 28. September 2021 wurde von der Marley Spoon Pty Ltd eine Asset-Finanzierungsvereinbarung über 3.728 TEUR (6.000 TAUD) mit einer Laufzeit von 60 Monaten zu einem Zinssatz von 3,50 % initiiert. Zum 31. Dezember 2023 betrug der ausstehende Darlehenssaldo 2.173 TEUR (3.528 TAUD);

- Am 09. März 2023 wurde von der Marley Spoon Pty Ltd eine weitere Asset-Finanzierungsvereinbarung über 216 TEUR (347 TAUD) mit einer Laufzeit von 60 Monaten und einem Zinssatz von 7,51 % abgeschlossen. Zum 31. Dezember 2023 betrug der ausstehende Darlehenssaldo 187 TEUR (303 TAUD);
- Am 29. August 2023 wurde von der Marley Spoon Pty Ltd ein neues Asset-Finanzierungsdarlehen für ihr Fulfillmentcenter in Perth in Höhe von 2.510 TEUR (4.101 TAUD) mit einem Zinssatz von 7,64 % und einer Laufzeit von 60 Monaten aufgenommen. Zum 31. Dezember 2023 betrug der ausstehende Darlehenssaldo 2.421 TEUR (3.931 TAUD).

\*Summe der Werte in Euro umfasst wechselkursbedingte Auswirkungen in Höhe von 400 TEUR.

#### *Chefgood-Equipment-Darlehen*

Mit Wirkung zum 19. Dezember 2022 nahm die Chefgood Pty Ltd., eine 100 %ige Tochtergesellschaft des Konzerns, ein Equipment-Darlehen über einen Gesamtbetrag von 865 TEUR (1.357 TAUD) mit einem Zinssatz von 7,02 % p.a. bei der NAB auf. Die im Rahmen dieser Kreditlinie in Anspruch genommenen Mittel wurden zur Finanzierung bestimmter Produktionsanlagen eingesetzt, die als Sicherheit an die NAB verpfändet sind. Diese Kreditlinie hat eine Laufzeit von 24 Monaten. Der ausstehende Betrag zum 31. Dezember 2023 beläuft sich auf 432 TEUR (702 TAUD).

#### *Finanzierung von Versicherungen*

Die Gesellschaft hat die folgenden Finanzierungsvereinbarungen für Versicherungsbeiträge („insurance premium financing“) abgeschlossen:

- Im September 2023 wurde eine mit 2,85 % p.a. verzinsliche und bis Ende des ersten Quartals 2024 rückzahlbare Konzernfinanzierung in Höhe von 785 TEUR (1.283 TAUD) abgeschlossen; MMM Consumer Brands Inc. konnte ebenfalls eine mit 9,25 % p.a. verzinsliche und bis Ende des ersten Quartals 2024 rückzahlbare Finanzierung für Versicherungsbeiträge in Höhe von 181 TEUR (192 TUSD) abschließen;
- Im Oktober 2023 konnte die MMM Consumer Brands Inc. eine Finanzierungsvereinbarung für Versicherungsbeiträge über einen Betrag von 41 TEUR (44 TUSD) abschließen, der mit 9,25 % p. a. verzinslich und bis Ende des zweiten Quartals 2024 rückzahlbar ist;
- Im November 2023 konnte der Konzern eine Finanzierungsvereinbarung über einen Betrag von 441 TEUR (729 TAUD) abschließen, der mit 4,99 % p. a. verzinslich und bis Ende des zweiten Quartals 2024 rückzahlbar ist.

#### *Kreditlinie von Runway Growth Capital*

Mit Wirkung zum 30. Juni 2021 unterzeichneten die Gesellschaft und die Runway Growth Capital den Abschluss einer gebundenen vorrangigen besicherten Kreditlinie mit einer Laufzeit von vier Jahren. Im Rahmen dieser Kreditlinie wurden Marley Spoon Mittel in Höhe von bis zu 54.700 TEUR (65.000 TUSD) zur Unterstützung der Wachstumsstrategie der Gesellschaft bereitgestellt. Die Mittel standen in zwei Tranchen zur Verfügung: das erste befristete Darlehen (Initial Term Loan) über bis zu 45.000 TUSD, welches die Gesellschaft unter Einhaltung der Bestimmungen des Kreditvertrags bis einschließlich zum 30. Juni 2022 in Anspruch nehmen konnte, und das zusätzliche befristete Darlehen (Supplemental Term Loan) über weitere 20.000 TUSD, dessen Inanspruchnahme bis einschließlich zum 30. Juni 2022 möglich war. Die Bereitstellung der Mittel aus dem Supplemental Term Loan an Marley Spoon war abhängig davon, ob die Gesellschaft die üblichen vereinbarten Auflagen erfüllte und ob sie bestimmte Performance-Meilensteine in Bezug auf Nettoumsatzerlöse und Deckungsbeitrag erreichte.

Bei Abschluss der Vereinbarung über das Initial Term Loan wurden 25.200 TEUR (30.000 TUSD) in Anspruch genommen. Am 26. Oktober 2021 nahm die Gesellschaft den verbleibenden Betrag der ersten Tranche in Höhe von 12.900 TEUR (15.000 TUSD) in Anspruch; infolgedessen war zum 31. Dezember 2022 ein Darlehensbetrag von 38.100 TEUR (45.000 TUSD) ausstehend. Der Zinssatz für die Kreditlinie besteht aus einem variablen Zinssatz von 8,5 % über dem Drei-Monats-SOFR, mit einer SOFR-Untergrenze von 0,76 % (der Referenzzinssatz wurde mit Wirkung vom 12. Dezember 2022 von Drei-Monats-LIBOR auf Drei-Monats-SOFR geändert). Darüber hinaus gilt ein Zinssatz von 1,25 % p. a. für die aufgeschobenen Zinsleistungen. Der aufgeschobene Zinsbetrag wird monatlich zum ausstehenden Kapitalbetrag hinzugerechnet und ist bei Endfälligkeit zu zahlen.

Seitdem gab es mehrere Vertragsänderungen des Darlehens- und Sicherungsvertrags („Loan and Security Agreement“):

- Erste Änderung: zum 27. September 2021 zur Aufnahme der niederländischen Gesellschaft Marley Spoon B.V. als Garantiegeberin in den Darlehens- und Sicherungsvertrag;
- Zweite Änderung zum 20. Dezember 2021:
  - Bereitstellung eines zusätzlichen befristeten Darlehens (Second Amendment Supplemental Term Loan) in Höhe von 7.200 TEUR (8.100 TUSD) zu den gleichen Bedingungen wie das Initial Term Loan; Inanspruchnahme am 30. Dezember 2021, um die Übernahme von Chefgood Pty Ltd durch die australische Tochtergesellschaft der Muttergesellschaft, Marley Spoon Pty Ltd, im Januar 2022 zusammen mit bestimmten Transaktionskosten und damit verbundenen Investitionsausgaben in bar zu begleichen;
  - Neudefinition der Performance-Kriterien für die Inanspruchnahme des Supplemental Term Loan; im Juni 2022 wurde ein Betrag in Höhe von 19.255 TEUR (20.000 TUSD) davon in Anspruch genommen und war zum 31. Dezember 2022 noch ausstehend;
- Dritte Änderung: zum 31. Mai 2022 zur Bestätigung, dass ein Performance-Meilenstein erreicht wurde und zum Verzicht auf Konsequenzen aus einem etwaigen Verstoß in der Vergangenheit im Zusammenhang mit Umsatzsteuerverpflichtungen in den USA;
- Vierte Änderung: zum 23. November 2022 zur Verlängerung des tilgungsfreien Zeitraums bis Januar 2024 und Festlegung einer vorzeitigen Rückzahlung ohne Vorfälligkeitsentschädigung für einen bestimmten Kapitalbetrag, der einen Mindestbetrag des von der Gesellschaft im Rahmen einer Kapitalzuführung im Dezember 2022 aufgebrauchten Kapitals übersteigt;
- Fünfte Änderung: zum 12. Dezember 2022 zur Änderung des Referenzsatzes von Drei-Monats-LIBOR auf Drei-Monats-SOFR mit einer Untergrenze von 0,76 %;
- Sechste Änderung: zum 25. April 2023 in Verbindung mit der Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss:
  - Stundung der Zinszahlungen für den Zeitraum von April bis September 2023 unter Aktivierung der entsprechenden Beträge;
  - Rückzahlung des Darlehensbetrags in Höhe von 7.790 TEUR (8.609 TUSD) ohne Vorfälligkeitsentschädigung am 25. Juli 2023 mit anschließender Senkung des Zinssatzes auf 7,5 % über dem Drei-Monats-SOFR;
  - Neufestlegung des Amortisationszeitpunkts auf den 15. Januar 2025;
  - Neufestlegung des Fälligkeitsdatums für das Term Loan auf den 15. Juni 2026;
  - Abgeltung der Stundungsgebühr in Höhe von 592 TEUR (643 TUSD) durch Aktien der Marley Spoon SE und Behandlung als Transaktionskosten.

Nach den vorstehend beschriebenen Inanspruchnahmen und vorzeitigen Rückzahlungen ergab sich zum 31. Dezember 2023 ein ausstehender Darlehenssaldo für das Runway-Darlehen der Gesellschaft in Höhe von 71.299 TUSD. Für Erläuterungen der weiteren Zahlungen nach dem Berichtszeitraum wird auf Anhangsangabe 19 (Ereignisse nach dem Abschlussstichtag) verwiesen.

### 6.7 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sind unbesichert und in der Regel innerhalb von 30 Tagen nach der Erfassung fällig. Die beizulegenden Zeitwerte von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten entsprechen aufgrund ihrer kurzfristigen Natur den Buchwerten. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen im Wesentlichen gegenüber Lieferanten von Lebensmitteln und Verpackungsmaterial, Transportunternehmen und Marketingpartnern.

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	26.130	26.405

## 6.8 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten beziehen sich auf Personalarückstellungen und abgegrenzte Kosten, für welche die Waren oder Dienstleistungen bereits erhalten wurden, dem Konzern jedoch die jeweiligen Rechnungen noch nicht vorliegen, sowie auf die 2024 zu zahlende letzte Teilzahlung der bedingten Gegenleistung für die Akquisition von Chefgood (siehe weitere Einzelheiten zu der Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung in Anhangsangabe 12).

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12.212	14.801

## 7 Nicht-finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

### 7.1 Sachanlagen

Der Buchwert der Sachanlagen hat sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	Summe
<b>Geschäftsjahr 2023</b>					
Nettobuchwert zu Geschäftsjahresbeginn	24.574	478	85	15	25.152
Umrechnungsdifferenzen	(778)	(8)	(5)	1	(790)
Zugänge*	2.026	194	12	-	2.232
Abgänge	(39)	-	-	-	(39)
Umbuchung von Anlagen im Bau	(6)	6	-	-	-
Umbuchung der künftigen Rückbauverpflichtungen	(827)	-	-	-	(827)
Abschreibungsaufwand	(3.607)	(425)	(1)	-	(4.033)
<b>Nettobuchwert zum Geschäftsjahresende</b>	<b>21.343</b>	<b>245</b>	<b>91</b>	<b>16</b>	<b>21.695</b>
<b>Stand zum 31.12.2023</b>					
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten	35.198	1.652	92	16	36.958
Kumulierte Abschreibungen	(13.028)	(1.407)	(1)	-	(14.436)
Umbuchung der Rückstellung für Rückbauverpflichtungen	(827)	-	-	-	(827)
<b>Nettobuchwert</b>	<b>21.343</b>	<b>245</b>	<b>91</b>	<b>16</b>	<b>21.695</b>

\* Die Zugänge beinhalten zum 31. Dezember 2023 noch zur Zahlung ausstehende Beträge in Höhe von 42 TEUR (2022: 88 TEUR).

in TEUR	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anlagen im Bau	Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	Summe
<b>Geschäftsjahr 2022</b>					
Nettobuchwert zu Geschäftsjahresbeginn	22.684	520	965	-	24.169
Umrechnungsdifferenzen	972	17	-	-	989
Zugänge*	3.989	262	551	-	4.801
Abgänge	(398)	(12)	(71)	-	(481)
Umbuchung von Anlagen im Bau	1.339	5	(1.359)	15	-
Abschreibungsaufwand	(4.012)	(314)	-	-	(4.326)
<b>Nettobuchwert zum Geschäftsjahresende</b>	<b>24.574</b>	<b>478</b>	<b>85</b>	<b>15</b>	<b>25.152</b>
<b>Stand zum 31.12.2022</b>					
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten	33.994	1.461	85	15	35.555
Kumulierte Abschreibungen	(9.420)	(982)	-	-	(10.403)
<b>Nettobuchwert</b>	<b>24.574</b>	<b>478</b>	<b>85</b>	<b>15</b>	<b>25.152</b>

Die oben aufgeführten technischen Anlagen und Maschinen umfassen Mieterausbauten für Büroräume und Fulfillmentcenter, Ersatzteile, Bereitschaftsausstattung und Wartungsgeräte sowie sonstige Produktionsanlagen. Die Betriebs- und Geschäftsausstattung umfasst Computer, elektronische Geräte, Büromöbel und -ausstattung.

In den technischen Anlagen und Maschinen sind die von der National Australia Bank (NAB) finanzierten und als Sicherheit verpfändeten Produktionsanlagen sowie die als Sicherheit an Runway Growth Capital (Runway) verpfändeten Anlagen enthalten.

Im Geschäftsjahr 2022 veräußerte der Konzern Ausstattung, deren Nutzung aufgrund der Umstellung der Fulfillmentprozesse der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2022 eingestellt worden war, mit einem Nettobuchwert von insgesamt 481 TEUR ohne Gegenleistung in bar. Die Nettoverluste aus diesen Verkaufstransaktionen wurden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den allgemeinen Verwaltungskosten erfasst. Während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2023 wurde keine Wertminderung des Sachanlagevermögens identifiziert.

Alle Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen erfasst. Sachanlagen werden linear abgeschrieben, d. h. ihre Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich des Restwerts werden auf die folgenden geschätzten Nutzungsdauern verteilt:

Computer und elektronische Geräte	3 Jahre
Büroausstattung/-einrichtung	3-7 Jahre
Maschinen und Lagereinrichtungen	3-10 Jahre
Mieterausbauten	5-15 Jahre

Sachanlagen werden entweder bei Abgang (d. h. zu dem Zeitpunkt, zu dem der Empfänger die Verfügungsgewalt erlangt) ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des angesetzten Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in der der Vermögenswert ausgebucht wird. Die Restwerte, wirtschaftlichen Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden der Sachanlagen werden jeweils zum Ende eines Geschäftsjahres überprüft und bei Bedarf prospektiv angepasst.

## 7.2 Nutzungsrechte

Für Leasingverhältnisse, die zuvor als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert wurden (mit Ausnahme von kurzfristigen Leasingverhältnissen und Leasingverhältnissen, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist), hat der Konzern Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten erfasst. Die Leasingverbindlichkeiten wurden mit dem Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen, abgezinst mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung, angesetzt.

Der Konzern hat außerdem von den folgenden Erleichterungen Gebrauch gemacht:

- Verwendung eines Abzinsungssatzes für Leasingverträge, deren zugrundeliegender Zinssatz sich nicht ohne Weiteres bestimmen lässt;
- Zugrundelegung der unmittelbar vor dem Erstanwendungszeitpunkt erfolgten Beurteilung, ob es sich bei den Leasingverhältnissen um belastende Verträge handelt;
- Anwendung der Ausnahmeregelung für kurzfristige Leasingverhältnisse, d. h. für Leasingverhältnisse, deren Laufzeit innerhalb von zwölf Monaten nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung endet;
- Nichteinbeziehung anfänglicher direkter Kosten bei der Bewertung des Nutzungsrechts zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung;
- Berücksichtigung nachträglicher Erkenntnisse bei der Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen, die mit einer Verlängerungs- oder Kündigungsoption ausgestattet sind.

Wenn die Gesellschaft beschließt, ein Fulfillmentcenter aufzugeben, ist sie zum Rückbau und Entfernung aller Mieterausbauten und Einrichtungen verpflichtet. Im Zuge der Eröffnung von Fulfillmentcentern hat die Gesellschaft Rückstellungen für diese Rückbauverpflichtungen gebildet und die geschätzten Kosten der Rückbauverpflichtungen im Buchwert der für Mieterausbauten erfassten Vermögenswerte (technische Anlagen und Maschinen) aktiviert. Die Aufzinsung der Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen erfolgt über die Nutzungsdauer der Vermögenswerte und wird als langfristige Rückstellung erfasst. Zum Zeitpunkt der Räumung der Fulfillmentcenter wird die Rückstellung ausgebucht und die Mieterausbauten und Einrichtung werden demontiert und entfernt. Zum 31. Dezember 2023 betragen die Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen 1.800 TEUR (2022: 1.100 TEUR).

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte der bilanzierten Nutzungsrechte und die Veränderungen während der Berichtsperiode dargestellt:

	Gebäude	Ausstattung	Summe
<b>Stand zum 31.12.2021</b>	<b>19.834</b>	<b>4.678</b>	<b>24.512</b>
Zugänge	2.920	245	3.165
Umrechnungsdifferenzen	519	248	767
Abschreibungsaufwand	(3.537)	(2.701)	(6.239)
<b>Stand zum 31.12.2022</b>	<b>19.736</b>	<b>2.470</b>	<b>22.206</b>
Zugänge	10.000	6.641	16.641
Umgebuchte künftige Rückbauverpflichtungen	827	-	827
Zugänge Rückbauverpflichtungen	738	-	738
Abschreibung Rückbauverpflichtungen	(242)	-	(242)
Umrechnungsdifferenz	(480)	(320)	(800)
Abschreibungsaufwand	(3.606)	(3.020)	(6.626)
<b>Stand zum 31.12.2023</b>	<b>26.973</b>	<b>5.771</b>	<b>32.744</b>

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte der Leasingverbindlichkeiten und die Veränderungen während der Berichtsperiode dargestellt:

	2023	2022
<b>Stand zum 01. Januar</b>	25.671	27.122
Zugänge	16.328	3.165
Umrechnungsdifferenz	(662)	1.015
Zinsaufwendungen	2.869	3.054
Zahlungen	(8.875)	(8.686)
<b>Stand zum 31. Dezember</b>	<b>35.331</b>	<b>25.671</b>

In der Berichtsperiode wurden folgende Beträge erfolgswirksam erfasst:

in TEUR	2023	2022
Abschreibungen auf Nutzungsrechte	6.626	6.239
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	2.869	3.054
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	2.926	3.485
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert	1.072	1.512
<b>Erfolgswirksam erfasster Gesamtbetrag</b>	<b>13.493</b>	<b>14.290</b>

*Nutzungsrechte* – Der Konzern erfasst Nutzungsrechte zum Bereitstellungsdatum (d. h. zu dem Zeitpunkt, an dem der zugrundeliegende Leasinggegenstand zur Nutzung bereitsteht). Sie werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet und um jede Neubewertung der Leasingverbindlichkeiten berichtigt. Die Anschaffungskosten der Nutzungsrechte beinhalten die erfassten Leasingverbindlichkeiten, die entstandenen anfänglichen direkten Kosten sowie die bei oder vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen abzüglich aller etwaigen erhaltenen Leasinganreize. Die Nutzungsrechte werden planmäßig linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Laufzeit und erwarteter Nutzungsdauer der Leasinggegenstände abgeschrieben, sofern der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht hinreichend sicher ist.

*Leasingverbindlichkeiten* – Am Bereitstellungsdatum erfasst der Konzern die Leasingverbindlichkeiten zum Barwert der über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zu leistenden Leasingzahlungen. Die Leasingzahlungen beinhalten feste Zahlungen (einschließlich de facto fester Zahlungen) abzüglich etwaiger zu erhaltender Leasinganreize, variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind und Beträge, die voraussichtlich im Rahmen von Restwertgarantien entrichtet werden müssen. Die Leasingzahlungen umfassen ferner den Ausübungspreis einer Kaufoption, wenn hinreichend sicher ist, dass der Konzern sie auch tatsächlich wahrnehmen wird, und Strafzahlungen für eine Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in der Laufzeit berücksichtigt ist, dass der Konzern die Kündigungsoption wahrnehmen wird. Variable Leasingzahlungen, die nicht an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind, werden in der Periode, in der das Ereignis oder die Bedingung, das bzw. die diese Zahlung auslöst, eingetreten ist, aufwandswirksam erfasst.

Nach dem Bereitstellungsdatum wird der Betrag der Leasingverbindlichkeiten erhöht, um dem höheren Zinsaufwand Rechnung zu tragen, und verringert, um den geleisteten Leasingzahlungen Rechnung zu tragen. Zudem wird der Buchwert der Leasingverbindlichkeiten bei Änderungen des Leasingverhältnisses, Änderungen der Laufzeit des Leasingverhältnisses, Änderungen der de facto festen Leasingzahlungen oder bei einer Änderung der Beurteilung einer Kaufoption für den zugrundeliegenden Vermögenswert neu bewertet.

*Kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse, bei denen der zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist* – Der Konzern wendet die Ausnahmeregelung für kurzfristige Leasingverhältnisse (d. h. Leasingverhältnisse, deren Laufzeit ab dem Bereitstellungsdatum maximal zwölf Monate beträgt und die keine Kaufoption enthalten) auf seine kurzfristigen Leasingverträge über Maschinen und Ausrüstung an. Er wendet außerdem auf Leasingverträge über Büroausstattungsgegenstände, die als geringwertig eingestuft werden, die Ausnahmeregelung für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt, an. Die Leasingzahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und für Leasingverhältnisse, denen ein Vermögenswert von geringem Wert zugrunde liegt, werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand erfasst.

Wesentliche Ermessensentscheidungen bei der Bestimmung der Laufzeit von Leasingverhältnissen mit Verlängerungsoptionen – Der Konzern bestimmt die Laufzeit des Leasingverhältnisses unter Zugrundelegung der unkündbaren Grundlaufzeit des Leasingverhältnisses sowie unter Einbeziehung der Zeiträume, die sich aus einer Option zur Verlängerung des Leasingverhältnisses ergeben, sofern hinreichend sicher ist, dass er diese Option ausüben wird, oder der Zeiträume, die sich aus einer Option zur Kündigung des Leasingverhältnisses ergeben, sofern hinreichend sicher ist, dass er diese Option nicht ausüben wird. Bei einigen Leasingverträgen hat der Konzern die Option, das Leasingverhältnis für eine weitere Laufzeit zu verlängern. Der Konzern trifft bei der Beurteilung, ob hinreichende Sicherheit besteht, dass die Option zur Verlängerung des Leasingverhältnisses ausgeübt wird, Ermessensentscheidungen.

#### **Voraussichtliche Zahlungen in den nächsten zwölf Monaten**

*Effekte aus der FreshRealm-Transaktion:* Nach Abschluss des Vertrags über den Kauf von Vermögenswerten zwischen der US-Tochtergesellschaft der Gesellschaft und FreshRealm im Februar 2024 geht die Gesellschaft davon aus, dass sie ihre Leasingverpflichtungen während des Geschäftsjahres 2024 reduzieren kann. Die Übertragung des Leasingverträge für die Fulfillmentcenter und die dazugehörigen Anlagen wurde bereits begonnen und ist teilweise abgeschlossen. Die Gesellschaft geht davon aus, dass sie aufgrund der vereinbarten Leasingverpflichtungen im Kalenderjahr 2024 Zahlungen in Höhe von rund 5.782 TEUR leisten wird. Dieser Betrag wurde auf Basis des aktuellen Barwerts der Leasingverbindlichkeiten abzüglich des in den nächsten zwölf Monaten erwarteten Barwerts der Leasingverträge ermittelt. Nicht enthalten sind neue Leasingverträge und -verpflichtungen, die ab dem 1. Januar des Geschäftsjahres 2024 eventuell vereinbart werden.

*Forderungen aus Unterleasingverhältnissen:* Die australische Gesellschaft des Konzerns ist im Geschäftsjahr 2021 als Leasinggeber Finanzierungsleasingvereinbarungen für die Nutzung bestimmter Ausstattung und Anlagen im Fulfillmentcenter eingegangen. Die Laufzeit des eingegangenen Finanzierungsleasingverhältnisses beträgt fünf Jahre. Der Leasingvertrag enthält grundsätzlich keine Option zur vorzeitigen Beendigung. Der Konzern ist infolge der Leasingvereinbarung keinem zusätzlichen Währungsrisiko ausgesetzt, da das Leasingverhältnis auf eine Währung lautet, die von der Tochtergesellschaft der Gesellschaft verwendet wird. Das Restwertrisiko in Bezug auf Ausrüstung im Rahmen von Leasingverhältnissen ist nicht wesentlich, da die Gesellschaft die Ausrüstung im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nutzen kann.

Fällige Beträge von Leasingnehmern aus Finanzierungsleasingverhältnissen werden als Forderungen in Höhe der Nettoinvestition des Konzerns in die Leasingverhältnisse dargestellt. Die Finanzerträge aus Finanzierungsleasingverhältnissen werden auf eine Weise auf die Bilanzierungsperioden verteilt, die eine konstante periodische Verzinsung der ausstehenden Nettoinvestition des Konzerns in das Finanzierungsleasingverhältnis widerspiegelt.

Keine der Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen ist zum Abschlussstichtag überfällig. Unter Berücksichtigung der Erfahrungswerte aus der Vergangenheit zu Ausfällen und der Zukunftsaussichten der Branchen, in denen die Leasingnehmer tätig sind, sowie des Werts der in Bezug auf diese Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen gehaltenen Sicherheiten liegt nach Ansicht des Vorstands keine Wertminderung der Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen vor.

Die innerhalb der nächsten zwölf Monate fälligen Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen belaufen sich auf 179 TEUR und die Forderungen, die ab dem 01. Januar 2025 über die Restlaufzeit des Leasingverhältnisses fällig werden, auf 246 TEUR.

### 7.3 Immaterielle Vermögenswerte

in TEUR	Selbst entwickelte Software	Softwarelizenzen, Markenrechte und andere immaterielle Vermögenswerte	Anlagen in Bau	Erworbener Markenname	Erworbene Webseite	Summe
<b>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</b>						
Stand zum 31.12.2022	18.448	2.559	-	4.381	1.301	26.689
Zugänge	6.624	926	-	-	-	7.551
Umrechnungsdifferenzen	-	(27)	-	-	-	(27)
<b>Stand zum 31.12.2023</b>	<b>25.073</b>	<b>3.458</b>	<b>-</b>	<b>4.381</b>	<b>1.301</b>	<b>34.213</b>
<b>Abschreibungen</b>						
Stand zum 31.12.2022	(8.300)	(865)	-	(710)	(429)	(10.304)
Zugänge	(5.338)	(648)	-	-	-	(5.986)
Umrechnungsdifferenzen	(1)	(3)	-	-	-	(4)
<b>Stand zum 31.12.2023</b>	<b>(13.638)</b>	<b>(1.517)</b>	<b>-</b>	<b>(710)</b>	<b>(429)</b>	<b>(16.294)</b>
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten	25.073	3.458	-	4.381	1.301	34.213
Kumulierte Abschreibungen	(13.638)	(1.517)	-	(710)	(429)	(16.294)
<b>Nettobuchwert</b>	<b>11.434</b>	<b>1.942</b>	<b>-</b>	<b>3.671</b>	<b>872</b>	<b>17.919</b>

Immaterielle Vermögenswerte werden zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen unter Berücksichtigung von Wertaufholungen bewertet. Immaterielle Vermögenswerte, ausgenommen umweltschutzbezogene Gutschriften, werden linear über die erwartete Nutzungsdauer abgeschrieben, welche zwischen drei und fünf Jahren liegt. Bestehen Anhaltspunkte für eine Wertminderung, muss der immaterielle Vermögenswert auf Werthaltigkeit geprüft werden. Die Erwartungen bezüglich des Restwerts werden jährlich angepasst. Die Angemessenheit der gewählten Abschreibungsmethode und der erwarteten Nutzungsdauer wird jährlich überprüft.

Von den insgesamt von der Gesellschaft erfassten Zugängen handelt es sich in Höhe von 6.624 TEUR um selbsterstellte Vermögenswerte aus der Softwareentwicklung, u.a. in den folgenden Projekten: eine neue Funktion, die es den Kunden erlaubt, Probleme mit ihrer Lieferung selbst zu melden, ein Update der Benutzeroberfläche für das Wochenmenü mit erweiterten Filterfunktionen, Flexibilisierung der Preisgestaltung für freie Liefertermine und weitere Verbesserungen im Bestandsmanagement durch den Einsatz von Handscannern.

Der Konzern überprüft die immateriellen Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer jährlich auf Werthaltigkeit sowie alle sonstigen immateriellen Vermögenswerte und Posten des Sachanlagevermögens, sobald Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (ZGE) wird durch den internen Nutzungswert unter Zugrundelegung von Annahmen bestimmt. Während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2023 wurden keine Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte vom Management vorgenommen.

#### 7.4 Latente Steuern

Latente Steueransprüche werden für steuerliche Verlustvorträge und abzugsfähige temporäre Differenzen in dem Umfang erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die steuerlichen Verlustvorträge oder abzugsfähigen temporären Differenzen aufgelöst werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der latenten Steueransprüche, die aktiviert werden können, ist eine wesentliche Ermessensausübung des Managements bezüglich des erwarteten Zeitpunkts der Realisierung und der Höhe des zukünftig zu versteuernden Ergebnisses sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich.

in TEUR	31.12.2023		31.12.2022	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden
Immaterielle Vermögenswerte	-	(4.900)	-	(4.477)
Nutzungsrechte	-	(8.449)	-	(5.634)
Leasingverbindlichkeit	9.018	-	6.419	-
Sonstiges	548	-	-	(176)
Wertberichtigung auf latente Steueransprüche	(1.029)	-	-	-
Steuerliche Verlustvorträge, die mit künftigen zu versteuernden Ergebnissen verrechnet werden können	2.988	-	2.087	-
<b>Summe</b>	<b>11.525</b>	<b>(13.349)</b>	<b>8.506</b>	<b>(10.286)</b>
Saldierung	(11.525)	11.525	(8.506)	8.506
<b>Summe nach Saldierung</b>	<b>-</b>	<b>(1.824)</b>	<b>-</b>	<b>(1.781)</b>
Nicht angesetzte latente Steueransprüche auf temporäre Differenzen	1.029	-	-	-
Nicht angesetzte latente Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge	45.039	-	33.210	-

Aus den im Konzern zum 31. Dezember 2023 bestehenden steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von 241.140 TEUR (31. Dezember 2022: 192.719 TEUR) resultiert ein potenzieller latenter Steueranspruch zum 31. Dezember 2023 in Höhe von 48.105 TEUR (31. Dezember 2022: 47.007 TEUR). Diese Verlustvorträge bestehen bei Tochtergesellschaften mit einer Historie von Verlusten und können nicht mit dem zu versteuernden Einkommen anderer Konzerngesellschaften verrechnet werden. Diese steuerlichen Verluste können unbegrenzt mit den künftigen zu versteuernden Ergebnissen der Unternehmen, in denen diese Verluste entstanden sind, verrechnet werden.

Die Tochterunternehmen verfügen über zu versteuernde temporäre Differenzen, die teilweise zu einem Ansatz latenter Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge führen könnten. Der Konzern hat daher ermittelt, ob Steuergesetze gelten, die den Umfang begrenzen, in dem die nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge im jeweiligen Jahr gegen ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis realisiert werden können.

Für die folgenden steuerlichen Verlustvorträge wurden keine latenten Steueransprüche erfasst:

in TEUR	2023	2022
Deutschland, inkl. Körperschafts- und Gewerbesteuer	100.594	87.229
USA	57.341	47.042
Australien	23.773	17.016
Niederlande	35.237	20.549
Sonstige Länder	7.719	7.694
<b>Summe</b>	<b>224.663</b>	<b>179.531</b>

Für abzugsfähige temporäre Differenzen in Höhe von insgesamt 34.932 TEUR wurden keine latenten Steueransprüche erfasst.

### 7.5 Vorräte

Das Vorratsvermögen enthält Lebensmittel, Verpackungsmaterial und Marketingartikel mit einem Nettobuchwert in Höhe von 9.289 TEUR (2022: 13.124 TEUR).

Für nicht verkaufte Bestände des Vorratsvermögens entwickelt der Konzern neue Rezepte, um sicherzustellen, dass das Vorratsvermögen verbraucht wird. Bestellte Positionen mit kurzen Haltbarkeitsdaten sind direkt in den Umsatzkosten enthalten und werden nicht dem Vorratsvermögen zugerechnet. Aus diesem Grund hat der Konzern in den Geschäftsjahren 2022 und 2023 weder eine Wertminderung des Vorratsvermögens noch eine Wertaufholung von Wertminderungen des Vorratsvermögens aus Vorjahren vorgenommen.

Die Vorräte, die während des Geschäftsjahres zum 31. Dezember 2023 aufwandswirksam erfasst wurden, beliefen sich auf 136.942 TEUR (2022: 171.988 TEUR).

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Rohstoffe	9.289	13.124

### 7.6 Leistungsverpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern

Der Konzern leistet weder Beitragszahlungen zu leistungsorientierten Versorgungsplänen (er unterhält nur beitragsorientierte Versorgungspläne) noch bietet er Leistungen nach Beendigung der Arbeitsverhältnisse an, die in der Konzernbilanz ausgewiesen werden müssten.

Einzelheiten zum anteilsbasierten Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (ESOP) sowie zum Aktienoptionsplan (SOP) des Konzerns sind in Anhangsangabe 8.2 dargestellt. Der zugehörige Effekt ist in der Konzernbilanz unter „Sonstige Rücklagen“ im Eigenkapital enthalten.

Die Gesamtkosten für Leistungsverpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern (einschließlich beitragsorientierter Versorgungspläne und Sozialversicherungsbeiträge) sind den jeweiligen Funktionskosten in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung gemäß Anhangsangabe 4.1 zugeordnet.

### 7.7 Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte

Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte bestehen im Wesentlichen aus Vorauszahlungen an Lieferanten und Steuerbehörden, dem kurzfristig fälligen Anteil von Leasingforderungen, dem kurzfristig fälligen Anteil von Sicherheitsleistungen sowie aus Kostenvorschüssen, die von Lieferanten zurückzuzahlen sind.

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	3.352	3.233

### 7.8 Vertragsverbindlichkeiten und sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten

Die Vertragsverbindlichkeiten und sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten betragen zum 31. Dezember 2023 5.506 TEUR (2022: 5.442 TEUR) und betreffen Umsatzsteuer, sonstige Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträge und Urlaubsansprüche. Die Vertragsverbindlichkeiten betreffen erhaltene Gegenleistungen von Kunden, für welche die Lieferungen zum Abschlussstichtag noch nicht erfolgt sind. Der Konzern erwartet, die abgegrenzten Erlöse innerhalb von 30 Tagen zu realisieren.

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Vertragsverbindlichkeiten	1.397	1.876
Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	4.110	3.566
<b>Summe</b>	<b>5.506</b>	<b>5.442</b>

## 7.9 Weitere Angaben nach HGB

### Anzahl der Mitarbeiter

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl des Konzerns im Berichtszeitraum betrug 1.483 Mitarbeiter (2022: 2.079).

### Honorar des Abschlussprüfers

Das Honorar des Konzernabschlussprüfers, das in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst wurde, betrug 829 TEUR (2022: 420 TEUR) für die Abschlussprüfung, 79 TEUR für die prüferische Durchsicht des Zwischenabschlusses (2022: 79 TEUR) sowie 68 TEUR (2022: 164 TEUR) für Steuerberatung. Das Honorar für die Abschlussprüfung umfasst in Höhe von 366 TEUR die Durchsicht eines in Luxemburg eingereichten Prospekts in Verbindung mit einem Unternehmenszusammenschluss und einem in Australien eingereichten Prospekt in Bezug auf das Angebot von Aktien der Marley Spoon Group SE an Inhaber von CDIs an der Marley Spoon SE.

## 8 Eigenkapital

### 8.1 Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

in Tsd.	Gezeichnetes Kapital		Eigene Anteile		Capitalrücklage	Summe (EUR)
	Anzahl der Anteile	Nennwert (EUR)	Anzahl der Anteile	Eingezahlter Betrag (EUR)	Eingezahlter Betrag (EUR)	
<b>Stand zum 01.01.2022</b>	<b>284</b>	<b>284</b>	<b>(1)</b>	<b>(1)</b>	<b>250.268</b>	<b>250.551</b>
Ausgabe von Aktien	10.148	10.148	-	-	5.721	15.869
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	28.904	28.904	-	-	(28.904)	-
Transaktionskosten für die Ausgabe von Aktien	-	-	-	-	(613)	(613)
Erhalt von Anteilen zur Ausübung von Optionen durch Mitarbeiter	-	-	(1)	(1)	1	-
An Mitarbeiter übertragene Anteile	-	-	2	2	(2)	-
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	-	-	-	-	(9)	(9)
<b>Stand zum 31.12.2022</b>	<b>39.336</b>	<b>39.336</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>226.462</b>	<b>265.800</b>
Ausgabe von Aktien	34.223	34.223	-	-	1.369	35.592
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	-	-	-	-	-	-
Transaktionskosten für die Ausgabe von Aktien	-	-	-	-	(229)	(229)
Erhalt von Anteilen zur Ausübung von Optionen durch Mitarbeiter	-	-	-	-	-	-
An Mitarbeiter übertragene Anteile	-	-	-	-	-	-
Einzahlungen aus der Ausübung von Aktienoptionen	-	-	-	-	(73)	(73)
<b>Stand zum 31.12.2023</b>	<b>73.559</b>	<b>73.559</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>227.529</b>	<b>301.088</b>

Zum 31. Dezember 2023 beläuft sich das gezeichnete Kapital auf 73.559.137 EUR (2022: 39.335.973 EUR), die Kapitalanteile sind als Namensaktien ausgegeben. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist in 73.559.137 Stückaktien (nennwertlose Aktien) eingeteilt (2022: 39.335.973). Zum 31. Dezember 2022 entsprechen zehn CHES Depositary Interests (CDIs) einer Aktie der Gesellschaft. Zum 31. Mai 2023 wurden 3,0 Mio. EUR bzw. zum 30. Juni 2023 32,0 Mio. EUR in Marley Spoon investiert, ohne in CHES Depositary Interests (CDIs) umgewandelt zu werden. Dies war aufgrund der Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss nicht erforderlich. Für weitere Einzelheiten wird auf die Anhangsangabe 13 im Konzernanhang verwiesen.

Die Verbindlichkeit für die Stundungsgebühr in Höhe von 592 TEUR (569 TEUR davon entfällt auf das gezeichnete Kapital), die sich aus der Anpassung der Darlehensbedingungen mit Runway in Verbindung mit der Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss ergab, wurde von der Gesellschaft durch die Ausgabe von Aktien beglichen, die am 04. Juli 2023 in das Handelsregister eingetragen wurden.

Es wurden in den dargestellten Zeiträumen im Konzern keine Dividenden erfasst oder beschlossen. Alle ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Anteile sind zum 31. Dezember 2023 voll eingezahlt (2022: alle ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Anteile sind voll eingezahlt).

### Vorgänge im Berichtszeitraum

Neben den bereits erwähnten Finanzierungstransaktionen, die im Geschäftsjahr 2023 stattfanden, wurde die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns in den zwölf Monaten bis zum 31. Dezember 2023 auch durch die folgenden Ereignisse und Transaktionen beeinflusst:

- Eine im Zusammenhang mit der Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss ausgehandelte Änderung des bestehenden Darlehensvertrags der Gesellschaft mit Runway Growth Finance („Runway“), die eine Verlängerung des tilgungsfreien Zeitraums bis zum 15. Januar 2025 und eine Verlängerung der Darlehenslaufzeit bis zum 15. Juni 2026 beinhaltet. Dies wurde zusammen mit der Stundung der Zinsen für den Zeitraum April bis September 2023 vereinbart, die im Buchwert des ausstehenden Darlehensbetrags erfasst wurden. Für weitere die Fälligkeit betreffende Änderungen wird auf Anhangsangabe 16 verwiesen;
- Die Umwandlung der Gesellschaft von einer deutschen Aktiengesellschaft (AG) in eine in Deutschland eingetragene Europäische Gesellschaft (Societas Europaea oder SE) wurde abgeschlossen. Diese von den Aktionären auf der Hauptversammlung am 01. Juni 2022 genehmigte Umwandlung bietet eine flexiblere und angemessenere Unternehmensstruktur für Marley Spoon und stärkt die Position der Gesellschaft als Wachstumsunternehmen mit einem paneuropäischen/internationalen Mitarbeiterstamm. Die Umwandlung wurde am 13. März 2023 abgeschlossen. Seitdem firmiert die Gesellschaft unter dem Namen „Marley Spoon SE“.
- Am 06. Juli 2023 hat die Gesellschaft die Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss mit der 468 SPAC II SE abgeschlossen. Die 468 SPAC II SE, inzwischen umbenannt in Marley Spoon Group SE („MSG“), hält im Rahmen dieser Vereinbarung einen Anteilsbesitz von 84 % an der Gesellschaft. Die MSG beabsichtigt, nach Abschluss eines direkten Übernahmeangebots (siehe unten) so bald wie möglich einen Anteilsbesitz von 100 % an der Gesellschaft zu erwerben und die Börsennotierung der Gesellschaft an der ASX letztlich zu beenden. Die Art und Weise, in der die Beendigung der Börsennotierung erfolgen wird, wird abhängig sein von der Höhe des Anteilsbesitzes der MSG an der Gesellschaft nach Vollzug des Direktangebots;
- Seit dem 13. Juli 2023 werden die Aktien der MSG im Regulierten Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse unter der ISIN LU2380748603 und dem Handelssymbol MS1 gehandelt. Darüber hinaus leitete der Aufsichtsrat der Gesellschaft einen Wechsel im Gremium ein, der wesentliche Ernennungen und Abberufungen umfasste, um eine geordnete Übergabe an in Europa ansässige Mitglieder zu ermöglichen (siehe Bericht der Direktoren);
- Am 04. September 2023 unterbreitete die Marley Spoon Group SE den Inhabern von Marley Spoon CDIs ein bedingungsloses, außerbörsliches, direktes Barangebot zum Erwerb von bis zu 10.000 CDIs von jedem Marley Spoon CDI-Inhaber zu einem Preis von 0,11 AUD je CDI. Bis zum Ablauf des Angebots an die Kleinaktionäre am 04. Oktober 2024 boten 858 CDI-Inhaber insgesamt 4.011.518 CDIs zur Übernahme an; dies entspricht etwa 3 % der zum Stichtag des Angebots ausgegebenen CDIs und etwa 1 % des gesamten Grundkapitals der Marley Spoon SE. Der Anteilsbesitz der MSG an der Marley Spoon SE erhöhte sich nach Abschluss des Erwerbs dieser CDIs auf ca. 85 %;
- Am 06. November 2023 unterbreitete die Marley Spoon Group SE ein Folgeangebot zur direkten Übernahme der verbleibenden CDIs der Marley Spoon SE („Subsequent Direct Tender Offer“) im Tausch gegen öffentliche MSG-Aktien. Bis zum Ablauf des Subsequent Direct Tender Offer am 19. Dezember 2023 nahmen 400 CDI-Inhaber das Angebot der MSG für insgesamt 76.621.889 CDIs an; dies entspricht etwa 65 % der zum Stichtag des Übernahmeangebots ausgegebenen CDIs und etwa 10,4 % des gesamten Grundkapitals von Marley Spoon. Der Anteilsbesitz der MSG an der Marley Spoon SE erhöht sich nach Vollzug des Übernahmeangebots durch den Erwerb dieser CDIs auf ca. 95 %.

