



Geschäftsbericht 2015

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	2015	2014	Veränderung
Rocket Internet Konzern (gemäß IFRS)			
Umsatzerlöse	128,3	128,2	0 %
EBIT (Operatives Ergebnis)	-226,1	421,8	-154 %
Zahlungsmittel und -äquivalente	1.758,9	2.053,4	-14 %
Periodenergebnis	-197,8	428,8	-146 %
Ergebnis je Aktie (in EUR)	-1,24	3,24	-138 %
Rocket Internet SE (gemäß GAAP)			
Umsatzerlöse	34,2	28,8	19 %
EBIT (Operatives Ergebnis)	-63,8	-10,7	498 %
Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	1.720,0	1.997,7	-14 %
Jahresfehlbetrag	-73,4	-45,9	60 %
Jahresfehlbetrag vor außerordentlichen Aufwendungen ¹⁾	-70,6	-11,3	525 %
Umsatzerlöse (in EUR Millionen)			
Ausgewählte Beteiligungen			
Food & Groceries			
HelloFresh	534,4	164,3	225 %
Delivery Hero	305,0	69,6	338 %
foodpanda	197,9	88,0	125 %
	31,5	6,7	373 %
Fashion			
Global Fashion Group	930,1	627,4	48 %
General Merchandise²⁾³⁾			
Lazada ²⁾³⁾	450,0	262,5	71 %
Jumia	248,0	139,1	78 %
Linio	134,6	61,8	118 %
	67,4	61,6	10 %
Home & Living			
Westwing	452,9	343,4	32 %
Home24	219,2	183,3	20 %
	233,7	160,1	46 %

1) Jahresfehlbetrag zuzüglich außerordentlicher Aufwendungen in Höhe von jeweils EUR 2,9 Millionen und EUR 34,6 Millionen.

2) Die dargestellten Zahlen wurden mit durchschnittlichen Wechselkursen in EUR konvertiert.

3) Die dargestellten Wachstumsraten wurden mit konstanten Wechselkursen berechnet.



Weitere Informationen
zu dem Bericht



Weitere Informationen
im Internet

Inhalts- verzeichnis

Inhalt

- 02 Brief an unsere Aktionärinnen und Aktionäre
- 07 Über Rocket Internet
- 41 Unsere Unternehmen
- 93 Konzernabschluss
- 223 Zusammengefasster Lagebericht





— Oliver Samwer,
Chief Executive Officer

Liebe Aktionärinnen & Aktionäre und Freunde,

2015 war unser erstes volles Geschäftsjahr als börsennotiertes Unternehmen. In diesem Jahr haben wir unsere Präsenz in wichtigen Online-Sektoren wie Food & Groceries ausgebaut und unsere Beteiligungen an einigen Unternehmen erhöht. Zudem haben wir uns darauf fokussiert, die operative Plattform und die Investitionsplattform weiter auszubauen. Rocket Internets Unternehmensnetzwerk hat dabei von hoch entwickelten Technologien und Systemen, der Bereitstellung von Finanzierung, der Unterstützung bei strategischen Weichenstellungen und dem Zugriff auf das Wissen und die Expertise engagierter Mitarbeiter profitiert. Wir haben ein Unternehmen mit einer herausragenden Reichweite und einem differenzierten Geschäftsmodell aufgebaut, ein Unternehmen, das in seinem Sektor Maßstäbe setzt.

Im vergangenen Jahr haben wir uns auf fünf Industriesektoren fokussiert, die den Großteil der weltweiten Konsumausgaben im Internet abdecken: Food & Groceries, Fashion, General Merchandise, Home & Living und Travel. Zudem haben wir in unsere Regional Internet Groups sowie in Unternehmen im Bereich New Businesses & Investments investiert. Rocket Internets Unternehmensnetzwerk ist mit einer hohen Anzahl an Geschäftsmodellen in über 110 Ländern auf sechs Kontinenten tätig. In unserem Unternehmensnetzwerk waren Ende 2015 über 36.000 Mitarbeiter beschäftigt.

>36.000

Mitarbeiter im
Unternehmensnetzwerk

Von den fünf genannten Industriesektoren spielte im letzten Jahr insbesondere der Sektor Food & Groceries eine herausragende Rolle. Ich bin davon überzeugt, dass Food & Groceries der nächste große Industriesektor sein wird, der vom stationären Handel hin zu Online-Geschäftsmodellen transformiert werden wird. In diesem Sektor können bereits jetzt kundenfreundliche Online- und Mobile-Geschäftsmodelle rund um die Welt Fuß fassen. Der Online- und Mobile-Anteil in diesem sehr großen Markt mit einem jährlichen Gesamtumsatz von 5,8 Billionen Euro weltweit wächst extrem schnell.

Wir sind von den Aussichten im Sektor Food & Groceries überzeugt und haben folglich in Unternehmen HelloFresh und Delivery Hero investiert, Marktführer in ihren jeweiligen Geschäftsmodellen und Regionen. Somit haben wir unsere Beteiligung an HelloFresh, einem weltweit führenden Kochboxen-Lieferanten, von 43,3 Prozent auf 56,4 Prozent erhöht und im Jahresverlauf 2015 37,3 Prozent der Anteile an Delivery Hero erworben. Ende 2015 waren wir mit 49,1 Prozent an foodpanda beteiligt. Dank dieser Investitionen partizipieren wir verstärkt am künftigen Wachstum in diesem vielversprechenden Sektor.

56,4%

Beteiligung an HelloFresh

Auch im schnell wachsenden Online-Modemarkt haben wir unsere Position durch den Zusammenschluss unserer regionalen Online-Modeunternehmen in Schwellenländern wie Lamoda (Russland und GUS-Staaten), Dafiti (Lateinamerika), Namshi (Naher Osten), Zalora/The Iconic (Asien-Pazifik/Australien) und Jabong (Indien) verstärkt.

Die 2015 von uns getätigten Investitionen haben nicht nur die Position von Rocket Internet in wesentlichen Sektoren weiter gestärkt, sondern stellen diesen Unternehmen auch das erforderliche Kapital für ein rasches Wachstum hin zur profitablen Marktführerschaft – unser oberstes Ziel.

Wir beobachten kontinuierlich die Innovationen im Online- und Mobile-Sektor und bringen weiterhin neue Geschäftsmodelle an den Markt. Beispielsweise haben wir im Jahr 2015 zehn neue Unternehmen gegründet und ausgerollt, vom innovativen Essenslieferdienst foodora bis hin zur Gebrauchtwagenbörse Carspring.

Unser Ziel ist es, unsere Unternehmen zu langfristig profitablen Marktführern aufzubauen. Vor diesem Hintergrund liegt das Hauptaugenmerk in den ersten Jahren nach Gründung auf Wachstum und weniger auf Profitabilität. Abhängig vom Geschäftsmodell und Markt gehen wir davon aus, dass Unternehmen in sechs bis neun Jahren profitabel werden. Um das Wachstum in unserem Unternehmensnetzwerk konsequent fördern und neue Geschäftsmodelle auf den Markt bringen zu können, ist eine ausreichende und flexible Kapitalausstattung eine wichtige Erfolgsvoraussetzung für Rocket Internet.

Unser Aktienkurs hat sich im letzten Jahr nicht wie erhofft entwickelt und war von hoher Volatilität geprägt. Die Unsicherheit in den Märkten hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung in China und in Schwellenländern sowie im Internetsektor allgemein scheint hierzu beigetragen zu haben.

2015 haben wir uns auf den Ausbau unserer finanziellen Flexibilität konzentriert und zugleich signifikante Investitionen in unsere Unternehmen wie Delivery Hero getätigt. Wir haben das Geschäftsjahr mit einer starken Brutto-Cash-Position in Höhe von 1,8 Milliarden Euro abgeschlossen. Im Februar 2015 haben wir im Rahmen einer Folgeemission Bruttoerlöse in Höhe von 588,5 Millionen Euro erzielt und im Juli erfolgreich eine Wandelanleihe in Höhe von 550,0 Millionen Euro begeben. Rocket Internet verfügt über die finanziellen Mittel, um Internetunternehmen zu gründen und auszubauen, in Unternehmen zu investieren und sie bei ihrer Entwicklung hin zu Marktführern zu unterstützen.

EUR 1,8 Mrd.

Zahlungsmittel und -äquivalente

Unseren Erfolg haben wir vor allem den großartigen Mitarbeitern unseres Teams und Gründern zu verdanken. Wir setzen uns stets voll für die Erreichung dieser Ziele ein, nicht nur zeitweise, sondern immer, überall und in jeder Hinsicht.

Ausblick 2016

Wir sind Unternehmer. Unser globales, diversifiziertes Unternehmensnetzwerk bildet das Fundament dafür, langfristig nachhaltigen Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen.

2016 wird für Rocket Internet ein Jahr starken Wachstums und verbesserter Profitabilität innerhalb unseres Unternehmensnetzwerks. Unser Ziel für 2016 ist es, weiterhin gewinnbringende Investitionen zu tätigen und neue Internetunternehmen zu gründen, um unseren Marktanteil und unsere Marktposition in den Ländern, in denen unsere Unternehmen präsent sind, auszubauen und eine attraktive Rendite für unsere Aktionäre zu erwirtschaften. Zudem arbeiten wir daran, die Komplexität unseres Unternehmensnetzwerks zu verringern und die Transparenz zu steigern.

2016 wird ein weiteres spannendes Jahr für Rocket Internet – vor uns liegen großartige Chancen und Möglichkeiten. Mit unserer stetig wachsenden Expertise, unserer versierten Technologie und unserer hoch entwickelten Plattform werden wir weiterhin Unternehmertum im Internetsektor in unseren Märkten definieren.

Berlin, April 2016



Oliver Samwer

Chief Executive Officer Rocket Internet SE

Oliver Samwer,
Chief Executive Officer



Peter Kimpel,
Chief Financial Officer



Alexander Kudlich,
Group Managing Director





1

Über Rocket Internet

Inhalt

- 08 Unser Geschäftsmodell und unsere Strategie
- 12 Was macht Rocket Internet besonders?
- 14 Unsere operative Plattform
- 18 Hello Fresh – Wir bauen die weltweit führende Online-Konsumentenmarke im Essensektor
- 20 Unsere Infrastruktur
- 22 Unsere Technologie
- 26 Unser Netzwerk
- 28 Unsere globale Präsenz
- 30 Unsere Mitarbeiter
- 32 Rocket Internet Aktieninformation
- 35 Bericht des Aufsichtsrats



Ein wesentlicher
Sektor von
Rocket Internet ist
Food & Groceries



Unser Geschäftsmodell und unsere Strategie

Rocket Internet gründet Internetunternehmen und investiert in Unternehmen mit bewährten Internetgeschäftsmodellen, die es dann in neue, schnell wachsende Märkte einführt. Unsere Unternehmen sind oft Pioniere in den jeweiligen Märkten und erreichen schnell beträchtliche Marktanteile, was das Fundament für starke und dauerhafte Profitabilität bildet. Diesen Ansatz haben wir 2015 weiterverfolgt und verfeinert, haben Chancen in neuen Regionen und Märkten identifiziert und das Rocket Internet-Unternehmensnetzwerk konsequent ausgebaut.





Rocket Internet hat eine Plattform entwickelt, die unser Unternehmensnetzwerk auf vielen Ebenen unterstützt. Unsere operative Exzellenz sowie der Zugang zu internationaler Expertise und Investitionskapital ermöglichen es uns, weltweit Online-Geschäftsmodelle zu identifizieren, aufzubauen und zu skalieren. Im Jahr 2015 konnten wir diesen Ansatz weiter ausbauen und noch effizienter gestalten. Wir haben den Prozess, in neue Märkte einzudringen, optimiert, in denen es aufgrund unzureichender Infrastruktur schwerer als in Industriestaaten ist, Unternehmen aufzubauen.

Rocket Internet fokussiert sich auf fünf Branchen im Bereich Online- und Mobile- Handel bzw. Dienstleistungen, die einen Großteil der Verbraucherausgaben ausmachen: Food & Groceries, Fashion, General Merchandise, Home & Living und Travel. Unser Unternehmensnetzwerk verfolgt eine Vielzahl von Geschäftsmodellen in über 110 Ländern auf sechs Kontinenten und beschäftigte zum Ende des Jahres 2015 mehr als 36.000 Mitarbeiter.

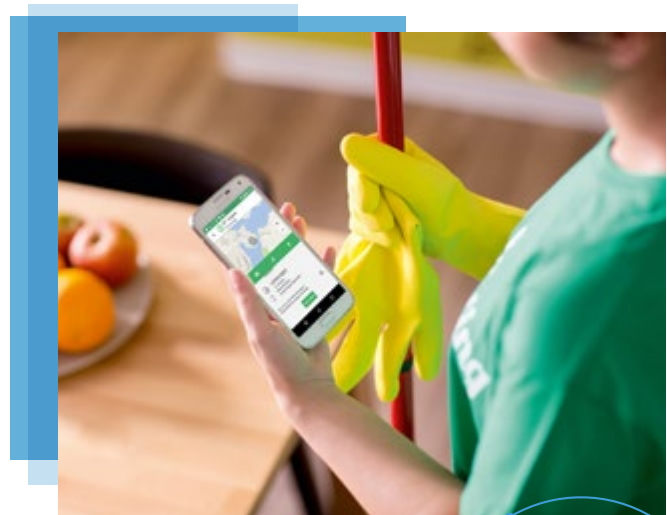
Mit neuen, innovativen Online-Geschäftsmodellen wollen wir traditionelle Offline-Branchen verändern



Unsere Strategie wird von fünf wesentlichen Trends beeinflusst, die Wachstumstreiber in unseren Märkten sind:

- Der Internetzugang ist für die Bewohner von Schwellenländern stark limitiert, nimmt jedoch rasch zu. Daher wächst die Nachfrage nach Online- und Mobilien-Dienstleistungen, die Grundbedürfnisse bedienen, stark.
- Durch die zunehmende Verbreitung von Smartphones haben immer mehr Menschen Zugang zum Internet. Dies bietet Online-Händlern die Gelegenheit, in vielen Ländern weltweit von dieser neuen Nachfrage zu profitieren.
- Die durchschnittlich jüngere Bevölkerung in vielen unserer Märkte z. B. im Vergleich mit den USA vergrößert das Marktpotenzial für Online-Geschäftsmodelle.
- Die Mittelschicht in vielen Schwellenländern wird den Vorhersagen nach stark wachsen, was unserer Meinung nach zu einem deutlichen Anstieg der Verbraucherausgaben führen wird.
- Der stationäre Handel ist in vielen unserer Zielmärkte unterentwickelt. Online-Händler können daher davon profitieren, dass ein Teil der Verbraucher ihren Konsum direkt durch Online- oder Mobile-Shopping befriedigen wird.

Durch Beobachtung dieser Entwicklungen und eine detaillierte Analyse der Verbrauchergewohnheiten in einzelnen Märkten ist es Rocket Internet gelungen, das Unternehmensnetzwerk im Jahr 2015 weiter auszubauen.



Wir streben danach, unseren Anteil im Online- und Mobile-Handel sowie bei Dienstleistungen zu maximieren

Aufbauen von Marktführern durch organisches Wachstum und gezielte Investitionen

Unsere operative Plattform und die Expansion unseres Unternehmensnetzwerks ermöglichen es uns, am Wachstum des Online-Handels in Europa und anderswo zu partizipieren. Technologische Innovationen und die sich schnell wandelnden Konsumgewohnheiten bedeuten für Online-Händler und Dienstleister eine große Chance, internetbasierte Geschäftsmodelle schnell zu skalieren. Rocket Internet investiert in ausgewählte Geschäftsmodelle und Sektoren mit der Zielsetzung, signifikante Anteile an Unternehmen zu halten, die sich zu Marktführern in ihren jeweiligen Bereichen entwickeln.

Einer von Rocket Internets derzeitigen Investitionsschwerpunkten ist der Sektor Food&Groceries, ein schnell wachsender Markt mit einem geschätzten globalen Umsatz von 5,8 Billionen Euro. Rocket Internet sieht diese Branche als den nächsten Sektor, der einen starken Wandel von Offline zu Online vollziehen wird. Um unsere weltweite Beteiligung in diesem Segment weiter auszubauen, haben wir 2015 unseren Anteil an HelloFresh, dem internationalen Anbieter für Kochboxen, von 37,1 Prozent zum Zeitpunkt des Rocket Internet IPO auf 56,4 Prozent erhöht. HelloFresh ist in Deutschland, Österreich, den Niederlanden, Belgien, dem Vereinigten Königreich, Australien und den Vereinigten Staaten tätig. Rocket Internet hat außerdem über 800 Millionen Euro in den Essenslieferdienst Delivery Hero investiert und hält nun einen Anteil von 37,3 Prozent. Zusätzlich haben wir in foodpanda investiert und unseren Anteil auf 49,1 Prozent erhöht. Ein höherer Anteil an diesen Unternehmen verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil in dieser attraktiven Branche, und die Unternehmen erhalten darüber hinaus das notwendige Kapital für eine Expansion ihrer Aktivitäten, um sich als Marktführer zu etablieren. Auch unsere Beteiligung in der Fashion-Branche haben wir mit einer Investition in Höhe von 49,4 Millionen Euro in die Global Fashion Group (Lamoda, Dafiti, Namshi, Zalora, Jabong), eine Unternehmensgruppe für Online-Fashion, die in mehreren Schwellenländern aktiv ist, weiter ausgebaut.

Wir verfolgen eine Strategie von langfristiger Marktführerschaft und mittelfristiger Profitabilität

Unser Ziel ist es, in den Märkten und Branchen, in die wir investieren, auf lange Sicht Marktführer zu werden. Um uns entsprechend im Markt zu positionieren, sind wir bereit, bereits in frühen Stadien zu investieren und nehmen dabei anfängliche Verluste in Kauf. Wenn wir neue Unternehmen gründen, steht für uns die langfristige Wertschöpfung im Fokus. Um dieses Ziel zu erreichen, investieren wir in das Produktportfolio, Technologie, Kundenzufriedenheit, Infrastruktur und Logistikkompetenz. Mittelfristig setzen wir auf Profitabilität. Daher verschiebt sich unser Fokus für diese Unternehmen im Laufe ihrer Entwicklung dahingehend, ein Gleichgewicht zwischen Wachstum und Marktanteil einerseits und Profitabilität andererseits zu erreichen. Unser Ziel ist es, dass die Unternehmen zwischen sechs und neun Jahren nach ihrer Gründung profitabel werden.



Unsere gute Kapitalausstattung ermöglicht es uns, unsere Unternehmen bei Umsetzung ihrer operativen Strategien zu unterstützen

Wir stellen den Unternehmen, die auf der Rocket Internet-Plattform gegründet werden, die notwendigen finanziellen Mittel zur Verfügung, um ihr Geschäftsmodell marktfähig zu machen und dann auszubauen. Da wir die Gründung solcher Unternehmen initiieren, besitzen wir eine signifikante Mehrheit der Anteile und profitieren somit von attraktiven Gründungsrenditen. Unternehmenswachstum wird üblicherweise durch eine Mischung aus von Rocket Internet und von Drittinvestoren zur Verfügung gestelltem Eigenkapital finanziert, was die Attraktivität von und Wertschöpfung in unserem Unternehmensportfolio unterstreicht. Wenn wir ein vielversprechendes Geschäftsmodell als Investitionsmöglichkeit identifizieren, investieren wir mit Überzeugung und stellen erhebliche finanzielle Mittel zur Verfügung. Kapital ist eine Kernkomponente beim Aufbau von Marktführern. Wir haben im Jahr 2015 mehrere Maßnahmen ergriffen, um weiteres Kapital aufzunehmen. Im Februar gab Rocket Internet 12.010.224 neue Aktien aus und sicherte sich damit zusätzliche Mittel in Höhe von 588,5 Millionen Euro. Im Juli 2015 haben wir eine Wandelanleihe mit einem Nennwert von 550,0 Millionen Euro begeben.



Erhalt und Ausbau unserer Anteile im Unternehmensnetzwerk durch die disziplinierte Allokation von Kapital

Rocket Internets Netzwerk umfasst Unternehmen in verschiedenen Entwicklungsstadien. Bei der Gründung eines neuen Unternehmens halten wir typischerweise direkt oder indirekt einen Anteil von 80 Prozent bis 90 Prozent, während der Rest für Managementbeteiligungen vorgesehen ist. In folgenden Finanzierungsrunden investieren wir gemeinsam mit unseren lokalen strategischen Partnern sowie strategischen und Finanzinvestoren. Da wir fest an die von uns aufgebauten Geschäftsmodelle glauben, streben wir an, einen großen Anteil an unseren Unternehmen zu behalten, sodass wir von der Wertschöpfung der Unternehmen profitieren und einen signifikanten Einfluss ausüben können. Wir nehmen an Finanzierungsrunden unserer Unternehmen teil und kaufen auch selektiv zusätzliche Anteile über Sekundärtransaktionen zu.

Was macht Rocket Internet besonders?



• **Alexander Kudlich.**
Group Managing Director

Rocket Internet ist ein globales Unternehmensnetzwerk, mit mehr als 100 Verbrauchermarken und mehr als 36.000 Mitarbeitern in mehr als 110 Ländern. Wie würden Sie einem Außenstehenden Rocket Internet erklären?

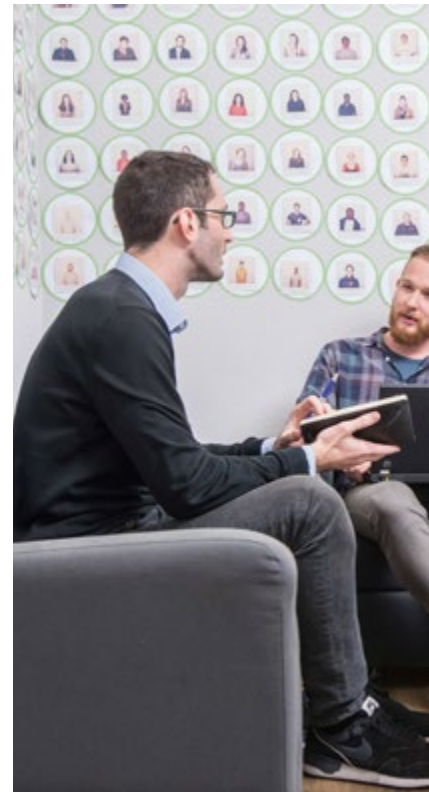
Rocket Internet ist eine weltweit aktive Plattform mit einer sehr differenzierten Vorgehensweise. Unsere Investitionsentscheidungen basieren alle auf derselben strategischen Prämisse: Wir identifizieren erfolgreiche Internet-Geschäftsmodelle und rollen diese in schnell wachsenden und unterentwickelten Märkten aus. Wir sind Pioniere und verfolgen das Ziel, möglichst schnell Marktführerschaft zu erreichen, um so die Grundlage für langfristige Rentabilität zu schaffen. Das erreichen wir, indem wir Unternehmen gründen und in junge Unternehmen investieren, die wir dann skalieren und in neue Märkte einführen. Rocket Internet kombiniert strategische, operative und Investmentexpertise, um langfristigen Wert zu schaffen.

Rocket Internet ist dafür bekannt, ein „company builder“ zu sein. Was ist an ihrem Geschäftsmodell besonders?

Rocket Internet hat den Prozess des Unternehmensaufbaus mit seinem Plattform-Ansatz industrialisiert. Wir sind darauf spezialisiert, Unternehmen schnell und effizient aufzubauen, um sie dann zu skalieren. Dafür wählen wir Geschäftsmodelle aus, bezüglich derer wir beobachtet haben, dass sie in anderen Märkten bereits erfolgreich sind. Jedes neue Unternehmen wird auf unserer Technologieplattform aufgebaut und profitiert von unserer bestehenden fachlichen und regionalen Expertise. Die Möglichkeit, unser Know-how zu nutzen, und die Fähigkeit,



das Geschäft schnell zu skalieren, verschaffen von uns gegründeten Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber Start-Ups, die unabhängig entwickelt werden. Unsere Technologie sowie unser standardisierter Gründungsprozess ermöglichen es uns, neue Unternehmen innerhalb von 100 Tagen aufzubauen und das Modell zügig in andere Märkte zu bringen. Unsere Unternehmen profitieren von Netzwerkeffekten, da alle Unternehmen auf einer Plattform die technischen Fortschritte untereinander teilen. Darüber hinaus profitiert jedes unserer Unternehmen vom umfangreichen Rocket Internet-Netzwerk, von fachlichen und regionalen Experten, strategischen Partnerschaften, internem Wissensaustausch und ausgefeiltem Benchmarking. Wir streben danach, Chancen der Internetbranche wahrzunehmen, versuchen dabei aber, das Risiko unserer Unternehmen in jedem Entwicklungsschritt zu minimieren.



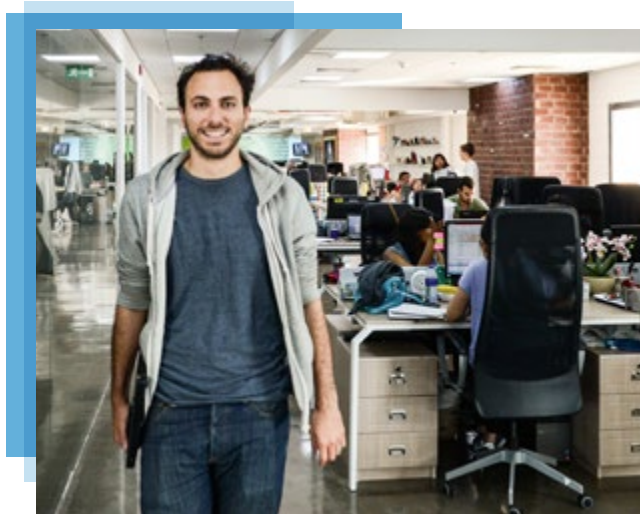


Rocket Internet hat den Prozess des Unternehmensaufbaus mit seinem Plattform-Ansatz industrialisiert

Also geht es bei Rocket Internet vor allem darum, die Risiken des Internetunternehmertums zu minimieren?

Ja, das ist eine gute Beschreibung der kombinierten Effekte unserer Strategie und unseres Geschäftsmodells. Wir erhöhen die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Start Up-Unternehmens deutlich, indem wir vier wesentliche Risiken eliminieren:

1. Wir investieren nur in internetbasierte Geschäftsmodelle, die sich in anderen Märkten als erfolgreich erwiesen haben. Somit können wir das Risiko der Kundenakzeptanz vermeiden, also das Risiko, dass es keine oder eine nur eingeschränkte Nachfrage nach einem neuen Produkt oder einer neuen Dienstleistung gibt.
2. Wir wählen die Gründerteams unserer Unternehmen sehr sorgfältig aus und begleiten und unterstützen sie, um sicherzustellen, dass sie über die richtigen Fähigkeiten für ihre Aufgabe verfügen.
3. Wir reduzieren Finanzierungsrisiken. Die Unternehmen in unserem Portfolio können jederzeit auf Rocket Internets Finanzierungsnetzwerk zurückgreifen, von der Seed- über die Wachstumsphase bis hin zur Profitabilität.
4. Die Rocket Internet-Plattform ermöglicht es unseren Unternehmen, von unserer Expertise zu profitieren und in unserem Unternehmensnetzwerk große Synergien hervorzurufen.



Das Wachstum in vielen Schwellenländern verlangsamt sich derzeit. Ist das für Rocket Internet eine Herausforderung?

Die Digitalisierung ist ein Megatrend, der deutlich stärker ist als die Schwankungen innerhalb konjunktureller Zyklen. Unsere Unternehmen in Schwellenmärkten entwickeln sich gut und weisen weiterhin hohe Wachstumsraten auf. Schwellenländer haben eine hohe Geburtenrate, und die Mittelklasse in diesen Ländern wächst stark, wodurch zunehmend mehr Menschen über Einkommen verfügen, das sie für Online-Einkäufe ausgeben. In Schwellenländern haben die Menschen durch die Verfügbarkeit bezahlbarer Smartphones mobilen Zugriff auf das Internet erhalten, wodurch sie zum ersten Mal Zugang zu eCommerce und globalen Marken bekommen. Wir bezeichnen dies als die „Smartphone-Revolution“. Hierbei haben wir festgestellt, dass diese Nutzer den stationären Handel teilweise komplett überspringen. Rocket Internet ist darüber hinaus hinsichtlich der Regionen, Geschäftsmodelle und Investitionsphasen gut diversifiziert, wodurch wir schwächere Konjunkturentwicklungen in einer Region mit besseren Entwicklungen in anderen Regionen ausgleichen können.

Eine persönliche Frage: Einige Rocket Internet Mitarbeiter finden, dass sie den spannendsten Job haben, weil sie für all die neu gegründeten Unternehmen zuständig sind?

Das stimmt. Unter anderem bin ich für die „Geburtenabteilung“ bei Rocket Internet zuständig. Ich arbeite mit unseren neu gegründeten Unternehmen zusammen und stelle sicher, dass die Teamzusammensetzung stimmt, das operative Set-Up zum Modell passt und die richtigen strategischen Entscheidungen getroffen werden (z. B. Expansion in weitere Länder, strategische Partnerschaften etc.). Solange diese Unternehmen jung und fragil sind, arbeiten sie von unserem Hauptsitz aus, wo sie Zugriff auf unsere Unternehmensinfrastruktur haben und tägliche Unterstützung von unseren Experten bekommen. Hier kann man beobachten, wie die Rocket Internet Plattform funktioniert.



foodora kennt die
Top-Restaurants
der Stadt und bringt
sie Online

Unsere operative Plattform

Rocket Internet gründet und skaliert Unternehmen, welche die wesentlichen Verbraucherbedürfnisse mit internetbasierten Geschäftsmodellen bedienen. Hierbei konzentrieren wir uns auf folgende fünf Sektoren: Food & Groceries, Fashion, General Merchandise, Home & Living und Travel. Unsere Zielmärkte haben über 5,4 Milliarden potentielle Kunden in Europa, Asien Pazifik, Russland & GUS, Afrika, dem Nahen Osten und Lateinamerika.

Carspring schafft
Transparenz
und Vertrauen im
Online-Gebrauchtwagenmarkt



Unsere Unternehmen streben danach, ihren Anteil an Online- und vor allem an Mobile-Konsumausgaben zu erhöhen. Unser Ziel ist es, in traditionellen Branchen mit innovativen Online-Geschäftsmodellen einen Umbruch herbeizuführen. Beim Aufbau eines neuen Unternehmens folgen wir einem stark standardisierten Prozess, der sich die Netzwerkeffekte und Synergien unserer Plattform und unseres Unternehmensnetzwerks zunutze macht. Dieser Prozess basiert auf bewährten Vorgehensweisen, die wir beim Start und Aufbau unseres derzeitigen Unternehmensnetzwerkes entwickelt haben, und den Gemeinsamkeiten, die wir in über 30 Geschäftsmodellen identifiziert haben. Die Standardisierung berücksichtigt sowohl Prozesse, die lokal durchgeführt werden, also auch solche, die zentral gesteuert werden. Lokale Teams kümmern sich um die Umsetzung vor Ort, während allgemeine Bereiche eines Unternehmens zentral gesteuert werden, zum Beispiel die IT-Infrastruktur, die Marketing-Unterstützung und die Betreuung bei der strategischen Entwicklung. Diese strategische, operative und finanzielle Unterstützung passen wir an die Entwicklungsstufe und die spezifischen Bedürfnisse jedes Unternehmens an. Im Zentrum der Rocket Internet Plattform stehen Fachwissen und Unterstützung, die von unseren Mitarbeitern und unserer Technologie getragen werden.

foodora, Carspring und Movinga sind nur drei der vielen Unternehmen, denen wir mit unserer Unterstützung zum Erfolg verholfen haben.



foodora ist ein Essenslieferservice, der kurzfristig ausliefert und in mehr als zehn Ländern aktiv ist. Er verbindet Kunden direkt mit hochqualitativen Restaurants und liefert Essen mithilfe eines eigenen Logistiknetzwerks aus. foodora ist exponentiell gewachsen, das Geschäft zeichnet sich durch eine hohe Wiederbestellungsrate und starke Kundentreue aus. Rocket Internets Team aus Fachexperten hat foodora während des Rollouts bei jedem Schritt zur Seite gestanden, darunter im Recruiting, in operativen Bereichen, im Marketing, bei der Produktentwicklung und der Technologie. Unsere Expertenteams für Technologie und Produktentwicklung haben eng mit dem foodora-Team zusammengearbeitet, um eine erstklassige Mobile-First-Plattform zu entwickeln, darunter iOS, Android und Webseiten, die fürs Smartphone optimiert sind.

foodoras iOS-App wurde von Apple in Deutschland als eine „Best of 2015“-App ausgezeichnet, und inzwischen gehen mehr als 40 Prozent der foodora-Bestellungen über ein mobiles Gerät ein. Aufgrund des rasanten Wachstums musste foodora innerhalb kürzester Zeit viele neue Mitarbeiter einstellen. Dies war nur dank der starken Unterstützung durch das Rocket Internet-Recruitmentteam und seiner etablierten Prozesse für die Gewinnung neuer Mitarbeiter möglich. Anfangs stellte Rocket Internet foodora befristet einige seiner hoch qualifizierten Mitarbeiter zur Verfügung, bis feste Mitarbeiter eingestellt waren. Dieses integrierte Team übernahm Verantwortung und ermöglichte eine schnelle und effiziente Expansion in mehr als zehn Ländern. Durch Wissensaustausch und operative Unterstützung half Rocket Internet foodora dabei, seine eigene Personalabteilung aufzubauen, die nun die Basis für zukünftiges Wachstum bildet.