### Vorgänge im Vorjahr

Im Jahr 2022 wurden 10.930.873 Aktien ausgegeben (entspricht 109.308.730 CDIs), um der im laufenden Jahr beschlossenen Änderung des Verhältnisses von CDIs zu Aktien Rechnung zu tragen (siehe unten). Die Begebung ist der Durchführung von Kapitalzuführungen im Jahr 2022 zuzurechnen, wofür eine Gesamtgegenleistung von 5.721 TEUR in der Kapitalrücklage erfasst wurde.

Die der Ausgabe von Aktien zurechenbaren Transaktionskosten (enthalten im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit, nach Steuern) ergeben sich aus den 2022 durchgeführten Kapitalzuführungen. Die der Ausgabe von Aktien zurechenbaren Kapitalkosten wurden als Minderung des Aktienagios direkt im Eigenkapital erfasst.

Der Konzern hat zwei Aktienoptionspläne aufgelegt, nach denen Mitarbeitern Optionen zur Zeichnung von Aktien des Konzerns gewährt wurden. Für weitere Erläuterungen wird auf Anhangsangabe 8.2 verwiesen. Bei Aktienoptionen, die vor dem Börsengang von Marley Spoon gewährt wurden (die ESOP-Pläne), haben die Begünstigten, die ihre Optionen in den Jahren 2022 und 2021 ausgeübt haben, eigene Anteile des Konzerns erhalten. Die eigenen Anteile wurden von den Unternehmen Marley Spoon Employee Trust UG und Marley Spoon Series A UG & Co. KG eingebracht, die unter anderem zugunsten der Mitarbeiter Anteile an der Gesellschaft halten, die gemäß den in den ESOP-Plänen festgelegten Bedingungen an die Mitarbeiter ausgegeben werden. Die von der Gesellschaft zum Geschäftsjahresende 2021 gehaltenen eigenen Anteile mit Ausübungszeitraum Dezember 2021 wurden im Januar 2022 an die Begünstigten ausgegeben.

Die Eigenkapitalkomponente der eigenen Anteile entspricht dem beizulegenden Zeitwert der Anteile zum Zeitpunkt ihrer Einbringung. Unterschiedsbeträge zwischen den Einzahlungen von Mitarbeitern und dem Wert der eigenen Anteile werden in der Kapitalrücklage erfasst. Durch die Ausübung von Anteilsoptionen durch Mitarbeiter im Jahr 2022 erhöhte sich die in der Kapitalrücklage erfasste Gesamtgegenleistung um 9 TEUR (siehe Anhangsangabe 8.2).

Im Rahmen der geplanten Umwandlung der Gesellschaft in eine in Deutschland eingetragene Europäische Gesellschaft (Societas Europaea) führte die Gesellschaft eine Erhöhung des gezeichneten Kapitals aus Gesellschaftsmitteln um einen Faktor von 100 durch, indem sie die bestehende Kapitalrücklage in gezeichnetes Kapital umwandelte und gleichzeitig ihr zu diesem Zeitpunkt bestehendes Umwandlungsverhältnis von Aktien in CDIs um einen Faktor von 100, d. h. auf 1:10, verringerte. Die Änderung des Umwandlungsverhältnisses nahm die Gesellschaft parallel zur Kapitalerhöhung vor.

Die Erhöhung des gezeichneten Kapitals aus Gesellschaftsmitteln ähnelt einem Aktiensplit nach australischem Recht, d. h. sie wirkt sich weder verwässernd noch anderweitig auf den wirtschaftlichen Anteilsbesitz von Investoren an der Gesellschaft aus. Die Gesellschaft erhöhte das aus Namensaktien bestehende gezeichnete Kapital der Gesellschaft aus Gesellschaftsmitteln durch Umwandlung der bestehenden Kapitalrücklage in Höhe von 28.904 TEUR in 28.904 Tsd. neue Aktien der Gesellschaft. Es waren keine Bareinlagen von Gesellschaftern bzw. Inhabern von CDIs erforderlich und die Erhöhung hatte keine Auswirkungen auf die Barreserve der Gesellschaft. Zum 31. Dezember 2022 beläuft sich das gezeichnete Kapital der Gesellschaft auf 39.336 TEUR und wird in 39.335.973 Aktien aufgeteilt.

Die neuen Aktien sind gleichrangig und wurden an die CHESS Depository Nominees Pty Ltd. („CDN“) als rechtliche Eigentümerin der derzeit ausgegebenen Aktien an der Gesellschaft ausgegeben. Für jede von der CDN gehaltene Aktie erhielt die CDN 99 neue Aktien. Da sich alle Wertpapierinhaber anteilig an der Kapitalerhöhung beteiligten, blieben die bestehenden Anteilsverhältnisse an der Gesellschaft unverändert.

## **8.2 Sonstige Rücklagen / sonstige anteilsbasierte Vergütungen**

*Anteilsbasiertes Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (ESOP) und Aktienoptionsplan 2019-2023 (SOP)*

Sonstige Rücklagen enthalten einen Saldo für das anteilsbasierte Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (ESOP) und den Aktienoptionsplan (SOP 2019, 2020, 2021, 2022 und 2023), bei dem es sich um anteilsbasierte Vergütungen handelt, die in Form von Eigenkapitalinstrumenten gewährt werden.

Vor dem Börsengang hatte die Gesellschaft im Rahmen von „virtuellen Aktienoptionsprogrammen“ Bezugsrechte an die meisten ihrer angestellten Mitarbeiter ausgegeben, die nach dem Börsengang der Gesellschaft durch Aktienoptionen ersetzt wurden (sog. ESOP-Pläne). Im Allgemeinen wurden Mitarbeitern Aktienoptionen eingeräumt, die mit einem Erdienungszeitraum von bis zu 48 Monaten und einer Cliff-Periode von 12 Monaten ausgestattet sind. Mit dem Plan waren keine Eigentümerrechte wie z. B. Stimmrechte verbunden.

Im Februar 2019 und August 2019 hat die Gesellschaft einen neuen Aktienoptionsplan („SOP“) für ihre Mitarbeiter aufgelegt, auf den im Februar 2020 und August 2020, im März 2021 und August 2021 (wobei die Pläne 2021 aufgrund der Nichterfüllung der Performance-Kriterien nicht ausübbar wurden), im März 2022 und September 2022 sowie im März 2023 weitere Optionsgewährungen folgten, die anteilsbasierte Vergütungen für Mitarbeiter darstellen und wie die ESOP-Pläne strukturiert sind. Für Transaktionen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bezieht sich der Gesamtbetrag, der für erhaltene Arbeitsleistungen als Aufwand gebucht wird, auf den beizulegenden Zeitwert des anteilsbasierten Vergütungsinstrumentes zum Gewährungszeitpunkt. Der zum Gewährungszeitpunkt bestimmte beizulegende Zeitwert wird nach einem gestaffelten Erdienungsplan als Aufwand und in entsprechender Höhe im Eigenkapital erfasst.

Im Jahr 2022 legte die Gesellschaft ein zusätzliches Vergütungsprogramm mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente für ihre Mitarbeiter auf, das Restricted Stock Units (RSUs) umfasst. Dieses Programm diene als langfristiges Anreizprogramm (LTI) der Gesellschaft für Mitarbeiter, bei denen es sich nicht um Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen handelt, während der Aktienoptionsplan (SOP) weiterhin als langfristiges Anreizprogramm (LTI) der Gesellschaft für Vorstandsmitglieder fungierte. Analog zum Aktienoptionsplan sieht das RSU-Programm Performance-Kennzahlen vor, die vor Zuteilung erfüllt werden müssen. Soweit der Vorstand betroffen ist, bestimmt der

Aufsichtsrat, und soweit andere Teilnehmer betroffen sind, bestimmt der Vorstand (i) zwei Performance-Kennzahlen, (ii) die Gewichtung der beiden ausgewählten Performance-Kennzahlen und (iii) die Performance-Ziele, die es über den jeweiligen Performance-Zeitraum zu erreichen gilt. Dabei soll das Ziel einer nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft dem Aufsichtsrat bzw. Vorstand als Orientierungshilfe dienen. Die Bewertung der Zielerreichung erfolgt in drei Kategorien: Schwellenwert, Ziel und Ziel übertroffen. Wird der jeweilige Wert erreicht bzw. übertroffen, entspricht dies einer Gewichtung in einer Spanne von 50 % bis 125 %, die bei der Berechnung der ausübenden RSUs / Optionen zugrunde gelegt wird. Das RSU-Programm und der Aktienoptionsplan unterscheiden sich unter anderem in zwei wesentlichen Aspekten: 1) die Bestimmungen in Bezug auf Ausübungspreis, Wartezeit und Verfallsdatum gelten für das RSU-Programm nicht und 2) die Unverfallbarkeit der RSUs tritt über einen Zeitraum von drei Jahren gemäß einem gestaffelten Erdienungsplan (20%/30%/50%) ein, wohingegen die Wartezeit beim Aktienoptionsplan vier Jahre beträgt (10%/20%/30%/40%).

Aufgrund der Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss und der beabsichtigten Beendigung der Börsennotierung der Gesellschaft an der ASX wird derzeit ein neuer langfristiger Anreizplan (LTI) für die Mitglieder des Marley Spoon-Teams und des Vorstands entwickelt.

In CDIs angegeben entwickelten sich die Aktienoptionspläne der Gesellschaft wie folgt:

	Anzahl der Vergütungsinstrumente [CDIs]
<b>Anzahl der ausstehenden Vergütungsinstrumente zum 31.12.2021</b>	12.073.252
Davon: ausübbar/unverfallbar	4.842.439
2022 gewährt	6.925.272
2022 verwirkt	(5.609.382)
2022 ausgeübt	(13.908)
2022 verfallen	-
<b>Anzahl der ausstehenden Vergütungsinstrumente zum 31.12.2022</b>	13.375.234
Davon: ausübbar/unverfallbar	6.966.172
2023 gewährt	10.746.072
2023 verwirkt	(3.182.864)
2023 ausgeübt	(59.076)
2023 verfallen	-
<b>Anzahl der ausstehenden Vergütungsinstrumente zum 31.12.2023</b>	20.879.506
Davon: ausübbar*	3.344.491

\*In Vorjahren wurden die ausübenden und die unverfallbaren Vergütungsinstrumente zusammen angegeben; für das Jahr 2023 werden nur die ausübenden Vergütungsinstrumente dargestellt.

Die Bewertung der Aktienoptionspläne (SOP) mit dem beizulegenden Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt erfolgt mithilfe eines Optionspreismodells (Black-Scholes-Modell), bei dem die wesentlichen Faktoren der Aktienkurs, der risikofreie Zinssatz und die Volatilität sind. Diese rechnungslegungsbezogenen Schätzungen haben einen wesentlichen Einfluss auf die Bewertung der Optionen.

Inputfaktoren für das Black-Scholes-Bewertungsmodell: SOP-Plan	2023	2022	2021	2020	2019
Wert je Stammaktie, die den CDIs zugrunde liegt (EUR)	0,10	0,14 – 0,38	1,33 – 1,97	0,18 – 2,04	0,31 – 0,36
Ausübungspreis (EUR)	0,13	0,14 – 0,44	0,18 – 1,82	0,18 – 1,53	0,27 – 0,40
Erwartete Volatilität	92 %	80-99 %	79 %	57 % – 80 %	45 %
Erwartete Laufzeit (in Monaten)	48	48	48	48	48
Erwartete Dividendenrendite	-	-	-	-	-
Risikofreier Zinssatz	2,8 %	0 – 1,38 %	0 %	0 %	0 %

Der in der Berichtsperiode erfasste Gesamtaufwand aus anteilsbasierten Vergütungen im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen (ESOP und SOP-Gewährungen 2019, 2020, 2022 und 2023 sowie RSU 2022 und 2023) belief sich auf 1.589 TEUR (2022: 1.009 TEUR).

### 8.3 Rücklage für Währungsdifferenzen

Erträge oder Aufwendungen im sonstigen Ergebnis stehen in Zusammenhang mit Fremdwährungsumrechnungen. Differenzen aus Währungsumrechnungen werden wie unter Anhangsangabe 17 beschrieben erfasst und in einer separaten Rücklage im Eigenkapital kumuliert ausgewiesen. Der kumulierte Betrag wird in das Periodenergebnis umgegliedert, wenn der jeweilige Vermögenswert oder die jeweilige Tochtergesellschaft veräußert wird.

Der Gesamtsaldo der Rücklage für Währungsdifferenzen betrug zum 31. Dezember 2023 1.074 TEUR (2022: 3.425 TEUR). Alle übrigen Posten des sonstigen Ergebnisses werden als Eigenkapital klassifiziert.

## 9 Kritische Schätzungen und Ermessensentscheidungen

### 9.1 Wesentliche Schätzungen oder Ermessensentscheidungen

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Abschlussstichtag bestehende Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden in den jeweiligen Anhangsangaben erläutert. Der Vorstand hat bei der Aufstellung des Konzernabschlusses die potenziellen Auswirkungen des Klimawandels berücksichtigt. Es ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Die Annahmen und Schätzungen des Konzerns basieren auf Parametern, die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses vorlagen. Bestehende Umstände und Annahmen über zukünftige Entwicklungen können sich jedoch aufgrund von Marktveränderungen oder Umständen, die außerhalb der Kontrolle des Konzerns liegen, ändern. Solche Änderungen werden bei ihrem Auftreten in den Annahmen berücksichtigt.

Bereiche, die in den Geschäftsjahren 2023 und 2022 auf wesentlichen Schätzungen oder Ermessensentscheidungen beruhen, sind nachstehend aufgeführt. Einzelheiten über die jeweiligen Salden sind in den entsprechenden Anhangsangaben enthalten.

- Derivative Finanzinstrumente (Anhangsangabe 6.2)
- IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ (Anhangsangabe 7.2)
- Anteilsbasiertes Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (Anhangsangabe 8.2)
- Erwerb von Chefgood (Anhangsangabe 16)
- Überprüfung der Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts (Angabe 17)

### 9.2 Going Concern

Der vorliegende Konzernabschluss wurde auf Grundlage der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit erstellt, welche voraussetzt, dass der Konzern in der Lage sein wird, seinen finanziellen Verpflichtungen vollständig nachzukommen.

Die Fähigkeit des Konzerns seinen finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nachzukommen und die Unternehmenstätigkeit des Konzerns fortzusetzen, ist abhängig von der Fähigkeit der Gesellschaft einen positiven Zahlungsmittelbestand aufrechtzuerhalten. Die Planung des Managements sieht unter der Annahme eines Deckungsbeitrags auf Vorjahresniveau sowie eines Rückgangs der allgemeinen Verwaltungskosten in Prozent der Nettoumsatzerlöse um bis zu fünf Prozentpunkte im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Geschäftsjahr 2023, für die kommenden zwölf Monate einen positiven Zahlungsmittelbestand vor. Die Entwicklung der Cashflows könnte durch makroökonomische oder externe Faktoren wie volatiles Kundenverhalten, Kosteninflation, Lieferkettenunterbrechungen oder höhere Zinssätze negativ beeinflusst werden.

Sollten diese potenziellen Umstände eintreten, hängt die Fähigkeit zur Unternehmensfortführung des Konzerns von der Erzielung positiver operativer Cashflows aus einer positiven operativen Rentabilität durch Margensteigerungen oder weitere Kostensenkungen ab. Das Management geht davon aus, dass der Konzern diesen zusätzlichen Umständen mit entsprechenden Maßnahmen begegnen kann.

## 10 Finanzrisikomanagement

Diese Anhangsangabe erläutert die finanziellen Risiken, denen der Konzern ausgesetzt ist, und die Auswirkungen dieser Risiken auf seine zukünftige finanzielle Entwicklung. Informationen über Gewinne und Verluste des aktuellen Geschäftsjahres wurden in diese Anhangsangabe aufgenommen, soweit sie für die Darstellung relevant sind. Das Risikomanagement des Konzerns wird von der Finanz- und Rechtsabteilung unter der Aufsicht des CFO ausgeübt.

Die finanziellen Verbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Darlehen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten. Der wesentliche Zweck dieser finanziellen Verbindlichkeiten liegt in der Finanzierung und Sicherung der Geschäftstätigkeit. Zu den wesentlichen finanziellen Vermögenswerten gehören Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die direkt aus der betrieblichen Tätigkeit stammen.

Der Konzern ist Marktrisiken, Ausfallrisiken und Liquiditätsrisiken ausgesetzt. Für das Finanzrisikomanagement ist die Finanzabteilung zuständig, die dabei von der Geschäftsleitung beaufsichtigt wird. Die primären Ziele des Finanzrisikomanagements bestehen darin, Risikotoleranzgrenzen festzulegen und sicherzustellen, dass die Risikogefährdung diese Toleranzgrenzen nicht übersteigt. Dies bietet keine Garantie dafür, dass die Gesellschaft alle Verluste, welche die Risikotoleranzgrenzen übersteigen, verhindern kann. Die Geschäftsleitung überprüft und legt die internen Regelungen und Verfahrensweisen zur Steuerung der einzelnen Risiken fest.

### 10.1 Marktrisiken

Der Konzern ist den folgenden Marktrisiken ausgesetzt:

- Preisrisiko bei Fertigungsmaterial
- Währungsrisiko
- Zinsänderungsrisiko

#### Preisrisiko bei Fertigungsmaterial

Bei dem Preisrisiko bei Fertigungsmaterial handelt es sich um das Risiko, dass sich die Marktpreise für wesentliche Artikel, die zur Herstellung der Produkte der Gesellschaft verwendet werden (d.h. Lebensmittel und Verpackung), ändern und dadurch die Ertragslage des Konzerns beeinträchtigt wird. Da die Inflation nicht auf landwirtschaftliche Erzeugnisse beschränkt ist, sondern sämtliches Fertigungsmaterial betreffen kann, wurden die in der Analyse betrachteten Kosten gegenüber der Vergangenheit erweitert.

Der Konzern begegnet dem Preisrisiko bei Lebensmitteln insbesondere durch einen detaillierten Menüzusammenstellungs- und Planungsprozess, der sich an zuvor festgelegten Kostenzielen orientiert. Wesentlichen Preissteigerungen bei Lebensmitteln begegnet der Konzern durch die Verwendung alternativer Zutaten, den bestmöglichen Einsatz der umfangreichen konzerninternen Rezeptdatenbank zur Anpassung des Angebots künftiger Rezepte oder durch Erhöhung der Preise für seine Produkte.

Sensitivitätsanalyse für das Preisrisiko bei Fertigungsmaterial:

in TEUR	2023	2022
Anstieg der Preise für Fertigungsmaterial um 5 %	(7.053)	(8.950)
Rückgang der Preise für Fertigungsmaterial um 5 %	7.053	8.950

#### Währungsrisiko

Das Währungsrisiko ist das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Wechselkurse Schwankungen ausgesetzt sind. Währungsrisiken treten bei Finanzinstrumenten auf, die auf eine andere Währung lauten als die funktionale Währung, in der sie bewertet werden. Der Konzern ist auf internationalen Märkten über lokal gegründete Tochtergesellschaften tätig. Im Rahmen der internationalen Geschäftstätigkeit von Marley Spoon wird angestrebt, dass den entstandenen Aufwendungen in derselben Währung erzielte Umsatzerlöse gegenüberstehen. Daher handelt es sich bei den Währungsrisiken auf Konzernebene, die das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen könnten, in erster Linie um Kursänderungsrisiken und nicht um Transaktionsrisiken.

Da die Salden aller Tochtergesellschaften auf die funktionale Währung lauten (konzerninterne Salden werden am Monatsende ausgeglichen), besteht kein Währungsrisiko. Angaben hierzu sind daher nicht notwendig.

Derivate werden zur wirtschaftlichen Absicherung von Währungsrisiken und nicht zu Spekulationszwecken eingesetzt. Erfüllen die Derivate jedoch nicht die Kriterien für Sicherungsgeschäfte, werden sie bilanziell als „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“ klassifiziert.

Der Konzern hat Darlehensverträge in den Währungen AUD bzw. USD abgeschlossen. Bei diesen Darlehen stellt sich das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Wechselkurse Schwankungen ausgesetzt sind, wie folgt dar:

in TEUR	2023	2022
Anstieg des AUD/EUR-Kurses um 2,3 % (2022: 6,1 %)	130	285
Verminderung des AUD/EUR-Kurses um 2,3 % (2022: 6,1 %)	(130)	(285)
Anstieg des USD/EUR-Kurses um 4,2 % (2022: 11,7 %)	1.895	8.212
Verminderung des USD/EUR-Kurses um 4,2 % (2022: 11,7 %)	(1.895)	(8.212)

### Zinsänderungsrisiko

Das Zinsänderungsrisiko ist das Risiko, dass künftige Cashflows eines Finanzinstruments aufgrund von Änderungen der Marktzinssätze schwanken. Der Konzern hat zwar einige festverzinsliche Darlehen, jedoch ist die wesentliche Kreditlinie der Gesellschaft auf Basis des SOFR variabel verzinslich. Zur Steuerung des Risikos aus dem variablen Bestandteil hat die Gesellschaft im Oktober 2023 ein derivatives Finanzinstrument mit einer Laufzeit von zwei Jahren abgeschlossen. Nachfolgend sind die Sensitivitäten in Bezug auf den SOFR zum 31. Dezember 2023 dargestellt:

in TEUR	2023	2022
Anhebung des SFOR um 1 %	(636,9)	(688,8)
Absenkung des SFOR um 1 %	636,9	688,8

### 10.2 Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko bezeichnet das Risiko, dass eine Gegenpartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt und dem Konzern dadurch finanzielle Verluste entstehen. Das Ausfallrisiko entsteht aufgrund von Produktverkäufen mit verschiedenen Zahlungsmethoden und sonstigen Geschäftsvorfällen mit Geschäftspartnern. Ausfallrisiken im operativen Geschäft betreffen hauptsächlich Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sicherheitsleistungen bei Banken und Kreditinstituten. Aufgrund des Geschäftsmodells der Gesellschaft ist das Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen begrenzt, da der Zahlungseingang üblicherweise vor dem Lieferzeitpunkt erfolgt. Daher erfolgen hierzu keine weiteren Angaben. Das maximale Ausfallrisiko zum Abschlussstichtag entspricht dem Buchwert jeder im Folgenden aufgeführten Klasse von finanziellen Vermögenswerten:

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	2.663	2.510
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	639	774
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	3.352	3.233
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	10.851	19.033
<b>Summe</b>	<b>17.505</b>	<b>25.551</b>

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

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gegen Zahlungsdienstleister (PSPs) und Geschäftskunden, abzüglich einer etwaigen Wertberichtigung für uneinbringliche Beträge, setzen sich nach geografischem Standort wie folgt zusammen:

in TEUR	31.12.2023				31.12.2022			
	Zahlungsdienstleister	Kunden	Sonstige	Summe	Zahlungsdienstleister	Kunden	Sonstige	Summe
Europa	74	207	51 <sup>1</sup>	333	36	18	34 <sup>1</sup>	87
Australien	154	99	-	253	66	26	37 <sup>2</sup>	129
USA	47	6	-	53	408	150	0	558
<b>Summe</b>	<b>276</b>	<b>312</b>	<b>51</b>	<b>639</b>	<b>509</b>	<b>194</b>	<b>71</b>	<b>774</b>

<sup>1</sup> Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und Personen

### 10.3 Liquiditätsrisiko

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

Ziel der Steuerung des Liquiditätsrisikos ist es, durch die Nutzung von Überziehungskrediten, Kreditkarten und Bankdarlehen ein Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Finanzmittelbedarfs und der Sicherstellung der Flexibilität zu wahren. Das Liquiditätsmanagement der Gesellschaft umfasst Cashflow-Prognosen in den wichtigsten Währungen und die Berücksichtigung der zur Deckung dieser Mittelabflüsse notwendigen kurzfristig verfügbaren Finanzmittel, die Überwachung der Liquiditätskennzahlen der Bilanz und die Planung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungen.

Zum 31. Dezember 2023 beliefen sich die kurzfristigen Vermögenswerte des Konzerns auf 24.131 TEUR (2022: 36.164 TEUR) und lagen damit unter den kurzfristigen Schulden in Höhe von 58.426 TEUR (2022: 63.182 TEUR). Trotz einer erheblichen Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ergab sich beim Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit des Konzerns im Geschäftsjahr 2023 ein Mittelabfluss in Höhe von 9.911 TEUR (2022: Mittelabfluss in Höhe von 18.726 TEUR). Der Konzern verfügte zum 31. Dezember 2023 über einen Zahlungsmittelbestand von 10.851 TEUR (2022: 19.033 TEUR). Die Liquidität der Gesellschaft wurde durch die Transaktion mit FreshRealm im Februar 2024 sowie die damit verbundene Zuführung von Eigenkapital und die Schuldentilgung, die zu einem Rückgang der Zinsaufwendungen führte, gestärkt (siehe Anhangsangabe 19 „Ereignisse nach dem Abschlussstichtag“).

Die langfristigen Schulden der Gesellschaft, die im Wesentlichen aus langfristigen Darlehen bestehen, belaufen sich zum 31. Dezember 2023 auf 100.187 TEUR (2022: 91.778 TEUR).

#### Fälligkeitsanalyse

Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns weisen nachfolgend dargestellte Fälligkeiten auf. Die Angaben erfolgen auf der Basis der vertraglichen, nicht diskontierten Zahlungen, einschließlich Zinsen:

in TEUR	31.12.2023			31.12.2022		
	1-3 Monate	4-12 Monate	1-5 Jahre	1-3 Monate	4-12 Monate	1-5 Jahre
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	21.271	-	4.858	26.405	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.113	2.099	-	13.122	1.678	-
Verzinsliche Darlehen	468	3.946	67.402	2.962	12.945	78.487
Derivative Finanzinstrumente	-	-	-	-	-	-
<b>Summe</b>	<b>31.852</b>	<b>6.045</b>	<b>72.261</b>	<b>42.489</b>	<b>14.624</b>	<b>78.487</b>

## 11 Konzernstruktur

### 11.1 Tochtergesellschaften

Die wesentlichen Tochtergesellschaften des Konzerns zum 31. Dezember 2023 werden nachfolgend erläutert. Sofern nicht anderweitig beschrieben, besteht das gezeichnete Kapital ausschließlich aus Stammaktien, die direkt vom Konzern gehalten werden. Der Stimmrechtsanteil entspricht den Beteiligungsquoten des Konzerns. Das Land, in dem die Tochtergesellschaften gegründet wurden oder registriert sind, stellt ihren Hauptsitz der Geschäftstätigkeit dar. Die Marley Spoon Holdings AG wurde im Geschäftsjahr liquidiert.

Name	Hauptgeschäftstätigkeit	Gründungsland	Anteil am Eigenkapital (in %)	
			2023	2022
Marley Spoon Pty Ltd.	Operative Geschäftstätigkeit	Australien	100	100
Marley Spoon Finance Pty. Ltd.	Finanzierungstätigkeit	Australien	100	100
Chefgood Pty Ltd	Operative Geschäftstätigkeit	Australien	100	100
Marley Spoon GmbH	Operative Geschäftstätigkeit	Österreich	100	100
Marley Spoon Holdings AG	Holdingsgesellschaft	Österreich	-	100
Marley Spoon BV	Operative Geschäftstätigkeit	Niederlande	100	100
Marley Spoon Ltd.	Operative Geschäftstätigkeit	Großbritannien	100	100
MMM Consumer Brands Inc.	Operative Geschäftstätigkeit	USA	99	99
Marley Spoon Unipessoal Lda	Operative Geschäftstätigkeit	Portugal	100	100

Land	Anschrift
Australien	Suite 2.03, Building 2, Sydney Corporate Park 190 Bourke Road Alexandria, New South Wales 2015
Österreich	Viktringer Ring 5/3 9020 Klagenfurt am Wörthersee
Niederlande	Industrieweg 1, 3433 NL Nieuwegein
Großbritannien	Raglan House 8-12 Queens Avenue London N10 3NR
USA	519 8th Avenue, 19th floor New York, New York 10018
Portugal	Avenida da Liberdade 38, 2 piso, 1269-039 Lisboa

## 11.2 Kapitalmanagement

Die Steuerung und Anpassung der Kapitalstruktur des Konzerns erfolgt unter Berücksichtigung von Änderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der vereinbarten Auflagen. Das Hauptziel der Kapitalsteuerung des Konzerns ist die Maximierung des Shareholder Value. Der Konzern überwacht sein Kapital mithilfe der Kennzahl Netto-Finanzschulden. In der nachfolgenden Tabelle bezieht der Konzern verzinsliche Darlehen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen in die Berechnung der Netto-Finanzschulden ein; aufgegebene Geschäftsbereiche bleiben unberücksichtigt.

	31.12.2023	31.12.2022
Verzinsliche Darlehen	(71.817)	(78.602)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(26.130)	(26.405)
Abzüglich Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	10.998	19.140
<b>Netto-Finanzschulden</b>	<b>(86.949)</b>	<b>(85.867)</b>

Zum 31. Dezember 2023 bzw. 2022 wurden keine Änderungen der Ziele, Richtlinien und Verfahren der Kapitalsteuerung vorgenommen.

## 12 Eventualverbindlichkeiten und finanzielle Verpflichtungen

Der Konzern hat im Geschäftsjahr 2023 Eventualverbindlichkeiten aus möglichen Rechtsansprüchen in Höhe von 452 TEUR (2022: 0 EUR) berücksichtigt. Dabei handelt es sich derzeit nur um eine Schätzung. Die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme liegt bei mindestens 50 %. Zu den Angaben zur Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung in Zusammenhang mit dem Erwerb von Chefgood wird auf Anhangsangabe 16 verwiesen.

## 13 Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

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

### 13.1 Muttergesellschaften

Am 06. Juli 2023 hat die Gesellschaft die Vereinbarung über den Unternehmenszusammenschluss mit der 468 SPAC II SE abgeschlossen. Die 468 SPAC II SE, inzwischen umbenannt in Marley Spoon Group SE („MSG“), hält im Rahmen dieser Vereinbarung einen Anteilsbesitz von 84 % an der Gesellschaft. Die MSG beabsichtigt weiterhin, so bald wie möglich einen Anteilsbesitz von 100 % an der Gesellschaft zu erwerben und die Börsennotierung der Gesellschaft an der ASX letztlich zu beenden.

Am 30. August 2023 unterzeichneten die Gesellschaft und die MSG einen Kreditvertrag, im Rahmen dessen der Marley Spoon SE ein befristetes Darlehen in Höhe von bis zu 4.400 TEUR mit einem Zinssatz von EURIBOR plus 6,5 % eingeräumt wird. Zum 31. Dezember 2023 betrug der ausstehende Darlehenssaldo 3.993 TEUR.

### 13.2 Wesentliche wirtschaftliche Eigentümer von Wertpapieren

Der Konzern gehört mehrheitlich der Marley Spoon Group SE, die seit dem Unternehmenszusammenschluss am 06. Juli 2023 84 % der Anteile hält und nach endgültigem Vollzug des Folgeangebots zur direkten Übernahme von CDIs („Subsequent Direct Tender Offer“), das am 19. Dezember 2023 endete, rund 95 % halten wird. Es gibt keine weiteren wesentlichen wirtschaftlichen Eigentümer, die zum 31. Dezember 2023 eine kumulierte Beteiligung von über 10 % der deutschen Aktien halten.

### 13.3 Vergütung geschäftsführender und nicht-geschäftsführender Personen in Schlüsselpositionen

Zu den Personen in Schlüsselpositionen zählen der Chief Executive Officer, die Chief Financial Officer und der Chief Operating Officer („der Vorstand“) sowie der Aufsichtsrat.

#### Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

in TEUR	2023	2022
Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	1.331	1.088
Anteilsbasierte Vergütung	61	175
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>1.392</b>	<b>1.263</b>

#### Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat setzt sich aktuell aus den folgenden Mitgliedern zusammen: Herr Christian Gisy, Vorsitzender, Frau Judith Jungmann, Vorsitzende des Nominierungs- und Vergütungsausschusses, Frau Erika Söderberg Johnsson, Vorsitzende des Prüfungs- und Risikoausschusses, sowie Herr Alexander Kudlich, Mitglied. Ihre jeweilige Amtszeit endet mit dem Abschluss der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2023 beschließt; diese wird voraussichtlich im Juli 2024 stattfinden.

Frau Deena Shiff, ehemals Vorsitzende des Aufsichtsrats, und Frau Robin Low, ehemals Vorsitzende des Prüfungs- und Risikoausschusses, sind am 11. September 2023 von ihren Ämtern zurückgetreten. Herr Roy Peticucci hat sein Amt mit Wirkung zum 30. Mai 2023 niedergelegt.

Für die Tätigkeit als Mitglied des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2023 erhielt jedes Aufsichtsratsmitglied, mit Ausnahme von Herrn Kudlich, eine feste jährliche Vergütung in Höhe von 66.229 EUR (100.000 AUD). Die Grundvergütung umfasst sämtliche zu entrichtende Steuern, Sozialversicherungs- und Rentenbeiträge und sonstige von dem jeweiligen Aufsichtsratsmitglied zu tragende Abgaben. Einzelne Mitglieder, die als Vorsitzende der Ausschüsse der Gesellschaft fungieren, erhalten die folgende zusätzliche Vergütung: 66.229 EUR (100.000 AUD) für den Vorsitzenden/die Vorsitzende des Aufsichtsrats sowie jeweils 13.245 EUR (20.000 AUD) für die Vorsitzenden des Prüfungs- und Risikoausschusses und des Nominierungs- und Vergütungsausschusses, sowohl im Geschäftsjahr 2022 als auch im Geschäftsjahr 2023.

Dem Aufsichtsrat wurde weder 2022 noch 2023 eine anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente gewährt. Für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 belief sich die Barkomponente der Vergütung der aktuellen Aufsichtsratsmitglieder (einschließlich Rentenbeiträge) insgesamt auf etwa 294.426 EUR (478.825 AUD).

in TEUR	2023	2022
Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	294	345
<b>Gesamtvergütung</b>	<b>294</b>	<b>345</b>

### 13.4 Transaktionen mit anderen nahestehenden Unternehmen und Personen

Neben den in Anhangsangabe 13.1 genannten Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen tätigte die Gesellschaft eine Transaktion mit einem Unternehmen, Marley Spoon Employee Trust UG (MSET), das unter anderem zugunsten der Mitarbeiter Anteile an der Gesellschaft hält, die gemäß den in den ESOP-Plänen der Gesellschaft festgelegten Bedingungen an die Mitarbeiter ausgegeben werden. Dieses Unternehmen wird zu 100 % von Fabian Siegel, Global CEO von Marley Spoon und Geschäftsführer sämtlicher Tochtergesellschaften des Konzerns, beherrscht. Bei der Ausübung von Optionen durch Mitarbeiter im Rahmen des ESOP wurden die über Herrn Siegels anderes Unternehmen gehaltenen Anteile auf die Begünstigten übertragen.

#### 14 Ergebnis je Aktie

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Stammaktionären zuzurechnende Periodenergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der während des Jahres im Umlauf befindlichen unverwässerten Aktien geteilt.

Die gewichtete durchschnittliche Anzahl der während des Jahres im Umlauf befindlichen Stammaktien ist die Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien, bereinigt um die Anzahl der Stammaktien, die während der Periode ausgegeben wurden, und multipliziert mit einem zeitlichen Gewichtungsfaktor. Im Einklang mit IAS 33 „Ergebnis je Aktie“ wurde der Effekt aus potenziellen Stammaktien, die einer Verwässerung entgegenwirken, bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie für die Geschäftsjahre 2023 und 2022 nicht berücksichtigt. Der Konzern verfügt aktuell über Mitarbeitern gewährte Aktien, die das unverwässerte Ergebnis je Aktie künftig verwässern könnten, wenn es die der Verwässerung entgegenwirkenden Effekte nicht gäbe.

Zum 31. Dezember 2023 beläuft sich das gezeichnete Kapital auf 73.559.137 EUR (2022: 39.335.973 EUR), die Kapitalanteile sind als Namensaktien ausgegeben. Das Umwandlungsverhältnis von Aktien in CHES Depositary Interests (CDIs) betrug zum 31. Dezember 2023 1:10; dies entspricht 117.724.403 ausgegebenen CDIs. Zum 31. Dezember 2022 betrug das Umwandlungsverhältnis von Aktien in CDIs 1:10, was 393.359.730 ausgegebenen CDIs entsprach.

	31.12.2023	31.12.2022
Den Stammaktionären zuzurechnendes Periodenergebnis (in Tsd.)	(46.353)	(39.730)
Gewichtete durchschnittliche Anzahl in Umlauf befindlicher Aktien	59.542.784	29.974.923
<b>Unverwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>(0,78)</b>	<b>(1,33)</b>
<b>Verwässertes Ergebnis je Aktie</b>	<b>(0,78)</b>	<b>(1,32)</b>

Der verwässerte Verlust je Aktie unterliegt einem Verwässerungsschutz und wird daher nun in Höhe des unverwässerten Verlusts je Aktie ausgewiesen.

#### 15 Als Sicherheiten verpfändete Vermögenswerte

Ohne Berücksichtigung der üblichen Pfandrechte für Lieferanten und Vermieter waren zum 31. Dezember 2023 die folgenden Vermögenswerte des Konzerns wie nachstehend dargestellt verpfändet:

- bestimmte Produktionsanlagen von Marley Spoon Pty. Ltd. als Sicherheit an die NAB (2.528 TEUR);
- bestimmte Produktionsanlagen von Chefgood Pty. Ltd. als Sicherheit an die NAB (852 TEUR);
- die übrigen Vermögenswerte der Gesellschaft sind als Sicherheit an Runway verpfändet.

#### 16 Akquisition von Chefgood

Am 04. Januar 2022 erwarb der Konzern durch seine australische Tochtergesellschaft Marley Spoon Pty Limited 100 % des gezeichneten Kapitals von Chefgood Pty Ltd („Chefgood“), einem Vertreter von Fertiggerichten mit Sitz in Melbourne. Die Akquisition ermöglicht es Marley Spoon, in dem wachsenden und komplementären Fertiggerichtemarkt in Australien Fuß zu fassen und dabei ihre operativen, digitalen und kundenbezogenen Vermögenswerte bestmöglich zu nutzen. Die Akquisition wurde nach der Erwerbsmethode bilanziert. Da der Erwerb rechtlich am 04. Januar 2022 abgeschlossen wurde, wurden die Umsatzerlöse und das Ergebnis von Chefgood für den Zeitraum vom 04. Januar bis 31. Dezember 2022 in die Geschäftstätigkeit des Segments Australien in den Konzernabschluss einbezogen (siehe Anhangsangabe 2). Hätte die Akquisition am 01. Januar 2022 stattgefunden, hätten sich aufgrund von Feiertagen in Australien keine Auswirkungen auf die Gesamtumsatzerlöse des Konzerns ergeben.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden von Chefgood stellen sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

Vermögenswerte	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Sachanlagen	895
Zahlungsmittel	929
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und Personen	80
Vorräte	260
Sonstige Vermögenswerte	16
Markenname	4.381
Entwickelte Webseite	1.301
Kundenbeziehungen	281
<b>Bilanzsumme</b>	<b>8.145</b>

Verbindlichkeiten	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(842)
Goods and Services Tax (australische Mehrwertsteuer)	(148)
Pay as you Go Tax (PAYG) (australischer Lohnsteuereinbehalt)	(105)
Ansprüche von Arbeitnehmern	(43)
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	(193)
Latente Steuerschulden	(1.782)
Langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	(41)
<b>Summe Schulden</b>	<b>(3.154)</b>
<b>Summe identifizierbares Nettovermögen zum beizulegenden Zeitwert</b>	<b>4.991</b>
Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb	8.974

Analyse der Cashflows aus dem Unternehmenserwerb	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Mit Chefgood erworbene Nettozahlungsmittel	929
Abfluss von Zahlungsmitteln am 04. Januar 2022 (übertragene ursprüngliche Gegenleistung)	(7.125)
<b>Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs, gesamt</b>	<b>(6.196)<sup>1</sup></b>

<sup>1</sup> Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit umfasst sowohl diese ursprünglich zum Zeitpunkt des Erwerbs gezahlte Gegenleistung als auch die 1.578 TEUR, die im vierten Quartal 2022 als Teil der bedingten Earn-out-Gegenleistung an die Veräußerer gezahlt wurden.

Der beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt der Gesamtgegenleistung für die Akquisition belief sich auf 13.965 TEUR. Er umfasste eine übertragene ursprüngliche Gegenleistung in Höhe von 7.125 TEUR und eine bedingte Gegenleistung in Höhe von 6.839 TEUR, zahlbar in bar, Anteilen oder einer Kombination aus beidem, in zwei Earn-out-Zahlungen über einen Zeitraum von 2,5 Jahren ab Erwerbszeitpunkt, abhängig von der künftigen Ertragslage des erworbenen Unternehmens.

Der beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistung wurde von der Gesellschaft anhand einer szenariobasierten Analyse des Nettobarwerts bestimmt. Für den vorläufigen Wertansatz der bedingten Gegenleistung wurden 6.839 TEUR geschätzt. Anpassungen der Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung vom Erwerbszeitpunkt bis zum Zeitpunkt, zu dem sie beglichen wird, wirken sich in der Periode, in der sie beglichen wird, in Form eines Sonderpostens auf die Gewinn- und Verlustrechnung aus.

Im Dezember 2022 wurde die Bewertung abgeschlossen. Der daraus resultierende beizulegende Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt der erworbenen entwickelten Webseite belief sich auf 1.301 TEUR, was einer Erhöhung gegenüber der unvollständigen vorläufigen Beurteilung zum 30. Juni 2022 entspricht. Folglich erhöhte sich die latente Steuerschuld um 384 TEUR. Ferner ergab sich eine entsprechende Verringerung des Geschäfts- oder Firmenwerts um 916 TEUR, wodurch sich der gesamte Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb nunmehr auf 8.974 TEUR beläuft. Der erhöhte Abschreibungsbetrag auf die entwickelte Webseite für den Zeitraum vom Erwerbszeitpunkt bis zum 31. Dezember 2022 war nicht wesentlich.

Die latente Steuerschuld umfasste im Wesentlichen den Steuereffekt der höher bewerteten immateriellen Vermögenswerte, netto, und wurde unter Zugrundelegung des Körperschaftsteuer-Regelsatzes in Australien von 30 % bewertet.

	<b>Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt</b>
Übertragene ursprüngliche Gegenleistung (in bar)	7.125
Beizulegender Zeitwert der bedingten Gegenleistung	6.839
Beizulegender Zeitwert des erworbenen Nettovermögens	4.991
Geschäfts- oder Firmenwert	8.974

Nachfolgend wird die Überleitung des Buchwerts des Geschäfts- oder Firmenwerts zu Beginn und zum Ende des Geschäftsjahrs 2022 dargestellt:

<b>Geschäfts- oder Firmenwert</b>	
Buchwert zum 01.01.2022	-
Chefgood-Akquisition	8.974
Umrechnungsdifferenzen	42
Buchwert zum 31.12.2022	9.016

Der erfasste Geschäfts- oder Firmenwert aus dem Unternehmenserwerb bezieht sich auf das erwartete Wachstum, die voraussichtlichen Kostensynergien und Cross-Selling-Chancen, die nicht getrennt als immaterielle Vermögenswerte erfasst werden können. Dieser Geschäfts- oder Firmenwert wurde dem Segment Australien des Konzerns zugeordnet und wird voraussichtlich steuerlich nicht abzugsfähig sein.

Der zum 31. Dezember 2022 ermittelte beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistung betrug nach Abzug der Teilzahlung der ersten Earn-out-Zahlung 4.449 TEUR. Die Änderung der Schätzung ergab sich aus dem geringeren Umsatzwachstum von Chefgood als erwartet, einer Änderung des Zeitpunkts für die Übertragung der ersten Earn-out-Zahlung an die Veräußerin sowie dem Zeitablauf. Die neue Schätzung resultiert nicht aus zusätzlichen Informationen bezüglich der zum Erwerbszeitpunkt herrschenden Umstände. Dementsprechend gibt es eine Änderung des beizulegenden Zeitwerts in Höhe von 956 TEUR, die als zusätzlicher Aufwand erfolgswirksam erfasst wird, sowie einen Betrag in Zusammenhang mit der Aufzinsung (118 TEUR), der ebenfalls erfolgswirksam in den Finanzaufwendungen erfasst wird. Transaktionskosten in Höhe von 66 TEUR wurden als Aufwand erfasst und sind in den allgemeinen Verwaltungskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten. Anpassungen werden als Sonderposten erfasst. Die Transaktionskosten sind auch Bestandteil des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit in der Kapitalflussrechnung.

Der zum 31. Dezember 2023 ermittelte beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung betrug nach Abzug der zweiten Earn-out-Zahlung 336 TEUR. Änderungen des geschätzten beizulegenden Zeitwerts der dritten zu leistenden Zahlung ergeben sich aus dem geringeren Umsatzwachstum von Chefgood als erwartet sowie dem Zeitablauf. Die daraus folgende Verringerung des beizulegenden Zeitwerts um 1.294 TEUR wurde erfolgswirksam in den Finanzaufwendungen erfasst. Ein Betrag in Höhe von 244 TEUR in die finanziellen Verbindlichkeiten umgegliedert, da dieser Betrag nun bekannt ist. Die Umrechnungsdifferenzen betragen 156 TEUR.

Nachfolgend ist die Überleitungsrechnung der Bewertung der Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung (Stufe 3) zum beizulegenden Zeitwert dargestellt.

<b>Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung</b>	
Buchwert zum 01.01.2022	-
Verbindlichkeit aus dem Unternehmenszusammenschluss	6.839
An die Veräußerer geleistete Zahlungen	(1.587)
Erfolgswirksam erfasste Änderungen des beizulegenden Zeitwerts	(839)
Umrechnungsdifferenzen	36
<b>Buchwert zum 31.12.2022</b>	<b>4.449</b>
An die Veräußerer geleistete Zahlungen	(2.419)
Umgliederung in finanzielle Verbindlichkeiten	(244)
Erfolgswirksam erfasste Änderungen des beizulegenden Zeitwerts	(1.294)
Umrechnungsdifferenz	(156)
<b>Buchwert zum 31.12.2023</b>	<b>336</b>

## 17 Geschäfts- oder Firmenwert

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Zuordnung des Geschäfts- oder Firmenwerts zu den Berichtseinheiten sowie die Entwicklung 2023:

<b>Geschäfts- oder Firmenwert (in TEUR)</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>Erstkonsolidierung</b>	<b>Effekte aus der Währungsumrechnung</b>	<b>31.12.2023</b>
Australien	9.016	8.974	(363)	8.653
<b>Summe</b>	<b>9.016</b>	<b>8.974</b>	<b>(363)</b>	<b>8.653</b>

Der im Rahmen der Akquisition von Chefgood erworbene Geschäfts- oder Firmenwert wurde dem Segment Australien des Konzerns zugewiesen und wird auf Ebene der aggregierten Geschäftsbetriebe in Australien überprüft. Es gab im laufenden Jahr keine Änderung im Prozess zur Identifizierung zahlungsmittelgenerierender Einheiten. Der Konzern hat gemäß IAS 36 eine jährliche Überprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf Werthaltigkeit durchgeführt. Die jährliche Überprüfung auf Werthaltigkeit erfolgt grundsätzlich zum 31. Dezember. Neben anderen Faktoren berücksichtigt der Konzern das Verhältnis zwischen Marktkapitalisierung und Buchwert bei der Überprüfung auf Anhaltspunkte für eine Wertminderung.

Der Konzern bestimmt den Abzinsungssatz für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf Basis der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) und unter Verwendung des Capital Asset Pricing Model (CAPM). In diesem Kontext kann der Konzern außerdem einen risikofreien Zinssatz, einen Länderrisikoaufschlag und einen Zuschlag für das Kreditrisiko (Spread) der entsprechenden unternehmensspezifischen Vergleichsgruppen bestimmen. Bei der Berechnung werden außerdem die Kapitalstruktur und der Betafaktor der entsprechenden Vergleichsgruppe sowie die durchschnittlichen Steuersätze der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit berücksichtigt. Für die zahlungsmittelgenerierende Einheit, die auf Werthaltigkeit überprüft wurde, betrug der ermittelte Abzinsungssatz nach Steuern 13,1 %.

Die erzielbaren Beträge der zahlungsmittelgenerierenden Einheit wurden unter Anwendung des Nutzungswertkonzepts berechnet. Bei der Bestimmung des Nutzungswerts basiert die Schätzung künftiger Cashflows auf von der Geschäftsleitung genehmigten detaillierten Prognosen für die zahlungsmittelgenerierende Einheit über einen Zeitraum von fünf Jahren. Die nach dem Fünfjahreszeitraum zu erwartenden Cashflows werden unter Zugrundelegung einer geschätzten Wachstumsrate extrapoliert, die von der angenommenen durchschnittlichen Markt- oder Branchenwachstumsrate der zahlungsmittelgenerierenden Einheit / Gruppe zahlungsmittelgenerierender Einheiten abgeleitet wird. Ausgehend von dieser Extrapolation wird eine ewige Rente ermittelt. Die Prognose des Managements bildet die aktuelle Performance der zahlungsmittelgenerierenden Einheit und die bestmögliche Schätzung des Managements hinsichtlich ihrer künftigen Entwicklung ab.

Die Ermittlung des Nutzungswerts ist im Wesentlichen abhängig von:

- dem angewendeten Abzinsungssatz
- der Wachstumsrate, die der Extrapolation der Cashflow-Prognosen außerhalb des Detailplanungszeitraums zugrunde gelegt wird (Wachstumsrate zur Ermittlung der ewigen Rente)
- dem Deckungsbeitrag in Prozent der Nettoumsatzerlöse

Aus der jährlichen Überprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf Werthaltigkeit ergab sich zum 31. Dezember 2023 keine Wertminderung. Nach Berücksichtigung des Buchwerts der Vermögenswerte zum 31. Dezember 2023 in Höhe von 43.8 Mio. EUR ergab die Analyse der diskontierten Cashflows einen Spielraum (Headroom) von 29.5 Mio. EUR. Für die vier oben genannten wesentlichen Annahmen wurde anschließend eine Sensitivitätsanalyse mit kumulativen Wertminderungsergebnissen durchgeführt, d.h. erst wurde eine wesentliche Annahme getestet und dann eine zweite wesentliche Annahme zur ersten hinzugefügt und so weiter.

#### *Abzinsungssatz*

Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz nach Steuern beträgt 13,1 %. Die angewendeten Marktrisikoprämien und risikolosen Zinssätze entsprechen denen auf Konzernebene. Eine Erhöhung des Abzinsungssatzes vor Steuern um 50 Basispunkte würde keine Wertminderung ergeben.

#### *Wachstumsrate zur Ermittlung der ewigen Rente*

Nach dem Zeitraum von fünf Jahren anfallende Cashflows der zahlungsmittelgenerierenden Einheit wurden unter Verwendung einer Wachstumsrate von 1,5 % extrapoliert. Eine Verringerung der zur Ermittlung der ewigen Rente verwendeten Wachstumsrate um 50 Basispunkte aufgrund von negativen Wettbewerbs- oder Verbrauchereffekten würde nicht zu einem Wertminderungsbedarf führen.

#### *Deckungsbeitrag*

Die Planung des Managements geht von einer Erhöhung des Deckungsbeitrags um etwa zwei Prozentpunkte bis 2025 und danach von einem konstanten Niveau aus. Der Deckungsbeitrag kann durch Inflation oder Lieferkettenunterbrechungen belastet werden. Ein Rückgang des Deckungsbeitrags um einen Prozentpunkt im Planungszeitraum ab 2025 würde zu einem Wertminderungsbedarf führen. Wenn der Deckungsbeitrag während des gesamten Planungszeitraums bis zum Geschäftsjahr 2023 unverändert bliebe, würde eine Wertminderung resultieren.

### **18 Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden**

Diese Anhangsangabe liefert eine Aufstellung der wesentlichen Rechnungslegungsmethoden, die bei der Erstellung des Konzernabschlusses verwendet wurden, sofern diese nicht bereits in vorhergehenden Anhangsangaben dargestellt wurden. Soweit nichts anderes angegeben ist, wurden diese Rechnungslegungsmethoden in allen dargestellten Geschäftsjahren einheitlich angewendet. Der Abschluss umfasst den Konzern, der aus der Marley Spoon SE und ihren Tochtergesellschaften besteht.

Der Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt.

#### **18.1 Grundlagen der Aufstellung des Abschlusses**

Der Konzernabschluss wird in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht und in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, sowie den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften aufgestellt.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente und der Chefgood-Verbindlichkeit aus bedingter Gegenleistung, die zum beizulegenden Zeitwert bemessen werden.

Der Konzernabschluss wird in Euro dargestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte kaufmännisch auf volle tausend Euro (TEUR) auf- oder abgerundet. Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

#### **18.2 Konsolidierungsgrundsätze**

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss des Konzerns und seiner Tochtergesellschaften zum 31. Dezember 2023. Tochtergesellschaften sind alle Unternehmen, die gemäß IFRS 10 unmittelbar oder mittelbar von der Marley Spoon SE beherrscht werden. Eine Beherrschung liegt vor, wenn der Konzern eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem

Engagement bei dem Beteiligungsunternehmen hat und er seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen auch dazu einsetzen kann, diese Renditen zu beeinflussen.

Die Konsolidierung einer Tochtergesellschaft beginnt an dem Tag, an dem der Konzern die Beherrschung über die Tochtergesellschaft erlangt. Sie endet, wenn der Konzern die Beherrschung über die Tochtergesellschaft verliert. Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen einer Tochtergesellschaft, die während des Berichtszeitraums erworben oder veräußert wurden, werden ab dem Tag, an dem der Konzern die Beherrschung über die Tochtergesellschaft erlangt, bis zu dem Tag, an dem die Beherrschung endet, im Konzernabschluss erfasst.

Der Gewinn oder Verlust und jeder Bestandteil des sonstigen Ergebnisses werden den Anteilseignern des Konzerns und den nicht beherrschenden Anteilen zugerechnet, selbst wenn dies zu einem negativen Saldo der nicht beherrschenden Anteile führt.

### **18.3 Fremdwährungsumrechnung**

Die in den Einzelabschlüssen der Konzernunternehmen ausgewiesenen Posten werden in der Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem das jeweilige Unternehmen seine Geschäftstätigkeit ausübt, bewertet (funktionale Währung). Der Konzernabschluss wird in Euro (EUR), der Berichtswährung des Konzerns, aufgestellt.

Fremdwährungstransaktionen werden zu dem am Datum des jeweiligen Geschäftsvorfalles geltenden Wechselkurs in die funktionale Währung umgerechnet. Fremdwährungsgewinne und -verluste, die aus der Abwicklung solcher Transaktionen und aus der Umrechnung von auf Fremdwährung lautenden monetären Vermögenswerten und Schulden zum Jahresendkurs resultieren, werden in der Regel in der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

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

- Vermögenswerte und Schulden werden für jede dargestellte Bilanz zum jeweiligen Abschlussstichtagskurs umgerechnet, und nichtmonetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet.
- Erträge und Aufwendungen werden zum Monatsendkurs umgerechnet (es sei denn, dass so kein angemessener Näherungswert für die kumulierte Auswirkung der zum Zeitpunkt der Transaktionen geltenden Wechselkurse ermittelt wird – in diesem Fall werden Erträge und Aufwendungen zu dem zum Zeitpunkt der Transaktion geltenden Wechselkurs umgerechnet).
- Alle entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

### **18.4 Klassifizierung in kurzfristig und langfristig**

Der Konzern gliedert seine Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz in kurz- und langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden. Ein Vermögenswert ist als kurzfristig einzustufen, wenn:

- die Realisierung des Vermögenswerts innerhalb des normalen Geschäftszyklus erwartet wird oder der Vermögenswert zum Verkauf oder Verbrauch innerhalb dieses Zeitraums gehalten wird
- der Vermögenswert primär für Handelszwecke gehalten wird
- seine Realisierung innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag erwartet wird oder
- es sich um Zahlungsmittel oder Zahlungsmitteläquivalente handelt, es sei denn, der Tausch oder die Nutzung des Vermögenswerts zur Erfüllung einer Verpflichtung ist für einen Zeitraum von mindestens zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag eingeschränkt

Alle anderen Vermögenswerte werden als langfristig klassifiziert.

Eine Schuld wird als kurzfristig klassifiziert, wenn:

- erwartet wird, dass sie im Zuge des normalen Geschäftszyklus beglichen wird
- die Schuld primär für Handelszwecke gehalten wird
- die Erfüllung der Schuld innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag fällig ist oder
- der Konzern kein uneingeschränktes Recht zur Verschiebung der Erfüllung der Schuld um mindestens zwölf Monate nach dem Abschlussstichtag hat.

Der Konzern stuft alle anderen Schulden als langfristig ein. Latente Steueransprüche und -schulden werden als langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden eingestuft.

## 18.5 Finanzinstrumente

### Erstmalige Erfassung und Bewertung

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der gleichzeitig bei einem Unternehmen zu einem finanziellen Vermögenswert und bei einem anderen Unternehmen zu einer finanziellen Verbindlichkeit oder einem Eigenkapitalinstrument führt.

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte bei der erstmaligen Erfassung hängt von den Eigenschaften der vertraglichen Cashflows der finanziellen Vermögenswerte und vom Geschäftsmodell des Konzerns zur Steuerung seiner finanziellen Vermögenswerte ab. Mit Ausnahme von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die keine signifikante Finanzierungskomponente enthalten oder für die der Konzern die vereinfachte Methode angewandt hat, bewertet der Konzern einen finanziellen Vermögenswert beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert sowie im Falle eines finanziellen Vermögenswerts, der nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, zuzüglich der Transaktionskosten.

Käufe oder Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, welche die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird (marktübliche Käufe), werden am Handelstag erfasst, d. h. am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist.

Sämtliche finanziellen Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von Darlehen und Verbindlichkeiten abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten. Zu den finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns gehören Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten, Darlehen und derivative Finanzinstrumente.

### Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zu fortgeführten Anschaffungskosten oder als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (FVPL) klassifiziert.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten werden im Rahmen der Folgebewertung unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht werden, sowie im Rahmen von Amortisationen mittels der Effektivzinsmethode. Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung eines Agios oder Disagios bei Akquisition sowie Gebühren oder Kosten berechnet, die einen integralen Bestandteil des Effektivzinssatzes darstellen. Die Amortisation mittels der Effektivzinsmethode ist in den Finanzaufwendungen enthalten, die in der Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen sind.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen umfassen Zahlungsverpflichtungen für Waren oder Dienstleistungen, die der Konzern vor dem Ende des Geschäftsjahres erworben hat. Diese Beträge sind nicht besichert und in der Regel innerhalb von 30 Tagen nach der Erfassung fällig. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten werden als kurzfristige Schulden dargestellt, es sei denn, die Zahlung ist nicht innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten nach dem Abschlusstichtag fällig. Sie werden zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Sind sie ihrem Wesen nach langfristig, so werden sie zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten und finanzielle Verbindlichkeiten, die bei der erstmaligen Erfassung als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert wurden.

Gewinne und Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen werden durch Vergleich des Veräußerungserlöses mit dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Gesamtergebnisrechnung erfasst. Bei der Veräußerung von neu bewerteten Vermögenswerten werden gemäß den Richtlinien des Konzerns in der Bilanz alle in den sonstigen Rücklagen enthaltenen Beträge, die sich auf diese Vermögenswerte beziehen, in die Gewinnrücklagen umgebucht.

## 18.6 Operating-Leasingverhältnisse

Ist ein Konzernunternehmen Leasingnehmer im Rahmen eines Leasingverhältnisses, bei dem nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen vom Leasinggeber auf das Unternehmen übertragen werden, so werden die gesamten Leasingzahlungen (abzüglich jeglicher vom Leasinggeber gewährter Leasinganreize) in der Gesamtergebnisrechnung linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand erfasst. Auf Leasingverträge mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten, die nach IFRS 16 zu bilanzieren sind, werden abweichende Darstellungs- und Rechnungslegungsmethoden angewandt, die in Anhangsangabe 7.2 näher beschrieben sind.

### **18.7 Unterleasingverhältnisse**

In Übereinstimmung mit IFRS 16 erfasst der Konzern die im Rahmen eines Finanzierungsleasings gehaltenen Vermögenswerte zum Bereitstellungsdatum als Forderung in Höhe der Nettoinvestition in das Leasingverhältnis. Die Finanzerträge werden anschließend über die Laufzeit des Finanzierungsleasingverhältnisses auf eine Weise erfasst, die eine konstante periodische Verzinsung der Nettoinvestition widerspiegelt.

### **18.8 Immaterielle Vermögenswerte**

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt. Vermögenswerte, die im Zuge eines Unternehmenszusammenschlusses erworben worden sind, werden zum beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt erfasst. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen, falls vorhanden, angesetzt.

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und solchen mit unbegrenzter Nutzungsdauer unterschieden. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende jeder Berichtsperiode überprüft. Veränderungen der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts werden durch Änderungen der Abschreibungsdauer oder -methode abgebildet und als Änderungen rechnungslegungsbezogener Schätzungen behandelt. Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden in der Gesamtergebnisrechnung innerhalb der Aufwandskategorie erfasst, die der Art des immateriellen Vermögenswerts entspricht.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit eine Werthaltigkeitsprüfung durchgeführt. Die Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswerts mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahingehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbegrenzten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Ist dies nicht der Fall, wird die Änderung der Einschätzung von einer unbegrenzten zu einer begrenzten Nutzungsdauer prospektiv vorgenommen.

Gewinne oder Verluste, die aus der Ausbuchung eines immateriellen Vermögenswerts entstehen, werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Gesamtergebnisrechnung erfasst, wenn der Vermögenswert ausgebucht wird.

#### *Marken, Lizenzen und Verträge mit Kunden*

Marken und Lizenzen werden zu historischen Anschaffungskosten angesetzt. Marken, Lizenzen und Verträge mit Kunden, die im Zuge eines Unternehmenszusammenschlusses erworben worden sind, werden zum beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt erfasst. Erworbene Marken und Verträge mit Kunden verfügen in der Regel über eine begrenzte Nutzungsdauer. Sie werden in Folgeperioden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen.

#### *Software*

Erworben Softwarelösungen werden als immaterielle Vermögenswerte angesetzt und ab dem Zeitpunkt abgeschrieben, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Entwicklungskosten einzelner Projekte werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn die Kosten zuverlässig bewertet werden können, das Produkt oder Verfahren technisch und wirtschaftlich realisierbar sowie ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen wahrscheinlich ist und der Konzern beabsichtigt, die Entwicklung abzuschließen und den Vermögenswert zu nutzen, und über ausreichende Ressourcen hierfür verfügt. Das Management hat Ermessensentscheidungen und Schätzungen in Bezug auf den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen aktivierter selbst entwickelter Software getroffen und vorgenommen. Die tatsächlich eintretenden Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen.

#### *Umweltschutzbezogene Gutschriften*

Freiwillig zur Reduzierung der Emissionen der Gesellschaft erworbene Kohlenstoffgutschriften werden als immaterielle Vermögenswerte zu historischen Anschaffungskosten angesetzt. Die Gutschriften werden danach aufwandswirksam erfasst, wenn die Gesellschaft sie auf ihr Netto-Null-Ziel anwendet (d. h., wenn die Kohlenstoffgutschrift freiwillig an den Staat oder die zuständige Agentur abgegeben wird). Die Guthaben werden nicht planmäßig abgeschrieben.

Die auf die immateriellen Vermögenswerte des Konzerns angewandten Bilanzierungsgrundsätze stellen sich zusammengefasst wie folgt dar:

	<b>Erworbener Handelsname</b>	<b>Erworbene Kundenbeziehungen</b>	<b>Entwickelte Webseite</b>	<b>Entwicklungskosten</b>
Nutzungsdauer	begrenzt (10 Jahre)	begrenzt (1 Jahr)	begrenzt (3 Jahre)	begrenzt (3-5 Jahre)
Angewandte Abschreibungsmethode	lineare Abschreibung über die Dauer des erwarteten wirtschaftlichen Nutzens	lineare Abschreibung über die Dauer des erwarteten wirtschaftlichen Nutzens	lineare Abschreibung über die Dauer des erwarteten wirtschaftlichen Nutzens	lineare Abschreibung über die Dauer des erwarteten wirtschaftlichen Nutzens
Selbst erstellt oder erworben	erworben	erworben	erworben	selbst erstellt

### 18.9 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Für die Zwecke der Darstellung in der Kapitalflussrechnung umfasst der Posten „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ Kassenbestände und Überziehungskredite. In der Bilanz werden Überziehungskredite als Darlehen in den kurzfristigen Schulden ausgewiesen.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen auch Guthaben bei Kreditinstituten sowie kurzfristige Einlagen mit einer Laufzeit von maximal drei Monaten, bei denen das Risiko von Wertänderungen als unwesentlich erachtet wird. Der Zeitwert von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entspricht aufgrund der kurzfristigen Fälligkeit dieser Instrumente dem jeweiligen Buchwert.

### 18.10 Vorräte

Rohstoffe, unfertige Erzeugnisse und Fertigwaren werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und dem Nettoveräußerungswert bewertet. In den Anschaffungskosten von Vorräten sind der Kaufpreis sowie die Lieferungs- und Verbringungskosten enthalten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen. Sie werden nach Abzug von Rabatten und Preisnachlässen bestimmt. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten von Vorräten werden auf der Grundlage gewichteter Durchschnittskosten ermittelt, und die Vorratsbestände werden nach dem First-in-First-out-Verfahren (FIFO) verbraucht.

Vorräte mit kurzer Haltbarkeit, die nicht bis zum Mindesthaltbarkeitsdatum verwendet werden, werden direkt als Aufwand (in den Umsatzkosten) erfasst und abgeschrieben.

### 18.11 Rückstellungen

Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten, Gewährleistungen und Rückbauverpflichtungen werden dann angesetzt, wenn der Konzern aufgrund von Ereignissen der Vergangenheit eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Für zukünftige betriebliche Verluste werden keine Rückstellungen erfasst. Der als Rückstellung angesetzte Betrag stellt die bestmögliche Schätzung der zur Erfüllung der wahrscheinlichen Verpflichtung zum Abschlussstichtag erforderlichen Ausgaben durch das Management dar.

*Eventualverbindlichkeiten, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses angesetzt werden*

Eine Eventualverbindlichkeit, die im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses angesetzt wird, wird beim erstmaligen Ansatz zu ihrem beizulegenden Zeitwert erfasst. Die Folgebewertung erfolgt zum höheren der beiden folgenden Beträge: dem Betrag, der in Übereinstimmung mit den oben genannten Anforderungen für Rückstellungen erfasst werden würde, oder dem ursprünglich angesetzten Betrag, gegebenenfalls abzüglich der in Übereinstimmung mit den Anforderungen für Ertragsrealisierung erfassten kumulierten Abschreibung.

### 18.12 Rückstellung für Entsorgungsaufwand

Der Konzern hat für seine Fulfillmentcenter eine Rückstellung für Entsorgungsaufwand gebildet. Die Rückstellung wird in Höhe des Barwerts der geschätzten künftigen Entsorgungsaufwendungen, die für die Erfüllung der Verpflichtung erforderlich sind, angesetzt. In entsprechender Höhe werden die Entsorgungsaufwendungen als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des betreffenden Vermögenswerts aktiviert. Die geschätzten Cashflows werden auf der Basis des aktuellen Abzinsungssatzes vor Steuern, der die mit dem

Entsorgungsaufwand verbundenen spezifischen Risiken widerspiegelt, abgezinst. Die Höhe des geschätzten künftigen Entsorgungsaufwands wird jährlich überprüft und bei Bedarf angepasst. Bei Änderungen des geschätzten künftigen Entsorgungsaufwands oder des angewandten Abzinsungssatzes werden die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Vermögenswerts entsprechend erhöht oder gemindert. Der von den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Vermögenswerts abgezogene Betrag darf dabei seinen Buchwert nicht übersteigen. Wenn eine Abnahme der Rückstellung den Buchwert des Vermögenswerts übersteigt, ist dieser Überhang unmittelbar erfolgswirksam zu erfassen.

### **18.13 Vertragsverbindlichkeiten**

Eine Vertragsverbindlichkeit ist die Verpflichtung des Konzerns, Waren oder Dienstleistungen auf einen Kunden zu übertragen, für die er von diesem eine Gegenleistung erhalten (bzw. noch zu erhalten) hat. Die Vertragsverbindlichkeiten beziehen sich in erster Linie auf erhaltene Anzahlungen von Kunden.

Zahlt ein Kunde eine Gegenleistung, bevor der Konzern Waren oder Dienstleistungen auf ihn überträgt, so werden diese ausstehenden Leistungsverpflichtungen als Vertragsverbindlichkeit erfasst. Vertragsverbindlichkeiten werden als Umsatz erfasst, sobald die Leistungsverpflichtung erfüllt ist.

### **18.14 Leistungen an Arbeitnehmer**

#### *Anteilsbasierte Vergütungen*

Der Konzern gewährt den Mitarbeitern anteilsbasierte Vergütungen in Form von Eigenkapitalinstrumenten über ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (ehemals virtuelles Aktienoptionsprogramm genannt) sowie über einen Aktienoptionsplan. Die hierfür angewandten Rechnungslegungsmethoden sind in Anhangsangabe 8 beschrieben.

#### *Sonstige Leistungsverpflichtungen gegenüber Arbeitnehmern*

Es wird erwartet, dass die Verbindlichkeiten für den Jahresurlaub vollständig innerhalb von zwölf Monaten nach dem Ende der Berichtsperiode, in welcher der Mitarbeiter seine Leistung erbringt, erfüllt werden. Sie werden anschließend zum Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungen bewertet, die in Bezug auf die von Arbeitnehmern bis zum Ende der Berichtsperiode erbrachten Leistungen zu leisten sind.

Der Konzern unterhält außer den gesetzlich vorgeschriebenen beitragsorientierten Plänen keine weiteren Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses.

### **18.15 Steuern**

#### *Tatsächliche Ertragsteuern*

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

Tatsächliche Ertragsteuern in Bezug auf Posten, die direkt im Eigenkapital verbucht werden, werden nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern im Eigenkapital erfasst. Das Management beurteilt regelmäßig einzelne Steuersachverhalte dahingehend, ob in Anbetracht geltender steuerlicher Regelungen ein Interpretationsspielraum vorhanden ist. Bei Bedarf werden Steuerrückstellungen angesetzt.

#### *Latente Steuern*

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

Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst, mit Ausnahme von latenten Steuerschulden aus zu versteuernden temporären Differenzen zwischen dem Buchwert und dem Steuerbilanzwert von Investitionen in ausländische Geschäftsbetriebe, bei denen die Gesellschaft in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Differenzen, die Vorträge aller noch nicht genutzten Steuerguthaben und noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge gebildet. Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Abschlussstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu

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

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steueransprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden. Tatsächliche Steueransprüche und Steuerschulden werden saldiert, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf ihre Aufrechnung hat und beabsichtigt, entweder den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Verwertung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörige Schuld abzulösen.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in dem Jahr, in dem der Vermögenswert realisiert wird oder die Steuerschuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag gelten oder angekündigt sind.

#### *Umsatzsteuern*

Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug von Umsatzsteuern erfasst, es sei denn, die beim Kauf von Vermögenswerten oder bei der Inanspruchnahme von Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer kann nicht von der Steuerbehörde zurückgefordert werden. In diesem Fall wird die Umsatzsteuer als Teil der Anschaffungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.

#### **18.16 Wertminderung**

##### *Nicht-finanzielle Vermögenswerte (außer Vorratsvermögen)*

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht-finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Besteht ein solcher Anhaltspunkt, so wird der erzielbare Betrag des betreffenden Vermögenswerts geschätzt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus seinem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Falls es nicht möglich ist, den erzielbaren Betrag für den einzelnen Vermögenswert zu schätzen, wird der erzielbare Betrag auf Ebene der betreffenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit (ZGE) bestimmt und mit den Netto-Cashflows für diese ZGE verglichen. Zur Ermittlung des Nutzungswerts werden die erwarteten künftigen Netto-Cashflows unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken der ZGE widerspiegelt, auf ihren Nettobarwert abgezinst.

Unter Beachtung der Vorschriften des IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten“ hat das Management die einzelnen operativen Gesellschaften – in Deutschland, den Niederlanden, Portugal, Österreich, Großbritannien, den USA und Australien – als die kleinste Gruppe von Vermögenswerten bestimmt, die von anderen Vermögenswerten unabhängige Mittelzuflüsse generieren und somit als zahlungsmittelgenerierende Einheiten anzusehen sind. Die Vorgaben für das Vorratsvermögen sind in Anhangsangabe 18.10 dargestellt.

Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wird einmal jährlich (zum 31. Dezember) überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (oder der Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) bestimmt, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde. Sofern der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden.

Die Überprüfung von immateriellen Vermögenswerten mit unbegrenzter Nutzungsdauer auf Werthaltigkeit erfolgt mindestens einmal jährlich zum 31. Dezember. Sie wird auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit durchgeführt. Eine Überprüfung findet ebenfalls dann statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Der Konzern beurteilt, inwiefern klimabedingte Risiken die Geschäftstätigkeit erheblich beeinflussen oder beeinträchtigen könnten (z. B. kann die Einführung von Vorschriften zur Emissionsreduzierung höhere Produktionskosten nach sich ziehen). Diese Risiken werden als wesentliche Annahmen einbezogen, wenn sie wesentliche Auswirkungen auf die Bemessung des erzielbaren Betrags haben. Die Annahmen wurden bei der Ermittlung der Nutzungswerte unter Verwendung von Cashflow-Prognosen berücksichtigt.

#### *Nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte*

Der Konzern bildet Wertberichtigungen für erwartete Kreditverluste (ECLs) bei:

- (a) zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten;
- (b) erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis (FVOCI) bewerteten finanziellen Vermögenswerten.

Der Konzern verwendet die allgemeine Vorgehensweise für Sicherheitsleistungen, die als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte klassifiziert und in der Bilanz als langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen sind.

ECLs werden für ein Finanzinstrument mit einem Betrag erfasst, der den über die Laufzeit erwarteten Kreditverlusten entspricht, wenn das Ausfallrisiko für dieses Finanzinstrument seit dem erstmaligen Ansatz wesentlich gestiegen ist. Hat sich zum Abschlussstichtag das Ausfallrisiko eines Finanzinstruments seit dem erstmaligen Ansatz nicht wesentlich erhöht, werden für das Finanzinstrument ECLs mit einem Betrag erfasst, der den während der nächsten zwölf Monate erwarteten Kreditverlusten entspricht.

Bei der Bestimmung, ob das Ausfallrisiko eines finanziellen Vermögenswerts seit dem erstmaligen Ansatz wesentlich gestiegen ist, und bei der Schätzung der ECLs berücksichtigt der Konzern angemessene und belastbare Informationen, die relevant und ohne unangemessenen Kosten- oder Zeitaufwand verfügbar sind. Dazu gehören sowohl quantitative als auch qualitative Informationen und Analysen, die auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit des Konzerns und sachkundigen Kreditbeurteilungen einschließlich Zukunftsprognosen beruhen. Der Konzern geht davon aus, dass das Ausfallrisiko eines finanziellen Vermögenswerts erheblich gestiegen ist, wenn dieser mehr als 30 Tage überfällig ist.

ECLs sind wahrscheinlichkeitsgewichtete Schätzungen von Kreditverlusten. Kreditverluste werden zum Barwert aller Zahlungsausfälle bemessen (d. h. mittels der Differenz zwischen den Cashflows, die vertragsgemäß an das Unternehmen zu zahlen sind und den Cashflows, deren Erhalt der Konzern erwartet). ECLs werden mit dem Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts abgezinst.

Wertberichtigungen für zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte werden von dem Bruttobuchwert der Vermögenswerte abgezogen.

Der Bruttobuchwert eines finanziellen Vermögenswerts wird abgeschrieben, wenn der Konzern nach angemessener Einschätzung nicht davon ausgeht, dass der finanzielle Vermögenswert ganz oder teilweise realisierbar ist.

Bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wendet der Konzern eine vereinfachte Vorgehensweise bei der Berechnung der ECLs an, wobei die Veränderungen des Ausfallrisikos nicht beachtet werden. Stattdessen erfasst der Konzern eine Wertberichtigung, die auf den Gesamtlaufzeit-ECLs zu jedem Abschlussstichtag beruht. Der Großteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird von den Zahlungsdienstleistern des Konzerns gehalten, die die Kundenzahlungen vor Lieferung der Waren einziehen. Die Zahlungsdienstleister halten diese Forderungen höchstens für eine Woche, ehe sie diese an den Konzern übertragen, und agieren somit im Grunde lediglich als Durchlaufstelle. Der Konzern hat von diesen Parteien keine wesentlichen Kreditverluste erlitten und erwartet aufgrund der Reputation der Parteien und der Natur der Forderungen auch künftig keine wesentlichen Kreditverluste. Entsprechend wurden für diese Posten keine ECLs erfasst. Für Forderungen gegen Unternehmensgruppen nutzt der Konzern eine Wertberichtigungsmatrix, um die ECLs bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von einzelnen Kunden zu bewerten. Die Bewertung erfolgt unter Anwendung einer „roll rate“-Methode basierend auf der Bestimmung der Wahrscheinlichkeit, dass eine Forderung verschiedene aufeinanderfolgende Stadien vom Zahlungsverzug bis zur Abschreibung durchläuft.

Bei Sicherheitsleistungen, die als langfristige finanzielle Vermögenswerte klassifiziert sind, rechnet der Konzern nicht mit wesentlichen ECLs aus diesen Transaktionen. Sicherheitsleistungen werden als Sicherheit für eine gemietete Liegenschaft an einen Leasinggeber entrichtet oder von einem Kreditinstitut im Namen des Leasinggebers gehalten. Diese Sicherheiten werden über die gesamte Laufzeit des Leasingverhältnisses gehalten. Das Management erachtet das Risiko von Kreditverlusten als unwesentlich, da Strategien zur Risikominimierung bestehen, darunter die Ausgabe von Akkreditiven für die Sicherheitsleistungen sowie die Fähigkeit des Managements, zukünftige Leasingzahlungen zurückzuhalten.

#### **18.17 Realisierung von Umsatzerlösen**

Der Konzern erzielt Umsatzerlöse hauptsächlich aus dem Verkauf von Zutaten für Mahlzeiten mit dazugehörigen Rezepten in einer Kochbox. Die Umsatzrealisierung erfolgt gemäß IFRS 15 *Erlöse aus Verträgen mit Kunden*.

Der Konzern befolgt das fünfstufige Modell gemäß IFRS 15 um die Höhe und den Zeitpunkt der zu erfassenden Umsatzerlöse festzulegen. Das Verfahren gliedert sich in folgende Stufen: Identifizierung des Vertrags / der Verträge mit Kunden, Identifizierung einzelner Leistungsverpflichtungen, Bestimmung des Transaktionspreises, Aufteilung des Transaktionspreises auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen und Bestimmung des Zeitpunkts der Umsatzrealisierung.

Der Konzern hat gegenüber seinen Kunden eine einzige Leistungsverpflichtung zu erfüllen, nämlich die Zusage, die bestellte Kochbox direkt an den Kunden zu liefern. Umsatzerlöse werden erst dann erfasst, wenn die oben genannte Leistungsverpflichtung, nämlich durch die Lieferung der Kochbox, erfüllt ist. Der Konzern gewährt kein Rückgaberecht für seine Produkte, da frische Lebensmittel Bestandteil der gelieferten Ware sind.

Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder noch zu erhaltenden Gegenleistung für die Lieferung der bestellten Kochbox, abzüglich Werbenachlässe, Rabatte und Umsatzsteuer bewertet. Erhaltene Anzahlungen von Kunden für künftige Lieferungen werden gemäß IFRS 15 als Vertragsverbindlichkeiten erfasst und in den sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Zudem kann sich der Konzern am Verkauf von Gutscheinen für künftige Bestellungen an externe Marketingpartner beteiligen. Der Verkauf solcher Gutscheine wird erst dann in den Umsatzerlösen erfasst, wenn der jeweilige Gutschein eingelöst und die entsprechende Kochbox ausgeliefert wurde. An Marketingpartner verkaufte, bereits bezahlte, aber nicht eingelöste Gutscheine werden gemäß IFRS 15 als Vertragsverbindlichkeiten erfasst und in den sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

#### **18.18 Umsatzkosten**

Umsatzkosten bestehen aus dem Kaufpreis von in der Produktion eingesetzten Materialien, den Versandkosten für eingehende Waren, den Kosten für die Kommissionierung sowie den Mietkosten für die Lieferzentren (sog. „Fulfillmentcenter“). Versandkosten, die für den Transport von Produkten von unseren Lieferanten zu uns anfallen (Versandkosten für eingehende Waren), sind in den Vorräten enthalten und werden beim Verkauf von Produkten an unsere Kunden als Umsatzkosten erfasst.

#### **18.19 Fulfillmentkosten**

Fulfillmentkosten umfassen die Versandkosten für die Lieferung von Kundenbestellungen und Kosten im Zusammenhang mit Zahlungen von Kunden.

#### **18.20 Marketingkosten**

Marketingkosten stellen die Kosten für die Bewerbung von Produkten, einschließlich Aufwendungen für Online- und Offline-Medien, Produktions- und Vertriebskosten von Werbematerialien und Kosten für Treueprämien sowie sonstige mit der Marktpräsenz des Konzerns verbundene Kosten dar.

Lizenzaufwendungen sind Kosten, die sich auf Lizenz- und Werbeverträge beziehen, in deren Rahmen Lizenzgebühren an Dritte für die Verwendung von Markennamen und zugehöriger Marketingmaterialien zu entrichten sind. Lizenzaufwendungen beruhen auf dem höheren Betrag aus vertraglich festgelegten Absatzquoten oder den bestehenden Mindestgarantien und werden zum Zeitpunkt des Erhalts der Dienstleistungen erfasst.

#### **18.21 Allgemeine Verwaltungskosten**

Die allgemeinen Verwaltungskosten beinhalten Aufwendungen, die nicht direkt mit der Produktion und dem Vertrieb von Waren im Zusammenhang stehen. Dazu zählen Löhne, Gehälter und Nebenleistungen für das Management und in der Zentrale angestellte Mitarbeiter, Reisekosten, Mieten, Versicherungen, Versorgungsleistungen und sonstige Gemeinkosten.

#### **18.22 Fremdkapitalkosten**

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines Vermögenswerts zugeordnet werden können, für den ein beträchtlicher Zeitraum erforderlich ist, um ihn in seinen beabsichtigten gebrauchsfähigen oder verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, werden als Teil der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des entsprechenden Vermögenswerts aktiviert. Alle sonstigen Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Fremdkapitalkosten sind Zinsen und sonstige Kosten, die einem Unternehmen im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital entstehen.

### **18.23 Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert**

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, die mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt bewertet wird, und der nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss entscheidet der Konzern, ob er die nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen zum beizulegenden Zeitwert oder zum anteiligen identifizierbaren Nettovermögen des erworbenen Unternehmens bewertet. Im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten werden als Aufwand erfasst und als allgemeine Verwaltungskosten ausgewiesen.

Der Konzern bestimmt, dass er einen Geschäftsbetrieb erworben hat, wenn die Gruppe von erworbenen Tätigkeiten und Vermögenswerten einen Inputfaktor und ein substanzielles Verfahren umfasst, die zusammengenommen maßgeblich zur Leistungserzeugung beitragen. Das erworbene Verfahren gilt als substanziell, wenn es für die Fähigkeit, weiterhin Leistungen zu erzeugen, von entscheidender Bedeutung ist und wenn die erworbenen Inputfaktoren eine organisierte Belegschaft umfassen, die über die notwendigen Fähigkeiten, das notwendige Wissen oder die notwendige Erfahrung verfügt, um dieses Verfahren anzuwenden, oder wenn es in erheblichem Maße zur weiteren Leistungserzeugung beitragen kann und als einzigartig oder rar angesehen wird oder wenn sein Ersatz mit erheblichen Kosten oder Aufwand verbunden wäre oder die weitere Leistungserzeugung erheblich verzögern würde.

Erwirbt der Konzern ein Unternehmen, so beurteilt er die geeignete Klassifizierung und Designation der übernommenen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in Übereinstimmung mit den Vertragsbedingungen, wirtschaftlichen Gegebenheiten und zum Erwerbszeitpunkt vorherrschenden Bedingungen. Dies beinhaltet auch eine Trennung der in Basisverträgen eingebetteten Derivate.

Die vereinbarte bedingte Gegenleistung wird zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Eine als Eigenkapital klassifizierte bedingte Gegenleistung wird nicht neu bewertet und die spätere Erfüllung wird im Eigenkapital erfasst. Eine als Vermögenswert oder Schuld klassifizierte bedingte Gegenleistung in Form eines in den Anwendungsbereich von IFRS 9 fallenden Finanzinstruments wird gemäß IFRS 9 erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Alle übrigen bedingten Gegenleistungen, die nicht in den Anwendungsbereich von IFRS 9 fallen, werden zu jedem Abschlussstichtag erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Summe aus der übertragenen Gegenleistung, dem Betrag der nicht beherrschenden Anteile und der früher gehaltenen Anteile über die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden des Konzerns bemessen. Übersteigt der beizulegende Zeitwert des erworbenen Reinvermögens die übertragene Gesamtgegenleistung, so beurteilt der Konzern erneut, ob er alle erworbenen Vermögenswerte und alle übernommenen Schulden richtig identifiziert hat, und er überprüft die Verfahren, mit denen die Beträge ermittelt worden sind, die zum Erwerbszeitpunkt ausgewiesen werden müssen. Übersteigt der beizulegende Zeitwert des erworbenen Reinvermögens nach der Neubewertung immer noch die übertragene Gesamtgegenleistung, so wird der Unterschiedsbetrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die vom Unternehmenszusammenschluss den Erwartungen zufolge profitieren werden. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden. Wenn ein Geschäfts- oder Firmenwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet wurde und ein Geschäftsbereich dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Geschäfts- oder Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung dieses Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräußerten Anteils des Geschäfts- oder Firmenwerts wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

### **18.24 Änderungen der Rechnungslegungsmethoden und Angaben**

Die Gesellschaft hat alle einschlägigen neuen und geänderten Rechnungslegungsstandards und Interpretationen, wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht und in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, angewandt, die für am oder nach dem 01. Januar 2023 beginnende Geschäftsjahre verpflichtend anzuwenden sind. Sofern dieser Konzernabschluss aufgrund von Änderungen der Standards und Interpretationen gegenüber dem Abschluss 2022 überarbeitet wurde, wurden die Auswirkungen dieser Änderungen von der Gesellschaft offengelegt.

Bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses bekannt gemachte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende neue und geänderte Standards und Interpretationen werden nachfolgend dargestellt. Die neuen oder geänderten Standards wurden vom Konzern bei der Erstellung des vorliegenden Konzernabschlusses nicht vorzeitig angewendet.