Carspring ist ein peer-to-peer-Onlinemarktplatz, der potenzielle Gebrauchtwagenkäufer mit Verkäufern zusammenbringt. Durch die Prüfung und Bewertung jedes Autos, das über die Plattform angeboten wird, schafft das Unternehmen Transparenz und Vertrauen im Online-Verkaufsprozess. Käufer können ihren Kauf direkt über den Carspring-Finanzierungsservice finanzieren. Das skalierbare Geschäftsmodell zeichnet sich durch gute Wirtschaftlichkeit und starkes internationales Wachstumspotenzial aus. Rocket Internets Produktexperten haben eine User Experience entwickelt, die höchsten Anforderungen genügt, und unser Entwicklerteam hat dieses Design in eine leistungsfähige und schnelle Webanwendung umgesetzt. Auch nach der Markteinführung hat das Produktteam Carspring weiter unterstützt und beim Design und der Umsetzung neuer Funktionen beraten, die auf Basis von ersten Kundenfeedbacks entwickelt wurden. Dies hat die User Experience und die Conversion Rate der Webseite weiter optimiert. Gleichzeitig hat das Online-Marketingteam dabei geholfen, die Webseite für gute Suchmaschinenplatzierungen zu optimieren, und Carspring dabei unterstützt, optimierte Landingpages zu bauen, die die Basis für gezielte Online-Marketing-Kampagnen bilden. Das Marketingteam hat außerdem eine skalierbare Strategie für das Bieten auf Key Words entwickelt, die speziell auf Carsprings Anzeigenerwerb bei Facebook und Google ausgerichtet ist. Das Carspring-Marketingteam arbeitet bei Werbekampagnen online wie offline weiterhin eng mit den Marketingexperten von Rocket Internet zusammen.

Book easy.
Move easy.
No surprises.



Movinga ist ein Online-Umzugsunternehmen, das dabei ist, eines der vertrauenswürdigsten Unternehmen für Umzüge in Europa zu werden. Movinga nutzt dabei ein Netzwerk aus Logistikpartnern und gibt Personen, die umziehen wollen, schnell ein Angebot auf Basis einiger Fragen auf der Webseite. Damit kann für die Angebotserstellung auf einen Hausbesuch vor dem Umzug verzichtet werden. Diese Plattform, die vertikal integriert, wenig Kapital bindet und stark skalierbar ist, ermöglicht es Movinga und seinem Netzwerk aus Umzugsunternehmen, Kapazitäten und Strecken zu optimieren und zusätzliche Nachfrage zu generieren. Movinga haben wir insbesondere beim Marketing und bei operativen Prozessen unterstützt. Mithilfe von Rocket Internets Erfahrung haben unsere Marketingexperten Movinga dabei geholfen, Performance-Werbung auf Facebook und Google zu optimieren, wodurch die Kosten für die Steigerung der Besucherzahlen auf der Webseite gesenkt und gleichzeitig die Conversion Rates verbessert wurden. Außerdem setzte unser Team eine von Rocket Internets Automatisierungen um, die als Grundlage für strukturierte und leicht skalierbare suchgebundene Werbung in allen Ländern dient. Rocket Internets Experten für operative Prozesse halfen Movinga dabei, den Kundenbetreuungsprozess zu optimieren, was die Zahl der Kundenkontakte pro Transaktion deutlich verringerte.

Unser Ziel ist, unsere Unternehmen in jedem Markt zu Marktführern auszubauen. Unsere Wachstumskultur folgt dem Kernprinzip des „Messens und Optimierens“. Wir identifizieren die besten Unternehmen und Vorgehensweisen, indem wir sehr granulare Daten analysieren und unsere Unternehmen in Bereichen wie Kundengewinnung und Customer Relationship Management vergleichen. Wir fördern internen freundschaftlichen Wettbewerb, indem unsere Unternehmen ihre Kennzahlen mit anderen teilen und wir die Marktführerschaft fortlaufend beobachten, sodass alle Unternehmen im Netzwerk von unseren Erkenntnissen profitieren können. Wir haben einen klar definierten und rigorosen Prozess für die Schließung von Unternehmen, die unseren Erwartungen nicht genügen. Wir glauben fest daran, dass wir mit unserer Plattform Unternehmen konsistent schneller skalieren können als unsere Mitbewerber. Dank unseres stark standardisierten Prozesses für die Entwicklung von Unternehmen kombiniert mit unserem umfangreichen Fachwissen werden wir in unserem Unternehmensnetzwerk weiterhin Lernvorteile und Synergien realisieren.

Unser Geschäftsmodell

Wir sind die Gründer unserer Unternehmen und sichern uns so die Vorteile, die mit Unternehmertum einhergehen. Wir halten eine hohe Beteiligung an unseren Unternehmen und fördern Unternehmen mit herausragender Leistung kontinuierlich weiter. Um unser Verlustrisiko zu minimieren, zögern wir nicht, Unternehmen zu schließen, nicht zum Kerngeschäft gehörende Unternehmen zu verkaufen und Märkte zu verlassen, die unsere Erwartungen nicht erfüllen. Basierend auf unserem Plattformansatz geht es uns darum, für unsere Aktionäre nachhaltigen Wert zu schaffen. Unsere Vorgehensweise beruht darauf, bewährte Modelle in neue Märkte einzuführen, um global die Online- und Mobile-Bedürfnisse von Konsumenten zu erfüllen. Wir legen den Fokus hierbei auf Europa, Asien Pazifik, Russland&GUS, Afrika, Naher Osten und Lateinamerika.

- Wir zielen darauf ab, das Geschäftsmodellrisiko zu minimieren, indem wir bewährte Geschäftsmodelle, die grundlegende Verbraucherbedürfnisse erfüllen, in unterversorgte Märkte einführen.
- Unsere Unternehmen decken einen signifikanten Anteil der Verbraucherausgaben ab.
- Wir haben mit unserer Plattform umfangreiche Expertise zu Infrastruktur, Prozessen, Netzwerk und Technologie erworben.
- Unser klarer Fokus auf frühes Handeln und eine schnelle Markteinführung neuer Unternehmen erlaubt es uns oft, unsere Unternehmen als erste in Märkten zu etablieren und von Marktführerschaft, Skaleneffekten und höheren Margen zu profitieren.
- Starke regionale Strategie- und Handelspartnerschaften bieten uns lokale Expertise, Zugang zu Vertriebskanälen und Kapital.
- Wir verfügen über ein großes Netzwerk, in dem unsere Unternehmen von Synergien im Rocket Internet-Ökosystem profitieren.
- Unsere Plattform bietet Investoren Zugang zu Renditen von Unternehmensgründern, das heißt, unsere initiale Beteiligung an einem neuen Unternehmen ist hoch, wohingegen anfänglich die finanzielle Investition niedrig ist.
- Unseren Investoren gegenüber sind wir transparent, berichten über die Entwicklung unserer Unternehmen in wesentlichen Sektoren vierteljährlich auf IFRS-Basis und veröffentlichen vierteljährlich Rocket Internets Beteiligungen an seinem Unternehmensnetzwerk.

Insgesamt sind wir davon überzeugt, dass unser Geschäftsmodell eine hohe Kapitaleffizienz und Skalierbarkeit bietet. Sobald wir eine attraktive Investitionsmöglichkeit identifizieren,



HelloFresh hat sich in kürzester Zeit eine führende Position im Online-Lebensmittelmarkt gesichert

erobern wir Märkte mit großem Engagement und hoher Geschwindigkeit. Rocket Internets stark standardisierte Prozesse ermöglichen es unseren Unternehmen, das Geschäftsmodell innerhalb kürzester Zeit zu skalieren, was die Chancen für uns und unsere Aktionäre maximiert. Unsere Wertschöpfungsstrategie konzentriert sich auf lange Sicht auf die nachhaltige Marktführerschaft unserer Unternehmen, während wir mittelfristig auf Rentabilität abzielen.

Beispiel: HelloFresh

HelloFresh, ein Online-Anbieter von Kochboxen mit individuellen, frischen Gerichten für zu Hause, ist eines der Unternehmen, die sich schnell eine führende Rolle im Markt für Online-Lebensmittel gesichert haben. Das Unternehmen liefert wöchentlich frische, vorportionierte Zutaten, sodass Abonnenten mit den Rezepten des Unternehmens zu Hause selbst gesunde und leckere Mahlzeiten zubereiten können.

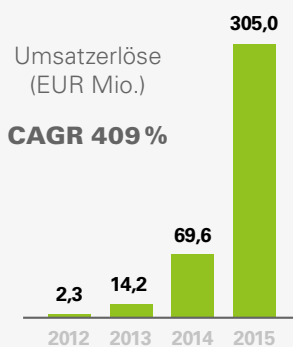
HelloFresh investiert weiter in den Ausbau seiner Marktposition in diesem sehr attraktiven Segment. Im Jahr 2015 hat sich HelloFresh darauf konzentriert, in den USA landesweit seine Präsenz auszubauen, hat in drei Bundesstaaten Logistikzentren eröffnet und den Bekanntheitsgrad der Marke gesteigert (weitere Informationen zu HelloFresh auf der nächsten Seite).

HelloFresh – Wir bauen die weltweit führende Online-Konsumentenmarke im Essensektor

HelloFreshs Angebot für Abonnenten



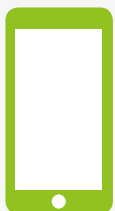
HelloFreshs rasantes Wachstum setzt sich fort



In **7 Ländern** und **3 Kontinenten** vertreten



18,1 Millionen Mahlzeiten im 4. Quartal 2015 zugestellt



Zum Jahresende machten der Zugriff über mobile Endgeräte **mehr als 47%** der Gesamtzugriffe aus



★★★★★
Über 7.500 Rezepte mit zahlreichen Kundenbewertungen in der Datenbank



615.000 aktive Abonnenten im 4. Quartal 2015



Jede Woche köstlich zuhause kochen

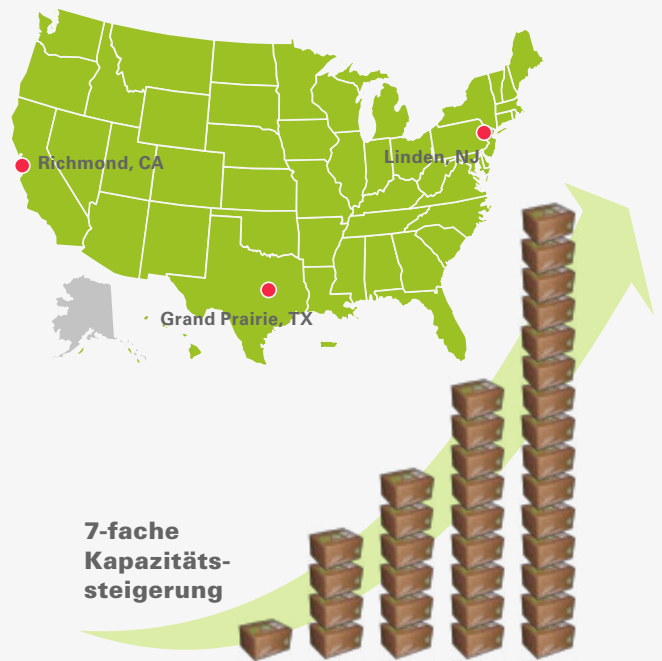


Deutliche Kapazitätserweiterung Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum geschaffen

Aufgrund des starken Anstiegs an HelloFresh-Kunden hat das Unternehmen 2015 in verschiedenen Märkten in Logistikzentren investiert, um die höhere Nachfrage bedienen zu können.

In den USA wechselte HelloFresh im dritten Quartal das Logistikzentrum an der Westküste und unterzeichnete Mietverträge für Zentren in Texas und New Jersey, die in der ersten Hälfte von 2016 den Betrieb aufnehmen werden. Die neuen Standorte ermöglichen eine etwa siebenfache Kapazitätssteigerung und sind stärker automatisiert und moderner ausgestattet.

In Deutschland wurde ein Mietvertrag für einen neue, größere Lagerhalle unterzeichnet, die bis zum Ende des zweiten Quartals 2016 den Betrieb aufnehmen wird.



Strategische Partnerschaft mit Jamie Oliver

Seit Januar 2016 arbeitet HelloFresh exklusiv mit einem der bekanntesten Starköche aller Zeiten zusammen: Jamie Oliver. Die gemeinsame Mission von HelloFresh und Jamie Oliver ist es, Menschen unabhängig ihres Lebensstils dabei zu unterstützen, sich gesünder zu ernähren und mit frischen Zutaten zu kochen.

HelloFresh-Kunden in Großbritannien, den USA, den Niederlanden, Deutschland, Belgien und Österreich haben von nun an die Möglichkeit, von Jamie Oliver kreierte Rezepte für ihre Kochbox auszuwählen.

Unsere Infrastruktur

Unsere Infrastruktur ermöglicht es uns, Skalen- und Verbundeffekte zu erzielen und Synergien zu heben, die die Leistung unserer Unternehmen steigern. Das Rocket Internet-Unternehmensnetzwerk ist mit über 36.000 Mitarbeitern auf sechs Kontinenten aktiv und eröffnet damit starke Wettbewerbsvorteile. Da wir mit unseren Unternehmen und Mitarbeitern bereits in vielen Zielmärkten vor Ort sind, können wir mit dieser lokalen Expertise und den daraus resultierenden positiven Netzwerkeffekten die Grenzkosten für die erfolgreichen Gründungen weiterer Unternehmen deutlich senken. Unsere regionalen Experten befähigen uns, Unternehmen schneller zu skalieren und Chancen schneller zu erkennen als die Konkurrenz. Dabei haben wir umfangreiche Expertise in Bezug auf Internetgeschäftsmodelle, lokale Geschäftstätigkeiten und Logistik erworben, insbesondere in den Bereichen Marketing, Lagerverwaltung, Erstellung von Inhalten, Vertrieb, Paketzustellung, Zahlung und Kundenservice.

Durch die geografische Präsenz und Größe unseres Unternehmensnetzwerks haben wir vom ersten Tag an erfahrene Teams vor Ort, die über ein gutes Verständnis der lokalen Chancen und Herausforderungen verfügen. Darüber hinaus verschaffen uns Partnerschaften mit führenden regionalen und globalen Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil, weil wir auf bereits bestehende Infrastruktur, Netzwerke und Fähigkeiten zurückgreifen können. Wir haben ein lokales Ökosystem aufgebaut, das von all unseren Unternehmen genutzt werden kann (z. B. gemeinsame Kapazitäten für die Paketzustellung).

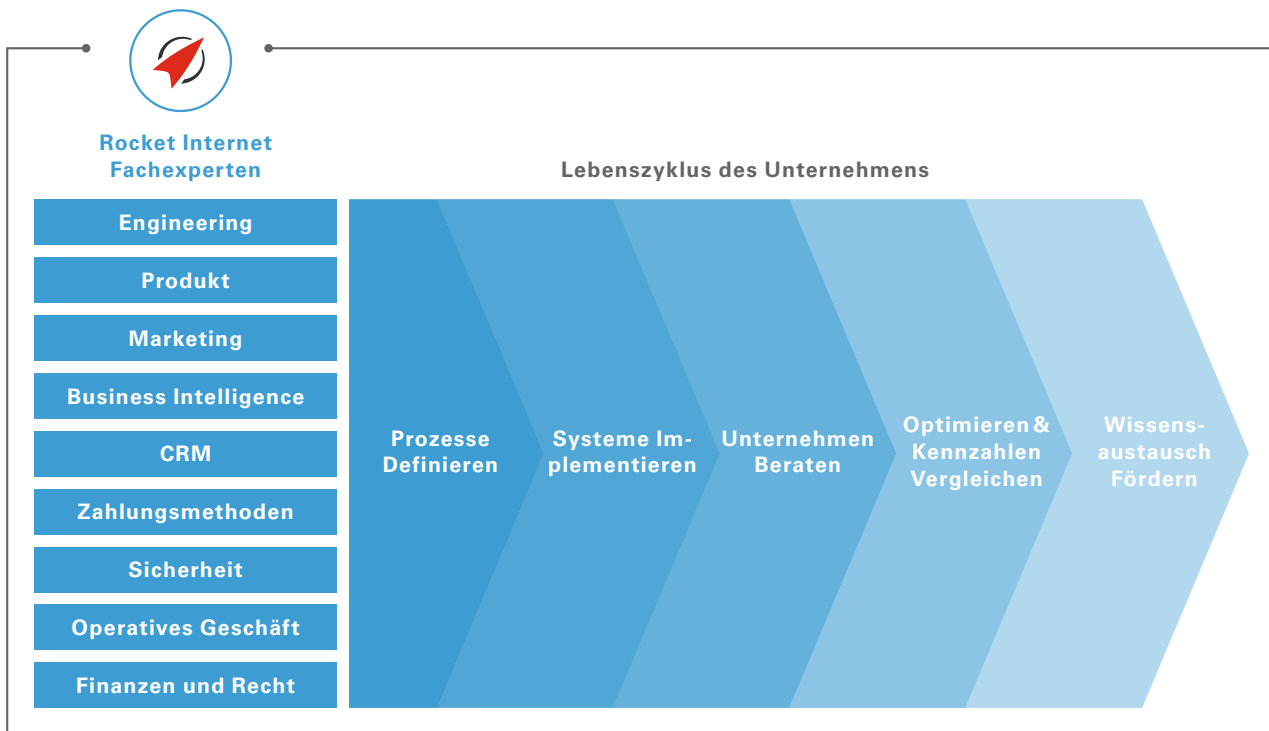
Unsere Infrastruktur basiert auf vier Komponenten, die es uns ermöglichen, erstklassige Internetunternehmen aufzubauen und diese gleichzeitig in mehreren Ländern und Regionen auszurollen:

- Unsere fachliche Expertise
- Unsere regionale Expertise
- Unsere strategischen Partner
- Unsere Gründer

Unsere fachliche Expertise

Unsere Fachexperten unterstützen unsere Unternehmen über alle Entwicklungsphasen hinweg in Kernbereichen wie System Engineering, Produktentwicklung, Online-Marketing und in der Kundenbetreuung sowie bei mobilen Anwendungen, um nur einige Beispiele zu nennen. Insbesondere unsere jungen Unternehmen sind auf die Fachkenntnisse der Rocket Internet-Plattform angewiesen und können so mit erstklassigem Know-how in relativ kurzer Zeit wachsen. Nach Gründung und Erreichung der Marktreife bauen unsere Unternehmen eigene Teams auf und bilden diese Funktionen intern ab, um unabhängig von Rocket Internet agieren zu können. Oft wenden sich Unternehmen bei speziellen Projekten weiterhin an Rocket Internet. Dies gibt ihnen Zugriff auf erstklassiges Fachwissen bei effizienterer Nutzung eigener Kapazitäten und ohne temporär ein zu großes Team aufbauen zu müssen. Zusätzlich überwachen unsere Fachexperten operative Kennzahlen, fördern Best-Practice-Management und den Wissenstransfer in unserem Unternehmensnetzwerk.





Unsere regionale Expertise

Rocket Internets Unternehmensnetzwerk agiert weltweit in mehr als 110 Ländern. Um Synergien zu heben und unsere Unternehmen zu unterstützen, koordinieren unsere regionalen Experten die Aktivitäten in unseren Zielregionen (Europa, Asien Pazifik, Russland&GUS, Afrika, Naher Osten und Lateinamerika) und unterstützen sie im lokalen Netzwerk. Diese regionalen Experten bündeln Wissen über lokale Märkte und Geschäftsmodelle, erleichtern es uns, Strategie- und Handelspartnerschaften aufzubauen, und betreuen beim Recruiting und beim Einkauf, um die regionale Expansion unserer Unternehmen zu beschleunigen.

Unsere strategischen Partnerschaften

Zusätzlich haben wir Beziehungen zu strategischen Partnern aufgebaut, darunter Telekommunikationsunternehmen und Internetanbieter (z. B. United Internet, Philippine Long Distance Telephone Company, MTN, Ooredoo und Millicom), Industriepartner (z. B. Axa, Tesco, Tengemann und Kering) und Finanzinvestoren (z. B. Kinnevik, Access Industries und Holtzbrinck). Über diese Partner erhält unser Unternehmensnetzwerk umfangreiche finanzielle, operative und strategische Unterstützung. Dank unserer Partnerschaften mit Telekommunikationsanbietern profitieren wir beispielsweise von ihrem Mobilfunkkundenstamm, ihrer Zahlungsabwicklung, ihrem Vertriebsnetz, ihrer Kompetenz im SMS-Marketing, lokaler Kundenbetreuung und der Vorinstallation unserer mobilen Apps auf Smartphones.



Daneben hat Rocket Internet Rahmenverträge mit führenden globalen Technologieunternehmen wie Criteo, Google, Facebook, Rackspace, Responsys und Salesforce abgeschlossen, um unsere Technologieplattform zu ergänzen und unserem Unternehmensnetzwerk modernste Technologien, Online-Werbung und andere Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen auf der Basis von Rahmenverträgen anbieten zu können.

Unsere Gründer

Jedes Unternehmen wird von einer unabhängigen Führungsmannschaft geleitet, die wir als Gründer, Mitgründer oder Managing Directors bezeichnen. Sie werden lokal wie global angeworben und haben üblicherweise unternehmerische und allgemeine Managementenerfahrung sowie außergewöhnliche analytische Kompetenzen und entsprechende relevante Arbeitserfahrung, zum Beispiel Managementberatung, Investment Banking, Management von Internet- und Technologieunternehmen sowie Medien- und Konsumgüterunternehmen, und sind Absolventen führender Business Schools.

Unsere Technologie

Rocket Internet ist im Kern ein Technologieunternehmen. Unsere selbst entwickelte Technologieplattform bietet den Unternehmen in unserem Beteiligungsnetzwerk flexible Plug-and-Play-Lösungen für fast jedes Internet-Geschäftsmodell an. Dabei ist die modulare Infrastruktur darauf ausgelegt, mit den Bedürfnissen unserer Unternehmen mitzuwachsen. Sie kann ohne großen Aufwand an die spezifischen Anforderungen einzelner Unternehmen und komplexer Märkte angepasst werden. Während andere Start-Ups ihre Technologie von Grund auf selbst entwickeln müssen, stellt Rocket Internet seinem Unternehmensnetzwerk leistungsfähige und erprobte Komponenten zur Verfügung und verschafft ihnen so einen Wettbewerbsvorteil. Durch den Zugang zu der proprietären Rocket Internet-Plattform können sich unsere Gründer auf das operative Geschäft konzentrieren und ihre Unternehmen ohne technische Einschränkungen skalieren. Rocket Internet stellt für den gesamten Lebenszyklus eines Unternehmens eine innovative und stabile technische Infrastruktur zur Verfügung. Dazu gehören drei Komponenten, die einander ergänzen:

- SkyRocket: Kernanwendungen, die für den Aufbau von Unternehmen in weniger als 100 Tagen ausgelegt ist.
- Rocket Cloud Services: Branchenspezifische Lösungen, die wir unseren Unternehmen zur Verfügung stellen.
- Unternehmensspezifische Technologien: Speziell an das Geschäftsmodell angepasste technologische Lösungen, die wir für unsere Unternehmen entwickeln.

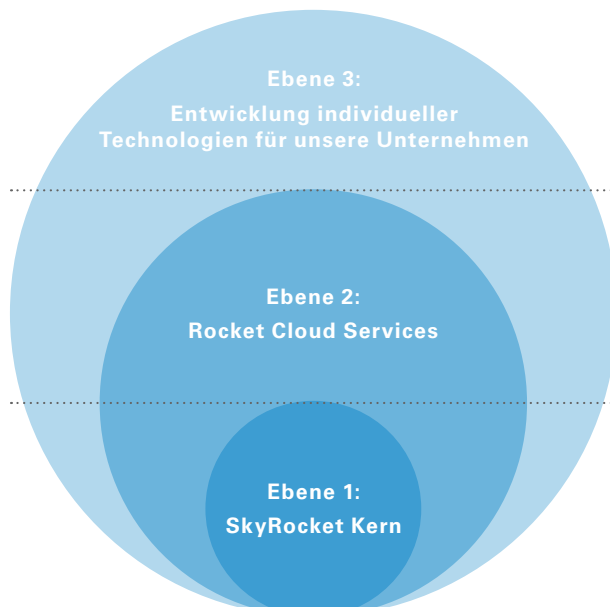
Ebene 1: SkyRocket

SkyRocket, Rocket Internets Mobile-First-Anwendung, ist der Kern der technischen Plattform und ermöglicht es, Unternehmen unabhängig vom Geschäftsmodell innerhalb von 100 Tagen aufzubauen. Mit SkyRocket können wir basierend auf kompatiblen Plug-and-Play-Modulen zügig eine robuste und skalierbare operative Infrastruktur erstellen und unterhalten.

SkyRocket stellt alle essentiellen technischen Komponenten zur Verfügung, die ein schnell wachsendes Internetunternehmen benötigt, um mit Kunden, die diverse Endgeräte nutzen, zu interagieren. Es deckt jegliche Schritte im Kundenzklus ab, von der Akquise über die erste Bestellung bis hin zur langfristigen Kundenbindung. So können wir in kurzer Zeit neue Unternehmen gründen und ihnen vom ersten Tag an eine skalierbare technische Plattform zur Verfügung stellen, die auch höhere Transaktionsvolumina bei wachsenden Unternehmen bewältigen kann. Aufgrund der Standardisierung können Kosten eingespart und technische Verbesserungen unabhängig vom Geschäftsmodell oder Unternehmen ausgetauscht werden. Wir können dank dieser gemeinsamen standardisierten Plattform über Unternehmensgrenzen hinweg innovative Ideen aus unserem Unternehmensnetzwerk in die Plattform integrieren und so auch anderen Unternehmen mit der gleichen Technologie zur Verfügung stellen.

Wir bauen unsere Unternehmen mit einer Mobile-First-Strategie auf. Insbesondere in Schwellenländern, in denen es eine nur

Eigene technische Anwendungen von Rocket Internet



- Über 170 Entwickler, Produktmanager und UX-Designer
- Web, Android und iOS

Beispiele:

- Direkte Händlerintegration (SellerCenter)
- Marketing-Automatisierung (RAS)
- Produktempfehlungen (Datajet)

- Unternehmensstart in weniger als 100 Tagen
- Unabhängig von Geschäftsmodell und Branche

unzureichende Festnetzinfrastruktur gibt, gehen deutlich mehr Menschen mit ihrem Smartphone statt mit einem Computer ins Internet, aber auch in Westeuropa nimmt der Anteil des mobilen Datenverkehrs weiterhin zu. Bei Lazada, unserem General Merchandise-Marktplatz in Südostasien, werden über 60 Prozent des gesamten Warenvolumens über mobile Geräte generiert. Bei Namshi, unserem Online-Modeunternehmen im Nahen Osten, wurden 2015 mehr als 80 Prozent des Datenverkehrs von mobilen Geräten generiert. SkyRocket wurde basierend auf dem Mobile-First-Trend erstellt und ermöglicht eine schnelle Markteinführung von skalierbaren Apps und Webseiten, die unter der Prämisse entwickelt wurden, primär von mobilen Endgeräten angesteuert zu werden.

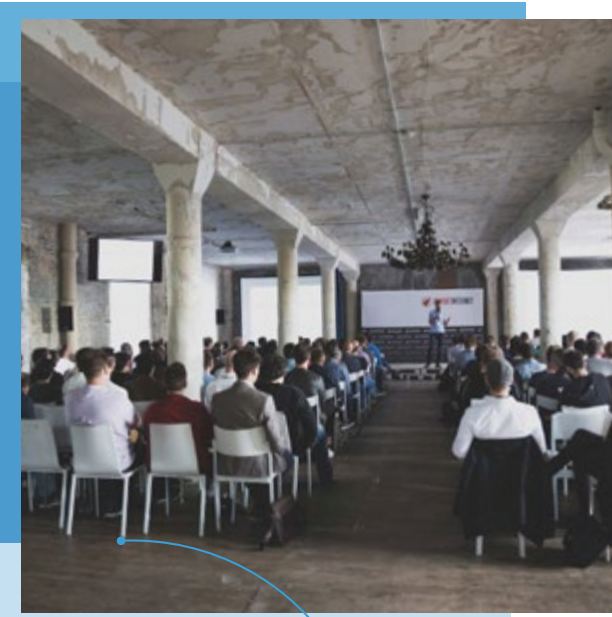
Ebene 2: Rocket Cloud Services

Wir haben eine Reihe eigener Cloud Services entwickelt, die eng in SkyRocket integriert sind und es unseren Unternehmen ermöglichen, die komplexen Herausforderungen ihrer jeweiligen Geschäftsmodelle anzugehen. Die Entwicklung und Bereitstellung dieser Lösung für unsere Unternehmen erfolgt zentral, sodass sich das Management unserer Unternehmen auf das Kerngeschäft konzentrieren kann und Synergien zwischen Unternehmen mit ähnlichen Herausforderungen maximiert werden können. Zu diesen Services gehören unter anderem:

SellerCenter ist ein Cloud Service, der eine Plattform für die direkte Händlerintegration bereitstellt. Sie ist auf die Bedürfnisse unserer Marketplace-Unternehmen zugeschnitten und ermöglicht es Verkäufern, ihre Produkte auf der Plattform einzustellen und zu verwalten. Zum SellerCenter gehören Systeme für die Verwaltung von Produkten, Bestellungen und Logistik, Business-Intelligence-Tools und mobile Apps sowie APIs für die lückenlose Integration von Systemen der Verkäufer. Derzeit nutzen 16 Rocket Internet-Unternehmen in 47 Ländern das SellerCenter. Das Kontroll- und Berichterstattungsmodul ermöglicht es uns, Frontend- und Backend-Abläufe der angeschlossenen Unternehmen in Echtzeit zu überwachen und auftretende Probleme sofort zu beheben. Derzeit unterstützen wir mit SellerCenter über drei Millionen aktive Verkäufer, über 31 Millionen aktuell gelistete Produkte, und bis Dezember 2015 wurden insgesamt über 40 Millionen Bestellungen über die Plattform abgewickelt.

Der **Rocket Advertising Service (RAS)** stellt Services zur Marketing-Automatisierung für Kundenakquise und -betreuung zur Verfügung. Er sammelt Informationen wie Ort oder Endgerät der Nutzer und berücksichtigt sogar das aktuelle Wetter, um Kundenprofile in Echtzeit zu erstellen. Die Profile helfen uns dabei, Marketingkampagnen anzupassen und neue Kunden für die Webseiten und Apps unserer Unternehmen zu gewinnen. Eine automatisierte Kampagnenerstellung unterstützt die Rocket Internet-Unternehmen dabei je nach Echtzeitverfügbarkeit der Produkte Werbung für ihre Marken, Produktkategorien oder spezifische Warenbestände zu machen. Mithilfe von selbstlernenden Algorithmen werden die Kampagnen systematisch in Echtzeit verwaltet und optimiert.

Mit **DataJet** können unsere Unternehmen ihre Kundendaten verwalten und gezielt einsetzen, indem sie große Mengen an Echtzeitdaten sammeln und diese dann nutzen, um die Kundenerfahrung in Mobil- oder Webanwendungen zu optimieren.



Christian Hardenberg, Chief Technology Officer: „Rocket Internet ist eine große Unternehmensfamilie – unser Tech Summit wie ein Familientreffen. Wir laden die Tech-Führungskräfte all unserer Unternehmen nach Berlin ein, damit sie sich dort kennenlernen und austauschen können. Es wird ein Unternehmen ausgewählt, das bei einem Thema führend ist und dieses Wissen dann mit den anderen teilt. Auch externe Redner werden eingeladen – es ist eine gute Gelegenheit, voneinander zu lernen.“

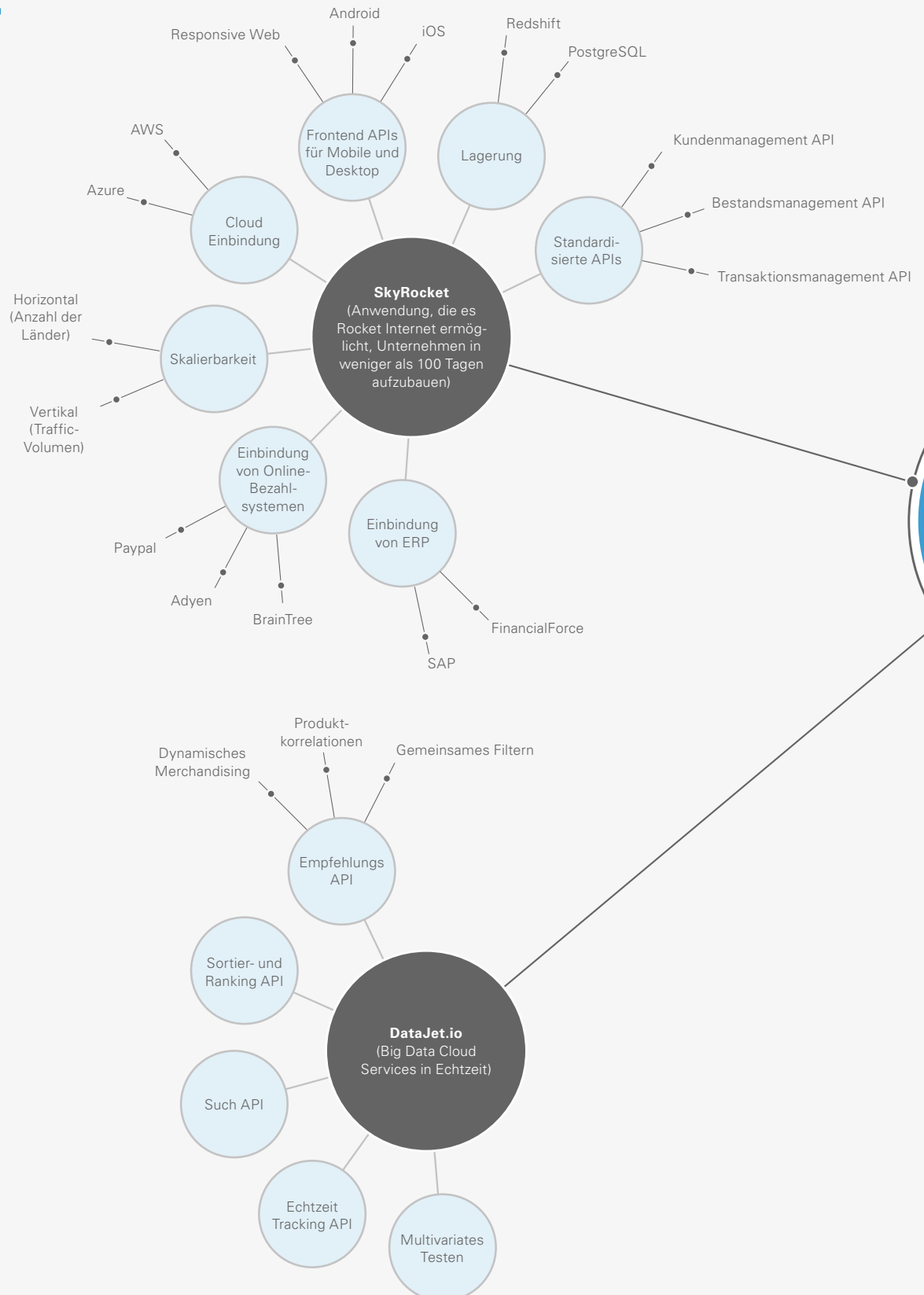
So werden bessere Suchergebnisse, dynamisches Merchandising und individuelle Produktempfehlungen ermöglicht. Mit DataJet können unsere Unternehmen die Interessen von Konsumenten identifizieren und so tiefere Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen.