Geänderter Standard / Interpretation	Standard / Änderung	Zeitpunkt des Inkrafttretens	Auswirkung
Änderung zu IAS 1	Einstufung von Schulden als kurz- oder langfristig	01.01.2024	nicht wesentlich
Änderungen zu IAS 1	Langfristige Schulden mit Nebenbedingungen	01.01.2024	nicht wesentlich
Änderung zu IFRS 16	Leasingverbindlichkeit in einer Sale-and-Leaseback-Transaktion	01.01.2024	n. a.
Änderungen zu IAS 7 und IFRS 7	Lieferantenfinanzierungsvereinbarungen	01.01.2024	n. a.
Änderungen zu IAS 21	Mangel an Umtauschbarkeit	01.01.2025	n. a.

## 19 Ereignisse nach dem Abschlussstichtag

### FreshRealm

Am 30. Januar 2024 unterzeichnete die US-amerikanische Tochtergesellschaft der Marley Spoon SE, die MMM Consumer Brands, Inc. („MMM“), Vereinbarungen mit der FreshRealm, Inc. („FreshRealm“), die am 09. Februar 2024 vollzogen wurden. Gegenstand ist die Begründung einer strategischen Produktions- und Fulfillment-Partnerschaft, um die Gesellschaft auf ein Asset-Light-Modell zur Unterstützung der Skalierbarkeit für eine zukünftige Marktkonsolidierung auszurichten. Ein Anlagenkaufvertrag wurde geschlossen, im Rahmen dessen (i) bestimmte Produktionsanlagen und Fulfillment-Aktiva (zusammen mit den entsprechenden Sicherheiten) und vertragliche Verpflichtungen, darunter Mieterausbauten, Betriebs- und Geschäftsausstattung und bestimmte Verbindlichkeiten an den Standorten der Fulfillmentcenter in New Jersey, Texas und Kalifornien, und (ii) bestimmte Vermögenswerte, die im Rahmen der BistroMD-Geschäftstätigkeit oder in Verbindung damit genutzt oder zur Nutzung gehalten werden oder dazu in Bezug stehen (siehe unten), für einen Kaufpreis in Höhe von 24.000 TUSD veräußert wurden, von dem ein Teilbetrag für einen Zeitraum von zwölf Monaten treuhänderisch verwahrt wurde.

Gleichzeitig unterzeichnete die Marley Spoon Group SE eine Vereinbarung zur Übernahme der BistroMD, LLC („BistroMD“), dem führenden Anbieter von ärztlich entwickelten Mahlzeitenplänen mit Fertiggerichten in den USA. Dies ist ein erster Schritt im Rahmen der bereits angekündigten Wachstums- und Konsolidierungsstrategie und soll auf dem großen und wachsenden US-Markt für Fertiggerichte einen Beitrag zu den Konzernumsatzerlösen in Höhe von 35 Mio. EUR (ungeprüft) erwirtschaften. Parallel dazu erklärten sich einige größere Investoren der Marley Spoon Group SE bereit, mit 4,00 EUR je Aktie einen Gesamtbetrag von 8,035 Mio. EUR zu investieren, um die oben genannten Transaktionen zu unterstützen.

### Runway

Am 23. Januar 2024 wurde eine Beitrittserklärung und siebte Änderung des Darlehensvertrags („Joinder and Seventh Amendment“) unterzeichnet, um die Aufnahme der Marley Spoon Group SE als neue Garantiegeberin zu ermöglichen.

Am 30. Januar 2024 wurde eine Zustimmungserklärung und achte Änderung des Darlehensvertrags unterzeichnet, die folgendes vorsieht:

- Verschiebung des Amortisationszeitpunkts des Darlehens auf den 15. Januar 2026;
- Verlängerung der Darlehenslaufzeit bis zum 15. Januar 2027;
- Zustimmung zur Durchführung der Transaktion der MMM mit FreshRealm;
- Zustimmung zum Unternehmenserwerb durch die Marley Spoon Group SE im Rahmen eines Vertrags zur Übernahme der Anteile an BistroMD

Am 30. Januar 2024 wurde eine neunte Änderung des Darlehensvertrags unterzeichnet, in der die vorzeitige Rückzahlung des Darlehenssaldos in Höhe von 10.320 TEUR (11.200 TUSD) ohne Vorfälligkeitsentschädigung vereinbart wurde. Die Vertragsänderung sieht ebenfalls die Möglichkeit von Zinssenkungen bei bestimmten Schwellenwerten für die vorzeitige Rückzahlung vor.

## 20 Angaben zum australischen Teilkonzern

Die Angaben zum australischen Teilkonzern umfassen den Konzernabschluss der Marley Spoon SE und der folgenden Tochtergesellschaften (zusammen der „Teilkonzern“):

Name	Gründungsland	Kapitalanteil in %	
		2023	2022
Marley Spoon Pty Ltd	Australien	100	100
Chefgood Pty Ltd	Australien	100*	100*

\* Chefgood Pty Ltd wurde als 100 %ige Tochtergesellschaft der Marley Spoon Pty Ltd erworben, die Transaktion wurde im Januar 2022 abgeschlossen.

### Befreite Unternehmen

Gemäß des von der australischen Börsenaufsicht („Australian Securities and Investments Commission“, ASIC) veröffentlichten Dokuments „ASIC Corporations (Wholly-owned Companies) Instrument 2016/785“ ist eine Gesellschaft einer bestimmten Kategorie, die eine 100 %ige Tochtergesellschaft einer australischen Gesellschaft, einer australischen Körperschaft als berichtender Einheit oder einer registrierten ausländischen Holdinggesellschaft ist, von der Pflicht zur Aufstellung eines Finanzberichts und eines Berichts der Direktoren befreit, wenn die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind. Eine dieser Voraussetzungen ist, dass die Holdinggesellschaft und die Tochtergesellschaften eine gesamtschuldnerische Haftungserklärung („deed of cross guarantee“) unterzeichnet haben, im Rahmen derer jede der Gesellschaften die Schulden der anderen garantiert.

Die Marley Spoon SE, die Marley Spoon Pty Ltd und die Chefgood Pty Ltd sind Vertragspartei einer gesamtschuldnerischen Haftungserklärung („deed of cross guarantee“) und gehören zum Teilkonzern. Es sind keine weiteren Unternehmen des erweiterten Teilkonzerns in den Teilkonzernabschluss einbezogen. Sämtliche Parteien der gesamtschuldnerischen Haftungserklärung, die von der Marley Spoon SE (als Holdinggesellschaft) beherrscht werden, sind in diesen Konzernabschluss einbezogen.

Es wurden keine weiteren Parteien durch Aufnahmeerklärung aufgenommen, keine weiteren Parteien sind durch Widerrufserklärung weggefallen und es gibt keine Parteien, die im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2023 Gegenstand einer Veräußerungsanzeige waren. Es gibt kein Mitglied dieses Teilkonzerns, das zum Ende des vorangegangenen Geschäftsjahres von der Pflicht zur Aufstellung befreit war, jedoch in diesem Geschäftsjahr die Voraussetzungen für eine Befreiung nicht mehr erfüllt.

Da alle Parteien der gesamtschuldnerischen Haftungserklärung in diesen Abschluss einbezogen sind, besteht keine Verpflichtung, weitere Rückstellungen für etwaige nicht konsolidierte Verbindlichkeiten zu bilden.

Die Teilkonzernunternehmen haben in den dargestellten Zeiträumen keine Dividenden erfasst oder genehmigt. Für weitere Angaben zur Entwicklung der Kapitalrücklagen und der sonstigen Rücklagen wird auf Anhangsangabe 8 verwiesen. Differenzen aus Währungsumrechnungen werden wie in Anhangsangabe 18 beschrieben erfasst und in einer separaten Rücklage (Rücklage für Währungsdifferenzen) im Eigenkapital ausgewiesen.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzern-Gesamtergebnisrechnung und die Konzernbilanz der Gesellschaften, die zum Teilkonzern gehören, sind nachfolgend dargestellt:

**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung**

in TEUR	2023	2022
<b>Umsatzerlöse</b>	151.373	176.290
Umsatzkosten	(84.917)	(98.528)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>66.456</b>	<b>77.762</b>
Fulfillmentkosten	(21.458)	(26.762)
Marketingkosten	(24.877)	(30.478)
Allgemeine Verwaltungskosten	(41.933)	(32.759)
<b>Betriebliches Ergebnis (EBIT)</b>	<b>(21.812)</b>	<b>(12.237)</b>
Finanzerträge	7.939	5.365
Finanzaufwendungen	(1.613)	(3.258)
Derivative Finanzinstrumente	-	(7)
<b>Ergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>(15.486)</b>	<b>(10.137)</b>
Ertragsteuern	(14)	(25)
<b>Periodenergebnis</b>	<b>(15.500)</b>	<b>(10.162)</b>
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>(980)</b>	<b>(1.940)</b>
<b>Posten, die in Folgeperioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden können</b>		
Umrechnungsdifferenzen	(980)	(1.940)
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>(16.481)</b>	<b>(12.102)</b>

## Konzernbilanz

in TEUR	31.12.2023	31.12.2022
<b>VERMÖGENSWERTE</b>		
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>		
Sachanlagen	9.547	10.228
Nutzungsrechte	16.688	9.723
Forderungen aus Leasingverhältnissen	246	420
Immaterielle Vermögenswerte	17.910	16.366
Geschäfts- oder Firmenwert	8.653	9.016
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	1.908	1.927
Konzerninterne Darlehen	128.321	113.462
Konzerninterne Beteiligungen	7.155	13.968
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>	<b>190.427</b>	<b>175.110</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
Derivative Finanzinstrumente	154	-
Vorräte	3.595	4.440
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	403	144
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1.828	1.811
Konzerninterne Forderungen	10.797	10.679
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.553	9.946
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>20.330</b>	<b>27.020</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>210.757</b>	<b>202.130</b>
<b>VERBINDLICHKEITEN UND EIGENKAPITAL</b>		
Leasingverbindlichkeiten	13.577	8.310
Konzerninterne Darlehen mit nahestehendem Unternehmen	3.993	-
Verzinsliche Darlehen – langfristig	12.592	10.588
Langfristige Rückstellungen	1.052	1.830
Latente Steuerschulden	1.774	1.781
<b>Summe langfristige Schulden</b>	<b>32.987</b>	<b>22.509</b>
<b>Kurzfristige Schulden</b>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	10.288	11.327
Vertragsverbindlichkeiten	620	734
Verzinsliche Darlehen – kurzfristig	2.541	6.834
Leasingverbindlichkeiten – kurzfristig	3.785	2.557
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.440	7.322
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	1.335	1.943
Konzerninterne Verbindlichkeiten	7.106	15.848
<b>Summe kurzfristige Schulden</b>	<b>31.116</b>	<b>46.564</b>
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	73.559	39.336
Kapitalrücklage	227.529	228.483
Sonstige Rücklagen	10.105	8.516
Rücklage für Währungsdifferenzen	(1.320)	(340)
Gezeichnetes Kapital Tochtergesellschaften	-	4.792
Bilanzergebnis	(163.217)	(147.730)
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>146.654</b>	<b>133.057</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>210.757</b>	<b>202.130</b>

Der Konzernabschluss wurde am 28 März 2024 vom Vorstand zur Veröffentlichung freigegeben.

Fabian Siegel  
Chief Executive Officer, Vorstandsvorsitzender und Gründer

Jennifer Bernstein  
Chief Financial Officer, Vorstandsmitglied

Daniel Raab  
Chief Operating Officer, Vorstandsmitglied

English Version (translation from the German language)

Consolidated financial statements and group management report consisting of:

- Consolidated statement of financial position as of 31 December 2023
- Consolidated statement of comprehensive income for the period from 1 January 2023 to 31 December 2023
- Consolidated statement of changes in equity for the period from 1 January 2023 to 31 December 2023
- Consolidated statement of cash flows for the period from 1 January 2023 to 31 December 2023
- Notes to the consolidated financial statements for the fiscal year 2023
- Group management report for the fiscal year 2023

## GROUP MANAGEMENT REPORT OF MARLEY SPOON SE

### 1 Business Model & Strategy

#### 1.1 How it works

The Company's meal kit and ready-to-heat options are provided to its customers through a simple four-step process:

##### Step 1: Our culinary team designs a range of varied recipes

- Each week chefs and nutritionists select recipes for each market and brand. These recipes may be existing or new recipes which have been developed in-house.
- Recipes are selected:
  - with regard to the availability of seasonal fresh produce and proteins;
  - to provide a variety of meal options to meet different dietary requirements, tastes and preferences; and
  - to offer different cuisine options.

##### Step 2: Customers decide what to cook and when

- Customers sign up for weekly deliveries unless they skip a delivery or cancel their subscription.
- Up to 6 days before the delivery day (the 'order cutoff'), the customer selects the following, submitted through the Marley Spoon, Dinnerly or Chefgood websites or their mobile applications:
  - the number of meals from meal kits in the coming week(s) - generally between 2 and 6 meals per week;
  - the desired recipes the customer wishes to make;
  - the number of portions required (generally either between 2-12 portions per recipe); and
  - a delivery day and time (options can vary by region).

##### Step 3: We source ingredients and deliver them to the customer's door

- The Company sources its meal kit ingredients from producers or suppliers, generally on a "source to order" basis which allows for fast turnaround of quality, fresh ingredients to customers. Ingredients are delivered to the Company's fulfillment centers, where our associates then assemble the meal kits, or in the case of Chefgood, cook the meals, with the required quantity of each ingredient. Meal kits are typically delivered weekly (with multiple delivery windows) in recyclable boxes. Perishables are protected in boxes lined with insulation and contain ice packs to preserve their freshness.

##### Step 4: Customers cook and enjoy

- Each meal kit contains fresh pre-measured ingredients, ready for customers to cook at their convenience.
- A recipe card is included with each meal, on paper or digitally, which provides simple, step-by-step cooking instructions.
- Meals may require customers to have a few pantry staples (e.g., oil, salt and pepper) and select kitchen equipment (e.g. oven, stove and common cooking items like pots, pans, knives, grater, etc.).

#### 1.2 Multi-brand strategy

##### Marley Spoon

Marley Spoon is the Company's original brand and is present in all of the Company's markets. The product offering consists of up to 40 meal options per week, depending on the country, with customers being able to choose between 2 and 12 portions. Marley Spoon is targeted at customers who seek delicious and exciting recipes and unique flavors on the market.

In the US, Marley Spoon has a licensing and promotion agreement with Martha Stewart Living Omnimedia, recently extended through the end of calendar year 2026. Through this agreement, Marley Spoon offers the co-branded 'Martha Stewart and Marley Spoon' meal kit.

##### Dinnerly

In July 2017, Marley Spoon introduced its second brand, Dinnerly, launching in the United States. The brand broadens the Company's customer base by offering simple and tasty recipes for a great price to more cost-conscious consumers. Like Marley Spoon, Dinnerly offers a variety of different meals per week, depending on the market, with customers able to choose between 2 to 12 portions.

Dinnerly uses the same supply and distribution chain as Marley Spoon with a similarly simple subscription and order process. The main difference between the two brands is the number of individual ingredients in a meal, with Dinnerly offering lower priced recipes.

Following the successful launch of Dinnerly in the United States, Marley Spoon launched Dinnerly in Australia in March 2018, in Germany in July 2020 and in the Netherlands in February 2021.

**Chefgood**

Chefgood is the Company’s Australian ready-to-heat brand founded in 2013 and acquired by Marley Spoon in January 2022. Chefgood is focused on preparing and delivering high quality, healthy meals for everyday eating and helping customers achieve wellness and weight goals. Chefgood is offered via its own online platform as a subscription as well as via an add-on offer on the Company’s Marley Spoon and Dinnerly meal kit websites. It is currently only available in Australia.

**BistroMD**

In February 2024, Marley Spoon acquired BistroMD, a US-based doctor-designed ready-to-eat meal plan provider, adding it to Marley Spoon’s portfolio of brands. BistroMD is currently sold in the US only.

**1.3 Key features of the Marley Spoon business model**

Marley Spoon’s business model is based on six key elements:



**1.4 Product development**

Marley Spoon continuously strives to improve its products and service levels, optimize its operations, reduce costs, and pursue projects that will create a future economic benefit. Marley Spoon’s Product and Engineering teams reporting to the Chief Technology Officer are focused on developing software solutions for the Company’s customers and software tools for use by the wider business across all functions.

In 2023, significant progress was made on Marley Spoon’s digital technology, with advancements made on its product offering, data and operational capabilities. The Company introduced a new self service capability that provides customers with the ability to report issues with their delivery or meals via the Company’s mobile apps. The user interface for the weekly menu was updated to include the ability to filter results according to a customer’s dietary preferences. The core platform was also improved to provide increased pricing flexibility for delivery slots and to shorten the gap between order and the first delivery by a day.

Data science was leveraged in several areas of the company. Enhancements were made to the recommendation system to increase the prominence of new recipes and to suggest recipe customizations that are most relevant for each user. Improvements were made to several data science models including but not limited to order forecasting and demand forecasting for non-food items such as packaging and insulation.

In the Company’s fulfillment centers, previously introduced handheld scanners and barcodes were completely rolled out to every process step that included inventory movement so that system inventory levels are as close to physical reality as possible. A new feature was added to the production line monitoring system that enabled operators to report root causes for interruptions and delays as they happened, providing actionable insights for the improvement of important operational metrics such as line speed and downtime.

Marley Spoon capitalized EUR 7.5 million of digital assets in fiscal year 2023, of which EUR 6.6 million was internally developed software. The Company recognized EUR 5.0 million of total amortization expense. Total product development expenditure for 2023 was EUR 9.4 million (2022: EUR 8.7 million).

## 1.5 Performance measurement system

Marley Spoon has an internal performance measurement system which defines and measures appropriate performance indicators in line with the Company's strategy. Marley Spoon measures both financial and non-financial performance indicators on a monthly, quarterly, and annual basis to evaluate the health and progress of the Company. These indicators are, or can be, so-called non-GAAP financial measures. Other companies, which use financial measures with a similar designation, may define them differently.

### 1.5.1 Financial performance indicators

Marley Spoon uses several financial performance indicators, as listed below, but the most significant ones are net revenue, contribution margin (as a % of net revenue), and operating EBITDA.

<b>Net revenue</b>	The receivable for goods supplied and is defined as gross revenue net of promotional discounts, customer credits, refunds and VAT
<b>Net revenue on a constant currency basis</b>	Net revenue adjusted for EUR fluctuations against the USD & AUD year over year
<b>Contribution margin</b>	Gross profit less fulfilment expenses, where gross profit means net revenue less cost of goods sold
<b>Operating EBITDA</b>	Earnings before interest, tax, depreciation and amortization (EBITDA), excluding the effects of special items such as equity-settled share-based payments, as well as significant items of income and expenditure that are the result of an isolated, non-recurring event. This is an indicator for evaluating operating profitability
<b>Net working capital</b>	The sum of current trade and other receivables, inventories, and prepayments, less the sum of trade and other payables, current provisions, deferred income and other current creditors
<b>Cash flow from operating activities</b>	An indicator of the operating cash flows generated by the business. It is calculated as net income adjusted for all non-cash income/expenses plus/minus cash inflows/outflows from net working capital

### 1.5.2 Non-financial performance indicators

The below non-financial indicators are relevant to the evaluation of Marley Spoon's business performance, customer focus and cash generated and are utilized along with the financial KPIs to manage the business.

<b>Active customers</b>	Customers who have purchased a Marley Spoon, Dinnerly or Chefgood meal kit at least once over the past three months
<b>Active subscribers</b>	Customers who have an active subscription (i.e., ordered or skipped a delivery) on an average weekly basis during the quarter
<b>Average basket size net (on a constant currency basis)</b>	The average monetary value of an order i.e., net revenue divided by the number of orders in a given period (excluding the impact of foreign currency fluctuations versus the prior period)
<b>Total orders</b>	Number of customer orders in a given time period
<b>Meals sold</b>	Number of individual meals or total portions sold within a specified period
<b>Average meals per order</b>	Number of meals sold in a given time period divided by the number of customer orders in that same period
<b>Customer acquisition costs (CAC)</b>	Costs of acquiring a customer (i.e., marketing expenses such as media spend) calculated over a period per new customer acquired during that period, net of marketing vouchers
<b>Revenue from repeat customers</b>	Net revenue from orders in a certain time period from customers who have ordered the same brand in the same country before (not necessarily in the same period)

## 2 Economic Position & Position of the Group

### 2.1 Economic outlook & industry overview

In 2023, high input costs and economic uncertainty persisted, despite attempts to curb inflation through monetary tightening and reduced fiscal support. Geopolitical tensions, such as the war in Ukraine, and high interest rates, added to ongoing economic challenges. Despite inflation in produce, protein, and fuel prices, the Company successfully mitigated these challenges with improved food cost planning and delivery operations, innovative packaging strategies, and an expanded product range featuring premium recipes at higher price points.

The International Monetary Fund's (IMF) January 2024 World Economic Outlook suggests an improved outlook for inflation in 2024, however, it is still projected to linger above pre-COVID levels, with an expected rate of 5.8%. Marley Spoon is seeing continued inflation in its business albeit at a lower level as compared to 2023. Price increases, entering into contracts for a certain duration for raw materials and other initiatives such as adjusting recipes according to ingredient costs, will help offset inflation.

According to various news outlets and studies, consumer confidence in Europe remains pessimistic, with views on the economic outlook deteriorating (Euronews, January 2024). Conversely, the United States saw an increase in consumer confidence, signaling optimism for 2024 despite some fluctuations in expectations (The Conference Board's consumer confidence index reported in December 2023). In Australia, consumer confidence rose to its highest level in 20 months, attributed to moderating inflation and changing expectations for interest rates (The Westpac-Melbourne Institute Consumer Sentiment index reported in February 2024).

### **Industry overview**

The meal kit industry is quite nascent, with the biggest players having been founded within the last decade and growing to scale in an even more recent timeframe. Global sales of meal kits were valued at \$11 billion in 2021 according to a study done by Allied Market Research ("Meal Kit Market, Opportunities and Forecast 2021-2031", December 2022) and is expected to reach approximately \$43 billion in sales by 2031, a 15% CAGR, owing in part to the fact that meal kits are a niche segment within the online grocery segment, which itself is also still developing and growing. In fact, the trade newsletter/website Grocery Dive published findings from a report by Brick Meets Click and Mercatus in January 2023 that suggests online grocery sales will increase at a rate of 12% over the next five years. The study also suggests that online grocery will shift from approximately 11.2% penetration of overall grocery spending in 2022 to 13.6% in 2027 (research by McKinsey published in a September 2023 article, "The State of Grocery in North America 2023", puts that figure even lower in the US, at just 6.6% in 2022).

Given the relatively low penetration of online grocery within overall grocery, a vast category, the Company believes there is a market and strong growth trajectory for meal kits. As consumers continue to shift from offline to online grocery shopping, meal kits as a sub-segment of online grocery should continue to benefit. The potential total addressable market, combined with trends facing the grocery industry, as identified by McKinsey—namely an elevated personal experience and sustainability, to name two—align with Marley Spoon's mission to provide personalized mealtime solutions to customers in a sustainable way.

Meal kits are frequently grouped with other industries that have also grown in recent years, notably restaurant food delivery and grocery delivery. While they share in common a direct-to-consumer model, they still serve different needs and audiences. Most notably, meal kits are solving a recurring everyday problem of what to cook for dinner and while restaurant food delivery similarly solves that problem, it does so in a less healthy and affordable way. Grocery delivery does not address the "what's for dinner" problem at all and contributes much more waste than meal kits which provide pre-apportioned ingredients for all meals.

### **2.2 Marley Spoon share and share capital structure**

Marley Spoon's issued capital (Grundkapital) as of 31 December 2023 amounts to 73,559,137 shares (Aktien).

Since July 2018, Marley Spoon has been listed as a foreign company on the Australian Securities Exchange (ASX) under the symbol "MMM". Rather than shares, securities called CHES Depository Interests (CDI) are publicly traded on the ASX. As a result of a 2022 increase of share capital from company funds by converting existing capital reserves into registered share capital and simultaneously decreasing its current share to CDI transmutation ratio, as at 31 December 2023 10 CDIs are equivalent to one share in the Company. As of 31 December 2023, the majority of shares (Aktien) are not transmuted into CDIs as a result of the business combination with Marley Spoon Group SE. Consequently, 117,724,403 CDIs have been issued as of 31 December 2023.

As of 31 December 2023, Marley Spoon's authorized capital (genehmigtes Kapital) and conditional capital (bedingtes Kapital) amount to 3,748,348 shares (Aktien) in aggregate. A portion of this authorized capital/conditional capital is reserved to back-up the Company's post-IPO Share Option Programs (SOPs) and Restricted Stock Unit Programs (RSUPs).

#### Basic share data

Type of shares	CHES DEPOSITARY INTERESTS
Stock exchange	Australian Securities Exchange (ASX)
Shares issued	11,772,440
CDIs issued	117,724,403
Subscribed share capital (to the extent traded on ASX)	11,177,244.00 EUR
ISIN	AU0000013070
ARBN	625 684 068
Ticker symbol	MMM
<b>Share performance 2023<sup>1</sup></b>	
CDI price as at 31 December 2023	A\$ 0.03
High (09/02/23)	A\$ 0.235
Low (20/12/23)	A\$ 0.028
Market capitalization as at 31 December 2023	A\$ 3.5 million
Average daily trading volume (in A\$)	A\$ 84,221
Average daily trading volume (in CDIs)	567,013 CDIs/day

<sup>1</sup> Source: ASX

### 2.3 Group financial position and performance

EUR in millions	31 December 2023	31 December 2022
<b>Assets</b>		
Current assets	24.1	36.2
Non-current assets	83.9	75.7
<b>Total assets</b>	<b>108.0</b>	<b>111.9</b>
<b>Equity and liabilities</b>		
Current liabilities	58.4	63.2
Non-current liabilities	100.2	91.8
<b>Total liabilities</b>	<b>158.6</b>	<b>155.0</b>
<b>Equity</b>	<b>(50.6)</b>	<b>(43.1)</b>
<b>Total equity and liabilities</b>	<b>108.0</b>	<b>111.9</b>

Current assets decreased from EUR 36.2 million to EUR 24.1 million in 2023. This was mainly due to the Company's lower cash position of EUR 10.9 million at year-end (2022: EUR 19.0 million) and a decrease in inventory of EUR 3.8 million to EUR 9.3 million in 2023.

Non-current assets increased by EUR 8.2 million to EUR 83.9 million in 2023. Right-of-use assets increased by EUR 10.5 million, driven primarily by the Company's new fulfilment centre in Perth, Australia and the renewal of the Company's New Jersey fulfilment center lease in the US. The capitalization of future dismantling costs for the Company's California and Sydney fulfilment centers of EUR 827 thousand was reallocated from property, plant and equipment to right-of-use assets, also contributing to the increase and subsequently contributing to the decrease of property, plant and equipment, which was EUR 3.5 million lower as compared to 2022. Intangibles assets increased by EUR 1.5 million.

Current liabilities decreased from EUR 63.2 million to EUR 58.4 million in 2023 driven by the Company's repayment of its EUR 5 million loan facility with Berliner Volksbank (BVB), offset by a new loan obtained from BVB in the amount of EUR 2.5 million. A reduction in other financial liabilities driven by a partial settlement of the Chefgood earnout payments in the amount of EUR 2.5 million also contributed to the reduction in current liabilities.

Non-current liabilities increased by EUR 8.4 million as a result of the following movements; increase of the lease liability of EUR 8.3 million from the new Perth fulfillment center in Australia and renewal of the New Jersey fulfillment center in the US, as well as a new EUR 4 million intercompany loan between Marley Spoon SE and Marley Spoon Group SE, the ultimate parent company. These were partially offset by a reduction in long-term borrowings of EUR 3.4 million and non-current provisions of EUR 0.5 million.

Equity decreased by EUR 7.5 million mainly driven by the capital raise of EUR 35.0 million as part of the business combination agreement, offset by an increase in retained losses of EUR 46.4 million and other changes in the comprehensive income including share option expense of EUR 1.6 million.

### **Earnings position of the Group**

For the 12 months ended 31 December 2023, net revenue decreased by EUR 72.7 million or 18.1% ((14.4%) on a constant currency basis) to EUR 328.5 million compared with the 2022 financial year (EUR 401.2 million). By segment, Australia declined 11.8%, the United States declined 19.6% and Europe declined 32.0%. Low consumer confidence and heightened price sensitivity impacted acquisition volumes and order frequency. Additionally, reduced marketing spend in the second half of 2022 impacted subscriber growth in the beginning of 2023. Though average order value increased in FY 2023 vs. the PCP by 6% (11% in constant currency), it was not enough to compensate for the reduced order volume.

Shortly into the start of 2023 the Company had indications that the expected net revenue outlook of single digit net revenue growth in constant currency as compared to FY 2022 would be difficult to achieve and subsequently revised its guidance to the market down to a single digit decline vs. the PY in constant currency. By the end of Q2 2023, the Company anticipated a possibility that the net revenue decline would be in the double digit, not single digit, range, and further revised guidance downward. This was driven in part by the Company's deliberate decision to reduce marketing spend in order to improve customer quality (i.e. offering lower discounts) and focus on profitability.

Contribution margin (CM) as a % of revenue was 31.6%, a 290 basis point improvement over the prior year's performance and in-line with the Company's 2023 outlook. This was achieved on the basis of an increase in meals per order, average order value, which was partially attributed to increased prices in the US at the end of 2022, and operational improvements and efficiencies.

Marketing expense decreased 13.2% year-on-year driven by the Company's deliberate decision to reduce marketing spend in 2023 in order to better balance measured topline growth with a focus on improved profitability. Marketing as a per cent of net revenue was 16.9% for the year, an increase of approximately 100 basis points as compared to 2022 (16.0%).

General & Administrative (G&A) expenses increased 2.9% as compared to FY 2022 and by 500 basis points as a per cent of net revenue versus the PCP. However, this includes approximately EUR 13 million of one-time costs related principally to transaction fees in connection with the business combination agreement and restructuring expenses and severance payments related to a restructuring program executed by the Company during FY 2023.

Earnings Before Interest & Tax (EBIT) was EUR (33.0) million in 2023, EUR 5.4 million worse as compared to 2022 (EUR (27.6) million) driven by the net revenue decline and one-time costs.

Financing Income & Expenses increased by EUR 1.2 million to EUR (13.4) million in 2023 from EUR (12.2) million in the PCP, mainly driven by interest expense on the Company's loan facilities.

The Company's net loss for the period increased from EUR (40.0) million in 2022 to EUR (46.7) million in 2023 driven by the net revenue contraction, a reduction of marketing expenses and increased G&A expenses.

Operating EBITDA for the full year was EUR (3.0) million, an improvement of EUR 5.8 million compared to 2022 and in line with the Company's revised outlook at the end of Q2 2023 to deliver full year 2023 Operating EBITDA in line with or better than FY 2022. The revised outlook and lower Operating EBITDA outcome versus the Company's 2022 management report resulted from the lower than

Translation from the German Language

anticipated revenue. The Company's contribution margin expansion, reduction in marketing spend and disciplined focus on cost control, contributed to the improvement.

<i>EUR in millions</i>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>Change vs. prior year</b>
<b>Revenues</b>	<b>328.5</b>	<b>401.2</b>	<b>(18%)</b>
Cost of goods sold	(174.1)	(216.8)	(20%)
Gross profit	154.4	184.4	(16%)
Fulfilment expenses	(50.6)	(69.1)	(27%)
<b>Contribution margin (CM)</b>	<b>103.8</b>	<b>115.3</b>	<b>(10%)</b>
<b>CM as % of revenues</b>	<b>31.6%</b>	<b>28.7%</b>	<b>2.9 pts</b>
Marketing expenses	(55.6)	(64.0)	(13%)
General & administrative expenses	(81.2)	(79.0)	3%
<b>Operating expenses</b>	<b>(136.8)</b>	<b>(143.0)</b>	<b>(4%)</b>
<b>EBIT</b>	<b>(33.0)</b>	<b>(27.6)</b>	<b>20%</b>
Financing income & expenses	(13.4)	(12.2)	10%
Earnings before taxes (EBT)	(46.5)	(39.9)	17%
Tax (expense) / benefit	(0.2)	(0.1)	100%
<b>Net loss for the period</b>	<b>(46.7)</b>	<b>(40.0)</b>	<b>17%</b>
<b>Operating EBITDA</b>	<b>(3.0)</b>	<b>(8.8)</b>	<b>(66%)</b>
<b>Operating EBITDA as % of revenue</b>	<b>(0.9%)</b>	<b>(2.2%)</b>	<b>1.3 pts</b>

#### Cash flows and cash position

Cash flow from operating activities (CFOA) was EUR (9.9) million in 2023, an improvement of EUR 8.8 million as compared to FY 2022, aided in part by significantly reduced inventory levels, a key focus of the Company in 2023. Other non-cash movements include the capitalization of the Runway deferral fee totaling EUR 592 thousand and movement on currency translation. The deferral fee, which was settled through the issuance of shares, relates to the deferment of interest capitalized to the Company's outstanding loan balance with Runway Growth Finance Corp. in connection with the business combination agreement for the 6-month period April to September 2023.

Cash flow from investing activities was EUR (12.3) million for FY 2023, EUR 6.2 million below FY 2022 (EUR 18.5 million which included investment in its Chefgood acquisition in Australia). The Company continued to invest in its digital infrastructure but reduced its expenditures on property, plant and equipment. EUR 2.5 million was spent toward earn out payments for Chefgood.

Cash flow from financing was a positive EUR 14.0 million for FY 2023, EUR 3.6 million lower than FY 2022 (EUR 17.6 million). The Company received proceeds from the issuance of share capital of EUR 35 million in 2023 but proceeds from borrowings for FY 2023 were EUR 14.4 million as compared to EUR 26.5 million in the prior year.

Marley Spoon always met its payment obligations during the financial year. In connection with the Company's liquidity, Marley Spoon had various financing events in 2023:

- In Q1 2023, the Company repaid its EUR 5 million loan facility with Berliner Volksbank (BVB) and subsequently drew down a new EUR 5 million money market loan from BVB. The new loan retained the same interest rate of 6.5% + EURIBOR per annum. In August 2023 BVB extended this loan by two months to October 2023. In November 2023, the Company secured an EUR 2.5 million money market loan, carrying an interest rate of 7.53% + 3-month EURIBOR per annum. The maturity date is May 30, 2024 and may be extended upon agreement;
- In Q2 2023, the Company raised EUR 35 million in gross proceeds from a capital raise associated with the business combination agreement. An additional EUR 10 million in non-redeemed SPAC funds remained in Marley Spoon Group SE;
- Following the capital raise, EUR 7.8 million was used in Q2 2023 to pre-pay, without penalty, a portion of the Company's outstanding loan balance with Runway Growth Capital. The principal repayment was accompanied by a reduction of 1 percentage point in the cash interest rate on the outstanding loan balance, from 8.5% over three-month SOFR to 7.5%;

#### Translation from the German Language

- A new asset financing agreement was signed in Q3 2023 with National Australia Bank in the amount of EUR 2.5 million, the proceeds of which are being utilized for fitting out the new Perth FC;
- Also, in Q3 2023, the Company obtained EUR 0.2 million in insurance premium financing;
- In Q3 2023, the Company concluded a EUR 4.4 million loan agreement with Marley Spoon Group SE, the parent company, with an interest rate of EURIBOR plus 6.5%. During Q4 2023, EUR 4.3 million was drawn down with EUR 355 thousand of invoices paid by the Company serving as payment-in-kind against the balance. The loan has a maturity date of 31 December 2026.

As at 31 December 2023, the cash and cash equivalents on balance amounted to EUR 10.9 million (prior year: EUR 19.0 million). For 2024, the Management Board assumes that all existing payment obligations can be met.

<i>EUR in millions</i>	<b>31 December 2023</b>	<b>31 December 2022</b>
Cash flows from operating activities	(9.9)	(18.7)
Cash flows from investing activities	(12.3)	(18.5)
Cash flows from financing activities	14.0	17.6
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(8.2)</b>	<b>(19.6)</b>
<b>Cash and cash equivalents at the end of the year</b>	<b>10.9</b>	<b>19.0</b>

### 3 Risk and Opportunities Report

In the course of its business, Marley Spoon SE and its subsidiaries (or “the Group”) face risks and opportunities that can impact its results of operations and financial position. Transparent management and control systems are used to identify these risks and opportunities early and to manage them accordingly. This report presents the most important items applicable to the Group.

#### 3.1 Internal control system

Everyone at Marley Spoon is expected to anticipate and mitigate risks. However, according to the Management Board’s Schedule of Responsibilities (*Geschäftsverteilungsplan*), the Company’s Chief Financial Officer (CFO), supported by the Company’s legal and finance leadership team, is responsible for overseeing a risk management framework. This framework is established and operated by the Management Board (*Vorstand*) of Marley Spoon SE which bears overall responsibility for risk across the organization. As with its other responsibilities, the Management Board is advised and supervised by the Company’s Supervisory Board (*Aufsichtsrat*) in relation to the effectiveness of the internal control system and the Company’s overall risk management.

As a part of its risk management, Marley Spoon maintains a system of internal controls over its financial reporting, aiming to identify, evaluate and mitigate any risks that could influence the proper preparation of the Company’s individual and consolidated financial statements (*Jahresabschluss, Konzernabschluss*). This system is at the core of Marley Spoon’s accounting and reporting processes and includes preventive, monitoring, and detective measures such as month-end closing checklists, variance analyses, approval guidelines and other principles and procedures, in both financial and operational functions. Additionally, the Supervisory Board maintains the Audit and Risk Committee (ARC) as a standing committee, previously chaired by Ms. Robin Low and now chaired by Ms. Erika Soderberg Johnsson during the reporting period, which regularly reviews the Company’s system of internal controls and risk monitoring, along with the CFO.

#### 3.2 Risk reporting and methodology

Marley Spoon’s risk management framework is used to support Marley Spoon’s business operations, to provide consistency in addressing risks, and ultimately to facilitate the Company’s compliance with regulatory requirements. As part of this framework, relevant risk items are documented in an internal risk register (RR) which provides information on Marley Spoon’s risk exposure and its mitigation activities and tracks the progression and remediation of risks. This comprehensive risk assessment allows for informed decision-making and an appropriate response to the identified risks.

The Company’s Executive Committee continually updates the RR based on the input across all of the Company’s functions. The RR is reviewed by the CFO, considered by Marley Spoon’s Management Board, and made available to the ARC, the Supervisory Board, and the Company’s auditors. The cyclical reporting process is supplemented by ad-hoc reporting, in the case that critical issues arise.

All relevant risks identified and documented in the RR are quantified based on their likelihood of occurrence (shown as likelihood) as well as their potential impact (shown as consequence). This quantification is assessed within the context of materiality thresholds, helping to guide an assessment of the severity of the risk and recommended remedial actions.

The likelihood of occurrence refers to the estimated probability, stated as a percentage, of a risk occurring during the time horizon under review. The likelihood of the occurrence is determined by the given probability ranges, shown in the table below:

Translation from the German Language

Likelihood	Assessment	Legend
Certain	80% ≤ Risk ≤ 100%	
Likely	60% ≤ Risk < 80%	
Probable	40% ≤ Risk < 60%	
Possible	20% ≤ Risk < 40%	
Unlikely	0% < Risk < 20%	

The potential impact of a certain risk (i.e., impact on business operations, financial status, profitability and/or cash flows) is ideally quantified, but at least assessed qualitatively (such as in the case of compliance risks) and is considered as a deviation from the Company’s business objectives.

Potential Impact	Assessment	Legend
Catastrophic	Risk ≥ EUR 10 million	
Major	M€ 5 ≤ Risk < EUR 10 million	
Moderate	M€ 2.5 ≤ Risk < EUR 5 million	
Minor	M€ 0.25 ≤ Risk < EUR 2.5 million	
Insignificant	M€ 0 < Risk < EUR 0.25 million	

Based on the assessment of the likelihood of occurrence and the consequence, all identified risks are presented visually using a color coding. This facilitates the comparison of the risks’ relative priority and increases transparency over Marley Spoon’s total risk exposure.

**3.3 Areas of risk**

A summary of Marley Spoon’s principal risks, their assessment (likelihood/impact), changes versus the prior year and mitigation strategies are detailed in the tables below. This reflects the risks identified by the Management Board for the year ended 31 December 2023. The risks, summary and associated strategies are not exhaustive and are reflective of efforts at a set point in time.



**STRATEGY / BUSINESS MODEL**

*Principal Risk*

*Assessment*

*Change*

*Mitigation*

**Competitive market**

The Group faces competition from a different cross-section of industries, including online/offline grocery retailers and delivery service providers, alternative meal kit companies and potential new market entrants, either within the meal kit space or in adjacent categories.



Marley Spoon is constantly enhancing and innovating its product and improving the customer experience. No launch of new global competitors was observed during the reporting period.

**Low Consumer Confidence**

The outlook for the economy in the Company’s two largest markets, the US and Australia has improved, with consumers returning to spending and feeling more optimistic about the economy. However, Europe remains muted in terms of consumer confidence with budget concerns remaining, in part connected to the geopolitical conflicts occurring (see below).



Marley Spoon operates a multi-brand portfolio which includes Dinnerly, a more value-oriented meal kit alternative. The Company also launched “Super Saver” recipe options in 2023 to appeal to a more price sensitive consumer and to counter a reduction in order frequency. Flexible pricing enabled by the Company’s digital technology also gives the Company levers to alter prices as needed.

**Geopolitical Conflicts**

While the Company does not have operations in Ukraine or in Eastern Europe or the Middle East, the ongoing conflicts could continue to put pressure on fuel prices and/or raw material costs.



The Company contended with significant inflation in fuel and raw material costs throughout 2023 and was able to offset a good portion of it through price increases and greater agility in its procurement efforts. See “Low Consumer Confidence” risk for additional mitigating actions.

**Customer acquisition and retention**

Marley Spoon’s growth depends on the acquisition of new customers and the retention of existing customers. Acquiring new customers requires access to marketing channels at commercially attractive rates, which can be challenging at times, depending on the amount of competitive marketing activity and media cost inflation.



The media environment for acquisitions is more fragmented now but Marley Spoon can respond by leveraging its marketing technology expertise, scalable team, and automation opportunities, along with diversifying into emerging channels and more offline media. In addition,

Retaining customers depends on high quality fulfillment rates of the Group's manufacturing centers and logistics partners to ensure the satisfactory delivery of their orders. Also, the Group's customer communications service must perform well, ensuring that customer complaints are dealt with in a timely and sustainable manner.

evolving pricing strategies will help counter promotional pressure in the category.

Marley Spoon is constantly working to improve its production capabilities and service levels. The hiring of a new Chief Operating Officer at the end of 2023 underscores the Company's focus on quality and operational excellence. Additionally, Marley Spoon responds to customer requests and complaints through multiple channels: by email, chat, through telephone hotlines and social media and now, through a recently launched web-based automated complaint management tool.



## OPERATIONS

### Principal Risk

### Assessment

### Change

### Mitigation

#### Input cost risk

Increases in the market prices of key ingredients or packaging used by the Group may not be easily able to be offset and can negatively affect the Group's results of operations.



A detailed menu design and planning process with food cost targets, ongoing negotiations with suppliers and, if necessary, pricing actions help mitigate this risk. In the US in particular, this risk may be further mitigated by the purchasing scale of the Company's fulfillment partner, FreshRealm.

#### Third party sourcing / product perishability

Perishable products (proteins, vegetables, etc.) account for a significant proportion of Marley Spoon's meal kits' ingredients. While constantly working to enhance the Company's direct relationship with producers, Marley Spoon still depends on wholesalers to deliver these products on a just-in-time basis. Failure to accurately anticipate the time it will take to obtain new products or to calculate the quantities of products needed for food boxes may result in order levels not being appropriate and could affect the freshness of ingredients.



Carefully planned ordering processes are in place. Suppliers are subject to a standardized, comprehensive onboarding process and ongoing assessment by the internal Quality & Safety team. Ingredients are quality inspected upon receipt and are kept within continuous temperature controls.

#### Talent shortage and/or retention challenges

Attracting and retaining strong talent is essential to Marley Spoon's ability to deliver on its strategy and growth plans. Difficulties accessing a qualified labor pool or retaining high-performing talent could put at risk the successful realization of the Company's objectives.



Marley Spoon regularly reviews its talent acquisition approach, including exploring talent pools in other locations. The Company is in the process of revamping its equity program and standardizing its approach to regular compensation reviews. Addressing high workloads through better planning and resource management and regularly identifying top talent to retain are ongoing efforts designed to mitigate the talent risk.

#### Key personnel, operational excellence

Marley Spoon continues to depend on the strong commitment of its founder and CEO Fabian Siegel. The same is true of its CFO, Jennifer Bernstein, its COO, Daniel Raab, and the other members of the executive leadership team. The unanticipated departure or loss of any of them could have an adverse effect on Marley Spoon's business, financial condition, and results of operations. The same is true for any unexpected decline in their professional performance.



Marley Spoon has set up recruiting and onboarding processes and tools to efficiently evaluate and manage candidates and employees, including a new quarterly performance assessment process to help identify performance risks/assets on time. Furthermore, the Group has introduced salary/benefit schemes to adequately reflect and compensate the team for their personal contributions. Succession planning is also a key focus area for the Company.

#### Dependence on technology

Marley Spoon sells its products exclusively through online channels (website, mobile apps). The Company also relies on its technology and data to forecast demand and predict its customers' orders. This technology is key to determining required amounts of ingredients and other supplies as well as to optimizing logistics. If this technology fails (e.g., because of a cybersecurity breach or quality failure) or produces inaccurate results, Marley Spoon could experience lost sales or shortages in key ingredients or increased food waste, for instance. Cybercriminals may take Marley Spoon's systems hostage or seek to get access to the personal data of its customers.



Marley Spoon is investing substantially into modular (semi) automation of its production processes and its digital platforms. The Company has a phased roll out of various technologies and enhancements and employs technical advisers as appropriate. Digital investments have been a priority for the organization to enhance quality, flexibility and data security. Backup functionalities at state-of-the-art service providers are in place. In addition, a selection of IT tools has been centralized in order to better control approval of licenses to avoid internal breaches.

## Translation from the German Language

<b>Severe weather events</b>	<p>Acute weather incidents like droughts and floodings have been an increasing concern as weather patterns evolve due to climate change. This was particularly observable during the last couple of years, with snowstorms in the US and floods in Australia. The opposite can also occur, with chronic water shortages and droughts impacting certain other geographies. This can impact supply chains, the quality or availability of raw ingredients and prices for ingredients.</p>			<p>Marley Spoon's source-to-order model enables flexible supplier changes. The ability to diversify the Company's supplier base is key to managing through weather crises, as are contingency plans upon which the Company can rely and hone over time. The Company can also shift production to other fulfillment centers, as required in Australia or in the US via FreshRealm's fulfillment center footprint.</p>
<b>Reliance on single logistics operator in Australia</b>	<p>Risk of service failure in the event the Company's logistics provider in Australia would suffer operational or financial issues.</p>		<b>Newly added</b>	<p>Marley Spoon conducts ongoing strict supervision of operational performance and diligent relationship management at all levels, enabled by being co-located in the same fulfillment space. In addition, the Company's contract with the logistics provider has protective clauses in the event of significant business decline</p>
<b>Transition and integration of recently announced transactions (BistroMD and FreshRealm)</b>	<p>The Company closed in February 2024 two transactions impacting its US business: the acquisition of BistroMD (a share purchase agreement by Marley Spoon's parent, Marley Spoon Group but managed commercially by the Company's US entity), a ready-to-eat business and the asset sale of the Company's production and fulfillment assets to FreshRealm. Delays in integration or more complexity than foreseen at the outset could cause delays and potentially financial impacts.</p>		<b>Newly added</b>	<p>Marley Spoon has been implementing a comprehensive 120-day transition plan aimed at providing full support to FreshRealm for absorbing the Company's operations. A transition services agreement is in place to ensure a smooth handover, while a dedicated integration project lead has been established to oversee the integration of BistroMD. The Company is also benefiting from its integration in the last two years of Chefgood, acquired in Australia.</p>
 <b>REGULATORY AND LEGAL</b> <i>Principal Risk</i>	<i>Assessment</i>	<i>Change</i>	<i>Mitigation</i>	
<b>Food safety regulations</b>	<p>Certain legal and other risks are inherent in the sale of food products for human consumption. Perishable and fresh products constitute a significant proportion of the ingredients in Marley Spoon's meal kits. It is possible that these perishable products may spoil or be rendered unsafe to consume if the team fails, for example, to put in place adequate temperature control mechanisms. There is also a risk of contamination of food products at any point throughout the supply chain.</p>			<p>Marley Spoon's internal legal team as well as its Quality &amp; Safety function constantly enhance compliance with the relevant legal and regulatory requirements through continual monitoring and reviews. The Company partners with logistics carriers offering chilled delivery whenever possible and utilizes insulated liners and ice packs in its meal kit boxes to maintain proper temperatures.</p>
 <b>FINANCIAL* AND REPORTING</b> <i>Principal Risk</i>	<i>Assessment</i>	<i>Change</i>	<i>Mitigation</i>	
<b>Liquidity risk</b>	<p>Liquidity risk is the risk that a Group entity will encounter difficulty in meeting obligations associated with financial liabilities.</p>			<p>The February 2024 FreshRealm transaction and associated equity raise and debt payoff, which reduced interest expense, has enhanced the Company's liquidity. Cash balances and forecasts are monitored weekly. Should the Group's plans to improve cash flows from operations through its business performance not materialize, the Group would need to seek additional equity funding.</p>
<b>Financing risk</b>	<p>Marley Spoon is capitalized through a combination of equity financing coming from public capital markets as well as debt, though currently has negative net assets. The Company can be directly affected by developments and risks inherent in such capital markets.</p>			<p>The Company's share register includes several substantial holders who have a long history with the Company and have been supportive of the Company through several fundraising rounds. Additionally, the Company is on track to de-list from the ASX, as previously announced. A single listing in Frankfurt is believed to be more attractive to investors.</p>

<b>Foreign currency risk</b>	<p>The fair value or future cash flows of an exposure may fluctuate because of changes in foreign exchange rates, to which Marley Spoon is exposed. Financial instruments, which are denominated in a currency other than the measured functional currency of the Company (i.e., the Euro), are subject to foreign currency risk. The Group operates in international markets through locally established subsidiaries which mainly complete their transactions in the respective local currency. As such, material depreciation of those foreign currencies could present a risk to Marley Spoon.</p>		<p>Finally, the Company's primary debt facility has had the interest-only period and maturity extended by one year each (see note 6.6).</p>
<b>Interest rate risk</b>	<p>Future cash flows of financial instruments may fluctuate because of changes in market interest rates. The Group has exposure to movements in interest rates arising from its portfolio of interest rate sensitive assets and liabilities. These principally include debt and cash.</p>		<p>The Company has so far been servicing its debt within its operations, even as interest rates have risen. In connection with the July 2023 business combination agreement, the Company's rate on its largest facility has decreased from 8.5% over SOFR to 7.5% over SOFR. Additionally, the sizable pay down of debt in February 2024 will decrease interest expense further. In October 2023, the Company put in place an interest hedge for a two-year period. Also in February 2024, the interest-only period on the Company's Runway debt and the maturity of the loan were both extended by one year to January 2026 and June 2027, respectively.</p>
<b>Credit and fraud risk</b>	<p>There may be risk that a counterparty will default on its contractual obligations resulting in financial loss to the Group. Credit risk can arise as the Group offers various payment methods and other transactions with counterparties.</p> <p>Fraud risk exists to the extent that customers have insufficient funds or that customers themselves are subject to fraud (e.g., through identity theft conducted by third party imposters).</p> <p>Failure to avoid or limit losses caused by fraudulent transactions could negatively affect the Company's operations and result in increased legal expenses and fees.</p>		<p>The nature of the business limits exposure on trade receivables since customers principally pay before delivery. Marley Spoon has also recently partnered with a dedicated fraud detection/management company. In addition, the Company regularly reviews its portfolio of payment methods to improve security and effectiveness in this area.</p>

\*The financial risks are also discussed in note 10 of the notes to the Consolidated Financial Statements.

These consolidated financial statements have been prepared on a going concern basis, which assumes that the Group will be able to meet all its financial commitments.

The Group's ability to meet its financial obligations as they fall due and continue as a going concern depends on the Company's ability to maintain a positive cash balance. Management's forecast entails a positive cash balance for the next twelve months assuming contribution margin in line with the prior year and a reduction in G&A expenses as a percent of net revenue by up to five percentage points for FY 2024 as compared to FY 2023. The development of cash flows could be negatively impacted by macroeconomic or external factors such as volatile customer behavior, cost inflation, supply chain disruptions or higher interest rates.

In case of these potential headwinds the Group's ability to continue as a going concern depends on delivering positive operating cash flows through positive operating profitability driven by margin expansion or additional cost reductions. Management expects the Group to be able to address these additional headwinds with the respective measures.

### 3.3 Opportunities

Online meal kits remain a sizable market opportunity. They satisfy consumers' desire for convenience, healthy food and weeknight cooking solutions but also remain under-penetrated, suggesting there continues to be attractive growth potential. Since 2020, Marley Spoon has seen a perceptible shift in the growth of online grocery shopping, a trend that favors the growth of online meal kits. However, even with this shift, the grocery category remains one of the last large consumer spending categories to have a meaningful online presence. Marley Spoon believes it can both contribute to and benefit from the change in consumer behavior toward online grocery, and therefore online meal kit, shopping. The recently announced transactions in the US should further enhance the Company's opportunities: BistroMD gives Marley Spoon further access to the growing ready-to-eat meal plan category, on top of its Chefgood acquisition in

Australia in early 2022 while the strategic partnership for manufacturing and fulfillment with FreshRealm is transforming the Company toward an asset-light model in support of scalability for future market consolidation.

Operating on three continents positions Marley Spoon well to service the total addressable market and to benefit from an accelerated channel switch. By offering innovative, personalized and healthy meal solutions, Marley Spoon solves customers' problems. Marley Spoon has both the capacity and innovation, driven by its investments in product development and technology, to meet customer needs. Finally, with its continued source-to-order model, which allows Marley Spoon to source based on order forecasts derived from observable consumer behavior close to the order date, the Company contributes to reducing food waste, another important customer attraction.

By meeting customer needs in an industry still poised for online expansion, Marley Spoon can grow its active subscriber base and therefore generate more insights to enable even more personalization and choice, thereby creating a flywheel that should ultimately lead to greater retention, sales and customer lifetime value.

#### **4 Outlook**

Marley Spoon remains encouraged by its long-term growth potential given the early stage of online shopping adoption in groceries and the overall size of the home-eating market opportunity. The Company sees 2024 as an important transition year after experiencing reduced consumer demand and revenue decline in 2023. Over the course of 2023 consumer demand stabilized but there continues to be an uncertain economic outlook across all regions impacting consumer sentiment driven by high interest rates and restrictive monetary policy. Navigating 2024 will require continued focus on lean operations and cost saving, while launching initiatives to reignite organic growth and at the same time pursuing market consolidation opportunities. As in the past, four guiding principles will underpin the Company's activities:

- Improve customer offer and service levels
- Continue to build strong company culture and purpose
- Delivering growth within current balance sheet capacity
- Maintain attractive margins and focus on cost discipline

These principles will help the Company as it seeks to resume growth year-on-year. The ambition to grow will be balanced by the goal to operate profitably on an Operating EBITDA level.

On the basis of the above, the Company has guided to the following financial performance for 2024:

- Single digit net revenue decline in constant currency as compared to FY 2023
- Contribution margin in line with FY 2023
- Mid-single digit positive Operating EBITDA

Berlin, 28 March 2024

Fabian Siegel  
Chief Executive Officer, Chairman of the Management Board and Founder

Jennifer Bernstein  
Chief Financial Officer, Member of the Management Board

Daniel Raab  
Chief Operating Officer, Member of the Management Board

## GROUP CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

### 1 Financial Statements

#### CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

EUR in thousands	Note	31 December 2023	31 December 2022
<b>ASSETS</b>			
<b>Non-current assets</b>			
Property, plant, and equipment	7.1	21,695	25,152
Right-of-use assets	7.2	32,744	22,206
Lease receivables	7.2	246	420
Intangible assets	7.3	17,919	16,385
Goodwill	16	8,653	9,016
Non-current financial assets	6.3	2,663	2,510
<b>Total non-current assets</b>		<b>83,920</b>	<b>75,689</b>
<b>Current assets</b>			
Inventories	7.5	9,289	13,124
Trade receivables	6.4	639	774
Other current financial assets	7.7	3,352	3,233
Cash and cash equivalents	6.5	10,851	19,033
<b>Total current assets</b>		<b>24,131</b>	<b>36,164</b>
<b>Total assets</b>		<b>108,051</b>	<b>111,853</b>
<b>LIABILITIES AND EQUITY</b>			
<b>Non-current liabilities</b>			
Lease liabilities	7.2	25,238	16,967
Interest bearing loans and borrowings	6.6	67,332	70,771
Interest bearing loan from related party	13	3,993	-
Provisions	7.1	1,800	2,259
Deferred tax liabilities	7.4	1,824	1,781
<b>Total non-current liabilities</b>		<b>100,187</b>	<b>91,778</b>
<b>Current liabilities</b>			
Trade and other payables	6.7	26,130	26,405
Contract liabilities	7.8	1,397	1,876
Interest bearing loans and borrowings	6.6	4,485	7,831
Lease liabilities	7.2	10,093	8,703
Other financial liabilities	6.8	12,212	14,801
Other non-financial liabilities	7.8	4,110	3,566
<b>Total current liabilities</b>		<b>58,426</b>	<b>63,182</b>
<b>Equity</b>			
Share capital	8.1	73,559	39,336
Treasury stock	8.1	-	-
Capital reserve	8.1	227,529	226,462
Other reserves	8.2	10,105	8,516
Currency translation reserve	8.3	(1,074)	(3,425)
Accumulated net earnings (losses)		(358,775)	(312,422)
<b>Equity attributable to equity holders of the parent</b>		<b>(48,655)</b>	<b>(41,533)</b>
Non-controlling interests		(1,907)	(1,574)
<b>Total equity</b>		<b>(50,562)</b>	<b>(43,107)</b>
<b>Total liabilities and equity</b>		<b>108,051</b>	<b>111,853</b>

**CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME**

EUR in thousands	Note	2023	2022
<b>Revenue</b>	3	328,504	401,242
Cost of goods sold	4.1	(174,120)	(216,835)
<b>Gross profit</b>		<b>154,384</b>	<b>184,407</b>
Fulfilment expenses	4.1	(50,634)	(69,075)
Marketing expenses	4.1	(55,578)	(64,018)
General & administrative expenses	4.1	(81,216)	(78,962)
<b>Earnings before interest &amp; taxes (EBIT)</b>		<b>(33,043)</b>	<b>(27,648)</b>
Financing income	4.2	1,403	69
Financing expenses	4.2	(14,820)	(12,284)
Derivative instruments	4.2	-	(7)
<b>Earnings before taxes (EBT)</b>		<b>(46,460)</b>	<b>(39,869)</b>
Income tax expenses / income	5	(226)	(144)
<b>Loss for the year</b>		<b>(46,686)</b>	<b>(40,013)</b>
Net income / (loss) for the year attributed to:			
Equity holders of the parent		(46,353)	(39,730)
Non-controlling interest		(333)	(283)
<b>Other comprehensive income / (loss) for the year</b>			
<b>Items that may be subsequently reclassified to profit or loss</b>	8.3	<b>2,351</b>	<b>(1,788)</b>
Foreign exchange effects		2,351	(1,788)
<b>Total comprehensive income / (loss) for the year</b>		<b>(44,335)</b>	<b>(41,801)</b>
Total comprehensive income attributable to:			
Equity holders of the parent		(44,002)	(41,518)
Non-controlling interests		(333)	(283)
Basic earnings per share (whole EUR)	14	(0.78)	(1.33)
Diluted earnings per share (whole EUR)	14	(0.78)	(1.32)



### CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY 2023

EUR in thousands	Attributable to Owners of the Parent							Total	Attributable NCI	Equity
	Note	Share Capital	Treasury Shares	Capital Reserves	Other Reserves	Accumulated Net Earnings / (Losses)	Currency Translation Reserve			
<b>Balance as at 1 January 2023</b>		<b>39,336</b>	-	<b>226,462</b>	<b>8,516</b>	<b>(312,422)</b>	<b>(3,425)</b>	<b>(41,533)</b>	<b>(1,574)</b>	<b>(43,107)</b>
Net income / (loss) for the period		-	-	-	-	(46,353)	-	<b>(46,353)</b>	(333)	(46,686)
Other comprehensive income(loss)		-	-	-	-	-	2,351	2,351	-	2,351
<b>Total comprehensive income</b>		<b>39,336</b>	-	<b>226,462</b>	<b>8,516</b>	<b>(358,775)</b>	<b>(1,074)</b>	<b>(85,535)</b>	<b>(1,907)</b>	<b>(87,442)</b>
Issuance of share capital	8.1	34,223	-	1,369	-	-	-	35,592	-	35,592
Conversion of free capital	8.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receipt of shares for employee option exercise	8.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Shares transferred to employees	8.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash on exercise of options	8.1	-	-	(73)	-	-	-	(73)	-	(73)
Employee share-based payment expense	8.2	-	-	-	1,589	-	-	1,589	-	1,589
Transaction costs for issuance of shares	8.1	-	-	(229)	-	-	-	(229)	-	(229)
<b>Balance as at 31 December 2023</b>		<b>73,559</b>	-	<b>227,529</b>	<b>10,105</b>	<b>(358,775)</b>	<b>(1,074)</b>	<b>(48,655)</b>	<b>(1,907)</b>	<b>(50,562)</b>

### CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY 2022

EUR in thousands	Attributable to Owners of the Parent							Total	Attributable NCI	Equity
	Note	Share Capital	Treasury Shares	Capital Reserves	Other Reserves	Accumulated Net Earnings / (Losses)	Currency Translation Reserve			
<b>Balance as at 1 January 2022</b>		<b>284</b>	<b>(1)</b>	<b>250,268</b>	<b>7,507</b>	<b>(272,692)</b>	<b>(1,637)</b>	<b>(16,271)</b>	<b>(1,292)</b>	<b>(17,563)</b>
Net income / (loss) for the period		-	-	-	-	(39,730)	-	(39,730)	(283)	(40,013)
Other comprehensive income(loss)		-	-	-	-	-	(1,788)	(1,788)	-	(1,788)
<b>Total comprehensive income</b>		<b>284</b>	<b>(1)</b>	<b>250,268</b>	<b>7,507</b>	<b>(312,422)</b>	<b>(3,425)</b>	<b>(57,788)</b>	<b>(1,574)</b>	<b>(59,362)</b>
Issuance of share capital	8.1	10,148	-	5,721	-	-	-	15,869	-	15,869
Conversion of free capital	8.1	28,904	-	(28,904)	-	-	-	-	-	-
Receipt of shares for employee option exercise	8.1	-	(1)	1	-	-	-	-	-	-
Shares transferred to employees	8.1	-	2	(2)	-	-	-	-	-	-
Cash on exercise of options	8.1	-	-	(9)	-	-	-	(9)	-	(9)
Employee share-based payment expense	8.2	-	-	-	1,009	-	-	1,009	-	1,009
Transaction costs for issuance of shares	8.1	-	-	(613)	-	-	-	(613)	-	(613)
<b>Balance as at 31 December 2022</b>		<b>39,336</b>	-	<b>226,462</b>	<b>8,516</b>	<b>(312,422)</b>	<b>(3,425)</b>	<b>(41,533)</b>	<b>(1,574)</b>	<b>(43,107)</b>



## CONSOLIDATED STATEMENT OF CASH FLOWS

EUR in thousands	Note	2023	2022
<b>Operating activities</b>			
Net income for the period (loss)		<b>(46,686)</b>	<b>(40,013)</b>
Adjustments for:			
Depreciation of property, plant, and equipment	7.1	4,193	4,326
Loss on disposals of property, plant and equipment	7.1	39	481
Bad debt expense		1,180	564
Depreciation of right-of-use assets	7.2	6,777	6,239
Amortization of intangible assets	7.3	5,990	5,541
Increase (decrease) in share-based payments	8.2	1,589	1,009
Financing income and expense	4.2	12,395	11,868
Tax expense (non-cash)	5	597	(5)
Other non-cash movements		1,856	(2,120)
Working capital adjustments:			
Decrease (increase) in inventory	7.5	3,836	(3,741)
Increase (decrease) in accounts payable and accrued expenses	6.8/6.9	(872)	(1,353)
Increase (decrease) in other provision		112	-
Decrease (increase) receivables	6.5	(732)	(953)
Increase (decrease) in other assets and liabilities	6.4/7.7/7.8	(194)	(569)
<b>Net cash flows from operating activities</b>		<b>(9,920)</b>	<b>(18,726)</b>
<b>Investing activities</b>			
Purchase of property, plant, and equipment	7.1	(2,233)	(3,700)
Purchase/development of intangible assets	7.3	(7,551)	(7,009)
Acquisition of Chefgood, net of cash acquired	16	(2,502)	(7,783)
<b>Net cash flows used in investing activities</b>		<b>(12,285)</b>	<b>(18,492)</b>
<b>Financing activities</b>			
Proceeds from the issuance of share capital	8.1	35,000	15,869
Proceeds from employee option exercise	8.1	(73)	(10)
Transaction costs from the issuance of share capital	8.1	(229)	(613)
Proceeds from borrowings from related party	13.1	3,993	-
Proceeds from borrowings	6.6	10,376	26,532
Transaction cost of borrowings	6.6	(582)	(199)
Interest paid	6.6	(5,200)	(7,542)
Repayment of borrowings	6.6	(20,242)	(7,763)
Lease payments	7.2	(8,875)	(8,686)
Proceeds (payments) derivative transaction		(154)	-
<b>Net cash flows from/ (used in) financing activities</b>		<b>14,014</b>	<b>17,588</b>
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents		(8,182)	(19,629)
Net foreign exchange difference		-	3
<b>Cash and cash equivalents as at 1 January</b>		<b>19,033</b>	<b>38,659</b>
<b>Cash and cash equivalents as at 31 December</b>		<b>10,851</b>	<b>19,033</b>

## **2 Description of the business & segment information**

The financial statements are for the Group consisting of Marley Spoon SE and its subsidiaries (hereafter “the Group”). The Group’s principal business activity is to solve every day recurring problems in delightful and sustainable ways by creating and delivering directly to customers original recipes along with the necessary fresh, high-quality, seasonal ingredients for them to prepare, cook, and enjoy, or in the case of Chefgood, ready-to-heat meals to prepare. Customers can choose which recipes they would like to receive in a given week, and receive the pre-portioned ingredients delivered to their doorstep by third-party logistics partners.

The Company is registered in the commercial register of Charlottenburg (Berlin) under HRB 250627 B. It is domiciled in Germany and has its registered office at Paul-Lincke-Ufer 39/40, 10999 Berlin, Germany.

Marley Spoon’s activities are conducted, and meal kits sold to consumers in three operating segments, the United States of America (US), Australia (AU) which includes the operations of Marley Spoon and Chefgood, and Europe (EU), which is comprised of four countries (Austria, Belgium, Germany and the Netherlands). The Company exited the Swedish and Danish markets in March and November 2023, respectively. The Group’s global headquarters is in Berlin. An additional legal entity is established in Portugal for Marley Spoon’s customer care operations and in the United Kingdom for certain Marley Spoon staff, both of which are included as part of the Company’s headquarter costs.

Operating segments are reported in a manner consistent with the internal reporting provided to the Chief Operating Decision Maker (CODM). The CODM is responsible for allocating resources and assessing performance of the operating segments and has been defined as the Company’s Management Board comprised of the Global Chief Executive Officer (CEO), Global Chief Operating Officer (COO) and Chief Financial Officer (CFO).

Segment results that are reported include items directly attributable to a segment as well as those that can be reasonably allocated.

The accounting policies of the operating segments are the same as those described in note 17 (“Summary of significant accounting policies”). The Group accounts for inter-segment sales and transfers as if the sales or transfers were to third parties where the arm’s length principle applies. The Group does not separate operating segments based on the type of products, since the nature of the product, production processes and the method used for distribution are similar across all product ranges.

### **Segment reporting**

The reported operating segments are strategic business units that are managed separately and for which the operating results are monitored by the CODM, as noted above. Segment performance is evaluated based on profit or loss and is measured consistently with profit or loss in the consolidated financial statements. The “Holdings” column represents royalty charges paid to the Group and interest income on loans with subsidiaries. The Group consolidation (“Conso” column) eliminates intercompany transactions.

Operating EBITDA, a measure of segment performance, excludes the effects of special items such as equity-settled share-based payments, as well as significant items of income and expenditure that are the result of an isolated, non-recurring event, such as costs incurred in association with a merger or acquisition or severance payments.

Translation from the German Language

EUR in thousands	2023						
	USA	Australia	Europe	Total	Holdings	Conso	Group
Total revenue	158,789	136,025	33,691	328,504	36,151	(36,151)	328,504
Internal revenue	-	-	-	-	(36,151)	36,151	-
External revenue	158,789	136,025	33,691	328,504	-	-	328,504
Contribution margin <sup>1</sup>	53,891	41,797	8,063	103,751	36,151	(36,151)	103,751
<b>Operating EBITDA</b>	<b>11,696</b>	<b>7,933</b>	<b>(22,640)</b>	<b>(3,011)</b>	-	-	<b>(3,011)</b>
Internal charges & royalties <sup>2</sup>	(11,417)	(9,028)	(9,828)	(30,273)	-	25,414	(4,858)
Special items <sup>3</sup>	(1,219)	(197)	(6,789)	(8,205)	-	-	(8,205)
Depreciation and amortization	(6,234)	(4,209)	(6,525)	(16,968)	-	-	(16,968)
<b>EBIT</b>	<b>(7,173)</b>	<b>(5,501)</b>	<b>(45,782)</b>	<b>(58,457)</b>	-	<b>25,414</b>	<b>(33,043)</b>
Intercompany interest	(5,107)	(2,805)	(2,826)	(10,737)	-	10,737	-
Interest on lease liabilities	(1,684)	(977)	(341)	(3,002)	-	-	(3,002)
External financing costs	(9,886)	749	(1,279)	(10,415)	-	-	(10,415)
Fair value changes derivative financial instruments	-	-	-	-	-	-	-
<b>Earnings before tax</b>	<b>(23,849)</b>	<b>(8,534)</b>	<b>(50,228)</b>	<b>(82,612)</b>	-	<b>36,152</b>	<b>(46,460)</b>

Translation from the German Language

EUR in thousands	2022						
	USA	Australia	Europe	Total	Holdings	Conso	Group
Total revenue	197,436	154,264	49,542	401,242	29,542	(29,542)	401,242
Internal revenue	-	-	-	-	(29,542)	29,542	-
External revenue	197,436	154,264	49,542	401,242	-	-	401,242
Contribution margin <sup>1</sup>	57,824	47,770	9,738	115,332	29,542	(29,542)	115,332
<b>Operating EBITDA</b>	<b>11,852</b>	<b>8,775</b>	<b>(29,451)</b>	<b>(8,825)</b>	-	-	<b>(8,825)</b>
Internal charges & royalties <sup>2</sup>	(11,823)	(8,632)	(1,407)	(21,863)	-	21,863	-
Special items <sup>3</sup>	(2,400)	884	(1,202)	(2,718)	-	-	(2,718)
Depreciation and amortization	(6,215)	(4,259)	(5,632)	(16,106)	-	-	(16,106)
<b>EBIT</b>	<b>(8,587)</b>	<b>(3,232)</b>	<b>(37,692)</b>	<b>(49,512)</b>	-	<b>21,863</b>	<b>(27,648)</b>
Intercompany interest	(3,051)	(2,315)	(2,313)	(7,679)	-	7,679	-
Interest on lease liabilities	(1,946)	(708)	(401)	(3,055)	-	-	(3,055)
External financing costs	(6,794)	(172)	(2,193)	(9,159)	-	-	(9,159)
Fair value changes Derivative financial instruments	-	(7)	-	(7)	-	-	(7)
<b>Earnings before tax</b>	<b>(20,378)</b>	<b>(6,434)</b>	<b>(42,600)</b>	<b>(69,411)</b>	-	<b>29,542</b>	<b>(39,869)</b>

<sup>1</sup> Contribution margin consists of revenue from external customers less cost of goods sold and fulfillment expenses.

<sup>2</sup> The Group has intercompany financing transactions between Marley Spoon SE and its subsidiaries for the interest on loans, royalty recharges, recharges for staff and other services. These charges are based on independent benchmark studies and considered to be at arm's length. Transactions between Marley Spoon SE and Marley Spoon Group SE (the legal parent) relate to expenses relating to the business combination and a downstream loan.

<sup>3</sup> Special items consist of the following: employee stock option program costs of EUR 1,589 thousand including exercise expenses (2022: EUR 1,009 thousand), expenses incurred in connection with M&A transactions in the amount of EUR nil thousand (2022: EUR 890 thousand), severance expense of EUR 2,110 thousand (2022: EUR 761 thousand), restructuring expense of EUR 3,902 thousand (2022: nil) as well as sales tax charges in the US of EUR 602 thousand (2022: EUR 1,838 thousand).

The 2023 revenues generated within Germany amounted to EUR 15,348 thousand (2022: EUR 22,026 thousand). Revenues from 2023 for all other countries amounted to EUR 313,156 thousand (2022: EUR 379,216 thousand). The Group recognizes its segments based on geographical region. The United States of America and Australia (inclusive of operations of Marley Spoon, Dinnerly and Chefgood brands) represent the largest markets and are separately segmented. Revenues in the Netherlands, Germany, Belgium, Austria, Sweden (until exit in March 2023) and Denmark (until exit in November 2023) are segmented as Europe.

### 3 Revenue

Marley Spoon provides meal kit solutions on a weekly basis to customers across six countries. The Company's business model differs from the conventional grocery supply chain by eliminating the need for intermediaries, such as wholesalers or distributors, and connecting products directly with the customer. Ingredients can be purchased just-in-time, are packed in temperature conditioned fulfillment centers and are delivered from there to the customer with insulated packaging and/or chilled transportation.

External revenue includes income from the core activities of the Group, which are sales of meal kits or ready-to-heat meals to customers. Internal revenue results from intercompany recharges of goods or services between Group companies. No single customer accounts for more than 10% of external revenue. The Group complies with IFRS 15 requirements to disaggregate revenue from contracts with customers by geographical region (refer to notes 2 and 18.17).

#### 4 Other income and expense items

This note provides a disaggregation of the items included in financing income and financing expense in the Statement of Comprehensive Income and an analysis of operating expenses by nature. Information about specific profit and loss items (such as gains and losses in relation to financial instruments) is disclosed in the related balance sheet notes.

##### 4.1 Breakdown of expenses by nature

EUR in thousands	2023			
	Cost of Goods Sold	Fulfillment Expense	Marketing Expense	General & Administrative
Raw materials and direct fulfillment costs	136,942	50,634	-	-
Other operating expense			51,868	31,698
Depreciation and amortization	9,078	-	-	7,890
Employee benefits expenses				
Wages and salaries	26,240	-	3,305	35,663
Social security costs	700	-	292	3,149
Defined contribution plan expenses	1,160	-	114	1,226
Share-based payment expense	-	-	-	1,589
<b>Total</b>	<b>174,120</b>	<b>50,634</b>	<b>55,578</b>	<b>81,216</b>

EUR in thousands	2022			
	Cost of Goods Sold	Fulfillment Expense	Marketing Expense	General & Administrative
Raw materials and direct fulfillment costs	171,988	69,075	-	-
Other operating expense			58,720	26,028
Depreciation and amortization	8,959	-	-	7,147
Employee benefits expenses				
Wages and salaries	34,049	-	4,749	40,138
Social security costs	746	-	393	3,322
Defined contribution plan expenses	1,094	-	156	1,318
Share-based payment expense	-	-	-	1,009
<b>Total</b>	<b>216,835</b>	<b>69,075</b>	<b>64,018</b>	<b>78,962</b>

##### 4.2 Financing income and expenses

Financing income and expenses are those associated with the interest paid on borrowings, derivative financial instruments and the adjustments for loans which are valued at amortized costs. The Group measures financial instruments such as derivatives, at fair value at each balance sheet date. The changes in the fair value of the derivative instruments are recognized in the Group's earnings before tax.

EUR in thousands	2023	2022
Interest earned on bank balances	109	69
Gain on changes in fair value of contingent consideration	1,294	-
<b>Financing income</b>	<b>1,403</b>	<b>69</b>

Translation from the German Language

EUR in thousands	2023	2022
Bank fees & other expenses	(260)	(225)
Nominal interest expense on borrowings	(11,536)	(8,823)
Interest on lease liabilities	(3,002)	(3,054)
Currency translation losses	(22)	(182)
<b>Financing expense</b>	<b>(14,820)</b>	<b>(12,284)</b>

EUR in thousands	2023	2022
Derivative financial instrument changes in fair value	-	(7)
<b>Derivative instruments</b>	<b>-</b>	<b>(7)</b>

## 5 Income tax expense

This note provides an analysis of the Group's income tax expense, deferred tax position and how the tax expense is affected by non-assessable, non-deductible items. It also explains significant estimates made in relation to the Group's tax position and effective tax rate.

EUR in thousands	2023	2022
Current income tax for current year	(96)	(144)
Current income tax for previous years	(73)	-
Deferred tax	(56)	-
<b>Total income tax expense reported in the statement of profit and loss</b>	<b>(226)</b>	<b>(144)</b>

EUR in thousands	2023	2022
<b>EBT</b>	<b>(46,460)</b>	<b>(39,871)</b>
Tax calculation at weighted average tax rate of 24.8% (2022: 24.4%)	(11,505)	(9,725)
Tax impact of non-deductible expenses:		
Share-based payments	480	282
Interest	3,801	8
Royalties	2,435	67
Taxes for prior years	76	(32)
Utilization of previously unrecognized tax losses	(975)	-
Unrecognized tax losses for the year	5,852	9,544
Tax rate differentials	71	-
Other	(9)	-
<b>Income tax benefit (+) or expense (-) for the year</b>	<b>226</b>	<b>(144)</b>
<b>Effective tax rate</b>	<b>-0.5%</b>	<b>-0.4%</b>

The weighted average applicable tax rate for the year ended 31 December 2023 was 24.8% (2022: 24.4%) which was derived from the tax rate in each jurisdiction weighted by the relevant pre-tax loss or pre-tax profit.

## 6 Financial assets and financial liabilities

This note provides information about the Group's financial instruments, including:

- an overview of all financial instruments held, including specific information about each type of instrument
- related accounting policies
- information about determining the fair value of the instruments, including judgements and estimation uncertainty involved.

## 6.1 Financial assets and financial liabilities

The Group holds the following financial instruments:

Financial assets (EUR in thousands)	Notes	31 December 2023	31 December 2022
<b>Financial assets measured at amortized cost</b>			
Non-current financial assets	6.3	2,663	2,510
Trade and other receivables	6.4	639	774
<b>Total</b>		<b>3,302</b>	<b>3,284</b>

  

Financial liabilities (EUR in thousands)	Notes	31 December 2023	31 December 2022
<b>Financial liabilities measured at amortized cost</b>			
Interest bearing loans and borrowings (current & non-current)	6.6	71,817	78,602
Interest bearing loans from related party	13	3,993	-
Trade and other payables	6.7	26,130	26,405
Other financial liabilities	6.8	12,212	14,801
<b>Total</b>		<b>114,151</b>	<b>119,808</b>

In accordance with IFRS 7.20 (a), net gains and losses of financial instruments are to be disclosed for each measurement category in line with IFRS 9. The net results of the individual measurement categories pursuant to IFRS 9 are as follows:

Financial assets and liabilities (EUR in thousands)	31 December 2023	31 December 2022
Financial assets measured at amortized cost	-	69
Financial liabilities measured at amortized cost	(14,820)	(12,284)
Financial liabilities measured at fair value through profit and loss	-	(7)
<b>Total</b>	<b>(14,820)</b>	<b>(12,222)</b>

## 6.2 Fair value of financial instruments

Fair value is the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date. The fair value measurement is based on the presumption that the transaction to sell the asset or transfer the liability takes place either:

- (a) in the principal market for the asset or liability or
- (b) in the absence of a principal market, in the most advantageous market for the asset or liability

The principal or the most advantageous market must be accessible by the Group. The fair value of an asset or a liability is measured using the assumptions that market participants would use when pricing the asset or liability, assuming that market participants act in their own economic best interest.

The Group uses valuation techniques that are appropriate in the circumstances and for which sufficient data are available to measure fair value, maximizing the use of relevant observable inputs and minimizing the use of unobservable inputs. All assets and liabilities for which fair value is measured or disclosed in the financial statements are categorized within the fair value hierarchy. This is described, as follows, based on the lowest level input that is significant to the fair value measurement as a whole:

Level 1 — quoted (unadjusted) market prices in active markets for identical assets or liabilities

Level 2 — valuation techniques for which the lowest level input that is significant to the fair value measurement is directly or indirectly observable

Level 3 — valuation techniques for which the lowest level input that is significant to the fair value measurement is unobservable

For assets and liabilities that are recognized in the financial statements at fair value on a recurring basis, the Group determines whether transfers have occurred between levels in the hierarchy by re-assessing categorization (based on the lowest level input that is significant to the fair value measurement as a whole) at the end of each reporting period.

Translation from the German Language

Set out below is a comparison by category for carrying amounts and fair values of all the Group's financial instruments that are included in the financial statements.

EUR in thousands	Note		31 December 2023		31 December 2022	
Financial assets		Fair Value Hierarchy	Carrying Amount	Fair Value	Carrying Amount	Fair Value
Other non-current financial assets	6.3	n/a	2,663	2,663	2,510	2,510
Trade and other receivables	6.4	n/a	639	639	774	774
Cash and cash equivalents	6.5	n/a	10,851	10,851	19,033	19,033
<b>Total</b>			<b>14,154</b>	<b>14,154</b>	<b>22,317</b>	<b>22,317</b>
Financial liabilities		Fair Value Hierarchy	Carrying Amount	Fair Value	Carrying Amount	Fair Value
Interest bearing loans and borrowings (current & non-current)	6.6	n/a	71,817	71,817	78,602	78,602
Interest bearing loan from related party	13		3,993	3,993	-	-
Trade and other payables	6.7	n/a	26,130	26,130	26,405	26,405
Contingent liability	16	3	336	336	4,449	4,449
Other financial liabilities	6.8	n/a	11,876	11,876	14,801	14,801
<b>Total</b>			<b>114,151</b>	<b>114,151</b>	<b>124,257</b>	<b>124,257</b>

For liquid assets, other short-term financial instruments and other non-current financial assets, the fair values equal approximately their carrying amounts at closing date. The Group measures derivatives at fair value at each balance sheet date.

The significant unobservable inputs used in the fair value measurements categorized within Level 3 of the fair value hierarchy, together with a quantitative sensitivity analysis as at 31 December 2023 are shown below.

	Valuation technique	Significant unobservable inputs	Sensitivity to the inputs of fair value
Contingent consideration liability	DCF method	Assumed probability-adjusted revenues of Chefgood Pty	10% decrease in the assumed probability-adjusted revenues of Chefgood Pty results in a decrease in fair value of the contingent consideration liability by EUR 94 thousand.
			5% increase in the assumed probability-adjusted revenues of Chefgood Pty results in an increase in fair value of the contingent consideration liability by EUR 47 thousand.
		Discount rate	2 percentage point increase (decrease) in the discount rate would result in an increase (decrease) in fair value of the contingent consideration liability by EUR 6 thousand.

### 6.3 Non-current financial assets

Other non-current financial assets are mainly security deposits for leased properties and bank guarantees. These deposits, subject to contractual restrictions and therefore not available for general use by the Group, increased by EUR 153 thousand in the current year.

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Other non-current financial assets	2,663	2,510

#### 6.4 Trade receivables

Trade receivables are amounts due from customers for goods sold in the ordinary course of business. If collection of the amounts is expected in one year or less, they are classified as current assets. If not, they are presented as non-current assets. The Group's trade receivables are generally due for settlement within 30 days and therefore are all classified as current. The Group's impairment policy for trade and other receivables is outlined in note 18.

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Trade receivables	639	774

The Group has EUR 51 thousand (2022: EUR 34 thousand) receivables against related parties. The Group has recorded an allowance for uncollectible amounts collected by payment service providers (PSPs) when billing is done after delivery, however the vast majority of our customers are charged prior to delivery of the product, rendering the collectability risk minimal. For amounts not collected by PSPs we refer to note 10.2.

#### 6.5 Cash and cash equivalents

Cash and cash equivalents are comprised as follows:

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Cash at banks	10,851	19,033

The above figures reconcile to the amount of cash shown in the Statement of Cash Flows at the end of the financial year.

#### 6.6 Interest bearing loans and borrowings

The following table shows a reconciliation from the opening balances to the closing balances for loans and borrowings:

EUR in thousands	Opening Balance 1 January 2023	Proceeds from borrowings	Repayments of borrowings	Capitalised interest	Interest paid	Accrued interest and fees	Transaction costs (net)	Exchange rate differences	Closing Balance 31 December 2023
BVB	5,004	7,500	(10,000)		(440)	469	-		2,533
AU asset financing	3,551	2,684	(1,395)		(208)	208	-	210	5,052
Loan 4	21		(21)		1	(1)	-		-
Insurance financing	279	192	(351)		-	-	-	(4)	115
Runway	68,882		(8,071)	5,610*	(4,507)	4,487	(121)	(2,594)	63,686
CG equipment loan	865		(403)		(46)	46	-	(30)	432
<b>Total</b>	<b>78,602</b>	<b>10,376</b>	<b>(20,241)</b>	<b>5,610</b>	<b>(5,200)</b>	<b>5,209</b>	<b>(121)</b>	<b>(2,419)</b>	<b>71,817</b>

\*Deferral of interest payments from April-September 2023 in connection with the business combination agreement.

EUR in thousands	Opening Balance 1 January 2022	Proceeds from borrowings	Repayments of borrowings	Interest paid	Accrued interest and fees	Transaction costs (net)	Exchange rate differences	Closing Balance 31 December 2022
BVB	5,196	5,000	(5,000)	(491)	299	-	-	5,004
AU asset financing	5,303	-	(1,778)	(167)	167	-	26	3,551
Loan 4	69	-	(51)	-	3	-	-	21
Insurance financing	-	1,412	(934)	(160)	167	-	(206)	279
Runway	45,949	19,255	-	(6,724)	7,804	245	2,353	68,882
CG equipment loan	-	865	-	-	-	-	-	865
<b>Total</b>	<b>56,517</b>	<b>26,532</b>	<b>(7,763)</b>	<b>(7,542)</b>	<b>8,440</b>	<b>245</b>	<b>2,173</b>	<b>78,602</b>

Cash paid for interest expense in 2023 was EUR 5,200 thousand (2022: EUR 7,542 thousand). The Group's total borrowing of EUR 71,817 thousand (2022: EUR 78,602 thousand) is comprised of the following arrangements:

*Berliner Volksbank (BVB)*

In December 2018, the Company entered into and fully drew down an unsecured loan in the amount of EUR 2,500 thousand from Berliner Volksbank (BVB) which was repaid in Q1 2021. The Company signed a new unsecured revolving credit facility with BVB in March 2021 for a total amount of EUR 5,000 thousand and an unlimited term. This credit line was fully used by a drawdown of a 12-month EUR 5,000 thousand loan, bearing 5% interest which matured in March 2022.