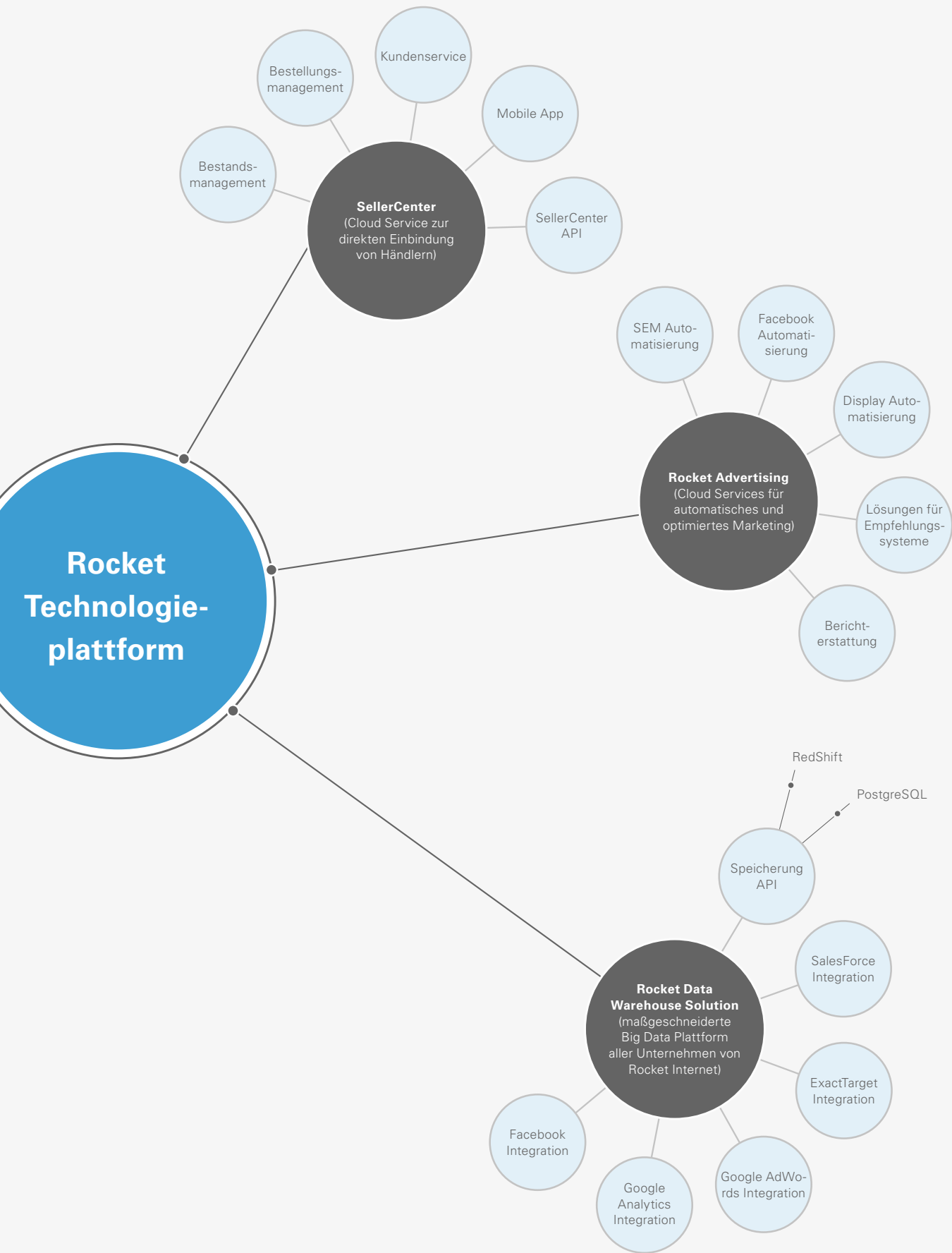
Ebene 3: Individuelle Entwicklung

Mithilfe der Infrastruktur, die uns mit SkyRocket und den Rocket Cloud Services zur Verfügung steht, entwickelt unser internes Produktentwicklungsteam bestehend aus über 170 Entwicklern und Produktmanagern individuelle technische Lösungen für jedes unserer Unternehmen. Dank der vollständigen vertikalen Integration und standardisierten Entwicklungsprozesse können wir Unternehmen schnell aufbauen. Unser internes Entwicklungsteam ermöglicht es außerdem, die Unternehmen über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg mit individuellen technischen Lösungen zu begleiten.

Unsere Entwickler sind nicht nur Experten auf ihrem jeweiligen Gebiet, sondern auch immer an neuen Trends und Weiterentwicklungen in verwandten Bereichen interessiert. Um einen Wissensaustausch auf allen Ebenen zu fördern, richtet unser Senior-Tech-Personal in Berlin den Rocket Internet-Tech Summit aus. Hier werden die neusten Trends im Bereich der Internettechnologien diskutiert und es wird der Frage nachgegangen, wie Rocket Internet diese nutzen kann. Im Jahr 2015 hielten über 30 Redner Vorträge, darunter erfahrene Tech-Experten von Unternehmen wie Amazon und Google. Sie tauschten sich über die neuesten Techniktrends und die Erhaltung erstklassiger IT-Systeme aus.

Rocket Internets Technologieplattform





Unser Netzwerk

Unser großes und geografisch umfangreiches Unternehmensnetzwerk umfasst unsere Portfoliounternehmen in mehr als 110 Ländern auf sechs Kontinenten.

Die Größe unseres Unternehmensportfolios und die Vielfalt der Entwicklungsstadien der Unternehmen hierin bieten unseren Portfoliounternehmen die Möglichkeit, von Synergien und Netzwerkeffekten zu profitieren. Insbesondere pflegen wir eine ausgeprägte Kultur des Wissenstransfers, der auf regionaler und funktionaler Ebene innerhalb von ähnlichen Geschäftsmodellen stattfindet. In unserem Netzwerk wird Wissen täglich, wöchentlich und monatlich sowohl zentral als auch lokal systematisch ausgetauscht. Darüber hinaus sind wir stolz auf unsere Umsetzungsgeschwindigkeit, Veränderungsbereitschaft und unseren unternehmerischen Ansatz – Qualitäten, die unserer Ansicht nach für unser Geschäftsmodell, unsere Fähigkeit, neue Geschäftskonzepte zu erkennen und umzusetzen, in neue Märkte einzudringen sowie hoch talentierte Mitarbeiter anzuwerben, entscheidend sind.

Unser oberstes Ziel ist es, Wertsteigerungen für unsere Anleger zu erzielen, indem wir bewährte Internetmodelle identifizieren, ausbauen und in sie investieren.

Im Jahr 2015 haben wir unser Unternehmensnetzwerk durch die Akquise eines 37,7 % Anteils an Delivery Hero signifikant vergrößert. Außerdem haben wir eine Reihe neuer Unternehmen gegründet, weitere Anteile an Unternehmen in unseren Fokus-sektoren sowie signifikante Beteiligungen an HelloFresh und foodpanda erworben. Eine Reihe unserer Unternehmen hat ebenfalls beträchtliches Kapital von bestehenden und neuen Anteilseignern erhalten, unter anderem HelloFresh, foodpanda und Global Fashion Group.

<p>Food & Groceries</p>	  
<p>Fashion</p>	     
<p>General Merchandise</p>	  
<p>Home & Living</p>	 
<p>Travel</p>	
<p>Regional Internet Groups</p>	  
<p>New Businesses & Investments</p>	

Unsere globale Präsenz



Rocket Internet ist mit seinem Unternehmensnetzwerk in über 110 Ländern weltweit aktiv und beschäftigt über 36.000 Mitarbeiter. Unsere Unternehmen und Lokalbüros sind in vielen aufstrebenden Groß- und Hauptstädten weltweit präsent.

EUROPA

6.200

MITARBEITER

RUSSLAND & GUS

4.300

MITARBEITER

London

Berlin

Paris

Dubai

New Delhi

Lagos

Singapore

AFRIKA & NAHER OSTEN

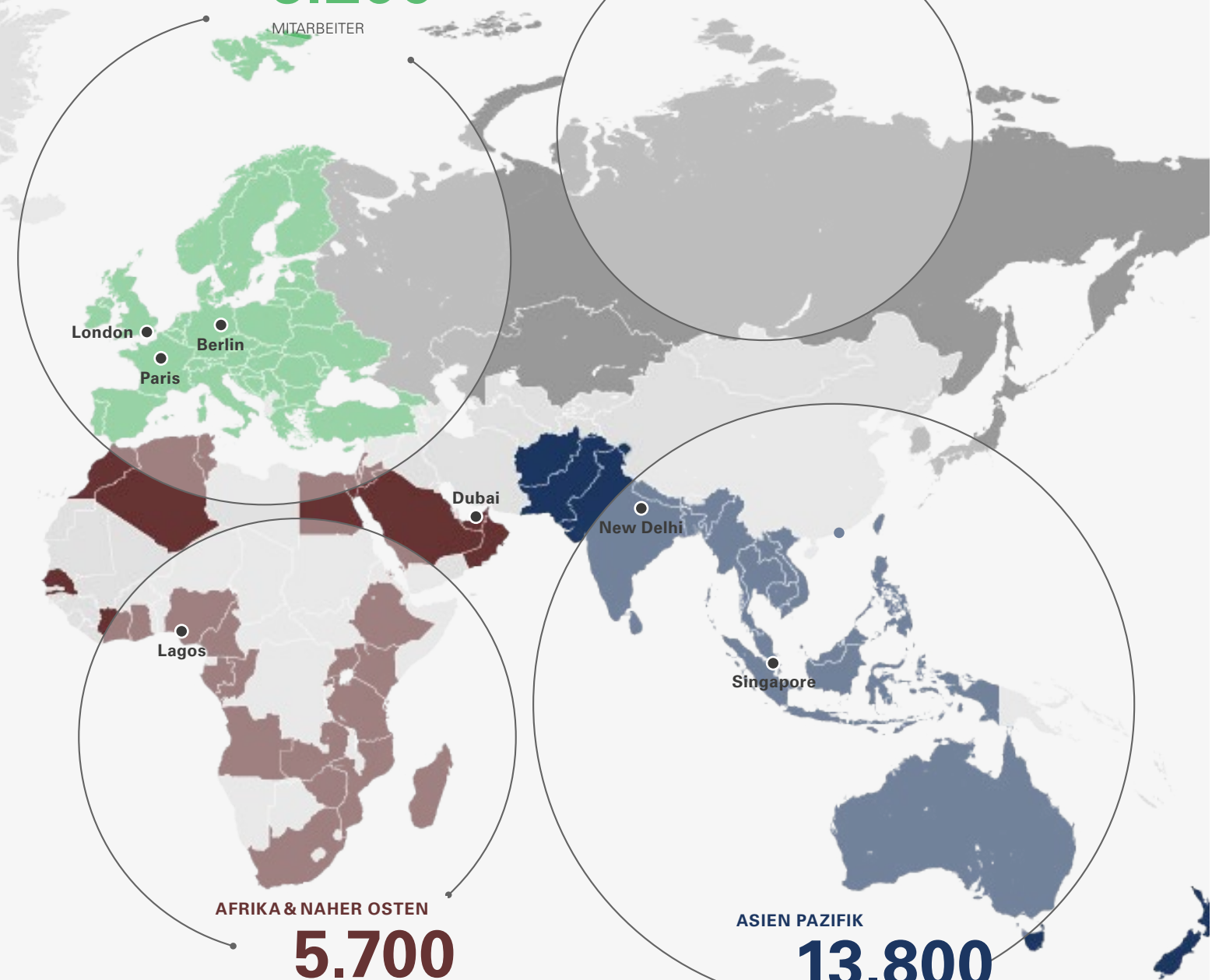
5.700

MITARBEITER

ASIEN PAZIFIK

13.800

MITARBEITER



Unsere Mitarbeiter

Rocket Internet bietet ein spannendes Arbeitsumfeld. Unsere Mitarbeiter sind für den erfolgreichen Aufbau unserer schnell wachsenden Internetunternehmen weltweit essentiell. Wer bei Rocket Internet arbeitet, ist Teil eines dynamischen Teams und übernimmt Verantwortung dafür, das Unternehmen und seine Beteiligungen weiterzuentwickeln. Die Marke „Rocket Internet“ zieht weltweit Talente an, und wir sind stets auf der Suche nach den Besten. Nicht nur für Rocket Internet, sondern auch für die Unternehmen in unserem Netzwerk für kleine wie für große sind die Mitarbeiter ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Talente für Rocket Internet und seine Kunden gewinnen

Das Recruitment neuer Mitarbeiter ist weiterhin eine unserer Prioritäten. In unserem Unternehmensnetzwerk ist die Zahl der Mitarbeiter von 30.000 im Jahr 2014 auf über 36.000 Ende 2015 angestiegen, was vor allem auf das Geschäftswachstum in den Regionen Asien-Pazifik, Europa und Afrika sowie dem Nahen Osten zurückgeführt werden kann. Rocket Internets zentrales Talentakquiseteam setzt bei der Einstellung von Personal auf moderne Prozesse und Technologien; pro Tag erhält Rocket Internet hierdurch mehr als 100 Bewerbungen. Unsere Recruitmentspezialisten verwalten umfassende, globale Bewerberdatenbanken für alle Kernfunktionen, die in Internetunternehmen zu besetzen sind. So ermöglichen wir unseren Unternehmen den Zugang zu hoch qualifizierten Bewerbern. Zusätzlich nutzen unsere Unternehmen die starke Marke Rocket Internet im gesamten Recruitmentprozess. Dadurch können sie besser Talente anziehen als weniger bekannte Start-Ups.

Mitarbeiterbindung

Genauso wichtig wie die Anwerbung von Talenten ist ihre Bindung an das Unternehmen. Unsere Strategie für die Talentbindung ruht auf drei Säulen:

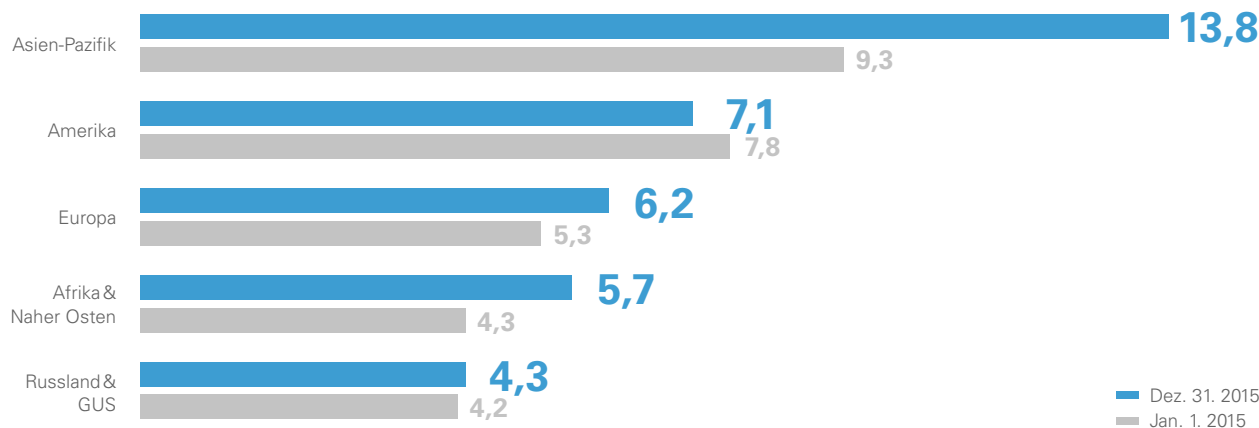
Zunächst bietet Rocket Internet interessante und spannende Aufgaben in einem äußerst dynamischen Arbeitsumfeld sowie vielfältige Entfaltungsmöglichkeiten für Mitarbeiter, entweder bei Rocket Internet selbst oder in einem unserer Unternehmen. Ein zweites Kernelement der Personalstrategie sind zielgerichtete Mitarbeiterentwicklungsprogramme, zum Beispiel die Rocket University, ein Programm, in dem Mitarbeiter einander schulen, oder andere interne Weiterbildungsmaßnahmen zu Kernkompetenzen (z. B. Führungskompetenzen und Zeitmanagement). Drittens bieten wir eine marktgerechte Vergütung, die je nach Position aus einem Grundgehalt, Bonus und/oder Aktienoptionen besteht.

Förderung von Vielfalt und Chancengleichheit

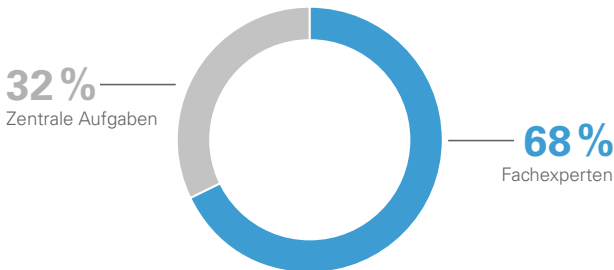
Ende Dezember 2015 arbeiteten 425 Personen in der Rocket Internet-Zentrale in Berlin. Die Mehrheit unserer Mitarbeiter (68 Prozent) stellt unserem Unternehmensnetzwerk fachliche Expertise zur Verfügung (z. B. in der Produktentwicklung, im Onlinemarketing und der IT), während 32 Prozent in Zentralfunktionen tätig sind (z. B. Finanzen, Recht und Personal).

Anstieg der Mitarbeiterzahlen nach Region Januar bis Dezember 2015

Zahlen in Tausend

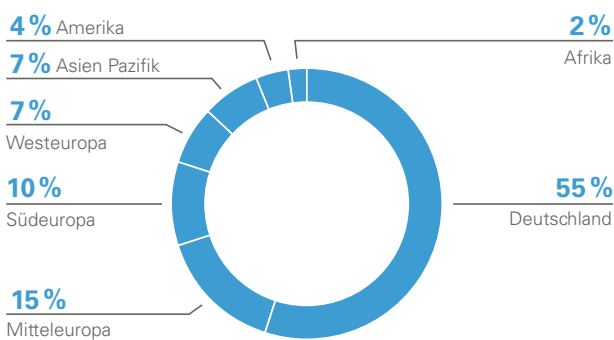


Rocket Internet Zentrale

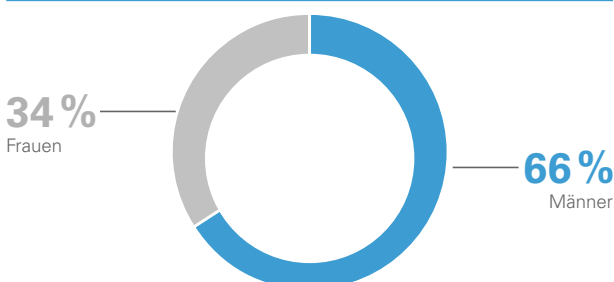


Da Rocket Internet in vielen Regionen weltweit tätig ist, ist es uns besonders wichtig, Menschen mit unterschiedlichem kulturellen Hintergrund, mit vielfältigen Fähigkeiten, Begabungen und Sachkenntnissen zu beschäftigen. Wir legen großen Wert auf die Vielfalt in unserem Unternehmen und sind davon überzeugt, dass dies sowohl der Entwicklung unserer Mitarbeiter als auch dem Erfolg von Rocket Internet und dem gesamten Unternehmensnetzwerk zugutekommt. Die Mitarbeiter in unserer Zentrale stammen aus 70 verschiedenen Ländern, nur 55 Prozent unserer Mitarbeiter stammen aus Deutschland, weshalb die Arbeitssprache Englisch ist. Bei uns herrscht Chancengleichheit für all unsere Mitarbeiter. Mehr als ein Drittel unserer Mitarbeiter sind Frauen (Stand Dezember 2015); nimmt man die IT-Abteilung aus, sind 48 Prozent der Rocket Internet-Mitarbeiter weiblich. Die große Vielfalt und Geschlechtergleichstellung machen Rocket Internet zu einem sehr dynamischen und vielfältigen Arbeitgeber.

Nationalitäten



Mitarbeiteranteil Frauen und Männer



Entwicklung zukünftiger Gründer und Experten im Online-Bereich

Als Teil unserer Wachstumsstrategie suchen wir kontinuierlich nach den besten und hochqualifiziertesten Mitarbeitern. Wir bieten unseren Mitarbeitern die Gelegenheit, sich in einem schnell wachsenden, vielfältigen und herausfordernden Umfeld weiterzuentwickeln. Darüber hinaus fördern wir die Entwicklung zukünftiger Gründer und Experten im Online-Bereich, indem wir mehr als 20 Mitarbeiter in Bereichen wie Global Venture Development und Growth Management ausbilden, damit sie zu künftigen Gründern oder Chief Marketing Officers (CMOs) heranwachsen können. Für erfahrene Fachleute bietet Rocket Internet enorme Möglichkeiten, Verantwortung zu übernehmen und marktführende Unternehmen mitzugestalten.



WIR ÜBERNEHMEN VERANTWORTUNG

Wir sind operativ tätig – wir bauen komplette Unternehmen auf, sind proaktiv und übernehmen Verantwortung



WIR DENKEN GROß

In einem einzelnen Land Innovationen voranzutreiben ist das eine, aber die gleiche hohe Qualität weltweit zu liefern ist eine besondere Herausforderung



WIR HANDELN SCHNELL

Wir gründen Unternehmen, die innerhalb von 100 Tagen an den Markt gehen – dafür braucht es Furchtlosigkeit und starken Fokus



WIR LEBEN DEN WELTWEITEN AUSTAUSCH

Unser Erfolg basiert auf dem länder- und branchenübergreifenden Austausch von Wissen und Erfahrung in unserem Unternehmensnetzwerk



WIR WOLLEN GEWINNEN

Wenn wir ein neues Unternehmen aufbauen, sind wir bereit alles zu geben, um das Unternehmen langfristig erfolgreich zu machen

Rocket Internet Aktien- informationen

Das Jahr 2015 war für Rocket Internet das erste komplette Kalenderjahr als börsennotiertes Unternehmen und war von einem volatilen Aktienkurs geprägt. Seit Rocket Internet am 2. Oktober 2014 zu 42,50 Euro pro Aktie im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Börsenkürzel RKET gelistet wurde, hat die Aktie im letzten Jahr, am 10. Februar 2015, den höchsten Schlusskurs in Höhe von 57,08 Euro und am 24. September 2015 den niedrigsten Schlusskurs in Höhe von 21,29 Euro verzeichnet.

[www.rocket-internet.com/
investors](http://www.rocket-internet.com/investors)



Im Februar 2015 platzierte Rocket Internet erfolgreich 12.010.224 neue Aktien im Wert von 588,5 Millionen Euro, die zum Stückpreis von 49,00 Euro an institutionelle Anleger ausgegeben wurden, was die Zahl der ausstehenden Aktien auf 165.140.790 erhöhte.

Am 14. Juli 2015 kündigte Rocket Internet die Platzierung von Wandelanleihen mit einem Volumen von 550,0 Millionen Euro und einer Laufzeit bis zum 22. Juli 2022 an. Die Anleihe hat einen Kupon von 3,00 Prozent jährlich, zahlbar halbjährlich, der Wandlungspreis beläuft sich auf 47,5355 Euro.

Am 2. Februar 2016 gab Rocket Internet bekannt, bis Ende 2016 bis zu einem Betrag von 150,0 Millionen Euro Wandelanleihen zurückzukaufen, um sowohl Zinskosten als auch potenzielle Verwässerung zu reduzieren. Rückgekaufte Anleihen werden von Rocket Internet entweder gehalten oder annulliert.

Aktieninformationen

Stand 31. März 2016

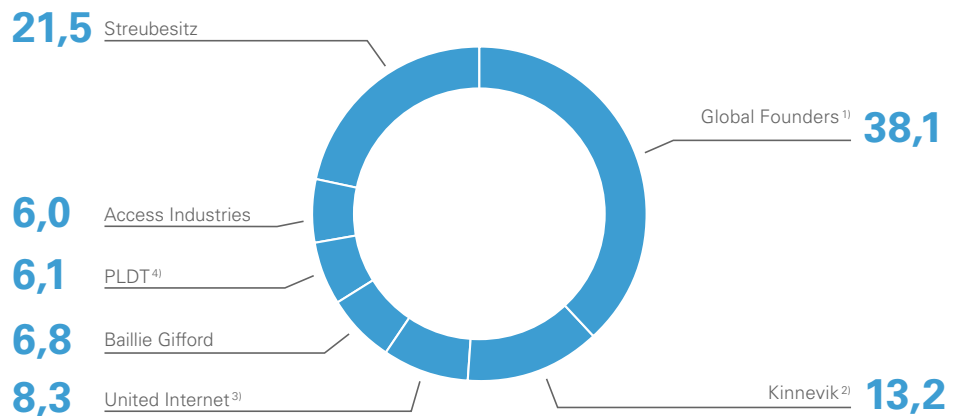
Emittent	Rocket Internet SE
ART DER AKTIEN	AUF INHABER LAUTENDE STAMMAKTIEN OHNE NENNBETRAG (STÜCKAKTIEN)
WERTPAPIERBÖRSE	FRANKFURTER WERTPAPIERBÖRSE NICHT-REGULIERTER MARKT (ENTRY STANDARD)
MARKTSEGMENT	
ZAHL DER AUSSTEHENDEN AKTIEN	165.140.790
AUSGEGEBENES AKTIENKAPITAL	EUR 165.140.790
ISIN	DE000A12UKK6
WKN	A12UKK
BÖRSENKÜRZEL	RKET
COMMON CODE	111314110
THOMSON REUTERS	RKET.DE
BLOOMBERG	RKET:GR

Aktionärsstruktur

Die angegebenen Prozentsätze der Beteiligungen entsprechen grundsätzlich den zuletzt von den Aktionären gemeldeten Beteiligungen nach § 20 Aktiengesetz oder den Beteiligungen zum Zeitpunkt des Börsengangs im Oktober 2014. Die Beteiligungen wurden dabei an die Verwässerung und erfolgte Zuteilungen im Rahmen der Kapitalerhöhung im Februar 2015 angepasst. Zu beachten ist, dass sich diese Beteiligungshöhe seitdem ohne Entstehen einer Meldepflicht der Aktionäre gegenüber Rocket Internet innerhalb der jeweiligen Schwellenwerte des § 20 Aktiengesetz (25 Prozent/50 Prozent) geändert haben könnte.

Rocket Internets letzte bekannte Aktionärsstruktur

in Prozent



1) Der angegebene Prozentsatz für Global Founders beinhaltet Aktien die von verbundenen Unternehmen der Global Founders GmbH gehalten werden.

2) Der angegebene Prozentsatz wurde ebenfalls in Kinneviks Jahresendbenachrichtigung 2015, publiziert am 11. Februar 2016, ausgewiesen.

3) Der angegebene Prozentsatz wurde ebenfalls in United Internets Jahresbericht 2015, publiziert am 11. März 2016, ausgewiesen.

4) Der angegebene Prozentsatz wurde ebenfalls in PLDTs US – SEC 2015 Form 20-F, publiziert am 18. März 2016, ausgewiesen.

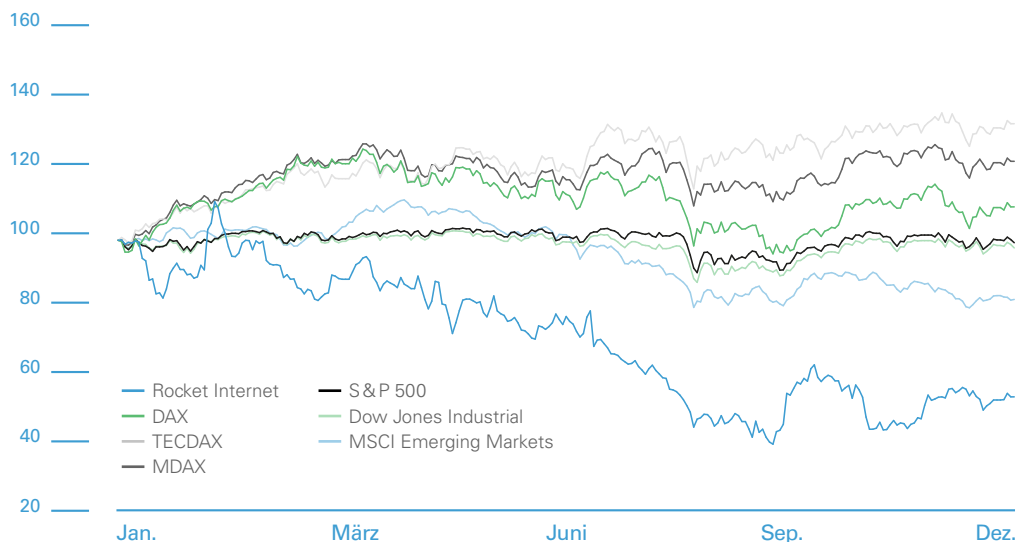
Entwicklung der Rocket Internet Aktie und wichtiger Aktienmarktindizes

	31. Dez 15	31. Dez 14	Veränderung
Rocket Internet Aktie (EUR)	28,24	51,39	-45,0 %
DAX	10.743,01	9.805,55	9,6 %
MDAX	20.774,62	16.934,85	22,7 %
TECDAX	1.830,74	1.371,36	33,5 %
Dow Jones	17.425,03	17.823,07	-2,2 %
S&P 500	2.043,94	2.058,90	-0,7 %
MSCI Emerging Markets Index	794,14	956,31	-17,0 %

Die Wertentwicklung weltweiter Aktien war im Jahr 2015 von einem volatilen und unsicheren Marktumfeld geprägt, verursacht durch die Unvorhersehbarkeit von „Quantitative Easing“ (geldpolitische Maßnahme in Form von Anleihekäufen) der Federal Reserve Bank der USA und der Europäischen Zentralbank sowie durch die geopolitische Situation in Europa und im Nahen Osten. In den ersten Monaten des Jahres entwickelten sich die deutschen Aktien gut und erreichten historische Höchststände. Durch die fallenden Ölpreise und die Angst vor höheren Zinsen in den USA sowie des Rückgangs des Shanghai Composite im August 2015 bewegten sich die globalen Indizes in der zweiten Jahreshälfte 2015 jedoch abwärts. Während sich die Rocket Internet-Aktie in den ersten Monaten nach dem Börsengang besser entwickelte als der globale Markt, litt sie 2015 unter den Marktbedingungen und fiel bis zum Jahresende 2015 um 45 Prozent auf einen Preis von 28,24 Euro pro Aktie im Vergleich zu 51,39 Euro am 31. Dezember 2014.

Relative Aktienkursentwicklung

1. Jan bis 31. Dez 2015, indiziert



Hauptversammlung 2014

Am 23. Juni 2015 fand die erste Hauptversammlung der Rocket Internet SE in Berlin statt. Insgesamt war 92,19 Prozent des Grundkapitals vertreten. Alle Beschlussvorschläge wurden mit einer Mehrheit von mindestens 89,39 Prozent angenommen.

Finanzkalender

31. Mai 2016	Q1 2016 Ergebnisse für wesentliche Portfoliounternehmen
9. Juni 2016	Hauptversammlung der Rocket Internet SE
22. September 2016	H1 2016 Ergebnisse für Rocket Internet SE und wesentliche Portfoliounternehmen

Bericht des Aufsichtsrats

der Rocket Internet SE für das Geschäftsjahr 2015



•— **Professor Dr. Marcus Englert,**
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat von Rocket Internet blickt auf das zweite Geschäftsjahr seiner Tätigkeit zurück. Die größten Herausforderungen des Jahres 2015 für Rocket Internet waren erhebliche makroökonomische Veränderungen, insbesondere die wirtschaftliche Abkühlung in den Schwellenländern und die Schwäche der Währungen dieser Länder. Weiterhin, hat Rocket Internet Schlüsselprojekte verfolgt, wie etwa die Strukturierung der Online Food Delivery-Gruppe, einschließlich der Integration von Delivery Hero in diese Gruppe sowie die Strukturierung und Integration der Global Fashion Gruppe. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand in Bezug auf diese Schlüsselprojekte sowie bei weiteren bedeutenden Geschäftsführungsmaßnahmen beraten und überwacht. Er war eng eingebunden in alle Angelegenheiten von grundlegender Bedeutung für Rocket Internet und war dadurch in der Lage, sich von der Rechtmäßigkeit und Angemessenheit aller Handlungen des Vorstands zu überzeugen.

1. Zusammenfassung

Das Geschäftsjahr 2015 hat Änderungen in der Zusammensetzung des Aufsichtsrats mit sich gebracht. Auf der Hauptversammlung 2015 wurden fünf neue Aufsichtsratsmitglieder gewählt, wobei zwei Mitglieder im Amt bestätigt und drei neue Mitglieder ernannt wurden.

Der Aufsichtsrat war weiterhin eingebunden in eine Vielzahl von Zustimmungen zu einer Fülle von Geschäftsführungsmaßnahmen auf Ebene von Rocket Internet sowie zu Transaktionen, die unmittelbar das Netzwerk von Gesellschaften von Rocket Internet betreffen: Im März wurde Rocket Internets Rechtsform von AG zu SE umgewandelt. Im Februar hat Rocket Internet neue Aktien im Wege eines beschleunigten Platzierungsverfahrens (Accelerated Bookbuild Offering) begeben, wodurch Eigenmittel im Umfang von EUR 588,5 Millionen brutto eingesammelt wurden. Im Juli hat Rocket Internet eine Wandelanleihe im Umfang von EUR 550,0 Millionen begeben. Diese Anleihe ist im Freiverkehr (Entry Standard) der Wertpapier Börse Frankfurt notiert. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat nach sorgfältiger Prüfung und Diskussion einer Reihe von Transaktionen, die die Portfolio Gesellschaften betrafen, zugestimmt. In Bezug auf Transaktionen, die einer vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats nicht bedurften, hat der Vorstand den Aufsichtsrat laufend informiert gehalten. Neben der laufenden transaktionsbezogenen Beratung, die der Aufsichtsrat dem Vorstand geboten hat, hat der Aufsichtsrat einen Fokus auf die Entwicklung der strategischen Ausrichtung von Rocket Internet gelegt.

In 2015 wurden insgesamt vier Aufsichtsratssitzungen abgehalten: Eine Sitzung am 21. April 2015, eine am 23. Juni 2015, eine am 15. September 2015 und eine am 3. Dezember 2015. Alle Mitglieder nahmen an all diesen Sitzungen teil. Der Vorsitzende des Aufsichtsrates hielt auch außerhalb von Sitzungen engen Kontakt zum Vorstandsvorsitzenden. Zusätzlich wurden über 40 Beschlüsse außerhalb von Sitzungen schriftlich oder telefonisch gefasst.

Der Vorstand von Rocket Internet hat dem Aufsichtsrat regelmäßig und pünktlich umfassende Informationen zu Geschäftsrichtlinien, zu grundlegenden Fragen der Geschäftsleitung und Planung, zur finanziellen Entwicklung, zur Compliance, zum Status der Umstellung der Rechnungslegung von deutschen HGB Standards auf internationale IFRS Standards sowie zu jeglichen Vorgängen von Bedeutung für Rocket Internet. Relevante Abweichungen vom Geschäftsplan wurden eingehend diskutiert. Mitglieder des Vorstands standen jederzeit zur Verfügung für Fragen und Diskussion während und auch außerhalb der Aufsichtsratsreffen. Der Aufsichtsrat hat geprüft, ob die Finanzberichterstattung von Rocket Internet den geltenden Anforderungen entsprach.

2. Mitglieder des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat von Rocket Internet besteht aus neun Mitgliedern. Bis zur Hauptversammlung 2015 am 23. Juni 2015 waren dies diejenigen Mitglieder, die auf der Außerordentlichen Hauptversammlung vom 22. August 2014 gewählt worden sind: Lorenzo Grabau, Erik Mitteregger, Napoleon L. Nazareno, Daniel Shinar, Ralph Dommermuth, Prof. Dr. Marcus Englert, Dr. Erhard Schipporeit, Philip Yea und Prof. Dr. h.c. Roland Berger. Mit Wirkung vom Ende Hauptversammlung 2015, nach der Niederlegung von Herrn Dommermuth, dem Ende der Amtszeit von Herrn Yea und Herrn Dr. Schipporeit und der (Wieder-)Wahl von Prof. Dr. Englert, Prof. Dr. h.c. Berger, Prof. Dr. Joachim Schindler, Dr. Martin Enderle und Norbert Lang besteht der Aufsichtsrat aus Prof. Dr. Englert, Prof. Dr. h.c. Berger, Dr. Enderle, Herrn Grabau, Herrn Lang, Herrn Mitteregger, Herrn Nazareno, Prof. Dr. Schindler und Herrn Shinar. Der Aufsichtsrat dankt den Herren Yea, Dr. Schipporeit und Dommermuth für ihre Unterstützung im vergangenen Geschäftsjahr.

Mit Wirkung vom 16. Dezember 2015 hat Herr Grabau sein Amt als Vorsitzender des Aufsichtsrats und Herr Englert sein Amt als stellvertretender Vorsitzender niedergelegt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben daraufhin Prof. Dr. Englert zum Vorsitzenden und Herrn Lang zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats besitzen das nötige Wissen, die Fähigkeiten und Erfahrung, um ihre Aufgaben pflichtgemäß auszuführen. Das Fachwissen einzelner Mitglieder ist komplementär, sodass der Aufsichtsrat im Ganzen in der Position ist, seine Pflichten umfassend auszuüben. Dadurch ist sichergestellt, dass der Aufsichtsrat seine Kontroll- und Beratungsfunktion im Einklang mit dem Gesetz, der Satzung und der Geschäftsordnung ausübt.

3. Tätigkeitsschwerpunkte der Arbeit des Aufsichtsrats

In seiner konstituierenden Sitzung nach der Hauptversammlung 2015 setzte der Aufsichtsrat seine vorherigen Ausschüsse wieder ein (zu Zusammensetzung und Aufgaben jedes einzelnen Ausschusses siehe unten 4.). Weiterhin bildete und wählte er einen Accelerated Bookbuild Offering (ABO) Ausschuss, um die Erhöhung des Grundkapitals von Rocket Internet durch teilweise Ausnutzung des in der Hauptversammlung 2014 genehmigten Kapitals zu begleiten. Der Aufsichtsrat setzte außerdem einen Finanzausschuss ein, der den Vorstand intensiv bei der Begebung der Wandelanleihe beraten hat. Zusätzlich zur SE-Umwandlung hat der Aufsichtsrat – in erster Linie durch seinen Prüfungsausschuss – die Umstellung von deutschen HGB Rechnungslegungsstandards zu IFRS Standards intensiv überwacht. Schließlich war der Aufsichtsrat eng in die Diskussionen zur Last Portfolio Value-Bewertungsmethode eingebunden, die Rocket Internet anwendet.

Nach angemessener Diskussion mit dem Vorstand, hat der Aufsichtsrat dem Geschäftsplan und dem Investitionsbudget von Rocket Internet zugestimmt.

Der Prüfungsausschuss hat sich außerdem mit der Weiterentwicklung von Rocket Internets Risiko und Compliance Systems beschäftigt.

Darüber hinaus hat sich der Aufsichtsrat mit der Angemessenheit der Vergütung der Vorstandsmitglieder auseinandergesetzt. In diesem Zusammenhang hat der Aufsichtsrat einen unabhängigen, externen Gutachter mit der Erstellung eines Gutachtens zur Angemessenheit der Vergütung beauftragt. Nach diesem Gutachter ist die Vergütung einschließlich aller ihrer Bestandteile angemessen und üblich in Rocket Internets Markt. Diese Ansicht teilt der Aufsichtsrat.

Außerdem hat der Aufsichtsrat einer Vielzahl von Finanzierungsrunden in Gesellschaften im Netzwerk von Gesellschaften sowie Unternehmenskäufen zugestimmt. Er hat den Aufbau des Global Online Takeaway Food-Geschäfts von Rocket Internet durch den Erwerb und die Vergrößerung des Anteils an Delivery Hero sowie die Vergrößerung des Anteils an foodpanda eng überwacht und ihr zugestimmt. Nach eingehender Diskussion und Prüfung hat der Aufsichtsrat außerdem einer Vielzahl von Finanzierungsrunden zugestimmt, unter anderem in Westwing, Global Fashion Group, Home24 sowie dem Erwerb von Anteilen an HelloFresh.

4. Die Arbeit in den Ausschüssen des Aufsichtsrats

Zum Zwecke einer effizienten Aufgabenverteilung und -wahrnehmung hat der Aufsichtsrat in seiner konstituierenden Sitzung nach der Hauptversammlung 2015 die Wiedereinsetzung des Prüfungs-, des Vergütungs-, des Nominierungs-, des Präsidial- und des Investitionsausschusses beschlossen. Die Ausschüsse, namentlich der Prüfungs- und der Investitionsausschuss, haben den Aufsichtsrat effektiv bei seiner Arbeit unterstützt und ihm über die Arbeit der genannten Ausschüsse berichtet.

Prüfungsausschuss

Mitglieder des Prüfungsausschusses sind Prof. Dr. Schindler, Nachfolger von Dr. Schipporeit ab 23. Juni 2015, als Vorsitzender des Ausschusses ab 16. Dezember 2016 sowie als unabhängiges Mitglied, das über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung (§ 100 Absatz 5 AktG) verfügt, Herr Mitteregger (als Vorsitzender bis 16. Dezember 2015) und Herr Nazareno.

Unter anderem liegt die Vorbereitung von Diskussionen und Beschlüssen des Aufsichtsrats zur Prüfung und Feststellung des Jahres- und Halbjahres-Konzernabschlusses sowie der Vorschlag zur Gewinnverwendung in der Zuständigkeit des Prüfungsausschusses. Darüber hinaus ist der Prüfungsausschuss verantwortlich für das Überwachen der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Er legt einen Vorschlag für die Bestellung des Abschlussprüfers an den Aufsichtsrat vor, sowie für die Bestimmung der Schwerpunkte des Audits. Der Ausschuss beschäftigt sich mit der sonstigen periodischen Finanzberichterstattung, mit allgemeinen Fragen der Rechnungslegung, einschließlich der Anwendung neuer Rechnungslegungsstandards und befasst sich mit dem internen Risikomanagementsystem, dem internen Kontrollsystem, dem internen Revisionssystem sowie mit allen Fragen der Compliance.

Der Prüfungsausschuss hielt im vergangenen Geschäftsjahr vier Sitzungen unter Teilnahme aller Mitglieder ab, unter anderem, um den Jahresabschluss und den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2014 zu besprechen und um Empfehlungen für deren Billigung abzugeben sowie um Anweisungen an den Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015 durch den Aufsichtsrat zu empfehlen. Darüber hinaus befasste sich der Ausschuss kontinuierlich mit dem Umstellungsprozess der Rechnungslegungsmethode von den deutschen Grundsätzen ordnungsgemäßer Rechnungslegung (HGB) auf internationale Rechnungslegungsstandards (IFRS) sowie mit dem internen Risikomanagementsystem und dem Compliance Managementsystem von Rocket Internet. Mitglieder von Rocket Internets Vorstands und Vertreter des Abschlussprüfers waren für die Mitglieder des Prüfungsausschusses verfügbar und nahmen an seinen Sitzungen teil, wenn dies notwendig war, um bestimmte Tagesordnungspunkte zu besprechen.

Vergütungsausschuss

Die Mitglieder des Vergütungsausschusses sind Prof. Dr. Englert (Vorsitzender), Herr Grabau, Herr Shinar, Herr Nazareno und Herr Lang, als Nachfolger von Herrn Dommermuth, ab dem 23. Juni 2015.

Aufgabe des Vergütungsausschusses ist vor allem das Vergütungssystem, einschließlich der variablen Bestandteile, für den Vorstand und bestimmte Führungskräfte sowie dessen Umsetzung in den entsprechenden Anstellungsverträgen. Darüber hinaus bereitet der Vergütungsausschuss die regelmäßige Überprüfung des Vergütungssystems für den Vorstand durch das Aufsichtsratsplenum vor.

Nominierungsausschuss

Der Nominierungsausschuss besteht aus dem Vorsitzenden Prof. Dr. Englert, Herrn Grabau, Herrn Shinar, Herrn Nazareno und Herrn Lang, als Nachfolger von Herrn Dommermuth, ab dem 23. Juni 2015. Der Nominierungsausschuss schlägt dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschlag an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten für die Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrats vor.

Präsidialausschuss

Vorsitzender des Präsidialausschusses ist Herr Grabau. Seine weiteren Mitglieder sind Prof. Dr. Englert, Herr Shinar, Herr Nazareno und Herr Lang, als Nachfolger von Herrn Dommermuth, ab dem 23. Juni 2015. Der Präsidialausschuss bereitet die Sitzungen des Aufsichtsrats vor und erledigt laufende Angelegenheiten zwischen den Sitzungen des Aufsichtsrats. Er unterbreitet dem Aufsichtsrat Vorschläge für die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands, kümmert sich um Anstellungs- und Pensionsverträge und ist außerdem zuständig für die Vorbereitung von Entscheidungen auf dem Gebiet der Corporate Governance.

Investitionsausschuss

Dem Investitionsausschuss gehören Prof. Dr. Englert als Vorsitzender sowie Herr Grabau, Herr Shinar, Herr Nazareno und Herr Lang, als Nachfolger von Herrn Dommermuth, ab dem 23. Juni, an.

Der Investitionsausschuss erörtert mit dem Vorstand den jährlichen Investitionsplan und Rocket Internets Investitionsschwerpunkte, überprüft die laufenden Investitionsprojekte, beschäftigt sich mit Eigen- und Fremdkapitalaufnahmen sowie mit strategischen und Finanz-Beteiligungen. Der Investitionsausschuss ist weiterhin allein zuständig für die Zustimmung zu mittelgroßen Investitionen. In dieser Rolle hat er drei Transaktionen zugestimmt: die Erhöhung von Rocket Internets Anteil an Travelbird, die finale Bedingungen des Verkaufs von Zencap und ein weiteres Investment in Africa Internet Holding GmbH.

Accelerated Bookbuild Offering-Ausschuss

Der ABO-Ausschuss besteht aus Herr Grabau, Prof. Dr. Englert und Herrn Mittereger, wobei Herr Grabau der Vorsitzende ist. Der Aufsichtsrat hat dem ABO-Ausschuss die Zuständigkeit für die Zustimmung zu Vorstandsbeschlüssen zur Kapitalerhöhung, zur Änderung von Rocket Internets Satzung im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung und die Zuständigkeit über alle in Verbindung mit der Kapitalerhöhung notwendigen Maßnahmen zu entscheiden, übertragen.

Der ABO-Ausschuss hielt zwei Sitzungen per Telefonkonferenz ab und stimmte der Durchführung der Kapitalerhöhungsmaßnahmen sowie dem finalen Ausgabepreis für die neuen Aktien und der Anpassung der Satzung von Rocket Internet zu.

Finanzausschuss

Der Finanzausschuss handelt für den Aufsichtsrat im Verlauf der Begebung von Rocket Internets Wandelanleihe. Vorsitzender des Ausschusses ist Herr Grabau. Seine weiteren Mitglieder sind Prof. Dr. Englert und Herr Shinar.

Der Finanzausschuss hat eine Sitzung per Telefonkonferenz abgehalten und seine Beschlüsse per Telefon gefasst. Der Ausschuss hat sich mit bedeutenden Details des Begebungsprozess beschäftigt, ihn mit den beratenden Banken und externen Anwälten besprochen und ihre Meinungen geprüft. Er hat dem Vorstand Zustimmung erteilt zur Begebung der Anleihe unter Ausschluss der Bezugsrechte der Aktionäre sowie zum Beginn und zur Durchführung des Bookbuilding Verfahrens.

5. Corporate Governance

Im Verlauf des Geschäftsjahrs 2015 hielt der Aufsichtsrat auch weiterhin Standards guter Corporate Governance ein. Nach § 4 Abs. 2 der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats ist jedes Mitglied des Aufsichtsrats verpflichtet, Interessenkonflikte dem Aufsichtsrat offenzulegen. Im Geschäftsjahr 2015 hat kein Mitglied des Aufsichtsrats einen Interessenkonflikt offengelegt.

6. Jahresabschluss und Konzernabschluss 2015

Die Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, wurde durch die Hauptversammlung 2015 als Abschlussprüfer für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015 gewählt.

Die Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat die Buchführung, den Jahresabschluss der Rocket Internet SE, der nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (HGB) aufgestellt wurde, den Konzernabschluss, der nach den IFRS aufgestellt wurde, und den zusammengefassten Lagebericht für Rocket Internet und den Konzern für das Geschäftsjahr 2015 geprüft. Der Abschlussprüfer hat zu dem Jahresabschluss, dem Konzernabschluss und dem zusammengefassten Lagebericht für Rocket Internet und den Konzern uneingeschränkte Bestätigungsvermerke im Sinne des § 322 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 HGB erteilt.

Der Jahresabschluss, der Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht des Vorstands für Rocket Internet und die Gruppe für das Geschäftsjahr 2015 wurden in ihrer finalen Version in der Sitzung des Prüfungsausschusses vom 12. April 2016 intensiv geprüft und mit dem CFO und Vertretern des Abschlussprüfers diskutiert.

Mit dem Bericht des Abschlussprüfers wurde sich intensiv in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates im Beisein von Vertretern des Abschlussprüfers am gleichen Tag befasst. Alle Mitglieder haben den Prüfungsbericht vor der Sitzung erhalten. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Prof. Dr. Schindler, berichtete über die vorangegangene Sitzung des Prüfungsausschusses. Vertreter des Prüfers berichteten über die wichtigsten Ergebnisse der Prüfung und beschrieben im Detail das Ausmaß und den Fokus der Jahresabschlussprüfung.

Der Aufsichtsrat stimmt den Ergebnissen der Abschlussprüfung zu. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Prüfungsausschuss und der eigenen Prüfung durch den Aufsichtsrat, sind keine Einwendungen zu erheben. Der Aufsichtsrat billigte entsprechend der Empfehlung des Prüfungsausschusses den Jahresabschluss und den Konzernabschluss von Rocket Internet für das Geschäftsjahr 2015. Der Jahresabschluss von Rocket Internet für das Geschäftsjahr 2015 ist damit festgestellt.

7. Ergänzende Angaben zu Tätigkeitsschwerpunkten des Aufsichtsrats in 2016

Der Aufsichtsrat hat sich im laufenden Geschäftsjahr 2016 in der Zeit bis zur Erstellung dieses Berichts insbesondere mit den folgenden Maßnahmen befasst: Im Januar nach vorsichtiger und gebotener Abwägung und nach der Behandlung des Themas in vorangehenden Sitzungen hat der Aufsichtsrat Rocket Internets Einbindung und Investition in Rocket Internet Capital Partners Fonds zugestimmt. Im selben Monat hat der Aufsichtsrat der Devestition von Pizzabo und La Nevera Roja, zwei Online-Essenslieferplattformen, zugestimmt. In Februar hat er dem Rückkauf eines Teils der Wandelanleihe bis zu einem Betrag von EUR 150,0 Millionen bis Ende des Jahres 2016 zugestimmt.

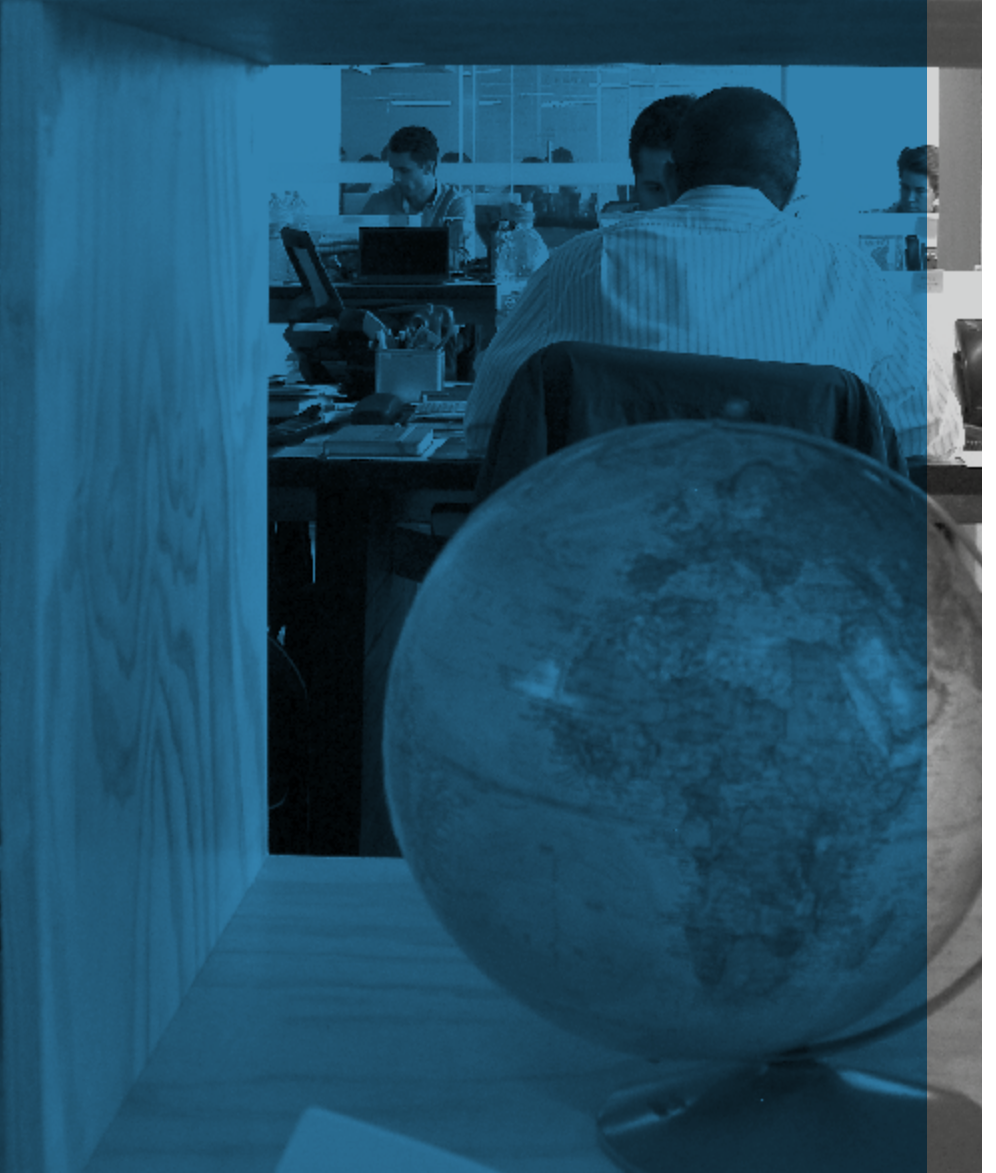
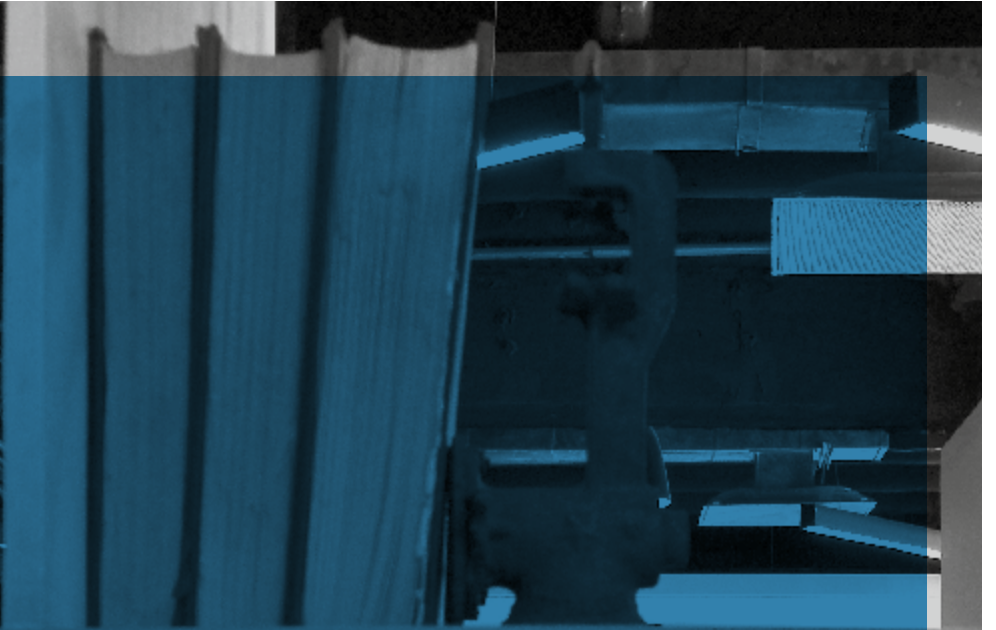
Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Rocket Internet und aller Konzerngesellschaften für ihre erfolgreiche Arbeit im Geschäftsjahr 2015.

Berlin, April 2016

Für den Aufsichtsrat



Prof. Dr. Marcus Englert
Vorsitzender des Aufsichtsrats



2

Unsere Unternehmen

Inhalt

- 42 Einleitung
- 44 Food & Groceries
- 52 Fashion
- 66 General Merchandise
- 74 Home & Living
- 80 Travel
- 83 Regional Internet Groups
- 88 New Businesses & Investments



Unsere Unternehmen – Einleitung

Rocket Internet hat ein großes und geografisch diverses Unternehmensnetzwerk geschaffen, das in über 110 Ländern auf sechs Kontinenten aktiv ist.

Bei Rocket Internet konzentrieren wir uns auf den Aufbau von Unternehmen in den fünf Sektoren Food&Groceries, Fashion, General Merchandise, Home&Living und Travel und geografisch auf Europa, Südostasien, Afrika, den Nahen Osten und Lateinamerika. Dadurch, dass wir Unternehmen in diesen Sektoren gründen, in sie investieren und unseren Anteil an ihnen vergrößern, können wir von den zunehmenden Verbraucherausgaben im Internet profitieren.

Food&Groceries

Food&Groceries machen einen erheblichen Anteil der Verbraucherausgaben aus. Wir sehen diesen Sektor aufgrund der hohen Bestellfrequenz und des starken Wiederkaufverhaltens als besonders attraktiv an. Wir haben uns auf die beiden attraktivsten Modelle im Bereich Food&Groceries konzentriert mit dem Ziel, eine marktführende Position aufzubauen und zu halten. HelloFresh ist es gelungen, eine internationale Präsenz als Online-Anbieter von Kochboxen mit individuellen, frischen Gerichten für zu Hause zu erlangen. Im Jahr 2015 ist HelloFresh eine strategische Partnerschaft mit einem der bekanntesten Köche, Jamie Oliver, eingegangen.

Das zweite Modell, in das wir im Jahr 2015 in großem Umfang investiert haben, sind Marktplätze für Online-Essenslieferdienste. Rocket Internet hält 37,3 Prozent an Delivery Hero, einem der weltweit größten Essenslieferdienste, mit einer Präsenz in mehr als 33 Märkten, überwiegend in Kontinentaleuropa, der Türkei und dem Nahen Osten. Zusätzlich haben wir unsere Beteiligung an foodpanda, einer der Marktführer für Essenslieferdienste in Schwellenländern, ausgebaut. foodpanda ist in 26 Ländern in Osteuropa, dem Nahen Osten, Südostasien und Afrika aktiv.

Fashion

Im Jahr 2015 haben wir in Schwellenländern die Zusammenführung unserer fünf Online-Modeunternehmen, Lamoda, Dafiti, Namshi, Zalora und Jabong, in die Global Fashion Group (GFG) abgeschlossen. Die Unternehmen bieten eine große

Vielfalt international bekannter Marken sowie Eigenmarken in Produktkategorien wie Männer-, Frauen- und Kinderbekleidung, Schuhe, Accessoires sowie eine Auswahl von Artikeln aus den Bereichen Innendekoration und Beauty an. Insgesamt erreicht GFG Menschen auf vier Kontinenten in 27 Märkten.

General Merchandise

Der Bereich General Merchandise besteht aus Unternehmen, die eine große Bandbreite an Konsumgütern (einschließlich Unterhaltungselektronik, Mode, Home&Living, Sportausrüstung, Medien sowie Gesundheits- und Beauty-Produkte) anbieten. Unsere General Merchandise-Unternehmen haben ihr Geschäftsmodell weitestgehend hin zu Marktplatzmodellen verlagert, sodass Händler ihre Produkte über die jeweilige Plattform verkaufen können. Unsere Unternehmen im Bereich General Merchandise sind Lazada in Südostasien, Jumia in Afrika und Linio in Lateinamerika.

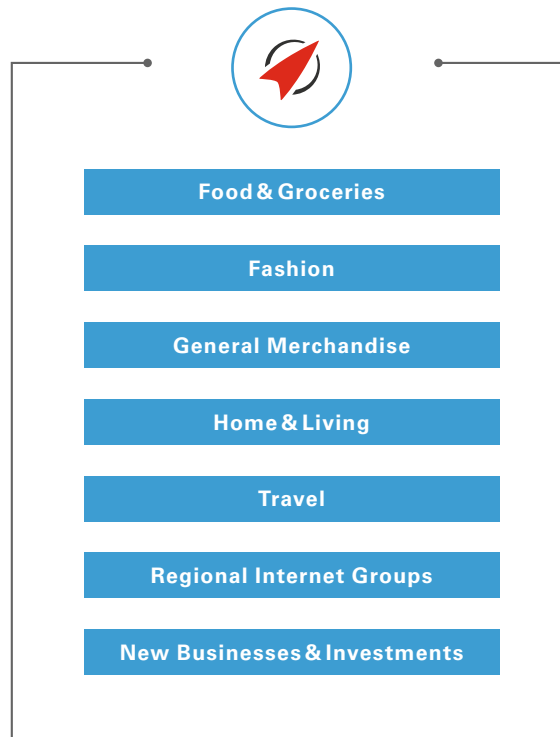
Home&Living

Unsere beiden Unternehmen im Sektor Home&Living sind Westwing und Home24. Westwing ist ein führendes internationales Unternehmen im Bereich Home&Living mit einer häufig wechselnden, eigens zusammengestellten Produktauswahl für Kunden in elf europäischen Ländern sowie Brasilien, Russland und Kasachstan. Home24 ist ein führender Online-shop für Produkte aus dem Bereich Home&Living, der in sieben europäischen Ländern und in Brasilien aktiv ist.

Travel

Unser Unternehmen im Sektor Travel ist Traveloka, das eine Suchmaschine für Flüge und einen Hotelbuchungsservice in Südostasien anbietet.

Wir konzentrieren uns auf mobile und Onlinegeschäftsmodele, die grundlegende Bedürfnisse der Verbraucher erfüllen



Regional Internet Groups

Unsere Regional Internet Groups kombinieren das lokale Markt-Know-how mit regionalen strategischen Partnerschaften. Die Regional Internet Groups unterstützen den Aufbau unterschiedlicher Geschäftsmodelle in ihren jeweiligen Regionen und profitieren von strategischen Partnerschaften mit großen Telekommunikationsunternehmen, die auch Anteilseigner der jeweiligen Regional Group sind. Die AsiaPacific Internet Group hat ihren Sitz in Singapur, die Middle East Internet Group in Dubai und die Africa Internet Group in Lagos und Paris.

New Businesses & Investments

Zusätzlich zu den Unternehmen in unseren fünf Fokussektoren halten wir Anteile an Unternehmen in unterschiedlichen Entwicklungsstadien, die sich von neu gegründeten Unternehmen bis hin zu solchen erstrecken, die bereits auf Marktführerschaft hinarbeiten und ihre geografische Reichweite ausbauen. Rocket Internet hält außerdem Finanzbeteiligungen an anderen Internetunternehmen.

Die im Kapitel „Unsere Unternehmen“ angegebenen Beteiligungsquoten können sich von entsprechenden Zahlen an andere Stelle dieses Geschäftsberichts unterscheiden. Die Unterschiede entstehen durch nicht zugewiesene Treuhandanteile, die für Buchhaltungszwecke dem Konzern zugewiesen worden sind, durch den Abzug selbst gehaltener Aktien bei der Berechnung des Eigentumsanteils für Buchhaltungszwecke sowie durch Verträge, bei denen Unterzeichnung und Closing nicht gleichzeitig stattfinden. Alle Zahlen zu den Beteiligungsquoten im Geschäftsbereich (soweit nicht anders angegeben) sind auf einer nicht verwässerten Basis berechnet worden. Finanzierungsrunden oder andere Transaktionen, die nach Ende März stattgefunden haben, sind in diesem Geschäftsbericht nicht erfasst. „Gründung“ bezieht sich in diesem Fall auf das rechtliche Gründungsjahr des Unternehmens, welches der Aufnahme der Geschäftstätigkeit oft vorausgeht.



Food & Groceries

EUR
534,4 Mio.
Umsatzerlöse 2015

Zu unseren Unternehmen in dem Sektor Food & Groceries gehören HelloFresh, ein führender Online Anbieter von Kochboxen individuellen, frischen Gerichten für zu Hause, sowie Delivery Hero und foodpanda, unsere zwei Online-Marktplätze für Essenlieferdienste in sich ergänzenden Regionen. Der Umsatz unserer Unternehmen in Bereich Food&Groceries belief sich im Jahr 2015 auf EUR 534,4 Millionen Euro, ein Anstieg von 225 % im Vergleich zu 2014.

**2011**

Gründung

Abonnement

Geschäftsmodell

1.177

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

**Europa,
Nord Amerika,
Asien Pazifik**

Regionen

Sektor

**Frisches Essen
für zuhause**Rocket Internet Anteil
Dezember 2015**56,4%**

HelloFresh nahm im ersten Quartal 2012 die Geschäftstätigkeit auf. Das Unternehmen liefert wöchentlich frische, vorportionierte Zutaten, sodass Abonnenten mit den Rezepten des Unternehmens zu Hause selbst gesunde und schmackhafte Mahlzeiten zubereiten können. HelloFresh ist derzeit in den USA, dem Vereinigten Königreich, Deutschland, den Niederlanden, Belgien, Australien und Österreich aktiv. Das Unternehmen ist ein weltweit führender Online-Anbieter von Kochboxen mit individuellen, frischen Gerichten für zu Hause und hat im Januar 2016 insgesamt über 7 Millionen Mahlzeiten geliefert sowie die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2015 auf 305,0 Millionen Euro gesteigert.