In March 2022, the Company repaid the outstanding aggregate short-term loan balance of EUR 5,000 thousand due to BVB by drawing a EUR 5,000 thousand account overdraft facility with BVB which carried an interest rate of 5.5% per annum. The Company then repaid the EUR 5,000 thousand account overdraft facility with a new EUR 5,000 thousand loan from BVB, drawn down in May 2022. This EUR 5,000 thousand money market loan carried an interest rate of 6.5% + EURIBOR per annum, was drawn down for 90 days and renewed in 90-day increments until repayment.

During Q1 2023, the Company repaid its EUR 5,000 thousand loan facility and secured a new EUR 5,000 thousand money market loan from BVB, carrying an interest rate of 6.5% + EURIBOR per annum. In August 2023 BVB extended this loan by two months to October 2023 in order to re-negotiate the latest loan from BVB, after which time the EUR 5,000 thousand loan was repaid and replaced with a new loan in November 2023 in the amount of EUR 2,500 thousand. The new money market loan carries an interest rate of 7.53% + 3-month EURIBOR per annum. The maturity date is 30 May 2024 and may be extended upon agreement.

*Australia asset financing:*

Marley Spoon Pty Ltd., the Australian operating entity of the Group, entered into an asset financing agreement (AFA) with National Australia Bank (NAB). The total amount borrowed was for up to EUR 9.4 million (AUD 15.7 million), sourced through seven distinct loans. Marley Spoon Pty Ltd has already settled three loans, amounting to EUR 2.7 million (AUD 4.3 million), and partially settled EUR 2.0 million (AUD 3.2 million) of the existing outstanding loan. As of 31 December 2023, the remaining balance stands at EUR 5.1 million (AUD 8.2 million)\*. The breakdown of these loans is detailed below:

- On 1 March 2021, Marley Spoon Pty Ltd entered into an agreement for EUR 584 thousand (AUD 900 thousand) at an interest rate of 3.79% over a 60-month period. As at December 2023, the outstanding loan balance was EUR 272 thousand (AUD 441 thousand);
- On 28 September 2021, Marley Spoon Pty Ltd initiated an asset finance loan agreement for EUR 3,728 thousand (AUD 6,000 thousand) with an interest rate of 3.50% for 60 months. As at 31 December 2023, the outstanding loan balance was EUR 2,173 thousand (AUD 3,528 thousand);
- On 9 March 2023, Marley Spoon Pty Ltd entered into another asset finance loan agreement for EUR 216 thousand (AUD 347 thousand) at an interest rate of 7.51% for a 60-month term. As at 31 December 2023, the outstanding balance was EUR 187 thousand (AUD 303 thousand);
- On 29 August 2023, Marley Spoon Pty Ltd secured a new asset financing loan for its Perth fulfillment center for EUR 2,510 thousand (AUD 4,101 thousand) with an interest rate of 7.64% over 60 months. As at 31 December 2023, the outstanding balance was EUR 2,421 thousand (AUD 3,931 thousand).

\*Sum of Euro values includes EUR 400 thousand of foreign currency impact.

*Chefgood equipment loan*

Effective 19 December 2022, Chefgood Pty Ltd., a wholly owned subsidiary of the Group, entered into an equipment loan agreement with NAB in the aggregate amount of EUR 865 thousand (AUD 1,357 thousand) at an interest rate of 7.02% per annum. Funds borrowed under this facility were used to finance certain production equipment which is pledged to NAB as security. This facility has a 24-month term. The outstanding balance as of 31 December 2023 is EUR 432 thousand (AUD 702 thousand).

### *Insurance financing*

The Company has obtained insurance premium financing as follows:

- In September 2023, Group financing of EUR 785 thousand (AUD 1,283 thousand) at an interest rate of 2.85% per annum, with repayments through Q1 2024; MMM Consumer Brands Inc. also secured insurance premium financing for EUR 181 thousand (USD 192 thousand) at an interest rate of 9.25% per annum, with repayments through Q1 2024;
- In October 2023, MMM Consumer Brands Inc. secured insurance premium financing for EUR 41 thousand (USD 44 thousand) at an interest rate of 9.25% per annum, with repayments through Q2 2024;
- In November 2023, Group financing for EUR 441 thousand (AUD 729 thousand) at an interest rate of 4.99% per annum, with repayments through Q2 2024.

### *Runway Growth Capital credit facility*

Effective 30 June 2021 the Company signed and closed a committed senior secured credit facility of four years with Runway Growth Capital. The facility gave Marley Spoon access of up to EUR 54,700 thousand (USD 65,000 thousand) to support the Company's growth strategy. Funds were available in two tranches: the Initial Term Loan of up to USD 45,000 thousand which the Company could draw through 30 June 2022, subject to being in compliance with the Facility agreement, and the Supplemental Term Loan of a further USD 20,000 thousand available to be drawn through to 30 June 2022. Access to the Supplemental Term Loan was conditional upon Marley Spoon being in compliance with customary financial covenants as well as certain net revenue and contribution margin-based performance milestones.

Of the Initial Term Loan, EUR 25,200 thousand (USD 30,000 thousand) was drawn at closing. On 26 October 2021, the Company drew the remaining EUR 12,900 thousand (USD 15,000 thousand) of Tranche 1, resulting in an outstanding loan balance of EUR 38,100 thousand (USD 45,000 thousand) outstanding as at 31 December 2022. The interest rate on the facility is comprised of a variable interest rate of 8.5% over the three-month SOFR, subject to a SOFR floor of 0.76% (the benchmark rate was amended from three-month LIBOR to three-month SOFR effective 12 December 2022). In addition, a deferred interest rate of 1.25% p.a. applies. The deferred interest amount is added monthly to the outstanding principal amount and due upon maturity.

Several amendments to the Loan and Security Agreement have since been entered into:

- First Amendment: executed on 27 September 2021 in order to add the Company's Dutch entity, Marley Spoon B.V. as a guarantor to the Loan & Security Agreement (LSA);
- Second Amendment entered into on 20 December 2021:
  - Provided for a Second Amendment Supplemental Term Loan of EUR 7,200 thousand (USD 8,100 thousand) at the same terms as the Initial Term Loan and which was drawn on 30 December 2021 to settle in cash the acquisition of Chefgood Pty Ltd by the parent's Australian subsidiary Marley Spoon Pty Ltd in January 2022 along with certain transaction costs and related CAPEX;
  - Redefined the performance criteria required to access the Supplemental Term Loan which was drawn in June 2022 for EUR 19,255 thousand (USD 20,000 thousand) and which remained outstanding as at 31 December 2022;
- Third Amendment: executed on 31 May 2022 in order to confirm achievement of a performance milestone and to waive any breach in connection with historical sales tax obligations in the US;
- Fourth Amendment: executed on 23 November 2022 to extend the interest-only payment period to January 2024 and to stipulate a pre-payment, at no penalty, of a certain amount of principal in excess of a minimum amount of capital raised by the Company in connection with a December 2022 capital raise;
- Fifth Amendment: entered into on 12 December 2022 to amend the benchmark rate from three-month LIBOR to three-month SOFR with a floor of 0.76%;
- Sixth Amendment entered into on 25 April 2023 in connection with the business combination agreement:
  - Interest payment deferral period from April to September 2023, with the capitalization of the corresponding amounts;
  - Principal repayment of EUR 7,790 thousand (USD 8,609 thousand) without penalty on 25 July 2023, with the subsequent reduction of the interest rate to 7.5% over the three-month SOFR;
  - Amortization Date redefined as 15 January 2025;
  - Term Loan Maturity Date redefined as 15 June 2026;
  - Deferral fee of EUR 592 thousand (USD 643 thousand) settled through Marley Spoon SE shares and considered as transaction cost.

The aforementioned drawdowns and pre-payments result in an outstanding loan balance of the Company's loan with Runway of USD 71,299 thousand as at 31 December 2023. See note 19 (Subsequent Events) for a discussion of further payments after the reporting period.

### 6.7 Trade and other payables

Trade and other payables are unsecured and are usually paid within 30 days of recognition. The carrying amounts of trade and other payables are considered to be the same as their fair values, due to their short-term nature. Trade payables are primarily comprised of balances payable to food and packaging suppliers, transportation carriers and marketing partners.

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Trade and other payables	26,130	26,405

### 6.8 Other financial liabilities

Other current financial liabilities are associated with payroll accruals and accrued costs for which the goods or services have been obtained, but the Group has not obtained the respective invoices, as well as the contingent consideration for the purchase of Chefgood, the final installment of which is payable in 2024 (see further details of the contingent liability terms in note 12).

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Other financial liabilities	12,212	14,801

## 7 Non-financial assets and liabilities

### 7.1 Property, plant and equipment

Movements in the carrying amount of property, plant and equipment were as follows:

EUR in thousands	Plant and machinery	Furniture and office equipment	Assets under construction	Assets Held for Sale	Total
<b>Year ended 31 December 2023</b>					
Opening net book value	24,574	478	85	15	25,152
Exchange rate differences	(778)	(8)	(5)	1	(790)
Additions*	2,026	194	12	-	2,232
Disposals	(39)	-	-	-	(39)
Transfer of asset under construction	(6)	6	-	-	-
Transfer of future dismantling costs	(827)	-	-	-	(827)
Depreciation charge	(3,607)	(425)	(1)	-	(4,033)
<b>Closing net book value</b>	<b>21,343</b>	<b>245</b>	<b>91</b>	<b>16</b>	<b>21,695</b>
<b>As at 31 December 2023</b>					
Cost	35,198	1,652	92	16	36,958
Accumulated depreciation	(13,028)	(1,407)	(1)	-	(14,436)
Transfer of make good provision	(827)	-	-	-	(827)
<b>Net book value</b>	<b>21,343</b>	<b>245</b>	<b>91</b>	<b>16</b>	<b>21,695</b>

\*Additions include EUR 42 thousand unpaid as at 31 December 2023 (2022: EUR 88 thousand).

Translation from the German Language

EUR in thousands	Plant and machinery	Furniture and office equipment	Assets under construction	Assets Held for Sale	Total
<b>Year ended 31 December 2022</b>					
Opening net book value	22,684	520	965	-	24,169
Exchange rate differences	972	17	-	-	989
Additions*	3,989	262	551	-	4,801
Disposals	(398)	(12)	(71)	-	(481)
Transfer of asset under construction	1,339	5	(1,359)	15	-
Depreciation charge	(4,012)	(314)	-	-	(4,326)
<b>Closing net book value</b>	<b>24,574</b>	<b>478</b>	<b>85</b>	<b>15</b>	<b>25,152</b>
<b>As at 31 December 2022</b>					
Cost	33,994	1,461	85	15	35,555
Accumulated depreciation	(9,420)	(982)	-	-	(10,403)
<b>Net book value</b>	<b>24,574</b>	<b>478</b>	<b>85</b>	<b>15</b>	<b>25,152</b>

Leasehold improvements for offices and fulfillment centers, spare parts, stand-by and servicing equipment as well as other production equipment are included under plant and machinery above. Furniture and office equipment include computers, electronics, office furniture and equipment.

Plant and machinery include production equipment that are financed by National Australia Bank (NAB) and are pledged as security, as well as equipment pledged as security to Runway Growth Capital (Runway).

In 2022, the Group disposed of equipment which was discontinued due to a change in the Company's fulfillment practices in 2022, with a total net carrying amount of EUR 481 thousand for no cash consideration. The net losses on these disposals were general and administrative expenses in the statement of profit or loss. During the year ended 31 December 2023, there was no identified impairment of property, plant, and equipment.

All property, plant and equipment are recognized at historical cost less depreciation. Depreciation is calculated using the straight-line method to allocate their cost, net of their residual values, over their estimated useful lives as follows:

Computers & electronics	3 years
Office equipment / furniture	3-7 years
Machinery & warehouse equipment	3-10 years
Leasehold improvements	5-15 years

An item of property, plant and equipment and any significant part initially recognized is derecognized upon disposal (i.e., at the date the recipient obtains control) or when no future economic benefits are expected from its use or disposal. Any gain or loss arising on derecognition of the asset (calculated as the difference between the net disposal proceeds and the carrying amount of the asset) is included in the statement of profit or loss when the asset is derecognized. The residual values, useful lives, and methods of depreciation of property, plant and equipment are reviewed at each financial year end and adjusted prospectively, if appropriate.

## 7.2 Right-of-use assets

The Group recognized right-of-use assets and lease liabilities for leases previously classified as operating leases, except for short-term leases and low-value assets. Lease liabilities were recognized based on the present value of the remaining lease payments, discounted using the incremental borrowing rate at the date of initial application.

The Group also applied the available practical expedients wherein it:

- Used a discount rate for leases on contracts where implicit rates are not readily determinable;
- Relied on its assessment of whether leases are onerous immediately before the date of initial application;
- Applied the short-term leases exemptions to leases with terms that end within 12 months of the date of initial application;
- Excluded the initial direct costs from the measurement of the right-of-use asset at the date of initial application;
- Used hindsight in determining the lease term where the contract contains options to extend or terminate the lease.

Translation from the German Language

The Company has an obligation to dismantle and remove all leasehold improvements and equipment in its fulfilment centers when the Company chooses to leave the facility. On the opening of fulfilment centers, the Company established provisions for these dismantling expenses, and capitalized the anticipated cost of dismantling as a component of the leasehold improvement assets (plant & machinery). Over the life of the assets, the discount on the dismantling provision is unwound and recognized as non-current provision. When the fulfilment centers are vacated, the provision is derecognized, and the leasehold improvements and equipment are dismantled and removed. As at 31 December 2023 the dismantling (“make good”) provisions are EUR 1,800 thousand (2022: EUR 1,100 thousand).

Set out below are the carrying amounts of right-of-use assets and the movements during the period:

	Buildings	Equipment	Total
<b>As at 31 December 2021</b>	<b>19,834</b>	<b>4,678</b>	<b>24,512</b>
Additions	2,920	245	3,165
Exchange rate impacts	519	248	767
Depreciation expense	(3,537)	(2,701)	(6,239)
<b>As at 31 December 2022</b>	<b>19,736</b>	<b>2,470</b>	<b>22,206</b>
Additions	10,000	6,641	16,641
Future dismantling costs transferred	827	-	827
Dismantling cost addition	738	-	738
Dismantling cost amortization	(242)	-	(242)
Exchange rate impact	(480)	(320)	(800)
Depreciation expense	(3,606)	(3,020)	(6,626)
<b>As at 31 December 2023</b>	<b>26,973</b>	<b>5,771</b>	<b>32,744</b>

Set out below are the carrying amounts of lease liabilities and the movements during the period:

	2023	2022
<b>As at 1 January</b>	25,671	27,122
Additions	16,328	3,165
Exchange rate impact	(662)	1,015
Interest expense	2,869	3,054
Payments	(8,875)	(8,686)
<b>As at 31 December</b>	<b>35,331</b>	<b>25,671</b>

The following are amounts recognized in profit or loss:

EUR in thousands	2023	2022
Depreciation expense of right-of-use assets	6,626	6,239
Interest expense on lease liabilities	2,869	3,054
Expense related to short-term leases	2,926	3,485
Expense related to leases of low-value assets	1,072	1,512
<b>Total amount recognized in profit or loss</b>	<b>13,493</b>	<b>14,290</b>

*Right-of-use assets* - the Group recognizes right-of-use assets at the commencement date of the lease (i.e., the date the underlying asset is available for use). They are measured at cost, less any accumulated depreciation and impairment losses, and adjusted for any remeasurement of lease liabilities. The cost of right-of-use assets includes the amount of lease liabilities recognized, initial direct costs incurred, and lease payments made at or before the commencement date less any lease incentives received. Unless the Group is

reasonably certain to obtain ownership of the leased asset at the end of the lease term, the recognized right-of-use assets are depreciated on a straight-line basis over the shorter of its estimated useful life and the lease term.

*Lease liabilities* - at the commencement date of the lease, the Group recognizes lease liabilities measured at the present value of lease payments to be made over the lease term. The lease payments include fixed payments (including in-substance fixed payments) less any lease incentives receivable, variable lease payments that depend on an index or a rate, and amounts expected to be paid under residual value guarantees. The lease payments also include the exercise price of a purchase option reasonably certain to be exercised by the Group and payments of penalties for terminating a lease, if the lease term reflects the Group exercising the option to terminate. The variable lease payments that do not depend on an index or a rate are recognized as expense in the period on which the event or condition that triggers the payment occurs.

After the commencement date, the amount of lease liabilities is increased to reflect the accretion of interest and reduced for the lease payments made. In addition, the carrying amount of lease liabilities is remeasured if there is a modification, a change in the lease term, a change in the in-substance fixed lease payments or a change in the assessment to purchase the underlying asset.

*Short-term leases and leases of low-value assets* - the Group applies the short-term lease recognition exemption to its short-term leases of machinery and equipment (i.e., those leases that have a lease term of 12 months or less from the commencement date and do not contain a purchase option). It also applies the lease of low-value assets recognition exemption to leases of office equipment that are considered of low value. Lease payments on short-term leases and leases of low-value assets are recognized as expense on a straight-line basis over the lease term.

Significant judgement in determining the lease term of contracts with renewal options - the Group determines the lease term as the non-cancellable term of the lease, together with any periods covered by an option to extend the lease if it is reasonably certain to be exercised, or any periods covered by an option to terminate the lease, if it is reasonably certain not to be exercised. The Group has the option, under some of its leases, to lease the assets for additional terms. The Group applies judgment in evaluating whether it is reasonably certain to exercise the option to renew.

#### **Payment schedule for the next 12 months**

*Impact of FreshRealm transaction:* following the asset purchase agreement between the Company's US subsidiary and FreshRealm in February 2024, the Company expects to reduce its aggregate lease commitments during calendar year 2024. Fulfillment center and equipment financing leases have been or are in the process of being assigned. The Company estimates that it will pay approximately EUR 5,782 thousand based on agreed lease commitments during calendar year 2024. This amount was evaluated based on the current present value of lease liabilities minus the expected present value of lease agreements in the next twelve months. This amount does not take into account new lease agreements and commitments that may be signed during the next period starting on 1 January 2024.

*Sublease receivables:* In 2021, the Company's Australian entity entered into finance leasing arrangements as a lessor for the use of certain fit-out and equipment in the facility. The term of the finance lease entered into is 5 years. Generally, the lease contract does not include an early termination option. The Group is not exposed to additional foreign currency risk as a result of the lease arrangement, as the lease is denominated in a currency used by the Company's subsidiary. Residual value risk on equipment under lease is not significant because the equipment can be used by the Company in the normal course of its business.

Amounts due from lessees under finance leases are recognized as receivables at the amount of the Group's net investment in the leases. Finance lease income is allocated to accounting periods so as to reflect a constant periodic rate of return on the Group's net investment outstanding in respect of the leases.

None of the finance lease receivables at the end of the reporting period are past due. Taking into account the historical default experience and the future prospects of the industries in which the lessees operate, together with the value of collateral held over these finance lease receivables, the Management Board considers that no finance lease receivable is impaired.

Amounts receivable under the finance lease in the next twelve months are: EUR 179 thousand, with EUR 246 thousand receivable from 1 January 2025 through the remaining life of the lease.

### 7.3 Intangible assets

EUR in thousands	Internally developed software	Software licenses, trademarks, and other intangibles	Asset under construction	Acquired tradename	Acquired website	Total
<b>Cost</b>						
At 31 December 2022	18,448	2,559	-	4,381	1,301	26,689
Additions	6,624	926	-	-	-	7,551
Exchange rate differences	-	(27)	-	-	-	(27)
<b>At 31 December 2023</b>	<b>25,073</b>	<b>3,458</b>	<b>-</b>	<b>4,381</b>	<b>1,301</b>	<b>34,213</b>
<b>Amortization</b>						
At 31 December 2022	(8,300)	(865)	-	(710)	(429)	(10,304)
Additions	(5,338)	(648)	-	-	-	(5,986)
Exchange rate differences	(1)	(3)	-	-	-	(4)
<b>At 31 December 2023</b>	<b>(13,638)</b>	<b>(1,517)</b>	<b>-</b>	<b>(710)</b>	<b>(429)</b>	<b>(16,294)</b>
Cost	25,073	3,458	-	4,381	1,301	34,213
Accumulated amortization	(13,638)	(1,517)	-	(710)	(429)	(16,294)
<b>Net book value</b>	<b>11,434</b>	<b>1,942</b>	<b>-</b>	<b>3,671</b>	<b>872</b>	<b>17,919</b>

Intangible assets are measured at their historical costs less accumulated amortization, impairment/reversal of impairment losses. Intangible assets, excluding environmental credits, are amortized on a straight-line basis over their expected useful life of between three and five years. If there is an indication of impairment, the intangible asset is tested for impairment. Expectations regarding the residual value are updated annually. The adequacy of the selected amortization method and the useful lives are subject to an annual review.

Out of total additions capitalized by the Group, EUR 6,624 thousand was internally developed product development assets in the following projects, among others: a new self service capability for reporting customer service issues, a user interface update for the weekly menu to enhance filtering, increased pricing flexibility for delivery slots and further enhancement of inventory management with handheld scanners.

The Group tests whether the intangible assets have suffered any impairment on an annual basis for assets with an infinite useful life or on occurrence of an impairment indicator for all other intangible assets and property, plant, and equipment items. The recoverable amount of a cash generating unit (CGU) is determined based on value-in-use calculations which require the use of assumptions. During the year ended 31 December 2023, management has not impaired any intangible assets.

#### 7.4 Deferred taxes

Deferred tax assets are recognized for unused tax losses and deductible temporary differences to the extent it is probable that taxable profit will be available against which the losses or temporary differences can be utilized. Significant management judgement is required to determine the amount of deferred tax assets that can be recognized, based upon the likely timing and the level of future taxable profits, together with future tax planning strategies.

EUR in thousands	31 December 2023		31 December 2022	
	DTA	DTL	DTA	DTL
Intangible assets	-	(4,900)	-	(4,477)
Right-of-use assets	-	(8,449)	-	(5,634)
Lease liability	9,018	-	6,419	-
Other	548	-	-	(176)
Valuation allowance on DTA	(1,029)	-	-	-
Tax loss carryforward available for offsetting against future taxable losses	2,988	-	2,087	-
<b>Total</b>	<b>11,525</b>	<b>(13,349)</b>	<b>8,506</b>	<b>(10,286)</b>
Netting	(11,525)	11,525	(8,506)	8,506
<b>Total after netting</b>	<b>-</b>	<b>(1,824)</b>	<b>-</b>	<b>(1,781)</b>
Not-recognized DTA on temporary differences	1,029	-	-	-
Not-recognized DTA on TILCF	45,039	-	33,210	-

The Group has EUR 241,140 thousand of tax losses carried forward as at 31 December 2023 (31 December 2022: EUR 192,719 thousand) resulting in a potential deferred tax asset of EUR 48,105 thousand as at 31 December 2023 (31 December 2022: EUR 47,007 thousand). These losses relate to subsidiaries that have a history of losses and may not be used to offset taxable income elsewhere in the Group. The tax losses are available indefinitely for offsetting against future taxable profits of the companies in which the losses arose.

The subsidiaries have taxable temporary differences available that can partly support the recognition of deferred tax assets on tax losses carried forward. On this basis, the Group has determined if tax laws apply that limit the extent to which unused tax losses can be recovered against future taxable profits in each year.

For the following tax losses carried forward deferred tax assets have not been recognized:

EUR in thousands	2023	2022
Germany incl. CIT and trade tax	100,594	87,229
United States of America	57,341	47,042
Australia	23,773	17,016
Netherlands	35,237	20,549
Other jurisdictions	7,719	7,694
<b>Total</b>	<b>224,663</b>	<b>179,531</b>

For deductible temporary differences of in total EUR 34,932 thousand no deferred tax asset has been recognized.

#### 7.5 Inventories

The inventory balance contains food, packaging and marketing items with a net balance of EUR 9,289 thousand (2022: EUR 13,124 thousand).

For non-sold inventory items, the Group designs new recipes to ensure that inventories are consumed, short shelf-life items ordered are directly included in cost of goods sold and not put into inventory. Therefore, the Group did not incur or reverse previous inventory write-downs during 2022 or 2023.

Inventories recognized as an expense during the year ended 31 December 2023 amounted to EUR 136,942 thousand (2022: EUR 171,988 thousand).

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Raw materials	9,289	13,124

#### 7.6 Employee benefit obligations

The Group does not contribute to or offer any defined benefit plans (only defined contribution plans), nor any post-employment benefits that require recognition on the Group's Statement of Financial Position.

Details regarding the Group's Employee Stock Option Program (ESOP) and Stock Option Program (SOP) have been provided in note 8.2. The associated credit is recognized in equity under "Other Reserves" on the Statement of Financial Position.

The total employee benefit costs (including defined contribution and social securities) are allocated to the various functional lines in the consolidated Statement of Comprehensive Income as listed in note 4.1.

#### 7.7 Other current financial assets

Other non-financial assets are driven by prepayments to suppliers and tax authorities, the current portion of lease receivables, the current portion of security deposits, and deposits to be returned from suppliers.

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Other current financial assets	3,352	3,233

#### 7.8 Contract liabilities and other non-financial liabilities

Contract liabilities and other non-financial liabilities amounted to EUR 5,506 thousand as of 31 December 2023 (2022: EUR 5,442 thousand) and are related to VAT, other tax and social security payables as well as vacation allowances. Contract liabilities relate to consideration received from customers for which delivery has not occurred at the balance date. The Group expects to recognize the revenue of the amounts deferred within 30 days.

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Contract liabilities	1,397	1,876
Current other non-financial liabilities	4,110	3,566
<b>Total</b>	<b>5,506</b>	<b>5,442</b>

#### 7.9 Other disclosures according to German GAAP

##### *Number of employees*

The average headcount of the Group in the reporting period was 1,483 employees (2022: 2,079).

##### *Auditors' fees*

Principal auditors' fees recognized as an expense in the reporting period were EUR 829 thousand (2022: EUR 420 thousand) for the audit, EUR 79 thousand for the interim review (2022: EUR 79 thousand) and EUR 68 thousand (2022: EUR 164 thousand) for tax advisory. The audit fees comprise EUR 366 thousand related to the review of a prospectus lodged in Luxembourg in connection with the business combination agreement and a prospectus lodged in Australia related to the offer of shares in Marley Spoon Group SE to holders of CDIs in Marley Spoon SE.

## 8 Equity

### 8.1 Share capital and capital reserve

In thousands	Share Capital		Treasury Stock		Capital Reserve	Total
	Number of Shares	Nominal amount (EUR)	Number of Shares	Paid in (EUR)	Paid in (EUR)	(EUR)
<b>As at 1 January 2022</b>	<b>284</b>	<b>284</b>	<b>(1)</b>	<b>(1)</b>	<b>250,268</b>	<b>250,551</b>
Issuance of share capital	10,148	10,148	-	-	5,721	15,869
Conversion of free capital	28,904	28,904	-	-	(28,904)	-
Transaction costs for issuance of shares	-	-	-	-	(613)	(613)
Receipt of shares for employee option exercise	-	-	(1)	(1)	1	-
Shares transferred to employees	-	-	2	2	(2)	-
Cash on exercise of share options	-	-	-	-	(9)	(9)
<b>As at 31 December 2022</b>	<b>39,336</b>	<b>39,336</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>226,462</b>	<b>265,800</b>
Issuance of share capital	34,223	34,223	-	-	1,369	35,592
Conversion of free capital	-	-	-	-	-	-
Transaction costs for issuance of shares	-	-	-	-	(229)	(229)
Receipt of shares for employee option exercise	-	-	-	-	-	-
Shares transferred to employees	-	-	-	-	-	-
Cash on exercise of share options	-	-	-	-	(73)	(73)
<b>As at 31 December 2023</b>	<b>73,559</b>	<b>73,559</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>227,529</b>	<b>301,088</b>

As at 31 December 2023, the issued registered share capital is EUR 73,559,137 (2022: EUR 39,335,973) in nominal shares. The share capital of the Company is divided into 73,559,137 no par-value shares (shares without nominal value) (2022: 39,335,973). As at 31 December 2022, 10 CHESS Depositary Interests (CDIs) equates to 1 share in the Company. As at 31 May 2023 EUR 3.0 million and as at 30 June 2023 EUR 32.0 million was invested into Marley Spoon without being transmuted into CHESS Depositary Interests (CDIs). This was not required as a result of the Business Combination agreement. Please refer to note 13 in the financial statements for further details.

The Company settled the deferral fee liability of EUR 592 thousand (of which EUR 569 thousand relates to share capital) related to the amendments of its debt terms with Runway in combination with the BCA through the issuance of shares, which were registered in the commercial register on 4 July 2023.

The Group has not recognized or assigned any dividends during the presented periods. All issued and outstanding shares are fully paid as of 31 December 2023 (2022: all issued and outstanding shares are fully paid).

#### **During the period**

In addition to the financing events previously noted as having taken place in 2023, the financial position and performance of the Group were also affected by the following events and transactions during the twelve months to 31 December 2023:

- A negotiated amendment, in connection with the business combination agreement, to the Company's existing loan agreement with Runway Growth Finance (Runway) which included an extension of the interest-only period to 15 January 2025 and the loan maturity date to 15 June 2026. This was agreed along with the deferral of interest for the period April - September 2023, which was capitalized to the outstanding loan balance. Refer to note 16 for further changes in the maturity date;
- The Company completed its conversion from a German stock corporation (Aktiengesellschaft or "AG") to a German-registered European company (Societas Europaea or "SE"). This transformation, approved by the shareholders at the Annual General Meeting on 1 June 2022, provides a more flexible and appropriate corporate structure for Marley Spoon, enhancing its position as a growth company with a pan-European/international employee base. The conversion was finalized on 13 March 2023, with the Company now operating under the name "Marley Spoon SE".
- On 6 July 2023, the Company closed its business combination agreement with 468 SPAC II SE. As part of this agreement, 468 SPAC II SE, now renamed Marley Spoon Group SE ("MSG"), holds shares representing 84% of the Company. MSG's intention is to obtain 100% ownership of the Company as soon as practicable following completion of a direct tender offer (see below), and ultimately delist the Company from the ASX. The means by which the de-listing will be affected will depend on the ownership of MSG in the Company post-closing of the direct offer;
- From 13 July 2023 onward, MSG's shares are trading on the Regulated Market (General Standard) of the Frankfurt Stock Exchange under the ISIN LU2380748603 and trading symbol MS1. In addition, the Supervisory Board of the Company initiated a board transition, including key appointments and retirements, to enable an orderly handover to European-based directors (see Directors' report);
- On 4 September 2023, Marley Spoon Group SE made an unconditional, off-market, direct cash offer to Marley Spoon CDI holders to acquire up to 10,000 CDIs from each Marley Spoon CDI holder at a price of A\$0.11 per CDI. Upon closing of the Small Holdings Offer on 4 October 2024, 858 CDI holders tendered a total amount of 4,011,518 CDIs, representing approximately 3% of the CDIs on issue as at the Small Holdings Offer record date, and approximately 1% of the total issued capital of Marley Spoon SE. MSG's acquisition of these CDIs increased its holding in Marley Spoon SE to approximately 85% on completion;
- On 6 November 2023, Marley Spoon Group SE launched a Subsequent Direct Tender Offer to acquire remaining Marley Spoon SE CDIs in exchange for MSG public shares. Upon closing of the Subsequent Direct Tender Offer on 19 December 2023, MSG received acceptances from 400 CDI holders with respect to a total amount of 76,621,889 CDIs, representing approximately 65% of the CDIs on issue as at the Tender Offer record date, and approximately 10.4% of the total issued capital of Marley Spoon. MSG's acquisition of these CDIs will increase its holding in Marley Spoon SE to approximately 95% on settlement of the Tender Offer.

#### **During the previous period**

In 2022, 10,930,873 shares (equivalent to 109,308,730 CDIs), reflecting the change in the CDI to share ratio enacted in the current year (see details below), were issued. The issuances were attributed to the capital raises in 2022 for a total consideration of EUR 5,721 thousand in capital reserves.

Transaction costs attributable to the issuance of shares (included in cash flows from financing activities, net of tax) stem from the capital raises in 2022. The capital attributable to the issuance of the shares has been charged directly to equity as a reduction in share premium.

The Group has two share option schemes under which options to subscribe for the Group's shares have been granted to employees. Refer to note 8.2 for further details. For share options granted prior to the IPO of Marley Spoon (the ESOP plans), beneficiaries who exercised in 2022 and 2021 have been settled using the treasury shares of the Group. The treasury shares were contributed by the entities Marley Spoon Employee Trust UG and Marley Spoon Series A UG & Co. KG which are holding shares in the Company, inter alia, for the benefit of employees to be released under the circumstances stated in the ESOP plans. Treasury shares held by the Company at year-end 2021 are for a December 2021 exercise window and were distributed to beneficiaries in January 2022.

The treasury share equity component is equal to the fair market value of the shares on the date of contribution. Any excess of the cash received from employees over the treasury shares' value is recorded in capital reserves. The exercise of stock options by employees in 2022 added a total consideration of EUR 9 thousand in capital reserves (see note 8.2).

In conjunction with the Company's planned conversion to a German registered European company (Societas Europaea), the Company increased its share capital from company funds by a factor of 100 by converting existing capital reserves into registered share capital and simultaneously decreasing its current share to CDI transmutation ratio by a factor of 100 i.e., to 1:10. The Company undertook the change in the transmutation ratio in parallel with the capital increase.

The increase in share capital from company funds is akin to a share split under Australian law meaning it is neither dilutive nor otherwise impacting the economic shareholding of investors in the Company. The Company increased its nominal share capital from company funds by converting existing capital reserves of EUR 28,904 thousand into 28,904 thousand new shares in the Company. No cash contributions by shareholders and/or CDI-holders were required, and the increase did not impact the cash reserves of the Company. As at 31 December 2022 the share capital of the Company equals EUR 39,336 thousand and will be divided into 39,335,973 shares.

The new shares rank *pari passu* and were issued to CHES Depository Nominees Pty Ltd (CDN) as the legal owner of the currently issued shares in the Company. For each share held by CDN, CDN received 99 new shares. Given that all security holders participated in the capital increase on a *pro rata* basis, the existing proportionate holdings in the Company remained unchanged.

## **8.2 Other reserves / other share-based payments**

*Employee Stock Option Program (ESOP), Stock Option Plan 2019-2023 (SOP)*

Other reserves include a balance for the Employee Stock Option Program (ESOP) and the Stock Option Plan (SOP 2019, 2020, 2021, 2022 & 2023) which are equity-settled share-based payments.

Prior to its IPO, the Company issued rights under historical "virtual share plans" to most of its salaried employees which were replaced with stock options after the Company's IPO (the ESOP plans). Generally, employees were granted stock options with a vesting period of up to 48 months with a cliff period of 12 months. No owner rights, e.g., voting rights, were associated with the program.

The Company introduced a new employee stock option plan ("SOP") in February 2019 and August 2019, followed by subsequent grants in February 2020 and August 2020, March 2021 and August 2021 (though 2021 plans ceased to vest because performance criteria were not met), March 2022 and September 2022, as well as March 2023, granting employees share-based payments similarly structured as the ESOP. For equity-settled transactions, the total amount to be expensed for services received is determined by reference to the grant date fair value of the share-based payment award. The fair value determined at the grant date is expensed on a graded vesting scheme, with a corresponding credit in equity.

In 2022, the Company introduced an additional equity award program for its employees comprised of Restricted Stock Units (RSUs). This program served as the Company's long-term incentive (LTI) program for its non-key executive management personnel, while the share option program continued to serve as the Company's LTI program for Management Board members. Similar to the share option program, the RSU program has performance measures that must be met for the award to be received. The Supervisory Board, to the extent the Management Board is concerned, and the Management Board, to the extent other participants are concerned, shall: (i) select two performance measures, (ii) weigh the two selected performance measures and (iii) determine the performance targets to be achieved over the respective performance period. In so doing, the respective board is to be guided by the goal of sustainable development of the Company. Targets were to be evaluated as threshold, target or stretch, the achieving or exceeding of which will equate to a range of a 50% to 125% weighting when calculating the exercisable RSUs / options. Two key differences between the RSU and share option program include: 1) provisions regarding the exercise price, waiting period and expiry date shall not apply to the RSU program and 2) RSUs will vest over a graded three-year period (20%/30%/50%) as compared to the share option program's four-year period (10%/20%/30%/40%).

On account of the business combination agreement and the Company's intended de-listing from the ASX, a new long term incentive plan is being developed for Marley Spoon team members and Management Board members.

Activity in the Company's stock option plans, denominated in CDIs, was as follows:

	Number of awards [CDIs]
<b>Number of awards outstanding 31 December 2021</b>	12,073,252
Thereof: exercisable/vested	4,842,439
Granted during 2022	6,925,272
Forfeited during 2022	(5,609,382)
Exercised during 2022	(13,908)
Expired 2022	-
<b>Number of awards outstanding 31 December 2022</b>	13,375,234
Thereof: exercisable/vested	6,966,172
Granted during 2023	10,746,072
Forfeited during 2023	(3,182,864)
Exercised during 2023	(59,076)
Expired 2023	-
<b>Number of awards outstanding 31 December 2023</b>	20,879,506
Thereof: exercisable*	3,344,491

\*Previous years combined the amount of exercisable or vested awards; in 2023 only exercisable awards are presented.

The fair value measurement at grant date for the SOP plans is determined by applying an option pricing model (Black-Scholes-Model), with the main determinants being the share price, risk-free rate and volatility. These accounting estimates have a significant influence on the valuation of the options.

Inputs to the Black-Scholes Valuation Model: SOP Plan	2023	2022	2021	2020	2019
Value per common CDI (EUR)	0.10	0.14 - 0.38	1.33 – 1.97	0.18 – 2.04	0.31 - 0.36
Exercise price (EUR)	0.13	0.14 - 0.44	0.18 – 1.82	0.18 - 1.53	0.27 - 0.40
Expected volatility	92%	80-99%	79%	57% - 80%	45%
Expected term (in months)	48	48	48	48	48
Expected dividend yield	-	-	-	-	-
Risk-free interest rate	2.8%	0 - 1.38%	0%	0%	0%

Total expenses arising from share-based payments to employee programs (ESOP, and SOP grants in 2019, 2020, 2022 & 2023, and RSU 2022 & 2023) recognized during the period were EUR 1,589 thousand (2022: EUR 1,009 thousand).

### 8.3 Currency translation reserve

Other comprehensive loss or income is associated with foreign currency translation (FCTA). Exchange differences arising on translation are recognized as described in note 17 and accumulated in a separate reserve within equity. The cumulative amount is reclassified to profit (loss) when the respective asset or subsidiary is disposed of.

The total balance of the currency translation reserve as at 31 December 2023 is EUR 1,074 thousand (2022: EUR 3,425 thousand). All other comprehensive loss or income is classified as equity.

## 9 Critical estimates and judgements

### 9.1 Significant estimates or judgements

Key assumptions concerning the future and other key sources of estimation uncertainty at the reporting date that have a significant risk of causing a material adjustment to the carrying amounts of assets and liabilities within the next financial year are described in the respective notes of this document. In preparing the consolidated financial statements, the Management Board has taken into account the possible effects of climate change. There were no significant effects on the consolidated financial statements.

The Group based its assumptions and estimates on parameters available when the consolidated financial statements were prepared. Existing circumstances and assumptions about future developments, however, may change due to market changes or circumstances beyond the control of the Group. Such changes are reflected in the assumptions when they occur.

Areas that involve significant estimates or judgements in the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022 are disclosed in the list below with more specific details on the respective balances included in the mentioned notes.

- Derivative financial instruments (note 6.2)
- IFRS 16 leasing (note 7.2)
- Employee stock option program (note 8.2)
- Chefgood acquisition (note 16)
- Impairment considerations of goodwill (note 17)

## 9.2 Going concern

These consolidated financial statements have been prepared on a going concern basis, which assumes that the Group will be able to meet all its financial commitments.

The Group's ability to meet its financial obligations as they fall due and continue as a going concern depends on the Company's ability to maintain a positive cash balance. Management's forecast entails a positive cash balance for the next twelve months assuming contribution margin in line with the prior year and a reduction in G&A expenses as a percent of net revenue by up to five percentage points for the fiscal year 2024 as compared to FY 2023. The development of cash flows could be negatively impacted by macroeconomic or external factors such as volatile customer behavior, cost inflation, supply chain disruptions or higher interest rates.

In case of these potential headwinds the Group's ability to continue as a going concern depends on delivering positive operating cash flows through positive operating profitability driven by margin expansion or additional cost reductions. Management expects the Group to be able to address these additional headwinds with the respective measures.

## 10 Financial risk management

This note explains the Group's exposure to financial risks and how these risks could affect its future financial performance. Current year profit and loss information has been included where relevant to add further context. The Group's risk management is carried out by the Finance and Legal teams under supervision of the CFO.

Principal financial liabilities are comprised of loans and borrowings, trade and other payables. The main purpose of these financial liabilities is to finance and provide guarantees to support operations. Principal financial assets include trade and other receivables, cash and cash equivalents that derive directly from operations.

The Group is exposed to market, credit and liquidity risk. Financial risk management is carried out by the Finance department, which is overseen by senior management. The objective of financial risk management is to establish limits and ensure that the risk exposure stays within these determined limits. The usage of this method does not guarantee that the Company prevents all losses higher than these limits. Senior management reviews and agrees on policies for managing each of these risks.

### 10.1 Market risk

The Group has exposure to the following market risk:

- Direct materials price risk
- Foreign currency risk
- Interest rate risk

#### Direct materials price risk

Materials price risk is the risk that changes in market prices of key items used in the production of the Company's products, i.e., food and packaging, will affect the Group's results of operations. Inflation is not limited to produce but rather can impact all direct materials so the analysis considers a broader set of costs than in historical years.

The Group manages food cost risk in particular with a detailed menu design and planning process which is aligned with pre-determined cost targets. Significant increases in food costs are mitigated by using alternative ingredients, by leveraging the Group's extensive database of recipes to change the offerings for future recipes or by raising prices on its products.

Sensitivities to direct materials price risk:

EUR in thousands	2023	2022
5% increase in direct materials prices	(7,053)	(8,950)
5% decrease in direct materials prices	7,053	8,950

#### Foreign currency risk

Foreign currency risk is the risk that the fair value or future cash flows of an exposure will fluctuate because of changes in foreign exchange rates. Financial instruments, which are denominated in a currency other than the measured functional currency, are subject to foreign currency risk. The Group operates in international markets through locally established subsidiaries. Marley Spoon's international operations seek to match the expenses incurred and revenue generated in the respective currency, and thus the foreign currency risks that could be material to results at the Group level are primarily translational, not transactional.

Since all entities only held balances in their functional currencies (intercompany transactions are settled by month end) there is no foreign currency risk and therefore no disclosure is required.

Derivatives are only used for economic currency hedging purposes and not as speculative investments. However, where derivatives do not meet the hedging criteria, they are classified as "financial liabilities at fair value through profit or loss" for accounting purposes.