Jede Woche stellen HelloFreshs lokale Ernährungsexperten abwechslungsreiche und gesunde Menüs zusammen, die auf die Saisonalität jedes Marktes und die Präferenzen der Kunden abgestimmt sind. Die qualitativ hochwertigen Zutaten werden sorgfältig bei regionalen Anbietern und den besten Lieferanten eingekauft. Alle Zutaten werden entsprechend der jeweiligen Rezepte vorportioniert, um Abfall zu minimieren und das Kochen so bequem wie möglich zu machen. HelloFresh bietet ein flexibles Abonnementmodell an, bei dem Kunden ihr Abonnement je nach Bedarf aussetzen oder Bestellungen stornieren können. Die Mahlzeiten werden in Isolierverpackungen geliefert, um einen möglichst hohen Frischegrad zu gewährleisten. HelloFresh betreibt ein Just-In-Time-Geschäftsmodell mit nahezu keinen Beständen und sehr geringen Logistikkosten pro Bestellung. Das Geschäftsmodell ist technologiegetrieben und nutzt die wöchentlichen Abbonnentendaten. HelloFreshs Technologieplattform unterstützt alle Abteilungen des Konzerns mit einer eigens entwickelten Software-Suite für Rezeptentwicklung, Beschaffung, Produktion, Lieferung und Marketing. Im Januar 2016 gab HelloFresh seine strategische Partnerschaft mit Jamie Oliver bekannt, was HelloFreshs Ruf als führende internationale Marke weiter unterstützt.



HelloFresh liefert
Zutaten für
gesunde Mahlzeiten
in 7 Ländern

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über HelloFreshs konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- oder Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie HelloFreshs operativen Kennzahlen, die auf den internen Managementberichten basieren.

HelloFreshs Umsatzerlöse stiegen um 338,0 Prozent, von 69,6 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 305,0 Millionen Euro im Jahr 2015, getrieben durch eine weiterhin starke Zunahme (255,8 Prozent) der Zahl der aktiven Abonnenten.

HelloFreshs bereinigte EBITDA-Marge sank aufgrund weiterer Investitionen in Logistik und Marketing von –17,6 Prozent 2014 auf –28,3 Prozent 2015.

Das Nettoumlaufvermögen veränderte sich von –7,2 Millionen Euro am 31. Dezember 2014 auf –28,4 Millionen Euro am 31. Dezember 2015 gemäß des abonnementbasierten Modells.

HelloFreshs Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stiegen aufgrund von Finanzierungsrunden im Jahr 2015 von 19,8 Millionen Euro am 31. Dezember 2014 auf 109,2 Millionen Euro am 31. Dezember 2015.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	305,0	69,6
<i>% Wachstum</i>	338,0 %	391,8 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(86,2)	(12,2)
<i>% Marge</i>	(28,3 %)	(17,6 %)
Investitionsaufwand ²⁾	5,6	0,7
<i>% der Umsatzerlöse</i>	1,8 %	1,0 %

Bilanz (in EUR Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ³⁾	(28,4)	(7,2)
Zahlungsmittel und -äquivalente	109,2	19,8

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Anzahl der gelieferten Mahlzeiten ⁴⁾	49,5	12,3
<i>% Wachstum</i>	302,4 %	412,5 %
Aktive Abonnenten ⁵⁾ (in Tausend)	614,5	172,7
<i>% Wachstum</i>	255,8 %	444,8 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) EBIT (GJ 2014: Verlust von EUR 15,8 Mio.; GJ 2015: Verlust von EUR 115,5 Mio.) plus (ii) Abschreibungen für Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: EUR 0,2 Mio.; GJ 2015: EUR 0,6 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen und Einmaleffekte im Wert von EUR 3,3 Mio. im GJ 2014 und EUR 28,6 Mio. im GJ 2015.

2) Investitionsaufwand wird berechnet als (i) Erwerb von Sachanlagen (GJ 2014: EUR 0,7 Mio.; GJ 2015: EUR 5,6 Mio.) plus (ii) Erwerb von immateriellen Vermögenswerten abzüglich Goodwill (GJ 2014: kein; GJ 2015: EUR 0,1 Mio.).

3) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: EUR 1,4 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 5,6 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (31. Dezember 2014: EUR 2,7 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 11,5 Mio.) minus (iii) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (31. Dezember 2014: EUR 11,2 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 45,5 Mio.).

4) Anzahl aller an Kunden verkauften und versandten Mahlzeiten im Zeitraum.

5) Zahl der Personen, die sich für den Service angemeldet und mindestens einmal in den letzten drei Monaten des Zeitraums bestellt haben.

**2011**

Gründung

Marktplatz

Geschäftsmodell

3.332

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

Weltweit

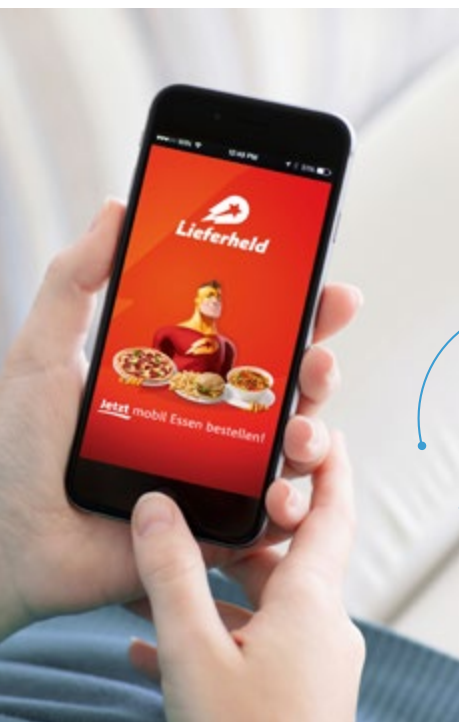
Regionen

Sektor

EssenslieferdienstRocket Internet Anteil
Dezember 2015**37,3% ¹⁾**

Delivery Hero nahm im Mai 2011 seine Geschäftstätigkeit auf und hat sich seitdem zu einem der größten Online-Essensliefernetzwerke mit über 300.000 Restaurants entwickelt, das Essensbestellungen von Kunden in mehr als 33 Ländern auf fünf Kontinenten bearbeitet. Zusätzlich zur weitverbreiteten Delivery Hero-Marke nutzt das Unternehmen mehrere eigenständige Marken, wie Lieferheld und Pizza.de in Deutschland, Yemeksepeti in der Türkei, Talabat im Nahen Osten, PedidosYa und ClickDelivery in Lateinamerika, hungryhouse im Vereinigten Königreich, Mjam in Österreich, DameJidlo in Tschechien, PizzaPortal in Polen, OnlinePizza in Schweden, Pizza-online in Finnland, hungry.dk in Dänemark, Yogiyo und Baedaltong in Korea und Foodarena in der Schweiz. Das stark skalierbare Geschäftsmodell, das sich durch starkes organisches Wachstum auszeichnet hat, ist durch eine Reihe von Übernahmen ergänzt worden, was zu den dreistelligen Wachstumsraten von Delivery Hero und einem Bruttowarenvolumen von über 1,6 Milliarden Euro im Jahr 2015 geführt hat. Im Jahr 2015 hat Delivery Hero pro Monat etwa 9,3 Millionen Bestellungen verarbeitet, was es zu einem führenden Unternehmen im Bereich der Online-Lieferdienste für Essen macht. Im Dezember 2015 waren mehr als 3 300 Mitarbeiter bei Delivery Hero beschäftigt. Kunden können auf die große Vielfalt von Gerichten über Delivery Heros Webseiten, mobile Seiten sowie mobile (iOS, Android) und Tablet-Apps zugreifen, die sich als sehr erfolgreich herausgestellt haben. Dank ihrer benutzerfreundlichen Oberflächen und modernster Technologie gehen über die mobilen Apps derzeit über 50 Prozent der gesamten Bestellungen ein. Delivery Hero zeichnet sich durch eine algorithmische Bestellungsbearbeitung und vertikal integrierte Point-of-Sale-Technologie aus, die ausführliche Prozessanalysen ermöglichen. Da Delivery Hero seinen

1) Anteil auf vollständig verwässerter Basis ausgewiesen.



Delivery Hero betreibt eines der weltweit größten Essensliefernetzwerke

Restaurants eine zusätzliche Einkommensquelle und seinen Kunden eine komfortablen Service bietet, sind sowohl Kunden als auch die Partnerrestaurants äußerst loyal und haben hohe Wiederbestellungsquoten.

Im Laufe des Jahres 2015 hat Delivery Hero mehrere Unternehmen erworben, darunter Damejidlo und Jidloted in Tschechien und der Slowakei, Yemeksepeti in der Türkei, eFood in Griechenland und Talabat im Nahen Osten. Zusätzlich erwarb Delivery Hero foodora, einen Lieferdienst für qualitativ hochwertiges Essen, der in zehn Ländern aktiv ist und mit dem eigenen qualitativ hochwertigen Lieferdienst Urban Taste fusionierte.

Die folgende Tabelle zeigt einen Überblick über Delivery Heros operative Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Delivery Heros Bruttowarenvolumen stieg um 148,4 Prozent von 656,7 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 1.631,3 Millionen Euro im Jahr 2015.

Die Zahl der Bestellungen bei Delivery Hero stieg um 182,6 Prozent von 39,5 Millionen im Jahr 2014 auf 111,6 Millionen im Jahr 2015, was zu einem Anstieg der Umsatzerlöse in Höhe von 124,8 Prozent führte.

Durch die Ausweitung der Geschäftstätigkeit und der gestiegenen Zahl der Bestellungen stiegen die Umsatzerlöse von 88,0 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 197,9 Millionen Euro im Jahr 2015.

Kennzahlen

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen (in EUR Millionen)	1.631,3	656,7
<i>% Wachstum</i>	148,4 %	115,9 %
Bestellungen	111,6	39,5
<i>% Wachstum</i>	182,6 %	139,8 %
Umsatzerlöse (in EUR Millionen)	197,9	88,0
<i>% Wachstum</i>	124,8 %	111,2 %


 **foodpanda**
2013Gründung
(aktuelle Rechtsform)**Marktplatz**

Geschäftsmodell

3.392

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

**Schwellen-
länder**

Regionen

Sektor

EssenslieferdienstRocket Internet Anteil
Dezember 2015**49,1%**

foodpanda betreibt in Schwellenländern einen führenden Online-Marktplatz für Essenslieferung in über 500 Städten und 26 Ländern in Europa, dem Nahen Osten, Russland, der GUS, Indien, Asien-Pazifik und Lateinamerika. Aufgrund des sehr skalierbaren Geschäftsmodells und des unerschlossenen Marktpotenzials ist foodpanda seit seiner Gründung im Jahr 2012 sowohl organisch als auch durch Übernahme komplementärer Unternehmen deutlich gewachsen. Im Dezember 2015 hatte das Unternehmen 3.392 Mitarbeiter. foodpandas Kunden können über ihr Smartphone, ihr Tablet oder ihren Desktoprechner Essen von weltweit über 35.000 Partnerrestaurants bestellen. Die mobilen Apps haben sich als besonders erfolgreich herausgestellt. Sie sind über 15,5 Millionen Mal heruntergeladen worden und für 53 Prozent der 22,6 Millionen Bestellungen von foodpanda im Jahr 2015 verantwortlich. Die moderne, automatisierte Übertragungstechnologie ermöglichte es foodpanda, die Automatisierungsrate im Jahr 2015 auf über 80 Prozent anzuheben, was eine effiziente Bestellungsbearbeitung gewährleistet. Sowohl die bestellenden Kunden als auch die Partnerrestaurants sind loyale, wiederkehrende Geschäftspartner. Die Restaurants profitieren von der zusätzlichen Einnahmequelle und die Kunden von der Nutzerfreundlichkeit bei der Bestellung, der Kundenbetreuung und der mobilen Verfügbarkeit. foodpanda hatte eine aktive Kundenbasis von 4,9 Millionen Kunden im Gesamtjahr 2015. Das Unternehmen arbeitet weltweit mit mehreren führenden Messaging-Apps zusammen, zum Beispiel WeChat, Viber und Talk, um Nutzer mit gezielten Nachrichten anzusprechen und Downloads der foodpanda-App zu erhöhen.

Im November 2015 brachte foodpanda ein eigenes Produkt für Firmenkunden auf den Markt, das die Bestellungsverwaltung sowohl für Unternehmen als auch für deren Mitarbeiter vereinfacht. Das starke organische Wachstum ergänzte foodpanda im Jahr 2015 mit einigen Übernahmen. Nennenswerte



Mehr als 50% der Bestellungen bei foodpanda werden von mobilen Geräten getätigt



Transaktionen waren die Erwerbe von Just Eat in Indien, FoodbyPhone in Thailand, Koziness und MaiDan in Hongkong, EatOye in Pakistan, das Foodrunner-Netzwerk mit Zweigstellen in Singapur, Malaysia und den Philippinen, Hungerstation in Saudi Arabien und Otlob in Ägypten.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über foodpandas konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- oder Controlling-Unterlagen zusammengestellt worden sind, sowie foodpandas operativen Kennzahlen, die auf den internen Managementberichten basieren.

Im Jahr 2015 setzte foodpanda sein starkes Wachstum fort, sowohl organisch als auch durch Übernahmen. Das Bruttowarenvolumen stieg um 128,3 Prozent, von 116,7 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 266,4 Millionen Euro im Jahr 2015. Das organische Wachstum wurde durch die Aufnahme neuer Anbieter, die Ausdehnung in neue Länder und Städte, Neukunden und verbesserte Kundentreue realisiert.

Die Zahl der Bestellungen stieg um 158,6 Prozent von 8,7 Millionen im Jahr 2014 auf 22,6 Millionen im Jahr 2015, was vor allem auf das starke Wachstum der aktiven Nutzerbasis zurückzuführen ist. Die Umsatzerlöse stiegen um 373,0 Prozent, von 6,7 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 31,5 Millionen Euro bis Dezember 2015.

Das bereinigte EBITDA ist negativ, da sich das Unternehmen in einer starken Wachstumsphase befindet und intensiv in sein Marketing und seine Infrastruktur investiert.

foodpanda beendete das Jahr nach mehreren erfolgreichen Finanzierungsrunden mit Zahlungsmitteln und -äquivalenten in Höhe von 97,9 Millionen Euro, da es weiter vom ausgeprägten Interesse der Investoren an seinem Geschäftsmodell profitiert.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	31,5	6,7
<i>% Wachstum</i>	373,0 %	838,9 %
Bruttoergebnis	30,0	6,5
<i>% Marge</i>	95,2 %	97,4 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(102,6)	(33,6)
<i>% Marge</i>	N/M	N/M
Investitionsaufwand ²⁾	53,5	44,9
<i>% der Umsatzerlöse</i>	N/M	N/M
Bilanz (in EUR Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ³⁾	(9,4)	(5,9)
Zahlungsmittel und -äquivalente	97,9	44,5
Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ⁴⁾ (in EUR Millionen)	266,4 ⁶⁾	116,7 ⁶⁾
<i>% Wachstum</i>	128,3 %	N/M
Bestellungen ⁵⁾	22,6 ⁶⁾	8,7 ⁶⁾
<i>% Wachstum</i>	158,6 %	N/M

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von EUR 39,6 Mio., GJ 2015: Verlust von 117,5 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2014: EUR 0,2 Mio.; GJ 2015: EUR 0,6 Mio.) plus (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: EUR 1,4 Mio.; GJ 2015: EUR 8,4 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von EUR 4,5 Mio. im GJ 2014 und EUR 5,9 Mio. im GJ 2015.

2) Investitionsaufwand wird berechnet als (i) Erwerb von Sachanlagen (GJ 2014: EUR 0,4 Mio.; GJ 2015: EUR 2,7 Mio.) plus (ii) Erwerb von immateriellen Vermögenswerten einschließlich des Erwerbs von Tochtergesellschaften und Unternehmen, abzüglich erworbener Zahlungsmittel, NGL und Investitionen in assoziierte Unternehmen sowie andere Anlagen (GJ 2014: EUR 44,4 Mio.; GJ 2015: EUR 50,7 Mio.).

3) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: EUR 0,2 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 0,5 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: EUR 5,3 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 10,1 Mio.) minus (iii) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: EUR 11,3 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 19,9 Mio.).

4) Der Gesamtwert der „Bestellungen“, die im Zeitraum verkauft wurden, umgerechnet in Euro zum jeweils gültigen Wechselkurs, inklusive Kommission, Liefer- und Servicekosten sowie Steuern.

5) Gesamtzahl der gebuchten und gelieferten Bestellungen.

6) Pro forma für Übernahmen.



Fashion

Im Jahr 2015 haben wir den Zusammenschluss der Global Fashion Group abgeschlossen, die aus folgenden fünf Online-Modeunternehmen in Schwellenländern besteht: Lamoda, Dafiti, Namshi, Zalora und Jabong. Diese Online-Modeunternehmen bieten eine Vielfalt an Bekleidung, Schuhen und Accessoires für Damen, Herren und Kinder an sowie auch einige Produkte aus den Bereichen Innendekoration und Beauty. Der Umsatz der Global Fashion Group betrug im Jahr 2015 EUR 930,1 Millionen Euro, ein Anstieg von 48 Prozent im Vergleich zu 2014.

EUR
930,1 Mio.
Umsatzerlöse 2015



GF GLOBAL FASHION GROUP

2014

Gründung

eCommerce

Geschäftsmodell

10.548

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

**Schwellen-
länder**

Regionen

Sektor

Fashion

Rocket Internet Anteil
Dezember 2015

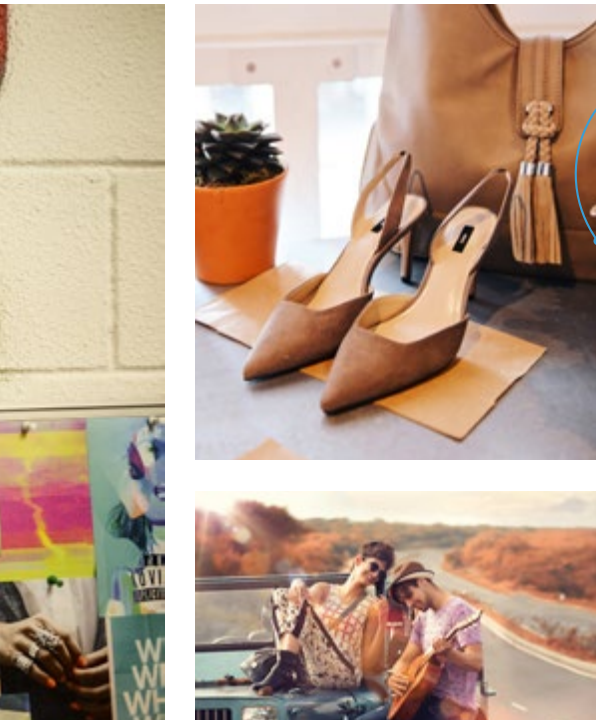
22,5% ¹⁾²⁾

Global Fashion Group (GFG) ist einer der führenden Anbieter für Online-Mode in Schwellenländern. Im Jahr 2015 wurde der Zusammenschluss der Unternehmen abgeschlossen, bei der die fünf Online-Modeunternehmen Lamoda (Russland/GUS), Dafiti (Brasilien/LatAm), Namshi (Naher Osten), Zalora (Südostasien) inklusive von The Iconic (Australien) und Jabong (Indien) zusammengeschlossen wurden. GFG ist auf vier Kontinenten und in 27 Ländern tätig und beschäftigt über 10.000 Mitarbeiter. GFG konzentriert sich auf Schwellenländer, deren Mode-Märkte ein Umsatzvolumen von 368 Milliarden Euro haben, über 2,5 Milliarden Menschen umfassen und die mit hoher Geschwindigkeit auf Online-Einkäufe umsteigen.

GFG bietet seinen insgesamt über 15 Millionen Kunden ein erstklassiges Einkaufserlebnis mit einem umfassenden Sortiment aus über 3.000 führenden internationalen und lokalen Modemarken sowie Eigenmarken. Durch die enge Zusammenarbeit mit Logistikdienstleistern vor Ort sowie in einigen Fällen die Einrichtung eigener Vertriebsnetze können die Unternehmen kosteneffizient liefern, einschließlich optionaler Lieferung am selben Tag in manchen Ländern und kostenlosem Versand in allen Regionen. Die Unternehmen zeichnen sich durch gute Kundenbetreuung, exzellente Technologie und höchst ansprechende Mobile-Apps aus. GFG setzt dabei auf einen globalen, funktionsübergreifenden Best-Practice-Austausch, was beim Einkauf internationaler Marken und im Marketing mit globalen Marketingkanälen für Skaleneffekte sorgt. Außerdem wird dadurch der Aufbau von Eigenmarken gestärkt und es den Unternehmen erleichtert, Talente anzuwerben und zu binden sowie die Entwicklung von Technologieplattformen zu beschleunigen.

- 1) Ausgehend von einem Abschluss des letzten Rollup-Schritts bei der Schaffung der Global Fashion Group.
- 2) Rocket Internets Gesamtanteil beläuft sich unter Berücksichtigung des durch Latin America Internet Group gehaltenen Anteils auf 24,8 %.

Fashion



Global Fashion Group ist auf vier Kontinenten aktiv

2015 erfolgte bei der Global Fashion Group eine erfolgreiche Kapitalerhöhung durch bestehende Aktionäre in Höhe von 181 Millionen Euro. Außerdem erwarb GFG zwei brasilianische Online-Modeunternehmen, Kanui und Tricae, durch einen Anteilstausch von Rocket Internet. Im Jahr 2015 ernannte GFG Romain Voog zum CEO und Nils Chrestin zum CFO und im November 2015 Sanjeev Mohanty zum neuen CEO von GFGs indischem Unternehmen Jabong.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über GFGs konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie GFGs operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

GFGs Umsatzerlöse stiegen um 48,2 Prozent, von 627,4 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 930,1 Millionen Euro im Jahr 2015, getrieben durch eine Zunahme der aktiven Kunden (+32,9 Prozent) und der Bestellungen (+26,9 Prozent).

Das Bruttoergebnis wuchs von 186,3 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 318,5 Millionen Euro im Jahr 2015, während sich die Bruttogewinnmarge um 4,5 Prozentpunkte von 29,7 Prozent im Jahr 2014 auf 34,2 Prozent im Jahr 2015 veränderte.

Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich um 7,8 Prozentpunkte auf -29,6 Prozent im Jahr 2015 von -37,4 Prozent im Jahr 2014.

Das Nettoumlaufvermögen betrug am 31. Dezember 2015 17,4 Millionen Euro.

GFGs Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betrugen am 31. Dezember 2015 76,7 Millionen Euro.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014 ⁸⁾
Umsatzerlöse	930,1 ⁹⁾	627,4
% Wachstum	48,2 %	97,8 %
Bruttoergebnis	318,5 ⁹⁾	186,3
% Marge	34,2 %	29,7 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(275,3) ⁹⁾	(234,7)
% Marge	(29,6 %)	(37,4 %)
Investitionsaufwand ²⁾	27,4 ⁹⁾	n.a.
% der Umsatzerlöse	2,9 %	n.a.

Bilanz (in EUR Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ³⁾	17,4 ⁹⁾	n.a.
Zahlungsmittel und -äquivalente	76,7 ⁹⁾	223,8 ⁹⁾

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ⁴⁾ (in EUR million)	1.494,3	1.025,2
% Wachstum	45,8 %	70,7 %
Bestellungen ⁵⁾	23,6	18,6
% Wachstum	26,9 %	79,8 %
Transaktionen ⁶⁾	15,3	9,4
% Wachstum	62,2 %	80,1 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁷⁾	7,7	5,8
% Wachstum	32,9 %	50,8 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2015: Verlust von EUR 384,0 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2015: EUR 9,9 Mio.) plus Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2015: EUR 60,3 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von EUR 38,6 Mio. im GJ 2015.

2) Investitionsaufwand wird berechnet als (i) Erwerb von Sachanlagen (GJ 2015: EUR 20,7 Mio.) plus (ii) Erwerb von immateriellen Vermögenswerten (GJ 2015: EUR 6,7 Mio.).

3) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2015: EUR 166,5 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2015: EUR 48,3 Mio.) minus (iii) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2015: EUR 197,4 Mio.).

4) Der Gesamtwert der „Bestellungen“, die im Zeitraum verkauft wurden, exklusive Steuern und Versandkosten, inklusive Gutscheinen.

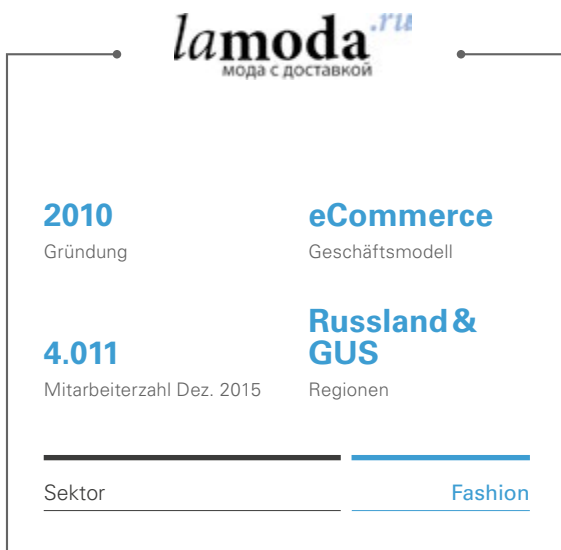
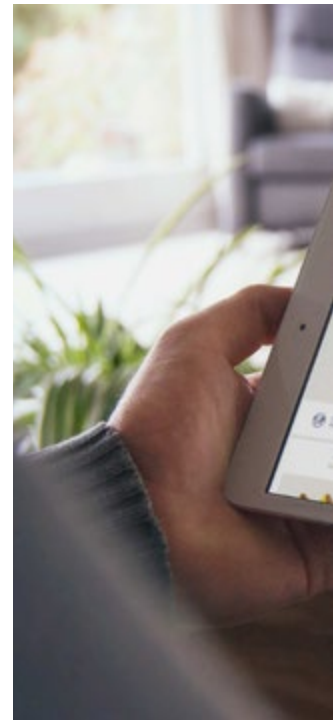
5) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesendeten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum.

6) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.

7) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.

8) Basiert auf einfacher Addition, nicht auf einer tatsächlichen Konsolidierung.

9) Zusammengefasst anhand von ungeprüften Konzernabschlüssen von GFG. Differenzen in Bezug auf die Summe der Positionen sind begründet in Eliminierungen, Beteiligungen und anderem.



Lamoda hat sich zu einem der führenden und bekanntesten Online-Modeunternehmen in der GUS entwickelt. Seit dem Unternehmensstart im Jahr 2011 in Russland ist das Unternehmen im Jahr 2012 nach Kasachstan expandiert, wo es schnell eine führende Position einnahm, wie auch in der Ukraine im darauf folgenden Jahr. Im Jahr 2014 nahm Lamoda die Geschäftstätigkeit in Weißrussland auf.

Im Jahr 2015 verzeichnete das Unternehmen Umsatzerlöse in Höhe von 15 946,7 Millionen Rubel, ein Anstieg von 67,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Im Dezember 2015 beschäftigte Lamoda über 4.000 Mitarbeiter. Das Unternehmen bietet eine große Vielfalt an Kleidung, Schuhen und Accessoires für Damen, Herren und Kinder von führenden Designern und vielversprechenden jungen Marken an und hat darüber hinaus ergänzende eigene, schnell wachsende Eigenmarken entwickelt. Über die Webseite und die mobilen Apps, die regelmäßig hervorragende Bewertungen in App-Stores erhalten, können Kunden aus über 100.000 Produkten von über 1.000 regionalen und internationalen Marken wählen. Im Jahr 2015 wurden über 30 Prozent der Umsatzerlöse über die mobilen Webseiten und Apps generiert.

Seit Geschäftsstart weist Lamoda einen starken Kundenzuwachs wie auch steigende Wiederkaufquoten auf. 2015 investierte Lamoda in sein Lagerzentrum, um die stetige Zunahme an Bestellungen bewältigen zu können. Das Unternehmen hat eigene Distributions- und Lieferkapazitäten aufgebaut, über die mehr als 70 Prozent der Lieferungen abgewickelt werden, und so erfolgreich die logistische Herausforderung in Russland bewältigt. Lamoda bietet einen qualitativ hochwertigen Service einschließlich der Anprobe zu Hause, während der Zusteller wartet sowie Lieferservice am nächsten Tag in über 130 Städten an.

Fashion



Lamodas mobile App ist sehr beliebt im App-Store

Im Jahr 2015 konnte das Unternehmen das starke Wachstum beibehalten und die Margen trotz der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Russland und der GUS verbessern. Lamoda fügte im Laufe des Jahres 2015 zahlreiche neue Marken hinzu, darunter Michael Kors, Benetton, Blukids, Replay, GAP, Antony Morato, Kurt Geiger, Aeronautica Militare und verstärkte zusätzlich den Fokus auf die Eigenmarke Lost Ink. Im November 2015 erhielt Lamoda den National Internet Award in den Kategorien „Internet-Shops“ und „Seite mit dem besten Marketing-Potenzial“. Vor kurzem hat Lamoda ein Marktplatzmodell eingeführt, das es lokalen Händlern erlaubt, ihre Produkte online über die Lamoda-Webseite zu vertreiben, was die Produktpalette erweitert und das Potenzial für einen Zugewinn an Marktanteilen und zukünftiges Wachstum vergrößert hat.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Lamodas konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Lamodas operativen Kennzahlen, die auf den internen Managementberichten basieren.

Lamodas Umsatzerlöse stiegen um 67,9 Prozent, von 9.496,2 Millionen Rubel im Jahr 2014 auf 15.946,7 Millionen Rubel im Jahr 2015, getrieben durch eine Zunahme der Kunden (57,2 Prozent) und der Bestellungen (41,6 Prozent).

Die Bruttogewinnmarge veränderte sich geringfügig von 40,8 Prozent im Jahr 2014 auf 40,7 Prozent im Jahr 2015.

Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich um 5,5 Prozentpunkte auf –17,2 Prozent im Jahr 2015 von –22,7 Prozent in 2014, dank eines aktiven Managements von Logistik- und Bestandskosten..

Das Nettoumlaufvermögen veränderte sich von –483,9 Millionen Rubel am 31. Dezember 2014 auf +659,5 Millionen Rubel am 31. Dezember 2015.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in RUB Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	15.946,7	9.496,2
% Wachstum	67,9 %	84,4 %
Bruttoergebnis	6.486,3	3.879,1
% Marge	40,7 %	40,8 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(2.737,4)	(2.158,1)
% Marge	(17,2 %)	(22,7 %)

Bilanz (in RUB Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ²⁾	659,5	(483,9)

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ³⁾ (in RUB million)	43.909,3	23.527,2
% Wachstum	86,6 %	99,8 %
Bestellungen ⁴⁾	5,5	3,9
% Wachstum	41,6 %	70,3 %
Kunden ⁵⁾	4,2	2,7
% Wachstum	57,2 %	88,2 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁶⁾	2,2	1,7
% Wachstum	33,8 %	52,1 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von RUB 2.382,9 Mio.; GJ 2015: Verlust von RUB 3.065,3 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2014: RUB 134,8 Mio.; GJ 2015: RUB 232,2 Mio.) plus (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: RUB 32,0 Mio.; GJ 2015: RUB 67,6 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von RUB 58,1 Mio. im GJ 2014 und RUB 28,1 Mio. im GJ 2015.

2) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: RUB 1.841,5 Mio.; 31. Dezember 2015: RUB 2.912,1 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: RUB 111,8 Mio.; 31. Dezember 2015: RUB 189,2 Mio.) minus (iii) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: RUB 2.437,2 Mio.; 31. Dezember 2015: RUB 2.441,9 Mio.).

3) Der Gesamtwert der „Bestellungen“, die im Zeitraum verkauft wurden, exklusive Steuern und Versandkosten.

4) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesendeten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum.

5) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.

6) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.



dafiti

2010

Gründung

eCommerce

Geschäftsmodell

3.404

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

Lateinamerika

Regionen

Sektor

Fashion

Dafiti nahm im Jahr 2011 die Geschäftstätigkeit auf und hat sich zu einem der bekanntesten Online-Shops Lateinamerikas für Mode entwickelt. Das Unternehmen ist in vier lateinamerikanischen Ländern Brasilien, Argentinien, Chile und Kolumbien tätig und beschäftigte im Dezember 2015 über 3.400 Mitarbeiter.

Dafitis Umsatzerlöse sind im Jahr 2015 auf 856,4 Millionen Real angestiegen. Dafiti bietet eine zunehmende Vielfalt an Kleidung, Schuhen und Accessoires für Damen, Herren und Kinder sowie Produkte für Innendekoration an, die von einer hohen Anzahl unterschiedlicher Drittanbieter bezogen werden. Die Produkte reichen dabei von beliebten und bekannten Marken und Designerlabels bis hin zu Dafitis Eigenmarken, die sich in wichtigen Kategorien als Verkaufsschlager durchgesetzt haben. Mit mehr als 180.000 Produkten von 2.700 verschiedenen internationalen Marken allein in Brasilien verfügt das Unternehmen über eine der größten Online-Produktpaletten der Region. Der Anteil der Mobile-Umsätze nimmt dabei kontinuierlich zu; Dafitis Kunden können sowohl über Desktop- und mobilen Webseiten einkaufen als auch über Dafitis eigene universalen iOS- und Android-Apps, die über 6 Millionen Mal heruntergeladen worden sind. Dafiti investiert weiter in seine Logistikinfrastruktur mit eigenen Lagerhallen, Distributions- und Lieferkapazitäten und seinen Kundenservice. Um seinen Kunden eine noch größere Produktpalette anbieten zu können, hat Dafiti im Jahr 2015 ein Marktplatzmodell für Fashion- und Lifestyleprodukte eingeführt, von dem man weiteres zukünftiges Wachstum erwartet.



Die Eigenmarken von Dafiti haben sich als Top Seller etabliert

Um sich für zukünftiges Wachstum zu positionieren und die Marktposition für Sportartikel und Kinderbekleidung zu stärken, hat Dafiti im Jahr 2015 die beiden eCommerce-Plattformen Kanui und Tricae erworben, die sich auf Sport- und Kindermode konzentrieren. Zusätzlich hat Dafiti die Kundenbetreuung ausgebaut und ein zweites Service-Center in Brasilien eröffnet.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Dafitis konsolidierte Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Dafitis operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Dafiti setzte im Jahr 2015 den Wachstumskurs fort. Die Umsatzerlöse stiegen um 44,6 Prozent, von 592,2 Millionen Real im Jahr 2014 auf 856,4 Millionen Real, bedingt durch einen Anstieg der Kundenanzahl gesamt in Höhe von 37,2 Prozent und einen höheren durchschnittlichen Bestellwert.

Die Bruttogewinnmarge veränderte sich um einen Prozentpunkt auf 38,6 Prozent im Jahr 2015 im Vergleich zu 37,6 Prozent im Jahr 2014.

Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich von –35,2 Prozent im Jahr 2014 auf –27,1 Prozent im Jahr 2015.

Das Nettoumlaufvermögen veränderte sich von –34,8 Millionen Real zum 31. Dezember 2014 zu –24,7 Millionen Real zum 31. Dezember 2015.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in BRL Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	856,4	592,2
<i>% Wachstum</i>	44,6 %	41,2 %
Bruttoergebnis	331,0	222,4
<i>% Marge</i>	38,6 %	37,6 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(231,7)	(208,2)
<i>% Marge</i>	(27,1 %)	(35,2 %)

Balance Sheet (in BRL million)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ²⁾	(24,7)	(34,8)

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ³⁾ (in BRL Millionen)	867,7	625,9
<i>% Wachstum</i>	38,6 %	37,1 %
Bestellungen ⁴⁾	5,4	4,4
<i>% Wachstum</i>	21,0 %	34,3 %
Kunden ⁵⁾	5,1	3,7
<i>% Wachstum</i>	37,2 %	57,4 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁶⁾	2,4	2,1
<i>% Wachstum</i>	14,6 %	28,9 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von BRL 223,5 Mio., GJ 2015: Verlust von BRL 274,5 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2014: BRL 4,6 Mio.; GJ 2015: BRL 6,0 Mio.) plus (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: BRL 2,6 Mio.; GJ 2015: BRL 7,6 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von BRL 8,0 Mio. im GJ 2014 und BRL 29,2 Mio. im GJ 2015.

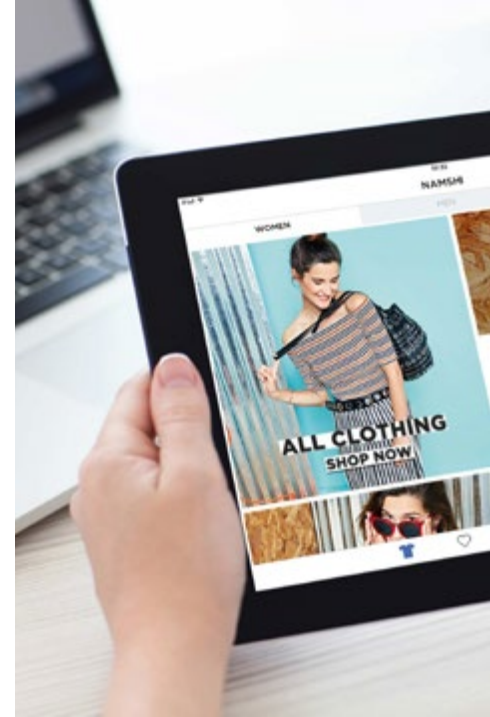
2) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: BRL 129,7 Mio.; 31. Dezember 2015: BRL 133,8 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: BRL 48,0 Mio.; 31. Dezember 2015: BRL 37,6 Mio.) minus (iii) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: BRL 212,5 Mio.; 31. Dezember 2015: BRL 196,2 Mio.).

3) Der Gesamtwert der „Bestellungen“, die im Zeitraum verkauft wurden, exklusive Steuern und Versandkosten, inklusive Gutscheinen.

4) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesendeten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum.

5) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.

6) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.



NAMSHI

2012

Gründung

eCommerce

Geschäftsmodell

315

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

Naher Osten

Regionen

Sektor

Fashion

Namshi ist ein führendes Online-Modeunternehmen im Nahen Osten, der Damen-, Herren- und Kinderbekleidung sowie Schuhe und Accessoires von lokalen und internationalen Designern anbietet und außerdem eigene Labels führt. Namshi hat in sieben Ländern (Bahrain, Kuwait, Libanon, Oman, Katar, Saudi Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten) eine erfolgreiche eCommerce-Präsenz für Online-Mode aufgebaut. Das Unternehmen profitiert vom fortschreitenden Wandel von Offline- zu Onlinekäufen im Nahen Osten. Namshis Produktpalette von mehr als 30.000 Produkten von 500 internationalen Marken ist auf der Webseite, mobilen Seiten sowie über die erstklassigen mobilen Anwendungen verfügbar. 81 Prozent von Namshis Umsatzerlösen in Höhe von 439,0 Millionen AED wurden im Jahr 2015 über mobile Geräte generiert. Die Mitarbeiterzahl ist bis Dezember 2015 auf 315 angewachsen, und bis zum Jahresende hatte Namshi über 280.000 aktive Kunden.

Im Jahr 2015 hat Namshi sein Sortiment um lokale und internationale Marken wie Mango, Topshop und Topman erweitert. Das starke Umsatzwachstum des Unternehmens setzte sich im Laufe des Jahres 2015 fort. Deshalb hat Namshi in Logistikinfrastruktur sowie neue Lager investiert, um die Grundlage für weiteres Wachstum zu schaffen. Diese Logistikstrategie ermöglicht es Namshi, Lieferungen am gleichen Tag anzubieten und die Kundenerfahrung in den Vereinigten Arabischen Emiraten entlang des gesamten Lieferprozesses zu kontrollieren.



Namshi profitiert von dem fortwährenden Wandel hin zu Online-Käufen im Nahen Osten

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Namshis konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Namshis operativen Kennzahlen, die auf den internen Managementberichten basieren.

Namshis Umsatzerlöse stiegen um 161,8 Prozent von 167,7 Millionen AED im Jahr 2014 auf 439,0 Millionen AED im Jahr 2015, getrieben von der stark gestiegenen Kundenzahl sowie des Anstiegs des Bruttowarenvolumens in Höhe von 160,8 Prozent.

Die Bruttogewinnmarge bei Namshi lag im Jahr 2015 bei 54,1 Prozent, beinahe identisch zu 2014.

Aufgrund von verbesserten Bruttomargen und einer Zunahme des Bestellumfangs verbesserte sich die Marge des bereinigten EBITDA um 9,8 Prozentpunkte von -12,1 Prozent im Jahr 2014 auf -2,3 Prozent im Jahr 2015, womit Profitabilität beinahe erreicht ist.

Das Nettoumlaufvermögen stieg im selben Maße wie auch das operative Geschäft von 9,3 Millionen AED am 31. Dezember 2014 auf 38,2 Millionen AED am 31. Dezember 2015.

Kennzahlen

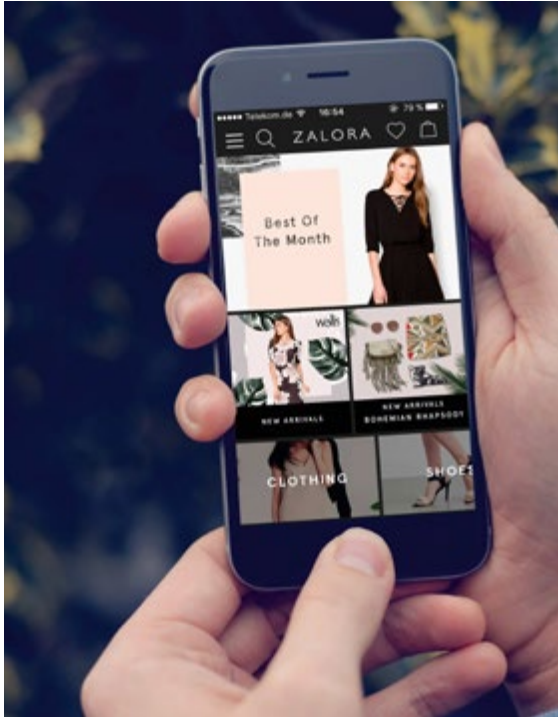
Finanzkennzahlen (in AED Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	439,0	167,7
<i>% Wachstum</i>	161,8 %	215,2 %
Bruttoergebnis	237,3	91,0
<i>% Marge</i>	54,1 %	54,3 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(10,2)	(20,3)
<i>% Marge</i>	(2,3 %)	(12,1 %)

Bilanz (in AED Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ²⁾	38,2	9,3

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ³⁾ (in AED Millionen)	522,6	200,4
<i>% Wachstum</i>	160,8 %	218,8 %
Bestellungen ⁴⁾	1,2	0,5
<i>% Wachstum</i>	152,3 %	206,6 %
Kunden ⁵⁾	0,8	0,3
<i>% Wachstum</i>	147,2 %	195,5 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁶⁾	0,3	0,2
<i>% Wachstum</i>	20,3 %	207,8 %

Als Resultat aus der Gründung von GFG sind die Kapital- und Aktionärsstruktur des Konzerns und der zugehörigen Unternehmen angepasst worden. Diese Anpassung hat auch eine veränderte buchhalterische Behandlung von Aktionärsdarlehen bei Namshi nach sich gezogen. Beginnend mit Q1 2015 sind die Wechselkurseffekte nicht mehr im EBITDA zu berücksichtigen, sondern im Eigenkapital (diese Vorgabe gilt für alle Unternehmen im GFG-Konzern). Vorzeiträume sind pro forma angepasst worden, um einen besseren Vergleich der veröffentlichten Zeiträume zu ermöglichen.

- 1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) EBIT (GJ 2014: Verlust von AED 24,6 Mio.; GJ 2015: Verlust von AED 11,8 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2014: AED 1,3 Mio.; GJ 2015: AED 2,7 Mio.) plus (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: AED 0,2 Mio.; GJ 2015: AED 0,2 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von AED 2,8 Mio. im GJ 2014 und AED (1,2) Mio. im GJ 2015.
- 2) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: AED 23,8 Mio.; 31. Dezember 2015: AED 61,5 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen einschließlich nahestehender Unternehmen (31. Dezember 2014: AED 15,7 Mio.; 31. Dezember 2015: AED 30,2 Mio.) minus (iii) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten einschließlich nahestehender Unternehmen (31. Dezember 2014: AED 30,1 Mio.; 31. Dezember 2015: AED 53,5 Mio.).
- 3) Der Gesamtwert der „Bestellungen“, die im Zeitraum verkauft wurden, exklusive Steuern und Versandkosten, inklusive Gutscheinen.
- 4) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesendeten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum.
- 5) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.
- 6) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.



ZALORA

2011

Gründung

eCommerce

Geschäftsmodell

2.154

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

Asien Pazifik

Regionen

Sektor

Fashion

ZALORA Group ist ein führendes Online-Modeunternehmen in der Region Asien-Pazifik. Zum Angebot gehören Kleidung, Schuhe, Accessoires und Beauty-Produkte, die in neun Ländern in Südostasien und der Region Greater China (Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand, Vietnam, Brunei und Hongkong) unter dem Markennamen ZALORA sowie in Australien und Neuseeland unter dem Markennamen The Iconic angeboten werden.

Seit dem Unternehmensstart im März 2012 sind die Umsatzerlöse von ZALORA auf 208,0 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2015 angestiegen; zum Ende des Jahres 2015 hatte das Unternehmen 2.154 Mitarbeiter. Dank der attraktiven Mischung aus bekannten und beliebten Marken und der gleichnamigen Eigenmarke ist es ZALORA gelungen, seinen Stamm treuer Kunden, die sich durch hohe Wiederkaufquoten auszeichnen, kontinuierlich auszubauen. Die mobilen Apps des Konzerns, die insgesamt über fünf Millionen Mal heruntergeladen worden sind, wurden 2015 überarbeitet, um sie noch benutzerfreundlicher zu gestalten; 68 Prozent der Nutzer kaufen inzwischen über ein mobiles Endgerät in den Online-Shops des Unternehmens ein.

ZALORA steigert erfolgreich Markenbewusstsein und Kundentreue durch seinen Fashionblog und seinen Facebook-Auftritt mit derzeit 6,4 Millionen Followern. Das Unternehmen bietet ein attraktives Angebot unter den Online-Modeunternehmen in Südostasien, da es in jedem Markt über 20.000 Produkte von über 500 Marken anbietet. ZALORA schließt in vielen südostasiatischen Märkten zunehmend die Lücke des geringen Offline-Angebotes von bezahlbarer Mode. ZALORA betreibt ein lokales Vertriebsnetz mit eigenen Lieferflotten für Paketzustellungen, weshalb es in den meisten Hauptstädten eine kosteneffiziente Lieferung am nächsten Tag und eine durchschnittliche Lieferzeit in dieser weitläufigen Region von nur 2,4 Tagen anbieten kann.

Fashion



Zaloras mobile Apps wurden bereits mehr als fünf Millionen mal heruntergeladen

ZALORA hat im Jahr 2015 weiter in seine Infrastruktur investiert, unter anderem in die Bereiche Lager, Kundenbetreuung, Callcenter, Bezahlung und eigene Paketzustellung. Darüber hinaus hat das Unternehmen seine Produktpalette weiter verbessert, indem es wichtige internationale Marken wie Topman und Topshop aufgenommen hat. ZALORAs privates Label ist eine der meistverkauften Marken, obwohl die Produkte nur auf ZALORAs eigener Webseite verfügbar sind. Über das gesamte Jahr hinweg hat sich ZALORA auch auf sein Marktplatzmodell konzentriert, was es Händlern ermöglicht, über die ZALORA-Plattform zu verkaufen.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über ZALORAs konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie ZALORAs operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Im Jahr 2015 verzeichnete ZALORA einen Anstieg der Umsatzerlöse in Höhe von 77,5 Prozent, von 117,2 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 208,0 Millionen Euro im Jahr 2015, getrieben durch ein Wachstum in der Zahl der Nutzer von 91,5 Prozent und einem starken Anstieg der Transaktionen auf 6,7 Millionen.

Die Bruttogewinnmarge veränderte sich von 34,2 Prozent im Jahr 2014 auf 35,0 Prozent im Jahr 2015.

Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich um 13,7 Prozentpunkte von –58,6 Prozent im Jahr 2014 auf –44,9 Prozent im Jahr 2015.

Das bereinigte EBITDA belief sich 2015 auf –93,5 Millionen Euro.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	208,0	117,2
% Wachstum	77,5 %	70,2 %
Bruttoergebnis	72,8	40,0
% Marge	35,0 %	34,2 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(93,5)	(68,7)
% Marge	(44,9 %)	(58,6 %)

Bilanz (in EUR Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ²⁾	2,9	8,4

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ³⁾ (in EUR Millionen)	274,3	151,6
% Wachstum	81,0 %	80,3 %
Bestellungen ⁴⁾	6,1	3,8
% Wachstum	58,5 %	89,5 %
Transaktionen ⁵⁾	6,7	3,9
% Wachstum	70,6 %	91,4 %
Kunden ⁶⁾	5,2	2,7
% Wachstum	91,5 %	102,2 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁷⁾	2,7	1,8
% Wachstum	55,4 %	72,9 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von EUR 81,3 Mio., GJ 2015: Verlust von 104,2 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2014: EUR 0,7 Mio.; GJ 2015: EUR 1,4 Mio.) plus (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: EUR 0,4 Mio.; GJ 2015: EUR 0,4 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von EUR 11,5 Mio. im GJ 2014 und EUR 8,9 Mio. im GJ 2015.

2) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: EUR 28,1 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 33,1 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: EUR 5,1 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 10,1 Mio.) plus (iii) Rechnungsabgrenzungsposten (31. Dezember 2014: EUR 4,7 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 4,8 Mio.) minus (iv) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: EUR 29,5 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 45,1 Mio.).

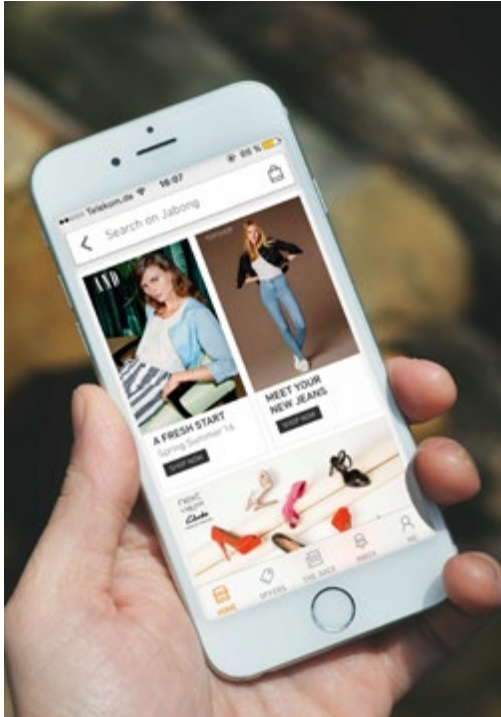
3) Der Gesamtwert der Transaktionen im Zeitraum, inklusive Steuern und Versandkosten, inklusive Gutscheinen und Kupons.

4) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum (eCommerce exklusive Marktplatz).

5) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum (eCommerce und Marktplatz).

6) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Transaktionen“ definierte Transaktion durchgeführt haben.

7) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.



Seit dem Unternehmensstart im Jahr 2011 hat sich Jabong zu einem führenden Online-Modeunternehmen entwickelt und ist eine weitverbreitete Marke für Online-Mode in Indien. Zum Angebot gehört eine Vielzahl an Produkten wie Kleidung, Schuhe, Beauty-Produkte und Accessoires für Damen, Herren und Kinder. Das Unternehmen bietet über 400.000 Produkte von über 2.000 Marken an, darunter bekannte internationale Marken und Eigenmarken.

Jabongs Umsatzerlöse im Kalenderjahr 2015 beliefen sich auf 8.691,4 Millionen Indische Rupien. Nutzer können auf Jabongs Angebot über Desktoprechner und mobile Endgeräte sowie mobile Anwendungen zugreifen. Im Jahr 2015 wurde über die Hälfte der Umsatzerlöse über die mobilen Webseiten und Apps generiert. Es ist Jabong gelungen, einen treuen Kundestamm aufzubauen. Die Mehrheit der Bestellungen erfolgt durch wiederkehrende Kunden und Jabong hat über 3,7 Millionen Follower auf Facebook. Das Unternehmen versorgt die indische Bevölkerung in Metropolen mit Modetrends und ist auch in A-, B- und C-Städten aktiv, in denen stationärer Handel nur schwer aufzubauen ist.

Im Jahr 2015 hat Jabong seine Marktplatzplattform weiterentwickelt, was es Händlern zum einen ermöglicht, ihre Produkte direkt auf der Jabong-Plattform anzubieten, und zum anderen Jabongs Angebot um weitere Marken erweitert. Zudem kann Jabong seinen Kunden eine sehr kundenfreundliche Lieferung anbieten, da es eine Sendungsverfolgung in Echtzeit implementiert hat und auch eine Lieferung „nach nebenan“ ermöglicht, sodass Kunden ihre Pakete bei nahe gelegenen Geschäftspartnern wie Tankstellen oder Cafés abholen können. Im Dezember 2015 wurde Sanjeev Mohanty, der zuvor Geschäftsführer von Bennetton Indien gewesen war, zum neuen CEO & Managing Director von Jabong ernannt.

Die meisten Bestellungen bei Jabong werden von treuen, wiederkehrenden Kunden getätigt



Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Jabongs konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Jabongs operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Eine Fokussierung auf die Marktplatzplattform sowie eine Zunahme bei der Produktvielfalt führten zu einer Steigerung der Umsatzerlöse von Jabong auf 8 114,1 Millionen Rupien im Jahr 2014 und auf 8.691,4 Millionen Rupien im Jahr 2015.

Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich um 6,9 Prozentpunkte von –56,0 Prozent im Jahr 2014 auf –49,1 Prozent im Jahr 2015, während sich das bereinigte EBITDA aufgrund von weiterhin umfangreichen Investitionen in die Infrastruktur auf negative 4.263,6 Rupien veränderte.

Das Nettoumlaufvermögen von Jabong stieg auf 814,3 Millionen Rupien bis zum 31. Dezember 2014 und auf 1.310,8 Millionen Rupien bis zum 31. Dezember 2015.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in INR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	8.691,4	8.114,1
<i>% Wachstum</i>	7,1 %	135,7 %
Bruttoergebnis	(467,4)	(1.595,8)
<i>% Marge</i>	(5,4 %)	(19,7 %)
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(4.263,6)	(4.540,1)
<i>% Marge</i>	(49,1 %)	(56,0 %)

Bilanz (in INR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Nettoumlaufvermögen ²⁾	1.310,8	814,3

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ³⁾ (in INR Millionen)	15.029,0	13.206,4
<i>% Wachstum</i>	13,8 %	158,3 %
Bestellungen ⁴⁾	5,4	5,9
<i>% Wachstum</i>	(8,7 %)	131,7 %
Transaktionen ⁵⁾	8,8	8,7
<i>% Wachstum</i>	0,6 %	158,7 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von INR 4.727,1 Mio.; GJ 2015: Verlust von INR 4.491,3 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: INR 148,4 Mio.; GJ 2015: INR 216,4 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von INR 38,6 Mio. im GJ 2014 und INR 11,4 Mio. im GJ 2015.

2) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: INR 2.362,2 Mio.; 31. Dezember 2015: INR 2.867,9 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: INR 999,8 Mio.; 31. Dezember 2015: INR 1.021,8 Mio.) plus (iii) Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige Vermögenswerte (31. Dezember 2014: INR 229,4 Mio.; 31. Dezember 2015: INR 236,0 Mio.) minus (iv) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: INR 2.777,1 Mio.; 31. Dezember 2015: INR 2.814,9 Mio.).

3) Der Gesamtwert der „Transaktionen“ im Zeitraum, exklusive Steuern und Versandkosten, inklusive bezahlten Gutscheinen und Kupons.

4) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum.

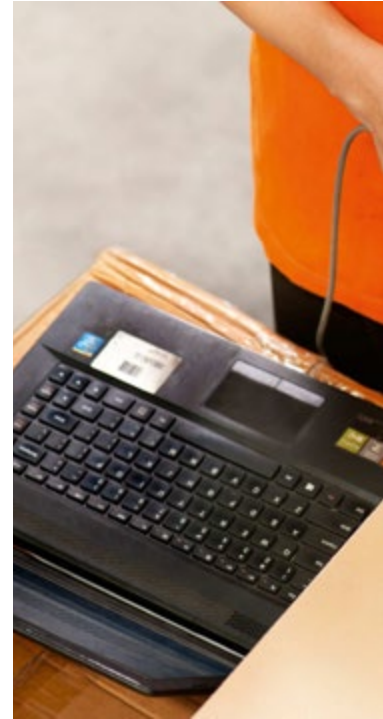
5) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum (eCommerce und Marktplatz).



General Merchandise

Unsere Unternehmen im Sektor General Merchandise sind Lazada, ein Marktführer in der Region Asien Pazifik, Jumia, ein Marktführer in Afrika und Linio, ein Marktführer in einigen latein-amerikanischen Ländern. Die Unternehmen bieten eine große Bandbreite von Konsumgütern in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Fashion, Home & Living, Sportausrüstung, Medien sowie Gesundheits- und Beauty-Produkte an. Unsere Unternehmen vertreiben ihre Produkte sowohl im traditionellen Online-Handel als auch zunehmend über ihre Marktplatzmodelle. Der Umsatz unserer Unternehmen im Bereich General Merchandise belief sich im Jahr 2015 auf 450,0 Millionen Euro, ein Anstieg von 71 Prozent im Vergleich zu 2014.

EUR
450,0 Mio.
Umsatzerlöse 2015



LAZADA

2011

Gründung

Marktplatz

Geschäftsmodell

5.692

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

Südostasien

Regionen

Sektor

**General
Merchandise**

Rocket Internet Anteil
Dezember 2015

22,8%

Lazada Group nahm im ersten Quartal 2012 die Geschäftstätigkeit auf und hat sich mit seiner Präsenz in Indonesien, Malaysia, auf den Philippinen, in Singapur, Thailand und Vietnam zu einem der führenden Shopping- und Verkaufsportale in Südostasien entwickelt. Lazada bietet eine exklusive Produktpalette an, angefangen bei Unterhaltungselektronik und Gesundheits- und Beauty-Produkten bis hin zu Haushaltswaren und Mode. Lazada verkauft seine Produkte direkt und stellt für externe Marken und Händler eine Marktplatzlösung mit einfachem und direktem Vertriebsweg zu etwa 550 Millionen Verbrauchern in sechs Ländern dar. Über die letzten vier Jahre hat Lazada das Geschäftsvolumen erfolgreich auf ein Bruttowarenvolumen von über 1,0 Milliarden US-Dollar im Jahr 2015 ausgebaut.

Lazadas Marktplatzmodell war der Hauptwachstumstreiber, da dieses Geschäftsmodell zu einem starken Zuwachs an aktiven Händlern und angebotenen Artikeln (SKU) geführt hat. Zusätzlich beruht Lazadas Entwicklung auf dem reibungslosen Einkaufserlebnis, das von umfangreicher Kundenbetreuung, schneller und zuverlässiger Lieferung, einem kulantem Rückgaberecht und sicheren Zahlungsmöglichkeiten über helloPay unterstützt wird. helloPay ist die Zahlungsplattform der Lazada Group, die unter anderem Zahlung per Nachnahme, Barzahlung im Laden, Banküberweisung und Kreditkarten ermöglicht. Außerdem wird Lazadas Wachstum durch die beliebte Mobile-Plattform, insbesondere die erstklassigen mobilen Apps, die in Südostasien mehrere Preise gewonnen haben, verstärkt. Ende Dezember 2015 machten Lazadas Umsätze über mobile Endgeräte über 60 Prozent des gesamten Bruttowarenvolumens aus; die Apps wurden beinahe 30 Millionen Mal heruntergeladen.

Im Jahr 2015 hat Lazada seine Logistikkapazitäten deutlich ausgebaut, um das rasante Wachstum und logistische Herausforderungen in der Region bewältigen zu können.



Lazada bietet ein müheloses Einkaufserlebnis

Dies verbessert das Einkaufserlebnis für Kunden und gleichzeitig die Logistikdienstleistungen für Verkäufer. Das Logistiknetzwerk umfasst zehn Lager in Südostasien. Lazada Express, Lazadas Lieferservice für die direkte Paketzustellung, belieferte Ende 2015 über 65 Prozent der Kunden mit einer Flotte von über 2.000 Fahrzeugen in über 250 Städten und Gemeinden mithilfe von 84 Verteilerzentren für die Paketzustellung und sechs Sortierzentren.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Lazadas konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Lazadas operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Im Jahr 2015 setzte Lazada das starke Wachstum seines Bruttowarenvolumens fort, das im Jahr 2015 1.024,7 Millionen US-Dollar erreichte, was einem Anstieg von 167,0 Prozent gegenüber 383,8 Millionen US-Dollar im Jahr 2014 entspricht.

Die Umsatzerlöse stiegen über das Jahr aufgrund des Anstiegs sowohl der Kundenzahlen als auch der Bestellungen um 78,2 Prozent, was im Jahr 2015 zu Umsatzerlösen in Höhe von 275,0 Millionen US-Dollar im Vergleich zu 154,3 Millionen US-Dollar im Jahr 2014 führte.

Die Bruttogewinnmarge stieg um 9,9 Prozentpunkte, von 14,5 Prozent im Jahr 2014 auf 24,4 Prozent im Jahr 2015.

Die bereinigte EBITDA-Marge erreichte negative 107,8 Prozent des Nettoumsatzerlöses, und zwar aufgrund der andauernden Verlagerung von Lazadas Geschäftstätigkeit hin zum Marktplatzmodell.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente der Lazada Group beliefen sich Ende 2015 auf 75,4 Millionen US-Dollar.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in USD Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	275,0	154,3
<i>% Wachstum</i>	78,2 %	104,2 %
Bruttoergebnis	67,0	22,4
<i>% Marge</i>	24,4 %	14,5 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(296,5)	(142,5)
<i>% Marge</i>	(107,8 %)	(92,4 %)
Bilanz (in USD Millionen)	31.12.15	31.12.14
Zahlungsmittel und -äquivalente	75,4	198,0
Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ²⁾ (in USD Millionen)	1.024,7	383,8
<i>% Wachstum</i>	167,0 %	304,8 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von USD 150,7 Mio., GJ 2015: Verlust von USD 328,8 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2014: USD 1,4 Mio.; GJ 2015: USD 5,1 Mio.) plus (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: USD 0,5 Mio.; GJ 2015: USD 1,2 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von USD 6,3 Mio. im GJ 2014 und USD 26,1 Mio. im GJ 2015.

2) Der Gesamtwert der „Transaktionen“ im Zeitraum, inklusive Steuern und Versandkosten. Transaktionen sind definiert als die Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Transaktionen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum (eCommerce und Marktplatz).



Jumia profitiert vom wachsenden mobilen Datenverkehr

JUMIA

2012

Gründung

**eCommerce /
Marktplatz**

Geschäftsmodell

3.486

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

Afrika

Regionen

Sektor

**General
Merchandise
und Fashion**

Rocket Internet Anteil

Dezember 2015

26,9% ¹⁾

März 2016

33,5% ²⁾

Jumia ist die größte eCommerce-Plattform in Afrika, die lokale und internationale Marken mit Verbrauchern zusammenbringt. Das Unternehmen ist in folgenden zwölf afrikanischen Ländern aktiv: Algerien, Kamerun, Ägypten, Ghana, Elfenbeinküste, Kenia, Marokko, Nigeria, Senegal, Südafrika, Tansania und Uganda.

Im letzten Jahr hat das Unternehmen sein Händlernetzwerk weiter ausgebaut und bietet nun eine Produktpalette mit über 83.000 Artikeln (SKU) von über 10.000 lokalen und internationalen Marken an. Im Fokus der Geschäftstätigkeit stehen Mode und Elektronik, die über zwei Geschäftsmodelle angeboten werden: den Direktvertrieb von Jumia an Endkunden über die eCommerce-Plattform und den Online-Marktplatz, der es Dritthändlern und Marken ermöglicht, Jumia-Kunden Produkte anzubieten.

Im Jahr 2015 hat sich das Unternehmen weiterhin auf die Entwicklung seiner Marktplatz-Plattform und zugehöriger Dienstleistungen wie Logistik konzentriert. Jumias Produkte können auf Desktop- und mobilen Webseiten sowie über die mobilen Anwendungen gekauft werden. Das Unternehmen hat seinen Fokus auf Mobile weiter verstärkt, was zu einem deutlich höheren Anteil mobiler Bestellungen von nunmehr 45 Prozent geführt hat. Im Jahr 2015 konnte Jumia ein signifikantes Wachstum von mehr als 200 Prozent zu einem Bruttowarenvolumen in Höhe von 288,7 Millionen Euro verzeichnen. Bei Jumias Black Friday Sale im November 2015, dem wichtigsten Verkaufstag des Jahres, erreichte Jumia ein Bruttowarenvolumen von 20 Millionen Euro, was dem Fünfundzwanzigfachen des Volumens eines normalen Tages entspricht und dem Neunfachen des Black Friday Sales im Jahr 2014. Ende 2015 beschäftigte das Unternehmen 3.486 Mitarbeiter.

Um die führende Marktposition ausbauen und die hohe Lieferqualität beibehalten zu können, investierte Jumia im Jahr 2015 weiter in die Logistikplattform. Durch den Betrieb einer

1) Hiervon werden 8,1 % indirekt über Jumias Holding und 18,8 % über die Africa Internet Group gehaltenen.

2) Hiervon werden 16,7 % indirekt über Jumias Holding und 16,8 % über die Africa Internet Group gehaltenen.



eigenen Lieferflotte, eigener Lagerhallen und Callcenter sowie dank der engen Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern kann Jumia die operativen Herausforderungen der Region effizient meistern. Durch die Möglichkeit der Zahlung per Nachnahme kann Jumia erfolgreich in einem Markt agieren, in dem ein Großteil der Bevölkerung kein Bankkonto hat. Bei der Zusammenarbeit mit den großen lokalen Telekommunikationspartnern MTN und Millicom konzentriert sich Jumia weiterhin darauf, künftiges Wachstum durch eine Steigerung der mobilen Nutzerzahlen, durch Werbeaktionen und kooperative Marketingkampagnen, Mobile-Apps, den Austausch von Geschäftsdaten, Cross-Selling sowie den gemeinsamen Aufbau und die Nutzung bestimmter Infrastruktur zu fördern. Jumia ist darüber hinaus weiterhin auf den Ausbau des Marktplatzmodells und die Ausweitung der Produktpalette fokussiert, um weitere Kunden zu gewinnen.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Jumias konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Jumias operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Jumias Bruttowarenvolumen stieg um 205,6 Prozent, von 94,5 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 288,7 Millionen Euro 2015, hauptsächlich getrieben durch eine Zunahme bei der Zahl der Transaktionen.