The Group entered into loan agreements which are denominated in AUD or in USD. For those loans, the risk that the fair value or future cash flows of an exposure will fluctuate because of changes in foreign exchange rate is as follows:

EUR in thousands	2023	2022
(2022: 6.1%) 2.3% increase of the FX rate AUD / EUR	130	285
(2022: 6.1%) 2.3% decrease of the FX rate AUD / EUR	(130)	(285)
(2022: 11.7%) 4.2% increase of the FX rate USD / EUR	1,895	8,212
(2022: 11.7%) 4.2% decrease of the FX rate USD / EUR	(1,895)	(8,212)

#### Interest rate risk

Interest rate risk is the risk that the future cash flows of financial instruments will fluctuate because of changes in market interest rates. The Group has some fixed interest rates on loans however the Company's material loan facility has a variable interest rate based on SOFR. To manage the risk on the variable component, the Company entered into a derivative financial instrument in October 2023, with a two-year maturity. The sensitivities on the SOFR rate as at 31 December 2023 are as follows:

EUR in thousands	2023	2022
1% increase in SOFR	(636.9)	(688.8)
1% decrease in SOFR	636.9	688.8

#### 10.2 Credit risk

Credit risk refers to the risk that a counterparty will default on its contractual obligations resulting in financial loss to the Group. Credit risk can arise as the company offers various payment methods and other transactions with counterparties. The exposure to credit risk in its operating activities exists primarily in the form of trade receivables and security deposits with banks and financial institutions. The nature of the business limits exposure to trade receivables since customers usually pay before delivery, and hence no relevant information is disclosed. The maximum exposure to credit risk at the end of the reporting period is the carrying amount of each class of financial asset listed below:

EUR in thousands	31 December 2023	31 December 2022
Non-current financial assets	2,663	2,510
Trade receivables	639	774
Other current financial assets	3,352	3,233
Cash and cash equivalents	10,851	19,033
<b>Total</b>	<b>17,505</b>	<b>25,551</b>

Translation from the German Language

Credit risk related to doubtful accounts that are subject to legal action or those overdue are monitored centrally on a regular basis. In certain countries, external collection agencies are engaged to pursue outstanding amounts.

The composition of trade and other receivables by geographic location of amounts due from payment service providers (PSPs) and corporate customers, net of any allowances for uncollectible amounts, was as follows:

EUR in thousands	31 December 2023				31 December 2022			
	PSP	Customers	Other	Total	PSP	Customers	Other	Total
Europe	74	207	51 <sup>1</sup>	333	36	18	34 <sup>1</sup>	87
Australia	154	99	-	253	66	26	37 <sup>2</sup>	129
USA	47	6	-	53	408	150	0	558
<b>Total</b>	<b>276</b>	<b>312</b>	<b>51</b>	<b>639</b>	<b>509</b>	<b>194</b>	<b>71</b>	<b>774</b>

<sup>1</sup> Receivables from related parties

### 10.3 Liquidity risk

Liquidity risk is the risk that an entity will encounter difficulty in meeting obligations associated with financial liabilities. Management regularly monitors the Company's cash balances and movements in cash throughout the period.

The objective of liquidity risk management is to maintain a balance between continuity of funding and flexibility through the use of bank overdrafts, credit cards and bank loans. The Company's liquidity management involves projecting cash flows in major currencies and considering the level of liquid assets necessary to meet these, monitoring balance sheet liquidity ratios and maintaining equity and debt financing plans. As at 31 December 2023 the Group's current assets of EUR 24,131 thousand (2022: EUR 36,164 thousand) which is less than current liabilities of EUR 58,426 thousand (2022: EUR 63,182 thousand). The Group's cash flow from operations in 2023 was a negative EUR 9,911 thousand, though a significant improvement versus the previous year (2022: negative EUR 18,726 thousand), and the Group held a cash position of EUR 10,851 thousand (2022: EUR 19,033 thousand) as at 31 December 2023. The February 2024 FreshRealm transaction and associated equity raise and debt paydown, which reduced interest expense, has enhanced the Company's liquidity (see note 19 Subsequent Events).

The Company's non-current liabilities, which are mainly long-term borrowings, reached EUR 100,187 thousand in the year ended 31 December 2023 (2022: EUR 91,778 thousand).

#### Maturity analysis

The table below summarizes the maturity of the financial liabilities based on contractual undiscounted payments including interest:

EUR in thousands	31 December 2023			31 December 2022		
	1-3 months	4-12 months	1-5 years	1-3 months	4-12 months	1-5 years
Trade payables & other payables	21,271	-	4,858	26,405	-	-
Other financial liabilities	10,113	2,099	-	13,122	1,678	-
Interest bearing loans and borrowings	468	3,946	67,402	2,962	12,945	78,487
Derivative financial instrument	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>31,852</b>	<b>6,045</b>	<b>72,261</b>	<b>42,489</b>	<b>14,624</b>	<b>78,487</b>

## 11 Group structure

### 11.1 Subsidiaries

The Group's principal subsidiaries at 31 December 2023 are detailed below. Unless otherwise stated, they have share capital consisting solely of ordinary shares that are held directly by the Group, and the proportion of ownership interests held equals the voting rights held by the Group. The country of incorporation or registration is also their principal place of business. During the year Marley Spoon Holdings AG was liquidated.

Name	Principal Activities	Country of Incorporation	% equity interest	
			2023	2022
Marley Spoon Pty Ltd.	Operations	Australia	100	100
Marley Spoon Finance Pty. Ltd.	Financing	Australia	100	100
Chefgood Pty Ltd	Operations	Australia	100	100
Marley Spoon GmbH	Operations	Austria	100	100
Marley Spoon Holdings AG	Holding	Austria	-	100
Marley Spoon BV	Operations	The Netherlands	100	100
Marley Spoon Ltd.	Operations	United Kingdom	100	100
MMM Consumer Brands Inc.	Operations	United States of America	99	99
Marley Spoon Unipessoal Lda	Operations	Portugal	100	100

Country	Address
Australia	Suite 2.03, Building 2, Sydney Corporate Park 190 Bourke Road Alexandria, New South Wales 2015
Austria	Viktringer Ring 5/3 9020 Klagenfurt am Wörthersee
The Netherlands	Industrieweg 1, 3433 NL Nieuwegein
United Kingdom	Raglan House 8-12 Queens Avenue London N10 3NR
United States of America	519 8th Avenue, 19th floor New York, New York 10018
Portugal	Avenida da Liberdade 38, 2 piso, 1269-039 Lisboa

### 11.2 Capital management

The Group manages its capital structure and makes adjustments considering changes in economic conditions and the requirements of any financial covenants. The primary objective of the Group's capital management is to maximize shareholder value. The Group monitors capital through its "net debt" ratio. In the table below the Group includes interest bearing loans and borrowings, trade and other payables, cash and short-term deposits, excluding discontinued operations in its net debt calculation.

	31 December 2023	31 December 2022
Interest-bearing loans and borrowings	(71,817)	(78,602)
Trade and other payables	(26,130)	(26,405)
Less: cash & short-term deposits	10,998	19,140
<b>Net debt</b>	<b>(86,949)</b>	<b>(85,867)</b>

No changes were made in the objectives, policies, or processes for managing capital during the years ended 31 December 2023 and 2022.

## 12 Contingencies & commitments

The Group has provided for potential legal claim contingencies of EUR 452 thousand during 2023 (2022: EUR nil), which is currently just an estimate and has at least a 50% probability of being realized. For a disclosure on the contingent liability related to the Chefgood acquisition, please refer to note 16.

## 13 Related party transactions

Parties are considered to be related if they are under common control or if one of the parties has the ability to control the other party or can exercise significant influence or joint control over the other party in making financial and operational decisions. In considering each possible related party relationship, attention is directed to the substance of the relationship, not merely the legal form. In addition, a related party is any executive officer, director (or nominee for director), including any of their immediate family members and any entity owned or controlled by such person.

### 13.1 Parent entities

On 6 July 2023, the Company closed its business combination agreement with 468 SPAC II SE. As part of this agreement, 468 SPAC II SE, now renamed Marley Spoon Group SE (“MSG”), holds shares representing 84% of the Company. MSG’s intention remains to obtain 100% ownership of the Company as soon as practicable and ultimately delist the Company from the ASX.

On 30 August 2023, the Company and MSG signed a credit facility agreement making an up to EUR 4,400 thousand term loan facility available to Marley Spoon SE, with an interest rate of EURIBOR plus 6.5%. On 31 December 2023, the outstanding amount under this agreement is EUR 3,993 thousand.

### 13.2 Significant beneficial security holders

The Group is majority owned by Marley Spoon Group SE, which holds 84% of the shareholding following the business combination on 6 July 2023, and will hold approximately 95% upon final settlement of the Subsequent Direct Tender Offer which closed on 19 December 2023. There are no other significant shareholders who have an accumulated interest greater than 10% of the German shares as at 31 December 2023.

### 13.3 Key executive and non-executive compensation

Key personnel include the Chief Executive Officer, Chief Financial Officer, Chief Operating Officer (“Management Board”), and the Supervisory Board.

#### Key Executive Management

The total remuneration for officers of the Management Board is listed in the table below:

EUR in thousands	2023	2022
Short-term employee benefits	1,331	1,088
Share-based payments	61	175
<b>Total compensation</b>	<b>1,392</b>	<b>1,263</b>

#### Supervisory Board

The Supervisory Board currently consists of the following members: Mr. Christian Gisy, Chairman; Ms. Judith Jungmann, Chair of the Nominations & Remuneration Committee (NRC); Ms. Erika Soderberg Johnsson, Chair of the Audit & Risk Committee (ARC), and Mr. Alexander Kudlich, Member. Their respective terms end upon closing of the general meeting which resolves on the discharge for financial year 2023, which is expected to be scheduled in July 2024.

Ms. Deena Shiff, previously Chairman and Ms. Robin Low, previously Chair of the Audit & Risk Committee, stepped down from their roles on 11 September 2023. Mr. Roy Perticucci retired from his position effective as of 30 May 2023.

For their services as a member of the Supervisory Board during the financial year 2023, each Supervisory Board member, except Mr. Kudlich, received a fixed annual remuneration in the amount of EUR 66,229 (AUD 100,000). The base remuneration is inclusive of any applicable taxes, social contributions, superannuation, and other duties imposed on the respective member of the Supervisory Board. Individual board members that serve as chairman of the Company’s committees receive the following additional remuneration: EUR 66,229 (AUD 100,000) for the Chairman of the Supervisory Board and EUR 13,245 (AUD 20,000), for the Chairman of the ARC and of the NRC Committees, both in 2022 and 2023.

There is no equity-based remuneration for the Supervisory Board in 2022 or 2023. For the financial year ending 31 December 2023, the cash fees (including superannuation) paid to the current members of the Supervisory Board amount to approximately EUR 294,426 (AUD 478,825) in aggregate.

EUR in thousands	2023	2022
Short-term employee benefits	294	345
<b>Total compensation</b>	<b>294</b>	<b>345</b>

#### 13.4 Transactions with other related parties

Apart from the related party transactions disclosed in note 13.1, the Company had a transaction with an entity, Marley Spoon Employee Trust UG (MSET), which holds shares in the Company, inter alia, for the benefit of employees to be released under the circumstances stated in the Employee Stock Option Programs (ESOP) of the Company. This entity is fully controlled by Fabian Siegel, Marley Spoon's Global CEO and Managing Director of all of the Group's subsidiaries. When employees exercised options in the ESOP, shares held by the other entity of Mr. Siegel were transferred to the beneficiaries.

#### 14 Earnings per share

Basic earnings per share (EPS) are calculated by dividing the loss for the period attributable to shareholders of the ordinary shares by the weighted average undiluted shares in the respective year.

The weighted average number of ordinary shares is calculated from the number of shares in circulation at the beginning of a period adjusted by the number of shares issued during the period and multiplied by a time-weighting factor. In accordance with IAS 33 earnings per share, the effect of anti-dilutive potential shares has not been included when calculating diluted earnings per share for the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022. The Group currently has shares granted to employees that could, if not for the anti-dilutive effects, dilute basic earnings per share in the future.

As at 31 December 2023, the issued registered share capital is EUR 73,559,137 (2022: EUR 39,335,973) in nominal shares. The 31 December 2023 share to CHESS Depository Instrument (CDI) transmutation ratio was 1:10, equating to 117,724,403 CDIs on issue. The 31 December 2022 share to CDI transmutation ratio was 1:10, equating to 393,359,730 CDIs on issue.

	31 December 2023	31 December 2022
Loss attributable to ordinary equity holders (thousands)	(46,353)	(39,730)
Weighted average shares outstanding (WASO)	59,542,784	29,974,923
<b>Basic loss per share</b>	<b>(0.78)</b>	<b>(1.33)</b>
<b>Diluted loss per share</b>	<b>(0.78)</b>	<b>(1.32)</b>

The diluted loss per share would result in antidilution and hence is now kept equal to basic loss per share.

#### 15 Assets pledged as security

As at 31 December 2023, in addition to customary supplier/ landlord liens, the following assets of the Group are pledged as follows:

- Specific production equipment used by Marley Spoon Pty. Ltd as security for NAB (EUR 2,528 thousand);
- Specific production equipment used by Chefgood Pty. Ltd as security for NAB (EUR 852 thousand);
- The remainder of the Company's assets are pledged as security for Runway

#### 16 Chefgood acquisition

On 4 January 2022, the Group, through its Australian subsidiary Marley Spoon Pty Limited, acquired 100% of the share capital of Chefgood Pty Ltd (Chefgood), a Melbourne-based ready-to-heat meal provider. The acquisition provides Marley Spoon a foothold in a growing and complementary category of prepared meals in Australia and will allow the Company to leverage its operational, digital and customer assets. The acquisition has been accounted for using the acquisition method. As the legal acquisition was closed on 4 January 2022, revenue and profit/loss from Chefgood for the period 4 January – 31 December 2022 is included in the consolidated financial statements and within the operations of the Australian segment (note 2). If the business had been acquired on 1 January 2022, total revenue of the Group would have no impact due to holidays in Australia.

Translation from the German Language

The fair values of the identifiable assets and liabilities of Chefgood as at the date of acquisition were:

Assets	Fair value recognized on acquisition date
Property, plant, and equipment	895
Cash	929
Trade receivables	3
Related party receivables	80
Inventories	260
Other assets	16
Brand name	4,381
Developed website	1,301
Customer relationships	281
<b>Total assets</b>	<b>8,145</b>

  

Liabilities	Fair value recognized on acquisition date
Trade payables	(842)
Goods and services tax	(148)
Pay as you go tax (PAYG)	(105)
Employee entitlements	(43)
Deferred income	(193)
Deferred tax liabilities	(1,782)
Non-current employee benefits	(41)
<b>Total liabilities</b>	<b>(3,154)</b>
<b>Total identifiable net assets at fair value</b>	<b>4,991</b>
Goodwill arising on acquisition	8,974

  

Analysis of cash flows on acquisition	Fair value recognized on acquisition date
Net cash acquired with Chefgood	929
Cash paid on 4 January 2022 (initial consideration transferred)	(7,125)
<b>Total net cashflow on acquisition</b>	<b>(6,196)<sup>1</sup></b>

<sup>1</sup> Cash outflows for investing activity include both this initial consideration paid on acquisition date and the EUR 1,578 thousand paid to the sellers in Q4 2022 as part of the contingent earnout consideration.

The acquisition date fair value of the total consideration for the acquisition was EUR 13,965 thousand. It included EUR 7,125 thousand of initial consideration transferred and contingent consideration of EUR 6,839 thousand, payable in cash, shares or a combination of the two, in earn-out payments over 2.5 years after the acquisition date based on the future financial performance of the acquired business.

The Company determined the fair value of the contingent consideration through scenario-based net-present-value analysis. The provisional assessment of the contingent consideration was estimated at EUR 6,839 thousand. Adjustments to the contingent liability from acquisition to the date it will be settled will impact the statement of profit or loss in that period as a special item.

In December 2022, the valuation was completed and the acquisition date fair value of the acquired developed website was EUR 1,301 thousand, an increase from the incomplete provisional assessment as at 30 June 2022. As a result, there was an increase in the deferred tax liability of EUR 384 thousand. There was also a corresponding reduction in goodwill of EUR 916 thousand, resulting in EUR 8,974 thousand of total goodwill arising on the acquisition. The increased depreciation charge on the developed website from the acquisition date to 31 December 2022 was not material.

Translation from the German Language

The deferred tax liability mainly comprised the tax effect of the net intangible asset uplifts and was assessed based on applying the standard Australian corporate tax rate of 30%.

	Fair value recognized on acquisition date
Initial consideration transferred (cash)	7,125
FV of contingent consideration	6,839
FV of net assets acquired	4,991
Goodwill	8,974

Reconciliation of the carrying amount of goodwill at the beginning and end of FY 2022 is presented below:

Goodwill	
Carrying amount at 1 January 2022	-
Acquisition of Chefgood	8,974
Exchange rate differences	42
Carrying amount at 31 December 2022	9,016

Goodwill recognized on the acquisition relates to the expected growth, cost synergies and cross-selling opportunities which cannot be separately recognized as intangible assets. This goodwill has been allocated to the Group's Australian segment and is not expected to be deductible for tax purposes.

At 31 December 2022, the fair value of the contingent consideration is determined to be EUR 4,449 thousand, which is net of the partial payment of the first earnout consideration. Changes to the estimate result from lower-than-expected Chefgood revenue growth, a change in the timing of transferring the first earnout consideration to the seller, and the passage of time. The new estimate does not arise from additional information relating to conditions at the acquisition date. Consequently, there is a change in fair value of EUR 956 thousand, recognized in profit or loss as an additional expense, and an amount relating to the unwinding of the discount (EUR 118 thousand) recognized as a credit to financing cost, also within profit or loss. Transaction costs of EUR 66 thousand have been expensed and are included in general & administrative expenses in the statement of profit or loss and adjusted as a special item. They are also a part of operating cash flows in the statement of cash flows.

As at 31 December 2023, the fair value of the contingent liability was determined to be EUR 336 thousand, which is net of the second earn out consideration. Changes to the estimated fair value of the third payout is determined from lower than expected Chefgood revenue growth and the passage of time. As such there has been a reduction in fair value of EUR 1,294 thousand, recognized as a credit to financing cost within the profit and loss. An amount of EUR 244 thousand has been re-allocated to financial liabilities as this amount is now known. Exchange rate differences amounted to EUR 156 thousand.

A reconciliation of fair value measurement of the contingent consideration liability (Level 3) is provided below.

Contingent Liability	
Carrying amount at 1 January 2022	-
Liability arising on business combination	6,839
Payments made to Sellers	(1,587)
Fair value changes recognized in profit or loss	(839)
Exchange rate differences	36
Carrying amount at 31 December 2022	4,449
Payments made to Sellers	(2,419)
Reclassify to financial liability	(244)
Fair value changes recognized in profit or loss	(1,294)
Exchange rate difference	(156)
<b>Carrying amount at 31 December 2023</b>	<b>336</b>

## 17 Goodwill

The following table discloses the allocation of goodwill for reporting units as well as the development in 2023:

Goodwill (EUR in thousands)	31 December 2022	Initial consolidation	Currency translation effects	31 December 2023
Australia	9,016	8,974	(363)	8,653
<b>Total</b>	<b>9,016</b>	<b>8,974</b>	<b>(363)</b>	<b>8,653</b>

The goodwill acquired with the purchase of Chefgood has been allocated to the Group's Australian segment and is tested on the combined operations of Australia. There has been no change in the process of identification of CGUs in the current year. Pursuant to IAS 36 the Group performed an annual impairment test for goodwill. The annual impairment test is generally performed as of 31 December. The Group considers the relationship between its market capitalisation and its book value, among other factors, when reviewing for indicators of impairment.

The Group determines the discount rate for the CGUs based on weighted average cost of capital (WACC) and the capital asset pricing model (CAPM). This can include the determination of a risk-free rate, country risk premiums and a spread for credit risk for the respective business-specific peer groups. Additionally, the calculation considers the capital structure and beta factor of the respective peer group as well as the average tax rates of each CGU. For the CGU for which impairment was tested, the post-tax discount rate of 13.1% was determined.

The recoverable amounts for the CGU were calculated based on the concept of value-in-use. In assessing the value-in-use, the estimated future cash flows are based on detailed projections for the CGU approved by senior management, covering a period of five years. The cash flows after the five-year period are extrapolated on the assumption of a growth rate, which is derived from the assumed average market or industry growth rate of the CGUs/group of CGUs. Based on this extrapolation a terminal value is determined. The underlying management forecast reflects the current performance and management's best possible estimates on the future CGU development.

The calculation of value-in-use is most sensitive to the following:

- The discount rate used
- The growth rate used to extrapolate cash flows beyond the forecast period (terminal value growth rate)
- Contribution margin as a % of net revenue

The annual impairment test did not result in an impairment of goodwill as at 31 December 2023, with the discounted cash flow analysis indicating a headroom of EUR 29.5 million after accounting for the carrying value of the assets at 31 December 2023 of EUR 43.8 million. Sensitivity analysis was then conducted on the three key assumptions above with the impairment findings being cumulative, i.e., one key assumption was tested and then a second key assumption was added to the first assumption, and so forth.

### *Discount rate*

The post-tax discount rate applied to the cash flow projections is 13.1%. Market risk premiums and risk-free interest rates applied are those at the total Group level. A 50 basis point increase in the pre-tax discount rate would not result in an impairment.

### *Terminal value growth rate*

A growth rate of 1.5% was used to extrapolate the cash flows of the CGU beyond the five-year period. A reduction of the terminal value growth rate of 50 basis points as a result of negative competitive or consumer impacts would not result in an impairment.

### *Contribution margin*

Contribution margin expansion of approximately two percentage points by 2025 and flat thereafter is assumed in Management's forecast. Contribution margin can be negatively impacted by inflation or supply chain disruptions. If contribution margin remained flat to FY 2023 throughout the forecast period, an impairment would result.

## 18 Summary of significant accounting policies

This note provides a list of the significant accounting policies adopted in the preparation of these consolidated financial statements to the extent they have not already been disclosed in the other notes above. These policies have been consistently applied to all the years presented, unless otherwise stated. The financial statements are for the Group consisting of Marley Spoon SE and its subsidiaries.

The Group's financial statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) as adopted by the European Union.

### **18.1 Basis of preparation**

The Group's consolidated financial statements are prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) as issued by the International Accounting Standards Board (IASB) and adopted by the European Union (EU) and the additional requirements of German commercial law pursuant to Sec. 315e (1) HGB.

The consolidated financial statements have been prepared on a historical cost basis, except for the derivative financial instruments and the Chefgood contingent liability that have been measured at fair value.

The consolidated financial statements are presented in Euros and all values are rounded to the nearest thousand (EUR thousand), except where otherwise stated. The fiscal year corresponds to the calendar year.

### **18.2 Basis of consolidation**

The consolidated financial statements comprise the financial statements of the Group and its subsidiaries as at 31 December 2023. Subsidiaries are all companies over which Marley Spoon SE has direct or indirect control as defined by IFRS 10. Control is achieved when the Group is exposed, or has rights, to variable returns from its involvement with the investee and has the ability to affect those returns through its power over the investee.

Consolidation of a subsidiary begins when the Group obtains control over the subsidiary and ceases when the Group loses control of the subsidiary. Assets, liabilities, income and expenses of a subsidiary acquired or disposed of during the year are included in the consolidated financial statements from the date the Group gains control until the date the Group ceases to have control of the subsidiary.

Profit or loss and each component of other comprehensive income (OCI) are attributed to the equity holders of the Group and to the non-controlling interests (NCI), even if this results in the NCI having a deficit balance.

### **18.3 Foreign currency translation**

Items included in the financial statements of each of the Group's entities are measured using the currency of the primary economic environment in which the entity operates (the functional currency). The consolidated financial statements are presented in Euros, which is the Group's reporting currency.

Foreign currency transactions are translated into the functional currency using the exchange rates at the dates of the transactions. Foreign exchange gains and losses resulting from the settlement of such transactions and from the translation of monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies at year end exchange rates are generally recognized in the Statement of Comprehensive Income.

The results and financial position of all the Group entities that have a functional currency different from the presentation currency are translated into the presentation currency as follows:

- assets and liabilities for each balance sheet presented are translated at the closing rate at the date of that balance sheet and non-monetary items that are measured in terms of historical cost in a foreign currency are translated using the exchange rates at the dates of the initial transactions,
- income and expenses are translated at month-end exchange rates (unless this is not a reasonable approximation of the cumulative effect of the rates prevailing on the transaction dates, in which case income and expenses are translated at the dates of the transactions), and
- all resulting exchange differences are recognized in other comprehensive income.

#### **18.4 Current versus non-current presentation**

The Group presents assets and liabilities in the Statement of Financial Position based on a current/non-current classification. An asset is current when it is:

- expected to be realized or intended to be sold or consumed in the normal operating cycle
- held primarily for the purpose of trading
- expected to be realized within twelve months after the reporting period, or
- cash or cash equivalent unless restricted from being exchanged or used to settle a liability for at least twelve months after the reporting period

All other assets are classified as non-current.

A liability is current when it is:

- expected to be settled in the normal operating cycle
- held primarily for the purpose of trading
- due to be settled within twelve months after the reporting period, or
- there is no unconditional right to defer the settlement of the liability for at least twelve months after the reporting period

The Group classifies all other liabilities as non-current. Deferred tax assets and liabilities are classified as non-current assets and liabilities.

#### **18.5 Financial instruments**

##### **Initial recognition and measurement**

A financial instrument is any contract that gives rise to a financial asset of one entity and a financial liability or equity instrument of another entity.

The classification of financial assets at initial recognition depends on the financial asset's contractual cash flow characteristics and the Group's business model for managing them. With the exception of trade receivables that do not contain a significant financing component or for which the Group has applied the practical expedient, the Group initially measures a financial asset at its fair value plus, in the case of a financial asset not at fair value through profit or loss, transaction costs.

Purchases or sales of financial assets that require delivery of assets within a timeframe established by regulation or marketplace convention (regular way trades) are recognized on the trade date, i.e., the date on which the Group commits to purchase/sell the asset.

All financial liabilities are recognized initially at fair value and, in the case of loans and borrowings and payables, net of directly attributable transaction costs. The Group's financial liabilities include trade and other payables, loans and borrowings, and derivative financial instruments.

##### **Financial liabilities**

Financial liabilities are classified as measured at amortized cost or fair value through profit or loss (FVPL).

Financial liabilities at amortized costs are subsequently measured at amortized cost using the effective interest rate (EIR) method. Gains and losses are recognized in profit or loss when the liabilities are removed from the balance sheet as well as through the EIR amortization process. Amortized cost is calculated by taking into account any discount or premium on acquisition and fees or costs that are an integral part of the EIR. The EIR amortization is included as financing expense in the Statement of Comprehensive Income.

Accounts payable amounts represent liabilities for goods and services provided to the Group prior to the end of financial year which are unpaid. The amounts are unsecured and are usually paid within 30 days of recognition. Trade and other payables are presented as current liabilities unless payment is not due within twelve months after the reporting period. They are recognized at their fair value. If they are long term in nature they are measured at amortized cost using the effective interest method.

Financial liabilities at fair value through profit or loss include financial liabilities held for trading and financial liabilities designated upon initial recognition as at fair value through profit or loss.

Gains and losses on disposals are determined by comparing proceeds with carrying amounts. These are included in the Statement of Comprehensive Income. When revalued assets are sold, it is the Group's policy to transfer any amounts included in other reserves relating to these assets to retained earnings in the Statement of Financial Position.

#### **18.6 Operating leases**

Where an entity within the Group is a lessee in a lease which does not transfer substantially all the risks and rewards incidental to ownership from the lessor to the entity, the total lease payments are charged to the Statement of Comprehensive Income (net of any incentives received from the lessor) on a straight-line basis over the lease term. Lease agreements longer than twelve months and subject to the IFRS 16 requirements follow specific presentation and accounting procedures disclosed in note 7.2.

#### **18.7 Sublease**

Pursuant to IFRS 16, upon lease commencement, the Group recognizes assets held under a finance lease as a receivable at an amount equal to the net investment in the lease, with finance income subsequently recognized over the lease term of a finance lease, based on a pattern reflecting a constant periodic rate of return on the net investment.

#### **18.8 Intangible assets**

Intangible assets which are not acquired as part of a business combination are measured on initial recognition at cost. Assets acquired in a business combination are recognized at fair value at the acquisition date. Following initial recognition, intangible assets are carried at cost less accumulated amortization and accumulated impairment losses, if any.

The useful lives of intangible assets are assessed as either finite or indefinite. Intangible assets with finite lives are amortized over their useful economic lives and assessed for impairment whenever there is an indication that the intangible asset may be impaired. The amortization period and the amortization method for an intangible asset with a finite useful life are reviewed at least at the end of each reporting period. Changes in the expected useful life or the expected pattern of consumption of future economic benefits embodied in the asset are accounted for by changing the amortization period or method, as appropriate, and are treated as changes in accounting estimates. The amortization expense on intangible assets with finite lives is recognized in the Statement of Comprehensive Income in the expense category consistent with the nature of the intangible assets.

Intangible assets with indefinite useful lives are not amortized, but are tested for impairment annually, either individually or at the cash-generating unit level. The assessment of indefinite life is reviewed annually to determine whether the indefinite life continues to be supportable. If not, the change in useful life from indefinite to finite is made on a prospective basis.

Gains or losses arising from derecognition of an intangible asset are measured as the difference between the net disposal proceeds and the carrying amount of the asset and are recognized in the Statement of Comprehensive Income when the asset is derecognized.

#### *Trademarks, licenses and customer contracts*

Trademarks and licenses are shown at historical cost. Trademarks, licenses and customer contracts acquired in a business combination are recognized at fair value at the acquisition date. Acquired brands and customer contracts in general have a finite useful life. They are subsequently carried at cost less accumulated amortization and impairment losses.

#### *Software*

Purchased software solutions are recorded as intangible assets and amortized from the point at which the asset is ready for use. Development expenditure is capitalized only if the expenditure can be measured reliably, the product or process is technically and commercially feasible, future economic benefits are probable and the Group intends to and has sufficient resources to complete development and use the asset. Management has made judgements and estimates regarding the future economic benefits of capitalized internally generated software. Actual results may differ from these estimates. Research costs are expensed as incurred.

#### *Environmental credits*

Purchased carbon offset credits, voluntarily obtained to reduce the Company's emissions, are recorded as intangible assets at historical costs. The credits are subsequently expensed when the Company applies them to its net zero goals, (i.e., when the carbon offset credit is voluntarily surrendered to the state or applicable agency). The credits are not amortized over time.

A summary of the policies applied to the Group's intangible assets is as follows:

	Acquired Tradename	Acquired Customer Relationships	Developed Website	Development Costs
Useful life	Finite (10 years)	Finite (1 year)	Finite (3 years)	Finite (3-5 years)
Amortization method used	Amortized on a straight-line basis over the period of expected economic benefit	Amortized on a straight-line basis over the period of expected economic benefit	Amortized on a straight-line basis over the period of expected economic benefit	Amortized on a straight-line basis over the period of expected economic benefit
Internally generated or acquired	Acquired	Acquired	Acquired	Internally generated

### 18.9 Cash and cash equivalents

For the purpose of presentation in the Statement of Cash Flows, cash and cash equivalents includes cash on hand and bank overdrafts. Bank overdrafts are shown within borrowings in current liabilities in the Statement of Financial Position.

Cash and cash equivalents also include cash at banks as well as short-term deposits, which are accessible within three months or less, for which the risk of changes in value is considered to be insignificant. Fair value of cash and cash equivalents equal their respective carrying amount due to the short-term maturities of these instruments.

### 18.10 Inventories

Raw materials, work-in-progress and finished goods are stated at the lower of cost and net realizable value. Costs of purchased inventory include the purchase price, shipping and handling costs incurred to bring the inventories to their present location and condition and are determined after deducting rebates and discounts. The cost of inventories is assigned using a weighted average cost principle and items are consumed using a first-in, first-out (FIFO) principle.

Inventory with a short shelf life that is not utilized within the best-by period is directly written off as expense (cost of goods sold).

### 18.11 Provisions

Provisions for legal claims, service warranties and make-good obligations are recognized when the Group has a present legal or constructive obligation as a result of past events, it is probable that an outflow of resources will be required to settle the obligation, and the amount can be reliably estimated. Provisions are not recognized for future operating losses. Provisions are measured at the present value of management's best estimate of the expenditure required to settle the probable obligation at the end of the reporting period.

#### *Contingent liabilities recognized in a business combination*

A contingent liability recognized in a business combination is initially measured at its fair value. Subsequently, it is measured at the higher of the amount that would be recognized in accordance with the requirements for provisions above or the amount initially recognized less (when appropriate) cumulative amortization recognized in accordance with the requirements for revenue recognition.

### 18.12 Decommissioning liability

The Group recorded a provision for decommissioning costs of its fulfilment centers. Decommissioning costs are provided for at the present value of expected costs to settle the obligation using estimated cash flows and are recognized as part of the cost of the relevant asset. The cash flows are discounted at a current pre-tax rate that reflects the risks specific to the decommissioning liability. The estimated future costs of decommissioning are reviewed annually and adjusted as appropriate. Changes in the estimated future costs or in the discount rate applied are added to or deducted from the cost of the asset. The amount deducted from the cost of the asset shall not exceed its carrying amount. If a decrease in the liability exceeds the carrying amount of the asset, the excess shall be recognised immediately in profit or loss.

### **18.13 Contract liabilities**

A contract liability is the obligation to transfer goods or services to a customer for which the Group has received consideration (or an amount of consideration is due) from the customer. Contract liabilities primarily relate to advance payments received from customers.

If a customer pays consideration before the Company transfers goods to the customer, these pending performance obligations are recognized as a contract liability. Contract liabilities are recognized as revenue when the performance obligation is satisfied.

### **18.14 Employee benefits**

#### *Share-based compensation*

The Group provides equity-settled share-based compensation benefits, which are provided to employees via an Employee Share Option Program, previously known as Virtual Share Program, and Share Option Program. The accounting policies are described in note 8.

#### *Other employee benefit obligations*

The liabilities for annual leave are expected to be settled wholly within 12 months after the end of the period in which the employees render the related service. They are then measured at the present value of expected future payments to be made in respect of services provided by employees up to the end of the reporting period.

The Group does not operate any post-employment schemes other than mandatory defined contribution schemes.

### **18.15 Taxes**

#### *Current income tax*

Current income tax assets and liabilities are measured at the amount expected to be recovered from or paid to the relevant taxation authorities. The tax rates and tax laws used to calculate the amounts are those that are enacted or substantively enacted at the reporting date in the countries where the Group has operations and generates taxable income.

Current income tax related to items recorded directly into equity are recognized in equity and not in the statement of profit or loss. Management periodically evaluates positions taken in the tax returns with respect to situations in which applicable tax regulations are subject to interpretation and establishes provisions where appropriate.

#### *Deferred taxes*

Deferred tax is provided using the liability method or temporary differences between the tax bases of assets and liabilities and their carrying amount for financial reporting purposes at the reporting date.

Deferred tax liabilities are recognized for all temporary differences except for those between the carrying amount and tax bases of investments in foreign operations where the company is able to control the timing of the reversal of the temporary differences and it is probable that the differences will not reverse in the foreseeable future.

Deferred tax assets are recognized for all deductible temporary differences, the carryforward of all unused tax credits and unused tax losses. The carrying amount of deferred tax assets is reviewed at each reporting date and reduced to the extent that it is no longer probable that sufficient taxable profit will be available to allow all or part of the deferred tax asset to be utilized. Unrecognized deferred tax assets are assessed at each reporting date and are recognized to the extent that it has become probable that future taxable profits will allow the deferred tax assets to be recovered.

Deferred tax assets and liabilities are offset when there is a legally enforceable right to offset current tax assets and liabilities and when the deferred tax balances relate to the same taxation authority. Current tax assets and tax liabilities are offset where the entity has a legally enforceable right to offset and intends either to settle on a net basis or to realize the asset and settle the liability simultaneously.

Deferred tax assets and liabilities are measured at the tax rates that are expected to apply in the year when the asset is realized or the tax liability settled based on tax rates that have been enacted or substantively enacted at the reporting date.

#### *Sales tax*

Expenses and assets are recognized net of the amount of sales tax except when the sales tax incurred on a purchase of assets or services is not recoverable from the taxation authority, in which case, the sales tax is recognized as part of the cost of acquisition of the asset or as part of the expense item, as applicable.

### **18.16 Impairment**

#### *Non-financial assets (other than inventories)*

The carrying amounts of non-financial assets are reviewed at each balance sheet date to determine whether there is any indication of impairment. If any such indication exists, the asset's recoverable amount is estimated. The recoverable amount of an asset is the greater of its fair value less costs of disposal and value-in-use. If it is not possible to estimate the recoverable amount of the individual asset, the recoverable amount is assessed on a CGU level and compared to net cash flows for that CGU. When determining the value-in-use, estimated net cash flows are discounted to their net present value (NPV) using a pre-tax discount rate that reflects the time value of money and the risks specific to the CGU in the current climate.

In Management's judgement, the lowest aggregation of assets which give rise to CGUs as defined by IAS 36 Impairment of Assets are the individual operating entities, namely Germany, Netherlands, Portugal, Austria, United Kingdom, United States of America and Australia. For the applicable policy on inventories refer to note 18.10.

Goodwill is tested for impairment annually as at 31 December and when circumstances indicate that the carrying value may be impaired.

Impairment is determined for goodwill by assessing the recoverable amount of each CGU (or group of CGUs) to which the goodwill relates. When the recoverable amount of the CGU is less than its carrying amount, an impairment loss is recognized. Impairment losses relating to goodwill cannot be reversed in future periods.

Intangible assets with indefinite useful lives are tested for impairment annually as at 31 December at the CGU level, as appropriate, and when circumstances indicate that the carrying value may be impaired.

The Group assesses where climate risks could have a significant impact, such as the introduction of emission-reduction legislation that may increase manufacturing costs. These climate-related risks are included as key assumptions where they materially impact the measure of recoverable amounts. These assumptions have been included in the cash-flow forecasts in assessing value-in-use amounts.

#### *Non-derivative financial assets*

The Group recognizes loss allowances for expected credit losses (ECLs) on:

- (a) financial assets measured at amortized cost;
- (b) financial assets measured at fair value through other comprehensive income (FVOCI)

The Group applies the general approach for security deposits which are classified as financial assets measured at amortized cost and reported as non-current financial assets on the Statement of Financial Position.

ECLs are recognized for a financial instrument at an amount equal to the lifetime expected credit losses if the credit risk on that financial instrument has increased significantly since initial recognition. If, at the reporting date, the credit risk on a financial instrument has not increased significantly since initial recognition, ECLs are recognized for the financial instrument at an amount equal to 12-month expected credit losses.

When determining whether the credit risk of a financial asset has increased significantly since initial recognition and when estimating ECLs, the Group considers reasonable and supportable information that is relevant and available without undue cost or effort. This includes both quantitative and qualitative information and analysis based on the Group's historical experience and informed credit assessment and including forward-looking information. The Group assumes that the credit risk on a financial asset has increased significantly if it is more than 30 days past due.

ECLs are a probability-weighted estimate of credit losses. Credit losses are measured as the present value of all cash shortfalls (i.e., the difference between the cash flows due to the entity in accordance with the contract and the cash flows that the Group expects to receive). ECLs are discounted at the effective interest rate of the financial asset.

Loss allowances for financial assets measured at amortized cost are deducted from the gross carrying amount of the assets.

The gross carrying amount of a financial asset is written off when the Group has no reasonable expectation of recovering a financial asset in its entirety or a portion thereof.

For trade receivables, the Group applies a simplified approach in calculating ECLs, whereby the changes in credit risk are not tracked, but instead the Group recognizes a loss allowance based on the lifetime ECLs at each reporting date. The majority of trade receivables are held by the Group's payment service providers having collected the proceeds from customers prior to delivery of the goods. The PSPs hold these receivables for a maximum period of one week before transferring to the Group, effectively serving only as a collection pass-through. The Group has not experienced, nor does it expect, material credit losses from these parties given the reputation of the parties and the nature of the receivable and therefore have not recognized any ECLs for these items. For receivables from corporate groups, the Group uses an allowance matrix to measure the ECLs of trade receivables from individual customers which are calculated using a 'roll rate' method based on the probability of a receivable progressing through successive stages of delinquency to write-off.

For security deposits, classified under non-current financial assets, the Group considers there to be no material ECLs arising from these transactions. Security deposits are paid to lessors or held by financial institutions on behalf of the lessor as security over the leased premises. These deposits are held for the life of the lease. Management determines the risk of credit losses to be immaterial given mitigation strategies exist to reduce this risk, including the issuance of letters of credit over the security deposit as well as the ability of management to withhold future lease payments.

#### **18.17 Revenue recognition**

The Group generates revenue primarily from the sale of food ingredients along with corresponding recipes as meal kits. Revenue is recognized in accordance with IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers*.

The Group follows the five-step model pursuant to IFRS 15 in which the amount of and period in which revenue is recognized is determined. The process separates the following steps: identification of the contract(s) with the customer, identification of the individual performance obligations, determination of the transaction price, allocation of the transaction price to the individual performance obligations, and the determination of the timing of revenue recognition.

The Group has a single performance obligation to fulfill for its customers, which is the promise to deliver the ordered meal kit directly to the customer. Revenue is recognized only when the above performance obligation is satisfied, namely, upon delivery of the meal kit. The Group does not provide a right of return for its products given that the good provided contains fresh produce.

Revenue is measured at the fair value of the consideration received or receivable, in exchange for delivery of the ordered meal kit, stated net of promotional discounts, rebates, and sales-related taxes. Prepayments received from customers for future deliveries are recognized as contract liabilities under IFRS 15 and are shown as other non-financial liabilities.

Furthermore, the Group may participate in selling vouchers for future orders to marketing partners. Sales of such vouchers are only included in revenue when a voucher has been redeemed and the corresponding box has been delivered. Prepaid and unused vouchers sold to marketing partners are recognized as contract liabilities under IFRS 15 and are shown as other non-financial liabilities.

#### **18.18 Cost of goods sold**

Cost of goods sold includes the purchase price of materials used in production, inbound shipping charges, costs attributable to picking and rent of the fulfillment centers. Shipping charges paid to receive products from suppliers (inbound shipping charges) are included in inventory and recognized as costs of goods sold upon the sale of products to customers.

#### **18.19 Fulfillment expenses**

Fulfillment expenses represent shipping expenses incurred to deliver customer orders and customer payment related expenses.

#### **18.20 Marketing expenses**

Marketing expenses represent costs incurred in the promotion of products, including online and offline media expenses, production and distribution costs of advertising material, costs of loyalty gifts and other costs associated with the Group's market presence.

Royalty expenses are costs that relate to license and promotion agreements in which royalties are paid to third parties for use of trademarks and related marketing materials. Royalty expenses are based on the greater of a pre-determined contracted percentage of sales or the minimum guarantees in place and are expensed as the services are received.

#### **18.21 General and administrative expenses**

General and administrative expenses are costs not directly associated with the production and distribution of goods. They include management and headquarters personnel wages and benefits, travel, rent, insurance, utilities, and other overhead costs.

#### **18.22 Borrowing Costs**

Borrowing costs directly attributable to the acquisition, construction or production of an asset that necessarily takes a substantial period of time to get ready for its intended use or sale are capitalized as part of the cost of the asset. All other borrowing costs are expensed in the period in which they occur. Borrowing costs consist of interest and other costs incurred in connection with the borrowing of funds.

#### **18.23 Business combinations and goodwill**

Business combinations are accounted for using the acquisition method. The cost of an acquisition is measured as the aggregate of the consideration transferred, which is measured at acquisition date fair value, and the amount of any non-controlling interests in the acquiree. For each business combination, the Group elects whether to measure the non-controlling interests in the acquiree at fair value or at the proportionate share of the acquiree's identifiable net assets. Acquisition-related costs are expensed as incurred and included in general and administrative expenses.