Jumias Umsatzerlöse stiegen um 117,8 Prozent, von 61,8 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 134,6 Millionen Euro im Jahr 2015, was auf die Ausweitung des attraktiven Marktplatzmodells zurückzuführen ist.

Die Bruttogewinnmarge belief sich auf 11,1 Prozent im Jahr 2015, ein Rückgang um 6,5 Prozentpunkte im Vergleich zu 17,6 Prozent im Jahr 2014.

Jumias bereinigtes EBITDA sank von -47,9 Millionen Euro im Jahr 2014 auf negative 111,3 Millionen Euro im Jahr 2015.

Jumias Nettoumlaufvermögen betrug am 31. Dezember 2015 -24,2 Millionen Euro, und die Zahlungsmittel und -äquivalente beliefen sich bis zum 31. Dezember 2015 auf 9,5 Millionen Euro.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	134,6	61,8
<i>% Wachstum</i>	117,8 %	113,2 %
Bruttoergebnis	14,9	10,9
<i>% Marge</i>	11,1 %	17,6 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(111,3)	(47,9)
<i>% Marge</i>	(82,7 %)	(77,6 %)
Investitionsaufwand ²⁾	3,8	3,9
<i>% der Umsatzerlöse</i>	2,8 %	6,4 %

Bilanz (in EUR Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ³⁾	(24,2)	(6,4)
Zahlungsmittel und -äquivalente	9,5	21,2

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ⁴⁾ (in EUR Millionen)	288,7	94,5
<i>% Wachstum</i>	205,6 %	172,0 %
Bestellungen ⁵⁾	1,6	0,9
<i>% Wachstum</i>	81,9 %	94,0 %
Transaktionen ⁶⁾	3,2	1,2
<i>% Wachstum</i>	169,0 %	159,0 %
Kunden ⁷⁾	1,6	0,6
<i>% Wachstum</i>	179,9 %	156,7 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁸⁾	1,2	0,5
<i>% Wachstum</i>	173,0 %	132,3 %

- 1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von EUR 56,4 Mio., GJ 2015: Verlust von 120,7 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: EUR 0,7 Mio.; GJ 2015: EUR 1,8 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von EUR 7,7 Mio. im GJ 2014 und EUR 7,6 Mio. im GJ 2015.
- 2) Investitionsaufwand wird berechnet als (i) Erwerb von Sachanlagen (GJ 2014: EUR 3,9 Mio.; GJ 2015: EUR 3,8 Mio.) plus (ii) Erwerb von immateriellen Vermögenswerten (GJ 2014: keine; GJ 2015: EUR 0,02 Mio.).
- 3) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: EUR 8,5 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 8,6 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: EUR 7,7 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 6,2 Mio.) plus (iii) Rechnungsabgrenzungsposten (31. Dezember 2014: EUR 3,1 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 1,7 Mio.) minus (iv) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: EUR 25,7 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 40,7 Mio.).
- 4) Der Gesamtwert der „Transaktionen“ im Zeitraum, inklusive Steuern, inklusive Versandkosten.
- 5) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versendeten Bestellungen im Zeitraum (eCommerce exklusive Marktplatz).
- 6) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der versendeten Bestellungen im Zeitraum (eCommerce und Marktplatz).
- 7) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Transaktionen“ definierte Transaktion durchgeführt haben.
- 8) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Transaktionen“ definierte Transaktion durchgeführt haben.

**2011**

Gründung

Marktplatz

Geschäftsmodell

2.042

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

Latein Amerika

Regionen

Sektor

**General
Merchandise**

Rocket Internet Anteil

Dezember 2015

33,2%

März 2016

21,9%

Linio nahm im Mai 2012 die Geschäftstätigkeit auf und ist seither zu einem der meistbesuchten eCommerce-Portale mit einer Vielzahl an Produktkategorien in spanischsprachigen Ländern in Lateinamerika geworden. Linio ist in Argentinien, Chile, Kolumbien, Ecuador, Mexiko, Panama, Peru und Venezuela tätig. Das Unternehmen konzentriert sich auf ein breites Produktsortiment in 60 Unterkategorien, darunter Elektronik, Home&Living, Mode, Sport, Kinder, Health & Beauty sowie Medien und bietet über 4 Millionen Artikel (SKU) an. Linio stellt dabei eine Vielzahl an Zahlungsmethoden wie Zahlung per Nachnahme zur Verfügung und betreibt sein eigenes Vertriebsnetz, das eine schnelle Lieferung ermöglicht.

Im Jahr 2015 generierte Linio ein Bruttowarenvolumen in Höhe von 183,8 Millionen Euro. Linio hat drei Geschäftszweige: erstens die Marktplatz-Plattform, zweitens den ursprünglichen Direktvertrieb an Endkunden und drittens die eCommerce-Logistiklösung für Händler. Die Marktplatz-Plattform, über die Händler eigene Produkte an Lios Kunden verkaufen, ist in der letzten Zeit ein wesentlicher Wachstumstreiber gewesen. Ende Dezember 2015 wurden nahezu 75 Prozent aller Transaktionen über die Marktplatz-Plattform generiert, und die Zahl der Händler auf dem Marktplatz stieg bis Ende 2015 auf über 20.000 an.

Linios große Produktvielfalt ist über die Webseite wie auch über mobile Seiten und die benutzerfreundlichen mobilen Apps verfügbar. Mittlerweile werden etwa 35 Prozent der Gesamtumsätze über mobile Endgeräte generiert. Durch die Zusammenarbeit mit großen Logistikunternehmen und den Einsatz einer eigenen Fahrzeugflotte an bestimmten Orten kann Linio auch in Gegenden liefern, die zuvor noch nicht vom Markt bedient wurden. Dies ist einer der Faktoren, die zu Lios Wachstum und seinem treuen Kundenstamm beigetragen haben, der

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	67,4	61,6
<i>% Wachstum</i>	9,6 %	28,5 %
Bruttoergebnis	16,9	4,4
<i>% Marge</i>	25,1 %	7,1 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(64,0)	(54,9)
<i>% Marge</i>	(94,9 %)	(89,1 %)
Investitionsaufwand ²⁾	2,5	2,2
<i>% der Umsatzerlöse</i>	3,7 %	3,6 %

Bilanz (in EUR Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ³⁾	(10,8)	(16,6)
Zahlungsmittel und -äquivalente	29,3	57,1

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ⁴⁾ (in EUR Millionen)	183,8	127,4
<i>% Wachstum</i>	44,2 %	107,2 %
Bestellungen ⁵⁾	0,6	1,0
<i>% Wachstum</i>	(36,7 %)	77,7 %
Transaktionen ⁶⁾	2,2	1,5
<i>% Wachstum</i>	48,9 %	164,9 %
Kunden ⁷⁾	1,8	1,0
<i>% Wachstum</i>	76,0 %	193,8 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁸⁾	1,0	0,8
<i>% Wachstum</i>	35,1 %	144,1 %

unter anderem aus 3,7 Millionen Newsletter-Empfängern und 3,6 Millionen Followern auf Facebook besteht. Im Jahr 2015 durchbrach Linio die Marke von 1 Million aktiven Kunden, was mit einer Verbesserung des Kundenerlebnisses einherging.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Linios konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Linios operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Im Jahr 2015 wuchs Linios Bruttowarenvolumen um weitere 44,2 Prozent, von 127,4 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 183,8 Millionen Euro im Jahr 2015, was durch sein internationales Sortiment, größere Besucherzahlen und bessere mobile Durchdringung erreicht werden konnte.

Linios Umsatzerlöse stiegen von 61,6 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 67,4 Millionen Euro im Jahr 2015.

Die Bruttogewinnmarge stieg dank zunehmender Monetisierung der Marktplatzdienste und stringente Preisgestaltung um 18 Prozentpunkte, von 7,1 Prozent im Jahr 2014 auf 25,1 Prozent im Jahr 2015.

Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich von –89,1 Prozent im Jahr 2014 auf –94,9 Prozent im Jahr 2015. Die bereinigte EBITDA-Marge auf Basis des Bruttowarenvolumens verbesserte sich von –43,1 Prozent im Jahr 2014 auf 34,8 Prozent im Jahr 2015.

Im Geschäftsjahr 2015 investierte Linio in den Ausbau des Marktplatzes. Zum Ende des Geschäftsjahres 2015 verfügte Linio über Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 29,3 Millionen Euro.

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von EUR 58,3 Mio., GJ 2015: Verlust von 67,5 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2014: EUR 0,6 Mio.; GJ 2015: EUR 1,0 Mio.) plus (iii) Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: EUR 0,1 Mio.; GJ 2015: EUR 0,2 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von EUR 2,6 Mio. im GJ 2014 und EUR 2,3 Mio. im GJ 2015.

2) Investitionsaufwand wird berechnet als (i) Erwerb von Sachanlagen (GJ 2014: EUR 2,0 Mio.; GJ 2015: EUR 1,2 Mio.) plus (ii) Erwerb von immateriellen Vermögenswerten (GJ 2014: 0,3; GJ 2015: EUR 1,3 Mio.).

3) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: EUR 8,9 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 2,5 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: EUR 3,9 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 4,1 Mio.) minus (iii) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: EUR 29,5 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 17,4 Mio.).

4) Der Gesamtwert der „Transaktionen“ im Zeitraum, inklusive Steuern, inklusive Versandkosten.

5) Gesamtzahl der gültigen (d.h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesendeten Bestellungen), d.h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum (eCommerce exklusive Marktplatz). Zahl der Bestellungen rückläufig aufgrund der Einführung des Marktplatz-Modells.

6) Gesamtzahl der gültigen (d.h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesendeten Bestellungen), d.h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum (eCommerce und Marktplatz).

7) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Transaktionen“ definierte Transaktion durchgeführt haben.

8) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Transaktionen“ definierte Transaktion durchgeführt haben.

Home & Living



Unsere Unternehmen im Bereich Home & Living sind Westwing, ein führendes internationales Unternehmen im Bereich Home & Living mit einer häufig wechselnden, eigens zusammengestellten Produktauswahl für Kunden in elf europäischen Ländern sowie in Brasilien, Russland und Kasachstan, und Home24, ein führender Online-shop für Home & Living Produkte in Europa und Brasilien. Im Jahr 2015 erwirtschafteten unsere Unternehmen im Bereich Home & Living Umsatzerlöse in Höhe von 452,9 Millionen Euro, ein Anstieg von 32 Prozent im Vergleich zu 2014.

EUR
452,9 Mio.
Umsatzerlöse 2015

**2011**

Gründung

eCommerce

Geschäftsmodell

1.605

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

**Europa, GUS,
Lateinamerika**

Regionen

Sektor

Home&LivingRocket Internet Anteil
Dezember 2015**31,8%**

Westwing ist ein führendes internationales Unternehmen im Bereich Home&Living mit einer häufig wechselnden, eigens zusammengestellten Produktauswahl für Kunden in elf europäischen Ländern sowie Brasilien, Russland und Kasachstan. Das Unternehmen inspiriert die überwiegend weiblichen Kunden mit einer aktuellen, handverlesenen Auswahl dekorativer Produkte und Textilien sowie Möbeln. Das Unternehmen arbeitet mit über 5.000 verschiedenen Lieferanten zusammen und bietet darüber hinaus einige Eigenmarken an. Westwing zeichnet sich durch eigens zusammengestellte, inspirierende und gleichzeitig bezahlbare Produkte im Bereich Home&Living aus.

Für das Geschäftsjahr 2015 registrierte Westwing Umsatzerlöse in Höhe von 219,2 Millionen Euro und hatte im Dezember 2015 über 1.600 Mitarbeiter. Westwing verfügt über sehr loyale Kunden, was unter anderem durch die durchschnittliche monatliche Verweildauer auf der Webseite von über 20 Minuten pro aktiven Kunden deutlich wird. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine verlässliche Servicequalität aus, was zu einer hohen Kundenzufriedenheit führt, die auch durch Westwings starke Präsenz vor Ort, in internationalen Märkten und der multinationalen Logistikinfrastruktur befördert wird. Westwings Mobile-Apps tragen weiter zum herausragenden Kundenerlebnis bei. Westwings Mobile-Apps wurden bereits 2,8 Millionen Mal heruntergeladen, und Bestellungen von mobilen Endgeräten trugen im Jahr 2015 über 40 Prozent der Umsatzerlöse bei. Daher wird auch in Zukunft der Fokus auf Umsatzgenerierung durch mobile Endgeräte liegen.

2015 eröffnete Westwing in Deutschland den ersten Online-shop mit festem Sortiment, WestwingNow. WestwingNow bietet ein festes Sortiment mit einer großen Auswahl an Produkten und schnellen Lieferoptionen sowie die Möglichkeit, den



Westwing arbeitet mit mehr als 5.000 verschiedenen Zulieferern

Look voreingerichteter Räume zu kaufen, was das Gesamtangebot des Unternehmens ergänzt. Westwing hat im letzten Jahr mehrere technologische Verbesserungen vorgenommen, konnte Prozesse optimieren und die Effizienz steigern. Zusätzlich veröffentlichte es neue iOS-Apps, um das Einkaufserlebnis für mobile Kunden noch weiter zu verbessern.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Westwings konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Westwings operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Westwings Umsatzerlöse stiegen trotz der negativen Wechselkursentwicklungen in Brasilien um 19,6 Prozent, von 183,3 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 219,2 Millionen Euro im Jahr 2015. Auf Basis konstanter Wechselkurse stiegen die Umsatzerlöse um 25,7 Prozent.

Die Bruttogewinnmarge veränderte sich von 43,3 Prozent im Jahr 2014 auf 42,2 Prozent im Jahr 2015.

Westwings bereinigtes EBITDA veränderte sich von -46,9 Millionen Euro im Jahr 2014 auf -49,9 Millionen Euro im Jahr 2015 aufgrund der Investitionen in globale Teams, Technologien und der Auswirkungen von Kundengewinnungsinitiativen. Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich um 2,8 Prozentpunkte von -25,6 Prozent im Jahr 2014 auf 22,8 Prozent im Jahr 2015.

Ende 2015 belief sich Westwings Nettoumlaufvermögen auf -21,8 Millionen Euro. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich Ende 2015 auf 18,7 Millionen Euro.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	219,2	183,3
<i>% Wachstum</i>	19,6 %	66,1 %
Bruttoergebnis	92,6	79,3
<i>% Marge</i>	42,2 %	43,3 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(49,9)	(46,9)
<i>% Marge</i>	(22,8 %)	(25,6 %)
Investitionsaufwand ²⁾	6,4	4,7
<i>% der Umsatzerlöse</i>	2,9 %	2,6 %

Bilanz (in EUR Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ³⁾	(21,8)	(18,3)
Zahlungsmittel und -äquivalente	18,7	20,7

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ⁴⁾ (in EUR Millionen)	233,9	193,8
<i>% Wachstum</i>	20,7 %	63,9 %
Bestellungen ⁵⁾	2,5	2,2
<i>% Wachstum</i>	18,2 %	85,2 %
Kunden ⁶⁾	1,7	1,2
<i>% Wachstum</i>	49,1 %	98,5 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁷⁾	0,9	0,8
<i>% Wachstum</i>	17,5 %	76,2 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von EUR 63,4 Mio., GJ 2015: Verlust von 57,3 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: EUR 2,7 Mio.; GJ 2015: EUR 2,7 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von EUR 13,8 Mio. im GJ 2014 und EUR 4,6 Mio. im GJ 2015.

2) Investitionsaufwand wird berechnet als (i) Erwerb von Sachanlagen (GJ 2014: EUR 2,9 Mio.; GJ 2015: EUR 4,4 Mio.) plus (ii) Erwerb von immateriellen Vermögenswerten (GJ 2014: EUR 1,8 Mio.; GJ 2015: EUR 2,0 Mio.).

3) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände inklusive Rechnungsabgrenzungsposten (31. Dezember 2014: EUR 12,6 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 14,5 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: EUR 9,9 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 5,8 Mio.) minus (iii) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie abgegrenzten Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: EUR 30,7 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 33,0 Mio.) minus (iv) erhaltene Vorauszahlungen (31. Dezember 2014: EUR 10,1 Mio.; 31. Dezember 2015: 9,1 Mio.).

4) Der Gesamtwert der „Bestellungen“, die im Zeitraum verkauft wurden, exklusive Steuern, Versandkosten und Gutscheinen.

5) Gesamtzahl der gültigen (d. h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d. h. Gesamtzahl der aufgegebenen Bestellungen im Zeitraum.

6) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.

7) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.



home 24

2009

Gründung

eCommerce

Geschäftsmodell

1.383

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

**Europa,
Lateinamerika**

Regionen

Sektor

Home & Living

Rocket Internet Anteil
Dezember 2015
März 2016

45,5%

44,6%

Home24 ist ein führender Onlineshop für Home & Living Produkte in Europa. Das Unternehmen ist in sieben Märkten in Europa aktiv: Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Frankreich, Italien und den Niederlanden. Zusätzlich ist Home24 in Brasilien unter dem Markennamen mobly aktiv. Seit der Aufnahme der Geschäftstätigkeit im Jahr 2009 (seit 2012 unter dem Markennamen Home24) bietet das Unternehmen eine große Bandbreite von etwa 180.000 verschiedenen Möbeln von über 800 Herstellern an, die von Polstermöbeln über Lampen und Dekoartikeln bis hin zu Gartenmöbeln alles umfasst.

Im Jahr 2015 konnte Home24 die Umsatzerlöse auf 233,7 Millionen Euro steigern und beschäftigte im Dezember 2015 1.383 Mitarbeiter. Zur Produktpalette von Home24 gehören viele verschiedene Marken, darunter einige Eigenmarken. Zusätzlich zum umfassenden Sortiment zeichnet sich das Unternehmen durch eine hohe Produktverfügbarkeit sowie durch Kundenbetreuung und Logistikprozesse aus. Home24 liefert alle Produkte unabhängig von Gewicht und Größe versandkostenfrei und direkt in den vom Kunden gewählten Raum. Durch eine Kombination verschiedener Liefer-Kanäle versucht Home24 das Bestandsrisiko und die Betriebskapitalanforderungen zu minimieren und dabei gleichzeitig attraktive Lieferzeiten zu ermöglichen. Die aktualisierten Tablet-Apps des Unternehmens, die in Apples „Apps des Jahres“ aufgeführt wurden, ermöglichen den Kunden eine erstklassige Einkaufserfahrung, was zu einem größeren Warenkorbwert pro Kunde und einer erhöhten Interaktionsrate geführt hat.

Um seine Lagerkapazitäten auszubauen und die Lieferzeiten weiter zu verkürzen, hat Home24 im Jahr 2015 einen großen Schritt gemacht und in Norddeutschland ein neues Lager mit über 60.000 m² Fläche eröffnet. Zusätzlich hat das Unternehmen neun neue Eigenmarken auf den Markt gebracht, unter anderem



Home24s
Eigenmarken
haben sich
als Top Seller
etabliert

für Sofas, Sideboards, Matratzen, Betten, Garderoben, Lampen und Tische. Potenzial für zukünftiges Wachstum liegt in der Weiterentwicklung der Eigenmarken sowie in Synergien aus dem vor kurzem stattgefundenen Erwerb von Fashion For Home, einem internationalen Möbelunternehmen für Premium-Designermöbel. Diese Übernahme stärkt Home24s Position als einen der führenden europäischen Onlinehändler im Bereich Home&Living.

Folgende Tabelle bietet einen Überblick über Home24s konsolidierte IFRS-Finanzkennzahlen, die anhand der Buchhaltungs- und Controllingunterlagen zusammengestellt worden sind, sowie Home24s operativen Kennzahlen, die auf internen Managementberichten basieren.

Home24s Umsatzerlöse stiegen um 45,9 Prozent, von 160,1 Millionen Euro im Jahr 2014 auf 233,7 Millionen Euro im Jahr 2015, trotz der negativen Auswirkungen des schwachen Handelsklimas und der Währungsabwertung aus dem Lateinamerikageschäft.

Die Bruttogewinnmarge verbesserte sich geringfügig von 36,8 Prozent im Jahr 2014 auf 38,3 Prozent im Jahr 2015, was vorwiegend auf die attraktiveren Endkundenpreise und die Stärkung der Eigenmarken zurückzuführen ist.

Home24s bereinigte EBITDA-Marge sank aufgrund weiterer Investitionen in zukünftiges Wachstum von -30,8 Prozent im Jahr 2014 auf -32,2 Prozent im Jahr 2015. Das bereinigte EBITDA veränderte sich von -49,4 Millionen Euro im Jahr 2014 auf -75,3 Millionen Euro im Jahr 2015.

Home24s Nettoumlaufvermögen veränderte sich von -13,1 Millionen Euro am 31. Dezember 2014 auf -2,8 Millionen Euro bis zum 31. Dezember 2015.

Kennzahlen

Finanzkennzahlen (in EUR Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Umsatzerlöse	233,7	160,1
<i>% Wachstum</i>	45,9 %	72,5 %
Bruttoergebnis	89,5	58,9
<i>% Marge</i>	38,3 %	36,8 %
Bereinigtes EBITDA ¹⁾	(75,3)	(49,4)
<i>% Marge</i>	(32,2 %)	(30,8 %)
Investitionsaufwand ²⁾	16,6	5,8
<i>% der Umsatzerlöse</i>	7,1 %	3,6 %

Bilanz (in EUR Millionen)	31.12.15	31.12.14
Nettoumlaufvermögen ³⁾	(2,8)	(13,1)
Zahlungsmittel und -äquivalente	45,9	29,7

Operative Kennzahlen (in Millionen)	GJ 2015	GJ 2014
Bruttowarenvolumen ⁴⁾ (in EUR Millionen)	244,1	189,2
<i>% Wachstum</i>	29,0 %	93,4 %
Bestellungen ⁵⁾	1,2	1,0
<i>% Wachstum</i>	20,4 %	79,6 %
Kunden ⁶⁾	2,4	1,4
<i>% Wachstum</i>	69,7 %	100,5 %
Aktive Kunden (in den letzten 12 Monaten) ⁷⁾	1,0	0,8
<i>% Wachstum</i>	27,7 %	75,7 %

1) Bereinigtes EBITDA wird berechnet als (i) betrieblicher Gewinn oder Verlust (GJ 2014: Verlust von EUR 59,7 Mio.; GJ 2015: Verlust von 81,7 Mio.) plus (ii) Abschreibungen auf Sachanlagen (GJ 2014: EUR 0,6 Mio.; GJ 2015: EUR 1,1 Mio.) plus Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (GJ 2014: EUR 5,0 Mio.; GJ 2015: EUR 3,4 Mio.). Nicht berücksichtigt im bereinigten EBITDA sind aktienbasierte Vergütungsaufwendungen im Wert von EUR 4,8 Mio. im GJ 2014 und EUR 1,8 Mio. im GJ 2015.

2) Investitionsaufwand wird berechnet als (i) Erwerb von Sachanlagen (GJ 2014: EUR 2,9 Mio.; GJ 2015: EUR 7,1 Mio.) plus (ii) Erwerb von immateriellen Vermögenswerten (GJ 2014: EUR 2,9 Mio.; GJ 2015: EUR 9,5 Mio.). Zahlen exklusive Fashion For Home (erworben in Q4 2015).

3) Nettoumlaufvermögen wird berechnet als (i) Bestände (31. Dezember 2014: EUR 25,1 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 28,3 Mio.) plus (ii) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Forderungen (31. Dezember 2014: EUR 7,2 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 15,5 Mio.) minus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und andere Verbindlichkeiten (31. Dezember 2014: EUR 45,5 Mio.; 31. Dezember 2015: EUR 46,6 Mio.).

4) Der Gesamtwert der „Bestellungen“, die im Zeitraum verkauft wurden, exklusive Steuern und Versandkosten.

5) Gesamtzahl der gültigen (d.h. nicht fehlgeschlagenen oder abgelehnten) Bestellungen mit begonnener Erfüllung abzüglich der annullierten Bestellungen (vor abgewiesenen oder zurückgesandten Bestellungen), d.h. Gesamtzahl der versandten Bestellungen im Zeitraum.

6) Anzahl der Kunden, die zu einem beliebigen Zeitpunkt vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.

7) Anzahl der Kunden, die innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Ende des Zeitraums mindestens eine wie in „Bestellungen“ definierte Bestellung aufgegeben haben.



Travel

Unser Unternehmen Traveloka ist im Travel-Sektor aktiv und bietet Flugbuchungen, Hotelbuchungen und die Buchung kompletter Reisen an. Traveloka betreibt eine marktführende Flugsuchmaschine und Hotelbuchungsplattform mit einem Fokus auf Reisen nach Südostasien.



Travelokas mobile App wurde als eine „Beste App 2015“ ausgezeichnet



Taveloka ist ein schnell wachsender Online-Buchungsdienst für Flüge und Hotels in Indonesien, Malaysia, Singapur, Thailand und Vietnam. Seit seiner Gründung im Jahr 2012 ist das Unternehmen durchgehend von starkem Wachstum geprägt und bietet Kunden bei der Buchung von Inlands- und internationalen Flügen sowie Hotels eine besondere und lokalisierte Erfahrung. Nutzer können über die Webseite wie auch über die iOS- und Android-Apps buchen, die im Google Play Store mit über 1 Million Downloads als „Best App of 2015“ ausgezeichnet wurde. Traveloka stellt dabei eine große Vielfalt an Zahlungsmöglichkeiten zur Verfügung, um den Bedürfnissen der Nutzer gerecht zu werden, darunter Bezahlung am Geldautomaten, Bezahlung an Kiosks oder in Geschäften, per Onlineüberweisung und per Kreditkarte.

Am 31. Dezember 2015 hatte Traveloka 456 Mitarbeiter. Die wachsende Kundenbasis und die steigende Zahl der angebotenen Strecken derzeit über 18.000 Strecken im Raum Asien-Pazifik werden voraussichtlich Travelokas Marktposition in Indonesien weiter stärken und es dem Unternehmen ermöglichen, seinen Marktanteil in anderen Regionen auszubauen. Im Jahr 2015 hat Traveloka die Partnerschaften mit führenden internationalen und regionalen Fluggesellschaften weiter gestärkt.

Durch Investitionen in das Hotelbuchungsgeschäft will Traveloka das zukünftige Wachstum weiter stärken. Dafür werden gute direkte Beziehungen mit Tausenden günstigen und unabhängigen Hotels in der Region aufgebaut. Zusätzlich bestehen bereits Partnerschaften mit großen internationalen Hotelketten wie Ibis, Best Western, Marriott und Hilton. Im Jahr 2015 gewann Traveloka den indonesischen „Top Brand Award 2015“ in den Kategorien Online-Hotelreservierung und Online-Reisebüro.



Regional Internet Groups

Als Teil unserer globalen Strategie haben wir Regional Internet Groups in Afrika, im Nahen Osten und in der Region Asien Pazifik gegründet, um lokale Marktkenntnisse zu bündeln, regionale Handelspartnerschaften zu fördern, die Präsenz und das Sourcing vor Ort zu stützen, lokales Recruiting zu ermöglichen und die Ausweitung von Unternehmen in den jeweiligen Regionen zu begünstigen. Strategische und Investmentpartnerschaften, vor allem mit Mobilfunkanbietern, beschleunigen die regionale Verbreitung unserer Unternehmen. Unsere Partner wie MTN, Ooredoo und Millicom sind Co-Investoren in unseren Regional Internet Groups, bieten ihnen wesentliche strategische Unterstützung und schaffen Synergien.

Regional Internet Groups



Africa Internet Group

2012

Gründung

Regional Internet Group

Geschäftsmodell

5.423

Mitarbeiterzahl Dez 2015

Afrika

Regionen

Partner

AXA, Millicom, MTN, Orange, Goldman Sachs

Rocket Internet Anteil

Dezember 2015

33,3%

März 2016

27,1% ¹⁾

Africa Internet Group (AIG) betreibt zehn Geschäftsmodelle in Afrika, darunter die Marktplatz-Plattformen Jumia (Shopping Mall), Kaymu Africa (Shopping Community), AIG Express (Logistikplattform), Jovago Africa (Hotelbuchungsplattform), Hellofood Africa (Essensbestellplattform) und Easy Taxi Africa (Taxi-Plattform) sowie die Anzeigenunternehmen Lamudi Africa (Immobilienanzeigen), Carmudi Africa (Fahrzeuganzeigen) und seit Anfang 2015 auch Vendito Africa (allgemeine Anzeigen) sowie Everjobs (Stellenangebote). Das Ziel der Group ist es, einfach zu nutzende Dienstleistungen in Afrika anzubieten, die Unternehmen und Verbraucher verbinden. Das Unternehmen wurde im Jahr 2012 gegründet und ist derzeit in 23 afrikanischen Ländern aktiv.

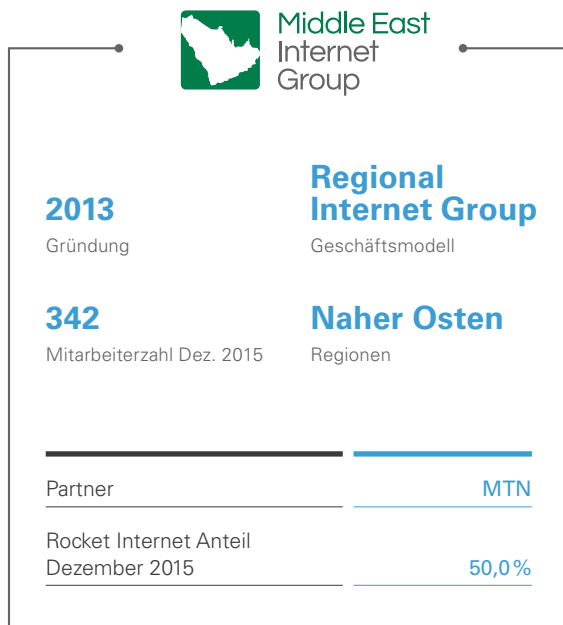
Im Vertrieb und im Marketing arbeitet AIG aktiv mit den Telekommunikationsunternehmen MTN und Tigo (Millicom) zusammen, die beide Anteile am Unternehmen halten.

Im Jahr 2015 hat AIG zwei neue Unternehmen gestartet: Vendito Africa, eine Anzeigen-Plattform, die bereits in sechs afrikanischen Ländern präsent ist, und Everjobs Africa, eine Plattform für Stellenanzeigen, die in sechs afrikanische Länder expandiert hat. Jumia hat im letzten Jahr mit einem Anstieg von 205,6 Prozent im Bruttowarenvolumen signifikantes Wachstum verzeichnet. Jovago kooperiert inzwischen mit über 16.000 Hotels in Afrika, Easy Taxi unterstützt über 10.000 Taxifahrer und Kaymu konnte dank der Zusammenarbeit mit inzwischen über 140.000 Händlern seine Marktposition stärken.

1) Beinhaltet Rocket Internets Beteiligung im Rocket Internet Capital Partners Fonds.



MEIG – Treibt
den Wandel im
Nahem Osten



sechs Ländern aktiv: Bahrain, Jordanien, Kuwait, Saudi Arabien, den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) und Katar. Im Dezember 2015 hatte die MEIG 342 Mitarbeiter.

Wadi wurde im Jahr 2015 gegründet und ist eine der am schnellsten wachsenden eCommerce-Plattformen im Nahen Osten mit 150.000 Produkten von 2.000 Marken und Produkten in Kategorien wie Unterhaltungselektronik, Mode und Kosmetik sowie Küchengeräte und mehr. Im Februar 2016 erhielt Wadi 67 Millionen US-Dollar in einer Investitionsrunde, angeführt von der Al Tayyar Travel Group.

Easy Taxi, einer der weltweit führenden mobilen Taxibuchungsdienste, hat Partnerschaften mit Tausenden Fahrern in fünf Ländern des Nahen Ostens geschlossen, insbesondere Bahrain, Jordanien, Kuwait, Katar und Saudi Arabien. Lamudi Middle East ist in Saudi Arabien und Jordanien, zwei der größten Märkte der Region, aktiv. Derzeit sind 19.000 Immobilien gelistet, zudem hat Lamudi Middle East Partnerschaften mit über 350 Immobilienmaklern, die seine Dienste nutzen. Carmudi wurde 2014 gegründet und ist im Mittleren Osten in Katar, Saudi Arabien und den VAE aktiv, den Märkten mit der größten Dichte von Fahrzeugen. Auf Carmudi Middle East sind über 20.000 Fahrzeuge in der Region gelistet, zu den Partnern gehören 500 Autohändler.

Helping Middle East ist eine Onlineplattform für haushaltsbezogene Dienste und ist in den VAE aktiv. Nutzer können dort schnell und bequem vertrauenswürdige und zuverlässige Reinigungskräfte zu attraktiven Preisen buchen.

Anteilseigner der Group ist unter anderem unser strategischer Partner MTN Limited (Dubai), ein Tochterunternehmen der MTN Group Limited. Über die Zusammenarbeit mit MTN hat MEIG Zugriff auf eine beträchtliche Zahl von Kunden und zu zusätzlichen Marketing-, Vertriebs- und Zahlungskanälen.