The Group determines that it has acquired a business when the acquired set of activities and assets include an input and a substantive process that together significantly contribute to the ability to create outputs. The acquired process is considered substantive if it is critical to the ability to continue producing outputs. Inputs acquired include an organized workforce with the necessary skills, knowledge, or experience to perform that process or to significantly contribute to the ability to continue producing outputs and is considered unique or scarce or cannot be replaced without significant cost, effort, or delay in the ability to continue producing outputs.

When the Group acquires a business, it assesses the financial assets and liabilities assumed for appropriate classification and designation in accordance with the contractual terms, economic circumstances and pertinent conditions as at the acquisition date. This includes the separation of embedded derivatives in host contracts by the acquiree.

Any contingent consideration to be transferred by the acquirer will be recognized at fair value at the acquisition date. Contingent consideration classified as equity is not remeasured and its subsequent settlement is accounted for within equity. Contingent consideration classified as an asset or liability that is a financial instrument and within the scope of IFRS 9 is measured at fair value with the changes in fair value recognized in the statement of profit or loss in accordance with IFRS 9. Other contingent consideration that is not within the scope of IFRS 9 is measured at fair value at each reporting date with changes in fair value recognized in profit or loss.

Goodwill is initially measured at cost (being the excess of the aggregate of the consideration transferred and the amount recognized for non-controlling interests and any previous interest held over the net identifiable assets acquired and liabilities assumed). If the fair value of the net assets acquired is in excess of the aggregate consideration transferred, the Group re-assesses whether it has correctly identified all of the assets acquired and all of the liabilities assumed and reviews the procedures used to measure the amounts to be recognized at the acquisition date. If the reassessment still results in an excess of the fair value of net assets acquired over the aggregate consideration transferred, then the gain is recognized in profit or loss.

After initial recognition, goodwill is measured at cost less any accumulated impairment losses. For the purpose of impairment testing, goodwill acquired in a business combination is, from the acquisition date, allocated to each of the Group's CGUs that are expected to benefit from the combination, irrespective of whether other assets or liabilities of the acquiree are assigned to those units. Where goodwill has been allocated to a CGU and part of the operation within that unit is disposed of, the goodwill associated with the disposed operation is included in the carrying amount of the operation when determining the gain or loss on disposal. Goodwill disposed in these circumstances is measured based on the relative values of the disposed operation and the portion of the cash-generating unit retained.

#### **18.24 Changes in accounting policies and disclosures**

The Company has adopted all relevant new and amended Accounting Standards and Interpretations issued by the International Accounting Standards Board (IASB) and adopted by the European Union (EU) which are effective for annual reporting periods beginning on or after 1 January 2023. To the extent these financial statements have changed since the 2022 report due to changes in standards and interpretations, the Company has disclosed the impact of those changes.

The new and amended standards and interpretations that are issued, but not yet effective, up to the date of issuance of the Group's financial statements are disclosed below. The Group has not adopted any of the new or amended standards early in preparing these consolidated financial statements.

Standard/Interpretations amended	Standard/amendment	Effective date	Impact
Amendment to IAS 1	Classification of Liabilities as Current or Non-current	1 January 2024	Not material
Amendments to IAS 1	Non-current Liabilities with Covenants	1 January 2024	Not material
Amendment to IFRS 16	Lease liability in a sale and leaseback	1 January 2024	n/a
Amendments to IAS 7 and IFRS 7	Supplier finance agreements	1 January 2024	n/a
Amendments to IAS 21	Lack of Exchangeability	1 January 2025	n/a

## 19 Subsequent events

### FreshRealm

On 30 January 2024, Marley Spoon SE's US subsidiary, MMM Consumer Brands, Inc. ("MMM") signed and on 9 February 2024, closed, agreements with FreshRealm, Inc. ("FreshRealm") to enter into a strategic partnership for manufacturing and fulfillment, transforming the Company toward an asset-light model in support of scalability for future market consolidation. An asset purchase agreement was executed under which (i) certain production and fulfillment assets (and the associated security) and contractual obligations, including leasehold improvements, furniture, fixtures and equipment and certain liabilities located at the New Jersey, Texas and California fulfillment centers, and (ii) certain assets relating to, used or held for use by or in connection with the BistroMD operations (see below) were sold for a consideration of USD 24,000 thousand, a portion of which was held in escrow for a 12-month period.

At the same time, Marley Spoon Group SE signed an agreement for the acquisition of BistroMD, LLC ("BistroMD"), the leading doctor-designed ready-to-eat meal plan in the US as a first step toward its previously announced growth and consolidation strategy, adding EUR 35 million in revenue (unaudited) in the large and growing US ready-to-eat market. Simultaneously, certain larger investors of Marley Spoon Group SE agreed to invest a total of EUR 8.035 million at EUR 4.00 per share to support the above transactions.

### Runway

On 23 January 2024, a Joinder and Seventh Amendment to the loan agreement was signed to provide for Marley Spoon Group SE to join as a new guarantor.

On 30 January 2024, a Consent and Eighth Amendment to the loan agreement was signed confirming the following:

- Extension of the amortization date of the loan to 15 January 2026;
- Extension of the maturity date of the loan to 15 June 2027;
- Granting of consent for MMM to execute the transaction with FreshRealm;
- Granting of consent for Marley Spoon Group SE to enter into a share purchase agreement with BistroMD for acquisition of the company

On 30 January 2024 a Ninth Amendment to the loan agreement was signed determining a pre-payment, without penalty, of the loan balance of EUR 10,320 thousand (USD 11,200 thousand). It also provided for the possibility of potential rate reductions upon certain pre-payment thresholds.

## 20 Closed group disclosure

The closed group disclosure contains the consolidated financial statements of Marley Spoon SE and the following subsidiaries (together, the closed Group):

Name	Country of Incorporation	% of Equity interest	
		2023	2022
Marley Spoon Pty Ltd	Australia	100	100
Chefgood Pty Ltd	Australia	100*	100*

\*Chefgood Pty Ltd was acquired as a wholly-owned subsidiary of Marley Spoon Pty Ltd, with completion occurring in January 2022.

### Entities subject to relief

ASIC Corporations (Wholly-owned Companies) Instrument 2016/785 relieves a company of a specified class that is wholly-owned by an Australian company, a disclosing entity which is an Australian body corporate, or a registered foreign holding company, of the necessity to prepare a financial report and directors' report where the requirements of the Instrument have been met. One of these requirements is that the holding entity and the subsidiaries have become parties to a deed of cross guarantee under which each of the entities guarantees the debts of the others.

Marley Spoon SE, Marley Spoon Pty Ltd and Chefgood Pty Ltd are party to a deed of cross guarantee and are all members of the closed Group. There are no other members of the extended closed Group included in these consolidated financial statements of this subgroup. All parties to the deed of cross guarantee which are controlled by Marley Spoon SE (as the holding entity) are part of this report.

There have been no parties added by an assumption deed, removed by a revocation deed and no parties which are the subject of a notice of disposal for the financial year ended 31 December 2023. There are no entities of this subgroup which obtained relief at the end of the preceding financial year, but which are ineligible for relief in respect of this financial year.

As all parties to the deed of cross guarantee are consolidated in these financial statements, there is no requirement to include any further provision in relation to any liabilities which are not consolidated.

The members of this closed Group have not recognized or authorized any dividends during the presented periods. Please see details of the movement in capital reserves and other reserves in note 8. Exchange differences arising from translation are recognized as described in note 18 and accumulated in a separate reserve (currency translation reserve) within equity.

Translation from the German Language

The consolidated statement of profit or loss, consolidated statement of comprehensive income or loss and consolidated statement of financial position of the entities that are members of the closed Group are as follows:

**Consolidated statement of profit or loss**

<b>EUR in thousands</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>
<b>Revenue</b>	151,373	176,290
Cost of goods sold	(84,917)	(98,528)
<b>Gross profit</b>	<b>66,456</b>	<b>77,762</b>
Fulfilment expenses	(21,458)	(26,762)
Marketing expenses	(24,877)	(30,478)
General & administrative expenses	(41,933)	(32,759)
<b>Earnings before interest &amp; taxes (EBIT)</b>	<b>(21,812)</b>	<b>(12,237)</b>
Financing income	7,939	5,365
Financing expenses	(1,613)	(3,258)
Derivative instruments	-	(7)
<b>Earnings before taxes (EBT)</b>	<b>(15,486)</b>	<b>(10,137)</b>
Income tax expenses	(14)	(25)
<b>Loss for the year</b>	<b>(15,500)</b>	<b>(10,162)</b>
<b>Other comprehensive income / (loss) for the year</b>	<b>(980)</b>	<b>(1,940)</b>
<b>Items that may be subsequently reclassified to profit or loss</b>		
Foreign exchange effects	(980)	(1,940)
<b>Total comprehensive income / (loss) for the year</b>	<b>(16,481)</b>	<b>(12,102)</b>

Consolidated statement of financial position

EUR in thousands	31-Dec-23	31-Dec-22
<b>ASSETS</b>		
<b>Non-current assets</b>		
Property, plant and equipment	9,547	10,228
Right-of-use assets	16,688	9,723
Lease Receivables	246	420
Intangible assets	17,910	16,366
Goodwill	8,653	9,016
Other non-current financial assets	1,908	1,927
Intercompany Loans	128,321	113,462
Intercompany Investments	7,155	13,968
<b>Total non-current assets</b>	<b>190,427</b>	<b>175,110</b>
<b>Current assets</b>		
Derivative financial instruments	154	-
Inventories	3,595	4,440
Trade and other receivables	403	144
Other current financial assets	1,828	1,811
Intercompany Receivables	10,797	10,679
Cash and cash equivalents	3,553	9,946
<b>Total current assets</b>	<b>20,330</b>	<b>27,020</b>
<b>Total assets</b>	<b>210,757</b>	<b>202,130</b>
<b>LIABILITIES AND EQUITY</b>		
Lease liabilities	13,577	8,310
Intercompany Loans with related party	3,993	-
Interest bearing loans and borrowings – non-current	12,592	10,588
Non-current provisions	1,052	1,830
Deferred tax liabilities	1,774	1,781
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>32,987</b>	<b>22,509</b>
<b>Current liabilities</b>		
Trade and other payables	10,288	11,327
Contract liabilities	620	734
Interest bearing loans and borrowings - current	2,541	6,834
Lease liability – current	3,785	2,557
Other financial liabilities	5,440	7,322
Other non-financial liabilities	1,335	1,943
Intercompany Payables	7,106	15,848
<b>Total current liabilities</b>	<b>31,116</b>	<b>46,564</b>
<b>Equity</b>		
Share capital	73,559	39,336
Capital reserve	227,529	228,483
Other reserves	10,105	8,516
Currency translation reserve	(1,320)	(340)
Share capital subsidiaries	-	4,792
Accumulated net earnings (losses)	(163,217)	(147,730)
<b>Total equity</b>	<b>146,654</b>	<b>133,057</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>210,757</b>	<b>202,130</b>

Translation from the German Language

The consolidated financial statements were authorized by the Management Board on 28 March 2024.

Fabian Siegel  
Chief Executive Officer, Chairman of the Management Board and Founder

Jennifer Bernstein  
Chief Financial Officer, Member of the Management Board

Daniel Raab  
Chief Operating Officer, Member of the Management Board



## **Auftragsbedingungen, Haftung und Verwendungsvorbehalt**

Im Prüfungsbericht fasst der Abschlussprüfer die Ergebnisse seiner Arbeit insbesondere für jene Organe des Unternehmens zusammen, denen die Überwachung obliegt. Der Prüfungsbericht hat dabei die Aufgabe, durch die Dokumentation wesentlicher Prüfungsfeststellungen die Überwachung des Unternehmens durch das zuständige Organ zu unterstützen. Er richtet sich daher - unbeschadet eines etwaigen, durch spezialgesetzliche Vorschriften begründeten Rechts Dritter zum Empfang oder zur Einsichtnahme - ausschließlich an Organe des Unternehmens zur unternehmensinternen Verwendung.

Unserer Tätigkeit liegt unser Auftragsbestätigungsschreiben zur Prüfung der vorliegenden Rechnungslegung einschließlich der „Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften“ in der vom Institut der Wirtschaftsprüfer herausgegebenen Fassung vom 1. Januar 2017 zugrunde.

Dieser Prüfungsbericht ist ausschließlich dazu bestimmt, Grundlage von Entscheidungen der Organe des Unternehmens zu sein, und ist nicht für andere als bestimmungsgemäße Zwecke zu verwenden, sodass wir Dritten gegenüber keine Verantwortung, Haftung oder anderweitige Pflichten übernehmen, es sei denn, dass wir mit dem Dritten eine anders lautende schriftliche Vereinbarung geschlossen hätten oder ein solcher Haftungsausschluss unwirksam wäre.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass wir keine Aktualisierung des Prüfungsberichts und/oder Bestätigungsvermerks hinsichtlich nach der Erteilung des Bestätigungsvermerks eintretender Ereignisse oder Umstände vornehmen, sofern hierzu keine gesetzliche Verpflichtung besteht.

Wer auch immer Informationen dieses Prüfungsberichts zur Kenntnis nimmt, hat eigenverantwortlich zu entscheiden, ob und in welcher Form er diese Informationen für seine Zwecke nützlich und tauglich erachtet und durch eigene Untersuchungshandlungen erweitert, verifiziert oder aktualisiert.

# Allgemeine Auftragsbedingungen

## für

### Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

vom 1. Januar 2017

#### 1. Geltungsbereich

(1) Die Auftragsbedingungen gelten für Verträge zwischen Wirtschaftsprüfern oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (im Nachstehenden zusammenfassend „Wirtschaftsprüfer“ genannt) und ihren Auftraggebern über Prüfungen, Steuerberatung, Beratungen in wirtschaftlichen Angelegenheiten und sonstige Aufträge, soweit nicht etwas anderes ausdrücklich schriftlich vereinbart oder gesetzlich zwingend vorgeschrieben ist.

(2) Dritte können nur dann Ansprüche aus dem Vertrag zwischen Wirtschaftsprüfer und Auftraggeber herleiten, wenn dies ausdrücklich vereinbart ist oder sich aus zwingenden gesetzlichen Regelungen ergibt. Im Hinblick auf solche Ansprüche gelten diese Auftragsbedingungen auch diesen Dritten gegenüber.

#### 2. Umfang und Ausführung des Auftrags

(1) Gegenstand des Auftrags ist die vereinbarte Leistung, nicht ein bestimmter wirtschaftlicher Erfolg. Der Auftrag wird nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Berufsausübung ausgeführt. Der Wirtschaftsprüfer übernimmt im Zusammenhang mit seinen Leistungen keine Aufgaben der Geschäftsführung. Der Wirtschaftsprüfer ist für die Nutzung oder Umsetzung der Ergebnisse seiner Leistungen nicht verantwortlich. Der Wirtschaftsprüfer ist berechtigt, sich zur Durchführung des Auftrags sachverständiger Personen zu bedienen.

(2) Die Berücksichtigung ausländischen Rechts bedarf – außer bei betriebswirtschaftlichen Prüfungen – der ausdrücklichen schriftlichen Vereinbarung.

(3) Ändert sich die Sach- oder Rechtslage nach Abgabe der abschließenden beruflichen Äußerung, so ist der Wirtschaftsprüfer nicht verpflichtet, den Auftraggeber auf Änderungen oder sich daraus ergebende Folgerungen hinzuweisen.

#### 3. Mitwirkungspflichten des Auftraggebers

(1) Der Auftraggeber hat dafür zu sorgen, dass dem Wirtschaftsprüfer alle für die Ausführung des Auftrags notwendigen Unterlagen und weiteren Informationen rechtzeitig übermittelt werden und ihm von allen Vorgängen und Umständen Kenntnis gegeben wird, die für die Ausführung des Auftrags von Bedeutung sein können. Dies gilt auch für die Unterlagen und weiteren Informationen, Vorgänge und Umstände, die erst während der Tätigkeit des Wirtschaftsprüfers bekannt werden. Der Auftraggeber wird dem Wirtschaftsprüfer geeignete Auskunftspersonen benennen.

(2) Auf Verlangen des Wirtschaftsprüfers hat der Auftraggeber die Vollständigkeit der vorgelegten Unterlagen und der weiteren Informationen sowie der gegebenen Auskünfte und Erklärungen in einer vom Wirtschaftsprüfer formulierten schriftlichen Erklärung zu bestätigen.

#### 4. Sicherung der Unabhängigkeit

(1) Der Auftraggeber hat alles zu unterlassen, was die Unabhängigkeit der Mitarbeiter des Wirtschaftsprüfers gefährdet. Dies gilt für die Dauer des Auftragsverhältnisses insbesondere für Angebote auf Anstellung oder Übernahme von Organfunktionen und für Angebote, Aufträge auf eigene Rechnung zu übernehmen.

(2) Sollte die Durchführung des Auftrags die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers, die der mit ihm verbundenen Unternehmen, seiner Netzwerkunternehmen oder solcher mit ihm assoziierten Unternehmen, auf die die Unabhängigkeitsvorschriften in gleicher Weise Anwendung finden wie auf den Wirtschaftsprüfer, in anderen Auftragsverhältnissen beeinträchtigen, ist der Wirtschaftsprüfer zur außerordentlichen Kündigung des Auftrags berechtigt.

#### 5. Berichterstattung und mündliche Auskünfte

Soweit der Wirtschaftsprüfer Ergebnisse im Rahmen der Bearbeitung des Auftrags schriftlich darzustellen hat, ist alleine diese schriftliche Darstellung maßgebend. Entwürfe schriftlicher Darstellungen sind unverbindlich. Sofern nicht anders vereinbart, sind mündliche Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers nur dann verbindlich, wenn sie schriftlich bestätigt werden. Erklärungen und Auskünfte des Wirtschaftsprüfers außerhalb des erteilten Auftrags sind stets unverbindlich.

#### 6. Weitergabe einer beruflichen Äußerung des Wirtschaftsprüfers

(1) Die Weitergabe beruflicher Äußerungen des Wirtschaftsprüfers (Arbeitsergebnisse oder Auszüge von Arbeitsergebnissen – sei es im Entwurf oder in der Endfassung) oder die Information über das Tätigwerden des Wirtschaftsprüfers für den Auftraggeber an einen Dritten bedarf der schriftlichen Zustimmung des Wirtschaftsprüfers, es sei denn, der Auftraggeber ist zur Weitergabe oder Information aufgrund eines Gesetzes oder einer behördlichen Anordnung verpflichtet.

(2) Die Verwendung beruflicher Äußerungen des Wirtschaftsprüfers und die Information über das Tätigwerden des Wirtschaftsprüfers für den Auftraggeber zu Werbezwecken durch den Auftraggeber sind unzulässig.

#### 7. Mängelbeseitigung

(1) Bei etwaigen Mängeln hat der Auftraggeber Anspruch auf Nacherfüllung durch den Wirtschaftsprüfer. Nur bei Fehlschlagen, Unterlassen bzw. unberechtigter Verweigerung, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Nacherfüllung kann er die Vergütung mindern oder vom Vertrag zurücktreten; ist der Auftrag nicht von einem Verbraucher erteilt worden, so kann der Auftraggeber wegen eines Mangels nur dann vom Vertrag zurücktreten, wenn die erbrachte Leistung wegen Fehlschlagens, Unterlassung, Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Nacherfüllung für ihn ohne Interesse ist. Soweit darüber hinaus Schadensersatzansprüche bestehen, gilt Nr. 9.

(2) Der Anspruch auf Beseitigung von Mängeln muss vom Auftraggeber unverzüglich in Textform geltend gemacht werden. Ansprüche nach Abs. 1, die nicht auf einer vorsätzlichen Handlung beruhen, verjähren nach Ablauf eines Jahres ab dem gesetzlichen Verjährungsbeginn.

(3) Offenbare Unrichtigkeiten, wie z.B. Schreibfehler, Rechenfehler und formelle Mängel, die in einer beruflichen Äußerung (Bericht, Gutachten und dgl.) des Wirtschaftsprüfers enthalten sind, können jederzeit vom Wirtschaftsprüfer auch Dritten gegenüber berichtigt werden. Unrichtigkeiten, die geeignet sind, in der beruflichen Äußerung des Wirtschaftsprüfers enthaltene Ergebnisse infrage zu stellen, berechtigen dagegen, die Äußerung auch Dritten gegenüber zurückzunehmen. In den vorgenannten Fällen ist der Auftraggeber vom Wirtschaftsprüfer tunlichst vorher zu hören.

#### 8. Schweigepflicht gegenüber Dritten, Datenschutz

(1) Der Wirtschaftsprüfer ist nach Maßgabe der Gesetze (§ 323 Abs. 1 HGB, § 43 WPO, § 203 StGB) verpflichtet, über Tatsachen und Umstände, die ihm bei seiner Berufstätigkeit anvertraut oder bekannt werden, Stillschweigen zu bewahren, es sei denn, dass der Auftraggeber ihn von dieser Schweigepflicht entbindet.

(2) Der Wirtschaftsprüfer wird bei der Verarbeitung von personenbezogenen Daten die nationalen und europarechtlichen Regelungen zum Datenschutz beachten.

#### 9. Haftung

(1) Für gesetzlich vorgeschriebene Leistungen des Wirtschaftsprüfers, insbesondere Prüfungen, gelten die jeweils anzuwendenden gesetzlichen Haftungsbeschränkungen, insbesondere die Haftungsbeschränkung des § 323 Abs. 2 HGB.

(2) Sofern weder eine gesetzliche Haftungsbeschränkung Anwendung findet noch eine einzelvertragliche Haftungsbeschränkung besteht, ist die Haftung des Wirtschaftsprüfers für Schadensersatzansprüche jeder Art, mit Ausnahme von Schäden aus der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit, sowie von Schäden, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen, bei einem fahrlässig verursachten einzelnen Schadensfall gemäß § 54a Abs. 1 Nr. 2 WPO auf 4 Mio. € beschränkt.

(3) Einreden und Einwendungen aus dem Vertragsverhältnis mit dem Auftraggeber stehen dem Wirtschaftsprüfer auch gegenüber Dritten zu.

(4) Leiten mehrere Anspruchsteller aus dem mit dem Wirtschaftsprüfer bestehenden Vertragsverhältnis Ansprüche aus einer fahrlässigen Pflichtverletzung des Wirtschaftsprüfers her, gilt der in Abs. 2 genannte Höchstbetrag für die betreffenden Ansprüche aller Anspruchsteller insgesamt.

(5) Ein einzelner Schadensfall im Sinne von Abs. 2 ist auch bezüglich eines aus mehreren Pflichtverletzungen stammenden einheitlichen Schadens gegeben. Der einzelne Schadensfall umfasst sämtliche Folgen einer Pflichtverletzung ohne Rücksicht darauf, ob Schäden in einem oder in mehreren aufeinanderfolgenden Jahren entstanden sind. Dabei gilt mehrfaches auf gleicher oder gleichartiger Fehlerquelle beruhendes Tun oder Unterlassen als einheitliche Pflichtverletzung, wenn die betreffenden Angelegenheiten miteinander in rechtlichem oder wirtschaftlichem Zusammenhang stehen. In diesem Fall kann der Wirtschaftsprüfer nur bis zur Höhe von 5 Mio. € in Anspruch genommen werden. Die Begrenzung auf das Fünffache der Mindestversicherungssumme gilt nicht bei gesetzlich vorgeschriebenen Pflichtprüfungen.

(6) Ein Schadensersatzanspruch erlischt, wenn nicht innerhalb von sechs Monaten nach der schriftlichen Ablehnung der Ersatzleistung Klage erhoben wird und der Auftraggeber auf diese Folge hingewiesen wurde. Dies gilt nicht für Schadensersatzansprüche, die auf vorsätzliches Verhalten zurückzuführen sind, sowie bei einer schuldhaften Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit sowie bei Schäden, die eine Ersatzpflicht des Herstellers nach § 1 ProdHaftG begründen. Das Recht, die Einrede der Verjährung geltend zu machen, bleibt unberührt.

## 10. Ergänzende Bestimmungen für Prüfungsaufträge

(1) Ändert der Auftraggeber nachträglich den durch den Wirtschaftsprüfer geprüften und mit einem Bestätigungsvermerk versehenen Abschluss oder Lagebericht, darf er diesen Bestätigungsvermerk nicht weiterverwenden.

Hat der Wirtschaftsprüfer einen Bestätigungsvermerk nicht erteilt, so ist ein Hinweis auf die durch den Wirtschaftsprüfer durchgeführte Prüfung im Lagebericht oder an anderer für die Öffentlichkeit bestimmter Stelle nur mit schriftlicher Einwilligung des Wirtschaftsprüfers und mit dem von ihm genehmigten Wortlaut zulässig.

(2) Widerruft der Wirtschaftsprüfer den Bestätigungsvermerk, so darf der Bestätigungsvermerk nicht weiterverwendet werden. Hat der Auftraggeber den Bestätigungsvermerk bereits verwendet, so hat er auf Verlangen des Wirtschaftsprüfers den Widerruf bekanntzugeben.

(3) Der Auftraggeber hat Anspruch auf fünf Berichtsausfertigungen. Weitere Ausfertigungen werden besonders in Rechnung gestellt.

## 11. Ergänzende Bestimmungen für Hilfeleistung in Steuersachen

(1) Der Wirtschaftsprüfer ist berechtigt, sowohl bei der Beratung in steuerlichen Einzelfragen als auch im Falle der Dauerberatung die vom Auftraggeber genannten Tatsachen, insbesondere Zahlenangaben, als richtig und vollständig zugrunde zu legen; dies gilt auch für Buchführungsaufträge. Er hat jedoch den Auftraggeber auf von ihm festgestellte Unrichtigkeiten hinzuweisen.

(2) Der Steuerberatungsauftrag umfasst nicht die zur Wahrung von Fristen erforderlichen Handlungen, es sei denn, dass der Wirtschaftsprüfer hierzu ausdrücklich den Auftrag übernommen hat. In diesem Fall hat der Auftraggeber dem Wirtschaftsprüfer alle für die Wahrung von Fristen wesentlichen Unterlagen, insbesondere Steuerbescheide, so rechtzeitig vorzulegen, dass dem Wirtschaftsprüfer eine angemessene Bearbeitungszeit zur Verfügung steht.

(3) Mangels einer anderweitigen schriftlichen Vereinbarung umfasst die laufende Steuerberatung folgende, in die Vertragsdauer fallenden Tätigkeiten:

- a) Ausarbeitung der Jahressteuererklärungen für die Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer sowie der Vermögensteuererklärungen, und zwar auf Grund der vom Auftraggeber vorzulegenden Jahresabschlüsse und sonstiger für die Besteuerung erforderlicher Aufstellungen und Nachweise
- b) Nachprüfung von Steuerbescheiden zu den unter a) genannten Steuern
- c) Verhandlungen mit den Finanzbehörden im Zusammenhang mit den unter a) und b) genannten Erklärungen und Bescheiden
- d) Mitwirkung bei Betriebsprüfungen und Auswertung der Ergebnisse von Betriebsprüfungen hinsichtlich der unter a) genannten Steuern
- e) Mitwirkung in Einspruchs- und Beschwerdeverfahren hinsichtlich der unter a) genannten Steuern.

Der Wirtschaftsprüfer berücksichtigt bei den vorgenannten Aufgaben die wesentliche veröffentlichte Rechtsprechung und Verwaltungsauffassung.

(4) Erhält der Wirtschaftsprüfer für die laufende Steuerberatung ein Pauschalhonorar, so sind mangels anderweitiger schriftlicher Vereinbarungen die unter Abs. 3 Buchst. d) und e) genannten Tätigkeiten gesondert zu honorieren.

(5) Sofern der Wirtschaftsprüfer auch Steuerberater ist und die Steuerberatervergütungsverordnung für die Bemessung der Vergütung anzuwenden ist, kann eine höhere oder niedrigere als die gesetzliche Vergütung in Textform vereinbart werden.

(6) Die Bearbeitung besonderer Einzelfragen der Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Einheitsbewertung und Vermögensteuer sowie aller Fragen der Umsatzsteuer, Lohnsteuer, sonstigen Steuern und Abgaben erfolgt auf Grund eines besonderen Auftrags. Dies gilt auch für

- a) die Bearbeitung einmalig anfallender Steuerangelegenheiten, z.B. auf dem Gebiet der Erbschaftsteuer, Kapitalverkehrsteuer, Grunderwerbsteuer,
- b) die Mitwirkung und Vertretung in Verfahren vor den Gerichten der Finanz- und der Verwaltungsgerichtsbarkeit sowie in Steuerstrafsachen,
- c) die beratende und gutachtliche Tätigkeit im Zusammenhang mit Umwandlungen, Kapitalerhöhung und -herabsetzung, Sanierung, Eintritt und Ausscheiden eines Gesellschafters, Betriebsveräußerung, Liquidation und dergleichen und
- d) die Unterstützung bei der Erfüllung von Anzeige- und Dokumentationspflichten.

(7) Soweit auch die Ausarbeitung der Umsatzsteuerjahreserklärung als zusätzliche Tätigkeit übernommen wird, gehört dazu nicht die Überprüfung etwaiger besonderer buchmäßiger Voraussetzungen sowie die Frage, ob alle in Betracht kommenden umsatzsteuerrechtlichen Vergünstigungen wahrgenommen worden sind. Eine Gewähr für die vollständige Erfassung der Unterlagen zur Geltendmachung des Vorsteuerabzugs wird nicht übernommen.

## 12. Elektronische Kommunikation

Die Kommunikation zwischen dem Wirtschaftsprüfer und dem Auftraggeber kann auch per E-Mail erfolgen. Soweit der Auftraggeber eine Kommunikation per E-Mail nicht wünscht oder besondere Sicherheitsanforderungen stellt, wie etwa die Verschlüsselung von E-Mails, wird der Auftraggeber den Wirtschaftsprüfer entsprechend in Textform informieren.

## 13. Vergütung

(1) Der Wirtschaftsprüfer hat neben seiner Gebühren- oder Honorarforderung Anspruch auf Erstattung seiner Auslagen; die Umsatzsteuer wird zusätzlich berechnet. Er kann angemessene Vorschüsse auf Vergütung und Auslagenersatz verlangen und die Auslieferung seiner Leistung von der vollen Befriedigung seiner Ansprüche abhängig machen. Mehrere Auftraggeber haften als Gesamtschuldner.

(2) Ist der Auftraggeber kein Verbraucher, so ist eine Aufrechnung gegen Forderungen des Wirtschaftsprüfers auf Vergütung und Auslagenersatz nur mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Forderungen zulässig.

## 14. Streitschlichtungen

Der Wirtschaftsprüfer ist nicht bereit, an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle im Sinne des § 2 des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes teilzunehmen.

## 15. Anzuwendendes Recht

Für den Auftrag, seine Durchführung und die sich hieraus ergebenden Ansprüche gilt nur deutsches Recht.



## **Engagement Terms, Liability and Conditions of Use**

In the long-form audit report, the auditors summarize the results of their work, reporting in particular to those bodies of the Company responsible for its oversight. By documenting material audit findings, the long-form audit report supports the bodies responsible in overseeing the Company. For this reason, the report - notwithstanding any right of third parties based on special legal provisions to receive or inspect it - is addressed exclusively to the bodies of the Company for internal use.

Our work is based on our engagement letter for the audit of this group financial reporting and the "General Engagement Terms for Wirtschaftsprüfer and Wirtschaftsprüfungs-gesellschaften [German Public Auditors and Public Audit Firms]" as issued by the Institute of Public Auditors in Germany ["Institut der Wirtschaftsprüfer": IDW] on 1 January 2017.

This long-form audit report is solely intended to serve as a basis for decisions of bodies of the Company and must not be used for purposes other than those intended. We therefore assume no responsibility, liability or other obligations towards third parties unless we have concluded a written agreement to the contrary with the respective third party or liability cannot effectively be precluded.

We make express reference to the fact that we will not update the long-form audit report and/or auditor's report to reflect events or circumstances arising after the auditor's report was issued unless required to do so by law.

It is the sole responsibility of anyone taking note of the information contained in this long-form audit report to decide whether and in what way this information is useful or suitable for their purposes and to supplement, verify or update it by means of their own review procedures.

# General Engagement Terms

## for

### Wirtschaftsprüfer and Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

#### [German Public Auditors and Public Audit Firms]

#### as of January 1, 2017

#### 1. Scope of application

(1) These engagement terms apply to contracts between German Public Auditors (*Wirtschaftsprüfer*) or German Public Audit Firms (*Wirtschaftsprüfungsgesellschaften*) – hereinafter collectively referred to as "German Public Auditors" – and their engaging parties for assurance services, tax advisory services, advice on business matters and other engagements except as otherwise agreed in writing or prescribed by a mandatory rule.

(2) Third parties may derive claims from contracts between German Public Auditors and engaging parties only when this is expressly agreed or results from mandatory rules prescribed by law. In relation to such claims, these engagement terms also apply to these third parties.

#### 2. Scope and execution of the engagement

(1) Object of the engagement is the agreed service – not a particular economic result. The engagement will be performed in accordance with the German Principles of Proper Professional Conduct (*Grundsätze ordnungsmäßiger Berufsausübung*). The German Public Auditor does not assume any management functions in connection with his services. The German Public Auditor is not responsible for the use or implementation of the results of his services. The German Public Auditor is entitled to make use of competent persons to conduct the engagement.

(2) Except for assurance engagements (*betriebswirtschaftliche Prüfungen*), the consideration of foreign law requires an express written agreement.

(3) If circumstances or the legal situation change subsequent to the release of the final professional statement, the German Public Auditor is not obligated to refer the engaging party to changes or any consequences resulting therefrom.

#### 3. The obligations of the engaging party to cooperate

(1) The engaging party shall ensure that all documents and further information necessary for the performance of the engagement are provided to the German Public Auditor on a timely basis, and that he is informed of all events and circumstances that may be of significance to the performance of the engagement. This also applies to those documents and further information, events and circumstances that first become known during the German Public Auditor's work. The engaging party will also designate suitable persons to provide information.

(2) Upon the request of the German Public Auditor, the engaging party shall confirm the completeness of the documents and further information provided as well as the explanations and statements, in a written statement drafted by the German Public Auditor.

#### 4. Ensuring independence

(1) The engaging party shall refrain from anything that endangers the independence of the German Public Auditor's staff. This applies throughout the term of the engagement, and in particular to offers of employment or to assume an executive or non-executive role, and to offers to accept engagements on their own behalf.

(2) Were the performance of the engagement to impair the independence of the German Public Auditor, of related firms, firms within his network, or such firms associated with him, to which the independence requirements apply in the same way as to the German Public Auditor in other engagement relationships, the German Public Auditor is entitled to terminate the engagement for good cause.

#### 5. Reporting and oral information

To the extent that the German Public Auditor is required to present results in writing as part of the work in executing the engagement, only that written work is authoritative. Drafts are non-binding. Except as otherwise agreed, oral statements and explanations by the German Public Auditor are binding only when they are confirmed in writing. Statements and information of the German Public Auditor outside of the engagement are always non-binding.

#### 6. Distribution of a German Public Auditor's professional statement

(1) The distribution to a third party of professional statements of the German Public Auditor (results of work or extracts of the results of work whether in draft or in a final version) or information about the German Public Auditor acting for the engaging party requires the German Public Auditor's written consent, unless the engaging party is obligated to distribute or inform due to law or a regulatory requirement.

(2) The use by the engaging party for promotional purposes of the German Public Auditor's professional statements and of information about the German Public Auditor acting for the engaging party is prohibited.

#### 7. Deficiency rectification

(1) In case there are any deficiencies, the engaging party is entitled to specific subsequent performance by the German Public Auditor. The engaging party may reduce the fees or cancel the contract for failure of such subsequent performance, for subsequent non-performance or unjustified refusal to perform subsequently, or for unconscionability or impossibility of subsequent performance. If the engagement was not commissioned by a consumer, the engaging party may only cancel the contract due to a deficiency if the service rendered is not relevant to him due to failure of subsequent performance, to subsequent non-performance, to unconscionability or impossibility of subsequent performance. No. 9 applies to the extent that further claims for damages exist.

(2) The engaging party must assert a claim for the rectification of deficiencies in writing (*Textform*) [Translators Note: *The German term "Textform" means in written form, but without requiring a signature*] without delay. Claims pursuant to paragraph 1 not arising from an intentional act expire after one year subsequent to the commencement of the time limit under the statute of limitations.

(3) Apparent deficiencies, such as clerical errors, arithmetical errors and deficiencies associated with technicalities contained in a German Public Auditor's professional statement (long-form reports, expert opinions etc.) may be corrected – also versus third parties – by the German Public Auditor at any time. Misstatements which may call into question the results contained in a German Public Auditor's professional statement entitle the German Public Auditor to withdraw such statement – also versus third parties. In such cases the German Public Auditor should first hear the engaging party, if practicable.

#### 8. Confidentiality towards third parties, and data protection

(1) Pursuant to the law (§ [Article] 323 Abs 1 [paragraph 1] HGB [German Commercial Code: *Handelsgesetzbuch*], § 43 WPO [German Law regulating the Profession of Wirtschaftsprüfer: *Wirtschaftsprüferordnung*], § 203 StGB [German Criminal Code: *Strafgesetzbuch*]) the German Public Auditor is obligated to maintain confidentiality regarding facts and circumstances confided to him or of which he becomes aware in the course of his professional work, unless the engaging party releases him from this confidentiality obligation.

(2) When processing personal data, the German Public Auditor will observe national and European legal provisions on data protection.

#### 9. Liability

(1) For legally required services by German Public Auditors, in particular audits, the respective legal limitations of liability, in particular the limitation of liability pursuant to § 323 Abs. 2 HGB, apply.

(2) Insofar neither a statutory limitation of liability is applicable, nor an individual contractual limitation of liability exists, the liability of the German Public Auditor for claims for damages of any other kind, except for damages resulting from injury to life, body or health as well as for damages that constitute a duty of replacement by a producer pursuant to § 1 ProdHaftG [German Product Liability Act: *Produkthaftungsgesetz*], for an individual case of damages caused by negligence is limited to € 4 million pursuant to § 54 a Abs. 1 Nr. 2 WPO.

(3) The German Public Auditor is entitled to invoke demurs and defenses based on the contractual relationship with the engaging party also towards third parties.

(4) When multiple claimants assert a claim for damages arising from an existing contractual relationship with the German Public Auditor due to the German Public Auditor's negligent breach of duty, the maximum amount stipulated in paragraph 2 applies to the respective claims of all claimants collectively.

(5) An individual case of damages within the meaning of paragraph 2 also exists in relation to a uniform damage arising from a number of breaches of duty. The individual case of damages encompasses all consequences from a breach of duty regardless of whether the damages occurred in one year or in a number of successive years. In this case, multiple acts or omissions based on the same source of error or on a source of error of an equivalent nature are deemed to be a single breach of duty if the matters in question are legally or economically connected to one another. In this event the claim against the German Public Auditor is limited to € 5 million. The limitation to the fivefold of the minimum amount insured does not apply to compulsory audits required by law.

(6) A claim for damages expires if a suit is not filed within six months subsequent to the written refusal of acceptance of the indemnity and the engaging party has been informed of this consequence. This does not apply to claims for damages resulting from scienter, a culpable injury to life, body or health as well as for damages that constitute a liability for replacement by a producer pursuant to § 1 ProdHaftG. The right to invoke a plea of the statute of limitations remains unaffected.

## 10. Supplementary provisions for audit engagements

(1) If the engaging party subsequently amends the financial statements or management report audited by a German Public Auditor and accompanied by an auditor's report, he may no longer use this auditor's report.

If the German Public Auditor has not issued an auditor's report, a reference to the audit conducted by the German Public Auditor in the management report or any other public reference is permitted only with the German Public Auditor's written consent and with a wording authorized by him.

(2) If the German Public Auditor revokes the auditor's report, it may no longer be used. If the engaging party has already made use of the auditor's report, then upon the request of the German Public Auditor he must give notification of the revocation.

(3) The engaging party has a right to five official copies of the report. Additional official copies will be charged separately.

## 11. Supplementary provisions for assistance in tax matters

(1) When advising on an individual tax issue as well as when providing ongoing tax advice, the German Public Auditor is entitled to use as a correct and complete basis the facts provided by the engaging party – especially numerical disclosures; this also applies to bookkeeping engagements. Nevertheless, he is obligated to indicate to the engaging party any errors he has identified.

(2) The tax advisory engagement does not encompass procedures required to observe deadlines, unless the German Public Auditor has explicitly accepted a corresponding engagement. In this case the engaging party must provide the German Public Auditor with all documents required to observe deadlines – in particular tax assessments – on such a timely basis that the German Public Auditor has an appropriate lead time.

(3) Except as agreed otherwise in writing, ongoing tax advice encompasses the following work during the contract period:

- a) preparation of annual tax returns for income tax, corporate tax and business tax, as well as wealth tax returns, namely on the basis of the annual financial statements, and on other schedules and evidence documents required for the taxation, to be provided by the engaging party
- b) examination of tax assessments in relation to the taxes referred to in (a)
- c) negotiations with tax authorities in connection with the returns and assessments mentioned in (a) and (b)
- d) support in tax audits and evaluation of the results of tax audits with respect to the taxes referred to in (a)
- e) participation in petition or protest and appeal procedures with respect to the taxes mentioned in (a).

In the aforementioned tasks the German Public Auditor takes into account material published legal decisions and administrative interpretations.

(4) If the German Public auditor receives a fixed fee for ongoing tax advice, the work mentioned under paragraph 3 (d) and (e) is to be remunerated separately, except as agreed otherwise in writing.

(5) Insofar the German Public Auditor is also a German Tax Advisor and the German Tax Advice Remuneration Regulation (*Steuerberatungsvergütungsverordnung*) is to be applied to calculate the remuneration, a greater or lesser remuneration than the legal default remuneration can be agreed in writing (*Textform*).

(6) Work relating to special individual issues for income tax, corporate tax, business tax, valuation assessments for property units, wealth tax, as well as all issues in relation to sales tax, payroll tax, other taxes and dues requires a separate engagement. This also applies to:

- a) work on non-recurring tax matters, e.g. in the field of estate tax, capital transactions tax, and real estate sales tax;
- b) support and representation in proceedings before tax and administrative courts and in criminal tax matters;
- c) advisory work and work related to expert opinions in connection with changes in legal form and other re-organizations, capital increases and reductions, insolvency related business reorganizations, admission and retirement of owners, sale of a business, liquidations and the like, and
- d) support in complying with disclosure and documentation obligations.

(7) To the extent that the preparation of the annual sales tax return is undertaken as additional work, this includes neither the review of any special accounting prerequisites nor the issue as to whether all potential sales tax allowances have been identified. No guarantee is given for the complete compilation of documents to claim the input tax credit.

## 12. Electronic communication

Communication between the German Public Auditor and the engaging party may be via e-mail. In the event that the engaging party does not wish to communicate via e-mail or sets special security requirements, such as the encryption of e-mails, the engaging party will inform the German Public Auditor in writing (*Textform*) accordingly.

## 13. Remuneration

(1) In addition to his claims for fees, the German Public Auditor is entitled to claim reimbursement of his expenses; sales tax will be billed additionally. He may claim appropriate advances on remuneration and reimbursement of expenses and may make the delivery of his services dependent upon the complete satisfaction of his claims. Multiple engaging parties are jointly and severally liable.

(2) If the engaging party is not a consumer, then a set-off against the German Public Auditor's claims for remuneration and reimbursement of expenses is admissible only for undisputed claims or claims determined to be legally binding.

## 14. Dispute Settlement

The German Public Auditor is not prepared to participate in dispute settlement procedures before a consumer arbitration board (*Verbraucherschlichtungsstelle*) within the meaning of § 2 of the German Act on Consumer Dispute Settlements (*Verbraucherstreitbeilegungsgesetz*).

## 15. Applicable law

The contract, the performance of the services and all claims resulting therefrom are exclusively governed by German law.