Im Jahr 2013 gründete Rocket Internet die Middle East Internet Group (MEIG), die sieben unserer Geschäftsmodelle in sechs Ländern des Nahen Ostens bündelt. MEIG unterstützt einige führende Internetunternehmen in der Region, darunter Wadi (General Merchandise Marktplatz) Easy Taxi (Mobile-Taxibuchungsplattform), Lamudi (Immobilienanzeigen), Carmudi (Fahrzeuganzeigen), Helping (Marktplatz für Reinigungsdienstleistungen), Vaniday (Beauty-Buchungsplattform) und Kaymu (Onlinekonsument an Konsumentenmarktplatz). MEIG ist in

Regional Internet Groups



APACIG ist in 15 Ländern im Asien-Pazifik-Raum aktiv



Asia Pacific Internet Group

2013

Gründung

Regional Internet Group

Geschäftsmodell

2.525

Mitarbeiterzahl Dez 2015

Asien Pazifik

Regionen

Partner

Ooredoo

Rocket Internet Anteil
Dezember 2015

50,0%

Asia Pacific Internet Group (APACIG) ist in 15 Ländern der Region Asien-Pazifik aktiv, darunter auch in Australien. APACIG konzentriert sich auf Internetunternehmen in den Bereichen eCommerce, Marktplätze, Anzeigen und Travel und bietet auch einige andere Dienstleistungen an. Derzeit betreibt die Asia Pacific Internet Group 16 Geschäftsmodelle, darunter Daraz (Einzelhandel für Konsumgüter, Kaymu (Onlinekonsument an Konsumentmarktplatz), Jovago (Online-Hotelbuchungsplattform), Lamudi (globale Immobilienanzeigen), Carmudi (Fahrzeuganzeigen), Everjobs (Stellenangebote), Easy Taxi (Mobile-Taxibuchungsplattform), ClickBus (Busbuchungsplattform), Helpling (Plattform für Reinigungsdienstleistungen), Vaniday (Plattform für Beauty- und Wellnessangebote), Zenrooms (Online-Netzwerk für günstige Hotels), Lyke (Mobile-App für individuelle Kleidung), ads.com.mm (Kleinanzeigenwebseite) und Next commerce (Preisvergleichsportal).

Insbesondere Daraz, eines der größten Onlineshoppingportale in Asien, konnte sein Geschäft im Laufe des Jahres deutlich ausbauen und in einer durch externe Investitionen von CDC angeführten Finanzierungsrunde Kapital aufnehmen.

Zusätzlich konnten die Unternehmen, die im Jahr 2015 gegründet wurden, darunter Vaniday, Zenrooms und Lyke, ein deutliches Wachstum verzeichnen.

Seit April 2014 ist die APACIG ein Joint Venture von Rocket Internet und seinem Telekommunikationspartner Ooredoo Group. Die strategische Kooperation mit Ooredoo, das in mehreren asiatischen Ländern aktiv ist, ermöglicht es den APACIG-Unternehmen, schneller und leichter lokal zu skalieren, weil sie indirekt Zugriff auf einen großen Kundenstamm von 60 Millionen Telekommunikationskunden haben. APACIG hält zudem zwei Drittel der Anteile an der Philippines Internet Group, die restlichen Anteile hält der Partner PLDT.

New Businesses & Investments



Zusätzlich zu den Unternehmen in unseren Sektoren halten wir Anteile an Unternehmen in unterschiedlichen Entwicklungsstadien, angefangen von frisch gegründeten Unternehmen bis hin zu solchen, die schon die ersten Schritte hin zur Marktführerschaft unternommen und in andere Regionen expandiert haben. Helpling, Spotcap und Caterwings sind drei Beispiele von Unternehmen, die unter New Businesses & Investments fallen. Sie unterscheiden sich hinsichtlich des Geschäftsmodells, der Größe und des Entwicklungsstadiums.

Helping setzt auf Sicherheit und Vertrauenswürdigkeit



2014

Gründung

Marktplatz

Geschäftsmodell

263

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

Weltweit

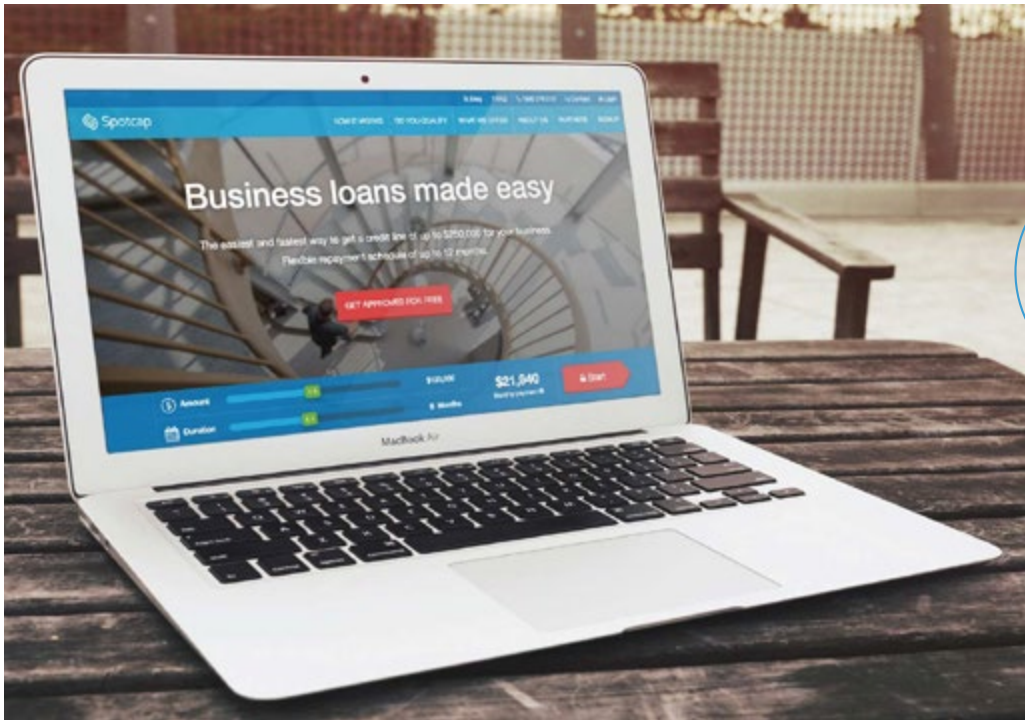
Regionen

Sektor

Reinigungs-
dienste

Helping betreibt einen führenden Online-Marktplatz für professionelle Reinigungsdienste mit Fokus auf Privathaushalte sowie kleine und mittelständische Unternehmen außerhalb der USA. Das Unternehmen startete im ersten Quartal 2014 in Berlin und hat rasch in viele andere deutsche Städte sowie in europäische Länder expandiert. Kunden können Reinigungsleistungen über die Helpings-Webseite und über die Mobile-App in über 200 Städten weltweit buchen. Derzeit konzentriert sich das Unternehmen auf Reinigungsdienste; Helping plant jedoch, sein Angebot zukünftig auf andere Haushaltsdienstleistungen wie Reparaturen, Schlüsseldienste, Umzugsleistungen und Betreuung von Tieren auszuweiten. Eine der größten Aufgaben von Helping ist es, seinen Kunden eine sichere und vertrauenswürdige Dienstleistung anzubieten. Deswegen führt Helping für jeden Anbieter einen Background-Check durch und ermutigt seine Kunden, die jeweiligen Reinigungskräfte zu bewerten.

Im Jahr 2015 führte Helping über Online- und Offline-Kanäle erfolgreiche Marketingkampagnen durch und konnte so die Zahl der Unique Visitors verdoppeln. Im Juni 2015 erwarb Helping außerdem die führende Reinigungsdiensteplattform im Vereinigten Königreich, Hassle.com, was die Marktposition dort deutlich stärkt.



Schnelle und einfache Entscheidungen über Kredite



2014

Gründung

Finanz-technologie

Geschäftsmodell

63

Mitarbeiterzahl Dez 2015

Spanien, Niederlande, Australien

Regionen

Sektor

Online-Kreditvergabe

Spotcap startete in der zweiten Hälfte 2014 und ist eine Online-Kreditplattform, die kleinen und mittelständischen Unternehmen kurzfristig Kredite zur Verfügung stellt. Spotcap wendet sich an Unternehmen, die von traditionellen Finanzinstitutionen nicht ausreichend bedient werden. Um einen Kredit zu erhalten, können sich Unternehmen in einem unkomplizierten Prozess online bewerben und innerhalb kurzer Zeit einen Kredit erhalten. Das Unternehmen ist derzeit in Spanien, den Niederlanden und Australien aktiv, möchte jedoch in weitere europäische Märkte sowie nach Asien-Pazifik und Lateinamerika expandieren. Aufgrund des hohen Wachstums in der letzten Zeit wurde das Unternehmen im August 2015 in das Deutsche Börse Venture Network aufgenommen.



Caterwings will den fragmentierten und intransparenten Cateringmarkt neu gestalten

CATER WINGS

— We make eat happen —

2015

Gründung

Marktplatz

Geschäftsmodell

19

Mitarbeiterzahl Dez. 2015

**Deutschland,
Vereinigtes
Königreich**

Regionen

Sektor

Catering

Caterwings ist ein führender Business-to-Business-Marktplatz für Catering, der im dritten Quartal 2015 gestartet wurde. Über Caterwings benutzerfreundliche und ansprechend gestaltete Webseite können Unternehmen unkompliziert Essen für kleine Veranstaltungen oder geschäftliche Besprechungen bestellen. Caterwings Ziel ist es, den fragmentierten, intransparenten Catering-Sektor, der nach wie vor weitgehend offline agiert, online zu bringen, indem es Unternehmen via Marktplatz Zugang zum aggregierten Angebot der Caterer ermöglicht.

Caterwings hat bereits Partnerschaften mit über 80 Caterern geschlossen und bietet zur Zeit seine Dienstleistungen in London und Berlin an. Die Expansion in andere europäische Städte ist geplant.

3

Konzernabschluss

Inhalt

- 94 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 96 Konzernbilanz
- 98 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 100 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 102 Konzernanhang



Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015

Gewinn- und Verlustrechnung

In TEUR	Angabe	1. Jan.–31. Dez. 2015	1. Jan.–31. Dez. 2014
Umsatzerlöse	6, 11	128.332	128.182
Veränderung des Bestands an unfertigen Leistungen		0	194
Aktivierete Eigenleistungen	12	5.719	2.878
Sonstige betriebliche Erträge	13	4.994	4.200
Ergebnis aus der Endkonsolidierung von Tochterunternehmen	14	167.025	452.601
Ertrag aus Sachauschüttungen an Anteilseigner	15	0	60.594
Aufwendungen für bezogene Waren und bezogene Dienstleistungen	16	-64.116	-69.788
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	17	-171.656	-141.870
Sonstige betriebliche Aufwendungen	18	-82.470	-87.669
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	19	-188.629	75.109
<i>EBITDA</i>		<i>-200.801</i>	<i>424.432</i>
Abschreibungen	20	-7.271	-2.653
Wertminderung von langfristigen Vermögenswerten	25	-18.050	0
<i>EBIT</i>		<i>-226.122</i>	<i>421.778</i>
Finanzergebnis		29.717	12.031
Finanzaufwendungen	21	-65.357	-16.497
Finanzerträge	21	95.074	28.528
<i>Ergebnis vor Steuern</i>		<i>-196.406</i>	<i>433.809</i>
Ertragsteuern	22	-1.395	-5.003
<i>Periodenergebnis</i>		<i>-197.801</i>	<i>428.806</i>
Davon entfallen auf Anteile ohne beherrschenden Einfluss		-4.658	34.215
<i>Davon entfallen auf Anteilseigner des Mutterunternehmens</i>		<i>-202.459</i>	<i>463.022</i>
Ergebnis je Aktie (in EUR)	23	-1,24	3,24

Gesamtergebnisrechnung

In TEUR	Angabe	1. Jan.–31. Dez. 2015	1. Jan.–31. Dez. 2014
Periodenergebnis		-197.801	428.806
Währungsumrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe		-1.144	-455
Nettogewinn aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten		135.327	0
Latente Steuern auf Nettogewinn aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten		-209	0
Anteil an den Veränderungen im Nettovermögen der assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen, die im sonstigen Ergebnis der assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen erfasst wurden		-98.988	80.238
Latente Steuern auf den Anteil des Nettovermögens von assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen, die im sonstigen Ergebnis der assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen erfasst wurden		1.443	-1.220
Sonstige Veränderungen im sonstigen Ergebnis		0	-321
<i>In Folgeperioden in die Gewinn und Verlustrechnung umzugliederndes sonstiges Ergebnis</i>		<i>36.431</i>	<i>78.241</i>
<i>Sonstiges Ergebnis nach Steuern</i>		<i>36.431</i>	<i>78.241</i>
Gesamtergebnis nach Steuern		-161.370	507.048
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		-165.731	541.510
Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss		4.361	-34.462

Konzernbilanz

zum 31. Dezember 2015

Aktiva

In TEUR	Angabe	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	24	2.826	3.131
Immaterielle Vermögenswerte	25	129.127	9.024
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	10	1.696.421	1.450.762
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	26, 41	1.333.184	338.530
Sonstige langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	30	523	4.158
Ertragsteueransprüche	22	167	112
Latente Steueransprüche	22	0	48
		3.162.248	1.805.765
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	27	743	11.238
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	28, 40, 41	10.085	20.748
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	29, 41	41.260	15.095
Sonstige kurzfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	30	5.246	7.975
Ertragsteueransprüche	22	482	991
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	31, 40, 41	1.758.889	2.053.448
		1.816.705	2.109.496
Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte	32	17.090	3.879
Bilanzsumme		4.996.044	3.919.140

Passiva

In TEUR	Angabe	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	33	165.141	153.131
Kapitalrücklage	33	3.105.477	2.482.643
Gewinnrücklagen	33, 34	883.912	1.014.782
Sonstige Eigenkapitalbestandteile	33	123.844	87.116
<i>Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital</i>		<i>4.278.373</i>	<i>3.737.672</i>
Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss	33	73.735	34.184
<i>Summe Eigenkapital</i>		<i>4.352.108</i>	<i>3.771.857</i>
Langfristige Schulden			
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	35, 40, 41	526.898	5.315
Sonstige langfristige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	38	398	498
Ertragsteuerschulden	22	0	45
Latente Steuerschulden	22	8.169	3.600
		<i>535.465</i>	<i>9.457</i>
Kurzfristige Schulden			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	36, 40, 41	11.398	43.703
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	37, 40, 41	11.754	10.061
Sonstige kurzfristige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	38	77.258	71.874
Ertragsteuerschulden	22	512	12.188
		<i>100.922</i>	<i>137.827</i>
Schulden in Verbindung mit als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten	32	7.549	0
<i>Summe Schulden</i>		<i>643.936</i>	<i>147.284</i>
Bilanzsumme		4.996.044	3.919.140

Konzern-Eigenkapital- veränderungsrechnung

für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2015

Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens
entfallendes Eigenkapital

In TEUR	Angabe	Gezeichnetes Kapital	Kapital rücklage	Eigene Anteile
1. Januar 2014		110	490.707	-43
Periodenergebnis				
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	33			
<i>Gesamtergebnis nach Steuern</i>				
Erlöse aus Eigenkapitalzuführungen der Anteilseigner des Mutterunternehmens		33.075	2.037.328	
Transaktionskosten nach Steuern			-28.902	
Sacheinlagen aus Eigenkapitalzuführungen der Anteilseigner des Mutterunternehmens		1	395.511	
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln		119.946	-119.946	
Kapitaleinzahlungen von Anteilseignern ohne beherrschenden Einfluss			65.901	
Rückgabe und Einziehung eigener Anteile				43
Sachausschüttung an die Anteilseigner des Mutterunternehmens (Vorbausschüttungen)				
Auszahlungen an die Anteilseigner des Mutterunternehmens (Vorbausschüttung)				
Änderungen des Konsolidierungskreises und sonstige Veränderungen der Anteile ohne beherrschenden Einfluss			-87.473	
Entnahme aus der Kapitalrücklage			-270.483	
Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss ohne Änderung der Beherrschung				
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (IFRS 2)	33, 39			
Sonstige Veränderungen				
		153.021	1.991.936	43
31. Dezember 2014		153.131	2.482.643	0
Periodenergebnis				
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	33			
<i>Gesamtergebnis nach Steuern</i>				
Erlöse aus Eigenkapitalzuführungen der Anteilseigner des Mutterunternehmens		12.010	576.491	
Emission der Wandelanleihe	33, 35		37.659	
Transaktionskosten nach Steuern			-3.881	
Kapitaleinzahlungen von Anteilseignern ohne beherrschenden Einfluss			35.395	
Ausschüttungen an die Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss				
Änderungen des Konsolidierungskreises und sonstige Veränderungen der Anteile ohne beherrschenden Einfluss			-22.830	
Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss ohne Änderung der Beherrschung				
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (IFRS 2)	33, 39			
Sonstige Veränderungen				
		12.010	622.833	0
31. Dezember 2015		165.141	3.105.477	0

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

				Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss	Summe Eigenkapital
	Gewinn rücklagen	Sonstige Eigenkapital- bestandteile	Summe		
	604.174	8.628	1.103.576	12.750	1.116.325
	463.022		463.022	-34.215	428.806
		78.489	78.489	-247	78.241
	463.022	78.489	541.510	-34.462	507.048
			2.070.402		2.070.402
			-28.902		-28.902
			395.511		395.511
			0		0
			65.901	35.670	101.571
	-43		0		0
	-153.234		-153.234		-153.234
	-286.766		-286.766		-286.766
	80.245		-7.228	20.139	12.911
	270.483		0		0
	-242		-242	17	-225
	37.179		37.179	70	37.249
	-35	0	-35		-35
	410.608	78.489	2.634.097	21.435	2.655.531
	1.014.782	87.116	3.737.672	34.184	3.771.857
	-202.459		-202.459	4.658	-197.801
		36.728	36.728	-297	36.431
	-202.459	36.728	-165.731	4.361	-161.370
			588.501		588.501
			37.659		37.659
			-3.881		-3.881
			35.395	22.635	58.030
				-8.033	-8.033
	25.304		2.474	22.490	24.964
	-9.080		-9.080	-481	-9.560
	55.318		55.318	-1.422	53.895
	46		46		46
	-130.870	36.728	540.701	39.550	580.251
	883.912	123.844	4.278.373	73.735	4.352.108

Konzern-Kapitalflussrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015

In TEUR	Angabe	1. Jan.–31. Dez. 2015	1. Jan.–31. Dez. 2014
1. Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		-196.406	433.809
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf Netto-Cashflows:			
+ Abschreibungen auf Sachanlagen	24	1.497	1.215
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	25	5.774	1.438
+ Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts	25	18.050	0
+/- Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	39	57.952	51.295
+/- Währungsdifferenzen		-982	-14
-/+ Gewinn/Verlust aus Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen		1.453	192
-/+ Gewinn/Verlust aus Abgang von langfristigen finanziellen Vermögenswerten		3.685	-1.189
- Gewinne aus Sachdividenden an Anteilseigner des Mutterunternehmens	15	0	-60.594
-/+ Gewinn/Verlust aus Endkonsolidierungen	16	-167.025	-452.601
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge		45	1.527
-/+ Anpassung des beizulegenden Zeitwerts der Eigenkapitalinstrumente (FVTPL)	21	-33.015	-12.931
- Finanzerträge	21	-2.309	-633
+ Finanzaufwendungen	21	12.188	1.763
-/+ Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (Equity Methode)	10	188.629	-75.109
Veränderung des Nettoumlaufvermögens:			
-/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen sowie geleisteten Anzahlungen		7.438	-17.796
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte		10.472	113
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten		-5.510	35.085
+ Erhaltene Dividenden		3.953	230
+ Erhaltene Zinsen		1.499	143
- Gezahlte Zinsen		-1.164	-352
- Gezahlte Ertragsteuern		-11.768	-152
= <i>Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit</i>		-105.543	-94.561

Konzern Kapitalflussrechnung

In TEUR	Angabe	1. Jan.–31. Dez. 2015	1. Jan.–31. Dez. 2014
2. Cashflows aus der Investitionstätigkeit			
+	Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen	701	631
–	Erwerb von Sachanlagen	24	–3.657
–	Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	25	–4.858
+	Erlöse aus Verkäufen von nicht konsolidierten Anteilen	47.112	4.784
–	Auszahlungen für den Erwerb von nicht konsolidierten Anteilen	–1.219.549	–116.420
+	Erlöse aus dem Verkauf von Tochterunternehmen	230	47
–	Erwerb der Tochterunternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	9	–1
+ / –	Ein-/Auszahlungen aufgrund von Änderungen im Konsolidierungskreis	2.667	–37.376
+	Einzahlungen aufgrund von Finanzmittelanlagen im Rahmen der kurzfristigen Finanzdisposition	27.478	260.712
–	Auszahlungen aufgrund von Finanzmittelanlagen im Rahmen der kurzfristigen Finanzdisposition	–66.479	–267.363
–	Auszahlungen aus dem Erwerb von Finanzanlagen und Gewährung langfristiger finanzieller Vermögenswerte	–8.692	0
=	<i>Cashflows aus der Investitionstätigkeit</i>	<i>–1.347.841</i>	<i>–163.503</i>
3. Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit			
+	Erlöse aus Eigenkapitalzuführungen der Anteilseigner des Mutterunternehmens	33	2.070.402
+	Einzahlungen aus der Emission der Wandelanleihe	35	0
+	Kapitaleinzahlungen von Anteilseignern ohne beherrschenden Einfluss	58.030	101.571
+	Kapitaleinzahlungen aus rückzahlbaren Vorzugsaktien	1.000	4.980
–	Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss ohne Änderung der Beherrschung	–9.560	–225
–	Transaktionskosten für die Ausgabe von Aktien	–14.943	–25.081
+	Zahlungseingänge aus der Aufnahme von Darlehen	4.546	284
–	Tilgung von Darlehen	–4.333	–835
–	An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden (Vorabausschüttungen)	34	–286.766
–	An die Inhaber der Anteile ohne beherrschenden Einfluss gezahlte Dividenden	34	0
=	<i>Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit</i>	<i>1.165.208</i>	<i>1.864.330</i>
4. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode			
	Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (Zwischensummen 1–3)	–288.176	1.606.267
	Wechselkursbedingte Änderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.327	–36
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	2.053.448	447.218
	Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	31	2.053.448

Konzernanhang

1. Informationen zum Unternehmen und zum Konzern

Allgemeine Informationen

Die Rocket Internet SE (bis 18. März 2015 Rocket Internet AG) nachfolgend auch „Rocket Internet“, „Gesellschaft“ oder „Mutterunternehmen“ genannt, ist im Handelsregister Charlottenburg des Amtsgerichts Berlin (Handelsregister-Nummer HRB 165662) eingetragen. Der Sitz der Rocket Internet SE ist in der Johannisstraße 20, 10117 Berlin, Deutschland. Die Rocket Internet SE ist das Mutterunternehmen von direkten und indirekten Tochterunternehmen und hält sowohl direkte als auch indirekte Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen, nachfolgend auch „Rocket Internet Konzern“ oder „Konzern“ genannt.

Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 30. September 2014 wurde die Rocket Internet AG zu einer Europäischen Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) mit dem Namen Rocket Internet SE formwechselnd umgewandelt. Mit Eintragung in das Handelsregister des Amtsgerichts Charlottenburg (Berlin) am 18. März 2015 wurde der Rechtsformwechsel in die Rocket Internet SE wirksam.

Seit dem 2. Oktober 2014 sind die Aktien der Rocket Internet SE in den Handel des nicht regulierten Entry Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen. Die Einbeziehung der Aktien in den Handel im Entry Standard ist keine Börsennotierung im Sinne des § 3 Abs. 2 AktG.

Tochtergesellschaften, assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nachfolgend als „Netzwerkunternehmen“ bezeichnet.

Geschäftstätigkeit

Die Rocket Internet SE ist eine der führenden Internet-Plattformen außerhalb der USA und China. Rocket Internet wurde im Jahr 2007 gegründet und hat seitdem zahlreiche Unternehmen mit Aktivitäten in mehr als 110 Ländern auf sechs Kontinenten etabliert. Rocket Internet identifiziert bewährte Internet- und Mobilegeschäftsmodelle und baut diese entweder in eigenen Tochtergesellschaften eigenständig auf oder investiert in bereits existierende Unternehmen (so genannte „GFC Investments“). Die Geschäftsmodelle werden in neue, unterversorgte oder unerschlossene Märkte übertragen. Dort strebt Rocket Internet an, diese zu skalieren und zu marktführenden Internetunternehmen auszubauen. Rocket Internet setzt auf bewährte Geschäftsmodelle mit einem geringen Kundenakzeptanzrisiko. Es ist das Ziel des Konzerns, die Netzwerkunternehmen – je nach Art des betriebenen Geschäftsmodells – in einem Zeitraum von sechs bis neun Jahren nach dem Projektstart profitabel zu machen.

Ein standardisierter Ansatz bei der Gründung von Unternehmen erlaubt es Rocket Internet, ein Unternehmen in wenigen Monaten nach dem Projektstart an den Markt zu bringen. Dabei ist es das Ziel, dass die Unternehmen unter der Leitung des Mutternehmens die operative Unabhängigkeit erlangen.

Rocket Internet verfügt über eine flexible und skalierbare Plattform, die es ermöglicht, mehrere neue Projekte pro Jahr in den fünf Zielregionen

- Europa (ausgenommen Russland und GUS),
- Afrika und Mittlerer Osten,
- Asien-Pazifik (ausgenommen China),
- Russland und GUS (Gemeinschaft unabhängiger Staaten) und
- Lateinamerika

durchzuführen.

Konzernanhang

Fünf Industriesektoren

Im Mittelpunkt der Tätigkeiten von Rocket Internet stehen bewährte Geschäftsmodelle, welche die grundlegenden Bedürfnisse der Verbraucher in fünf Industriesektoren¹⁾ erfüllen:

- Food & Groceries (nach persönlichem Wunsch zubereitete, frische Gerichte für zu Hause, Online-Lieferungen von Lebensmitteln und Essen zum Mitnehmen),
- Fashion (Emerging Markets Online Mode),
- General Merchandise (Emerging Markets eCommerce und Marktplätze für den Online-Handel),
- Home & Living (internationaler Heim & Wohnen eCommerce) und
- Travel (Online- und Mobile-Reisebuchungen, Pauschalreisen und Transport).

Regional Internet Groups

Rocket Internet hat regionale Internetunternehmensgruppen geschaffen, um Kenntnisse lokaler Märkte mit Kenntnissen über Geschäftsmodelle zu verbinden und regionale Handels-, Strategie- und Investitionspartnerschaften zu fördern, insbesondere mit Mobilfunkanbietern. Zu unseren regionalen Internetgruppen gehören die Asia Pacific Internet Group, die Middle East Internet Group und die Africa Internet Group.

New Businesses & Investments

Neben den Unternehmen in den fünf Industriesektoren hält Rocket Internet Anteile an Unternehmen unterschiedlichen Reifegrades, von kürzlich eingeführten Geschäftsmodellen bis hin zu Unternehmen, die sich im Prozess des Ausbaus einer Führungsposition bzw. der Erweiterung ihrer geografischen Reichweite befinden.

Dienstleistungen

Außerdem erbringt die Rocket Internet SE eine Bandbreite von IT-, Marketing- und sonstigen Dienstleistungen, insbesondere kaufmännische und technische Beratungsleistungen, hauptsächlich an ihre Tochterunternehmen und an nicht vollkonsolidierte Beteiligungsunternehmen. Dabei ist Rocket Internet zumeist stark in die strategische Führung und die taktische Umsetzung der Pläne der Netzwerkunternehmen eingebunden, dies insbesondere in der Anfangsphase.

Rocket Internet hat für die Systematisierung der Prozesse, zur Identifizierung, zum Aufbau und zur Skalierung von Internetunternehmen auf der ganzen Welt die Rocket Internet Plattform geschaffen. Zweck ist es, Gemeinsamkeiten zwischen unterschiedlichen Geschäftsmodellen zu identifizieren und sich diese über den Plattformansatz zu Nutzen zu machen, um so den Aufbau und die Skalierung zu optimieren.

1) Die Sektoren entsprechen nicht den berichtspflichtigen Segmenten, die in Anhangsangabe 6 dargestellt sind.

Verbrauchermarken des Unternehmensnetzwerks

Die nachfolgende Übersicht stellt eine Auswahl der wichtigsten von den Netzwerkunternehmen betriebenen Verbrauchermarken dar. Weitere Informationen zu den Segmenten finden sich in der Anhangsangabe 6.

Verbrauchermarken

Food & Groceries	  
Fashion	     
General Merchandise	  
Home & Living	 
Travel	 
Regional Internet Groups	  
New Businesses & Investments	

Konzernanhang

Informationen über den Konsolidierungskreis

Rocket Internet verfügt über zahlreiche Netzwerkunternehmen in den für das Online- und Mobile-Geschäft besonders relevanten Ländern.

Während Rocket Internet sowie einige Tochtergesellschaften sich auf die Erbringung von Dienstleistungen entlang der Funktionsbereiche eines Internetunternehmens fokussieren, wird das operative Geschäft ausschließlich unter den dafür etablierten Verbrauchermarken durch die Tochtergesellschaften, assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen von Rocket Internet durchgeführt.

Als Konzernholding nimmt Rocket Internet zentrale Funktionen wie operatives Beteiligungsmanagement, Konzerncontrolling und Konzernrechnungslegung, Presse, Investor Relations, Risikomanagement und interne Revision sowie das Personalmanagement wahr.

Üblicherweise besitzt Rocket Internet zum Zeitpunkt der Gründung eines Unternehmens einen direkten oder indirekten Anteil²⁾ von 80 % bis 90 %, wobei der verbleibende Teil für die Beteiligung der Führungskräfte vorgesehen ist. In nachfolgenden Finanzierungsrunden beschaffen die Unternehmen das zur Finanzierung des Geschäftsaufbaus erforderliche Eigenkapital sowohl von Rocket Internet als auch von anderen externen Investoren. Die externe Eigenkapitalfinanzierung wird von strategischen Partnern und sonstigen strategischen Investoren und Finanzinvestoren einschließlich bestehender Rocket Internet Anteilseigner, erbracht. Diese Finanzierungen werden entweder direkt in die Unternehmen oder indirekt in eine Zwischenholding oder eine regionale Internetunternehmensgruppe (Africa Internet Holding GmbH, Asia Internet Holding S.à r.l. oder Middle East Internet Holding S.à r.l.) getätigt. Faktisch bedeutet dies, dass die direkten und indirekten Besitzanteile von Rocket Internet im Zeitablauf auf unter 50 % sinken. Des Weiteren bestehen bei einigen Unternehmen, an denen Rocket Internet mehr als 50 % der Anteile hält, Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern, die zu einer dauerhaften Beschränkung in Bezug auf die Beherrschung solcher Netzwerkunternehmen von Rocket Internet führen. Zum 31. Dezember 2015 konsolidiert Rocket Internet die meisten seiner bedeutenden Netzwerkunternehmen nicht, sondern bilanziert diese nach der Equity-Methode. Die wichtigsten assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen des Konzerns zum 31. Dezember 2015 sind:

Assoziiertes Unternehmen / Gemeinschaftsunternehmen	Verbrauchermarken
Global Fashion Group S.A.	Dafiti, Lamoda, Zalora & The Iconic, Namshi, Jabong und ab dem September 2015 Kanui und Tricae
Lazada Group S.A.	Lazada, helloPay
New TIN Linio II GmbH	Linio
Home24 AG	Home24, Mobly
Westwing Group GmbH	Westwing
HelloFresh AG	HelloFresh
Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l.	foodpanda, hellofood, Delivery Club
Africa Internet Holding GmbH	Carmudi, EasyTaxi, Everjobs, Hellofood, Jovago, Jumia, Kaymu, Lamudi, Vendito, Zando
Asia Internet Holding S.à r.l.	Daraz, Lamudi, Carmudi, Easy Taxi, Kaymu, Helpling, Jovago, Shopwings
Middle East Internet Holding S.à r.l.	Carmudi, Lamudi, Easy Taxi, Helpling, Wadi

2) Alle im Abschluss dargestellten Beteiligungsquoten an Netzwerkunternehmen basieren auf den Quoten des Konzerns, die gemäß der entsprechenden Rechnungslegungsvorschriften ermittelt werden (z. B. unter der Berücksichtigung des Zeitpunkts des dinglichen Vollzugs des Vertrages (Closing Date), des Zeitpunkts des Übergangs der Beherrschung, unter Einbeziehung von dem Konzern zuzurechnenden Treuhänderanteilen etc.). Diese Quoten können von entsprechenden auf der Webseite der Gesellschaft publizierten Informationen abweichen, welchen das jeweilige Datum des Abschlusses des schulrechtlichen Verpflichtungsgeschäfts (Signing Date) zugrunde liegt.

Zum 31. Dezember 2015 umfasst der Konzern neben der Rocket Internet SE 181 (Vorjahr: 138) vollkonsolidierte Tochtergesellschaften.

Aufgrund der Geschäftstätigkeit als Internet-Plattform unterliegt der Konsolidierungskreis in jeder Berichtsperiode Veränderungen. Der Konsolidierungskreis entwickelte sich während der Berichtsperiode wie folgt:

	Deutschland	Übrige Länder	Gesamt
Zum 1. Januar 2014	100	59	159
Erwerbe	9	1	10
Gründungen	9	58	67
Erstmalige Konsolidierungen	25	39	64
Übergang zu assoziierten Unternehmen/ Gemeinschaftsunternehmen	-64	-76	-140
davon Tochtergesellschaften von assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen	(-62)	(-68)	(-130)
Veräußerungen	-9	-7	-16
Verschmelzungen/Anwachsungen/Sonstige	-5	0	-5
Zum 31. Dezember 2014	65	74	139
Erwerbe	2	2	4
Gründungen	4	53	57
Abspaltungen	3	0	3
Erstmalige Konsolidierungen	14	42	56
Übergang zu assoziierten Unternehmen/ Gemeinschaftsunternehmen	-4	-2	-6
davon Tochtergesellschaften von assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen	(-3)	(-1)	(-4)
Veräußerungen	-16	-21	-37
Endkonsolidierung von inaktiven Tochtergesellschaften und Liquidationen	-5	-29	-34
Zum 31. Dezember 2015	63	119	182

Für Informationen zu den wesentlichen Tochterunternehmen siehe Anhangsangabe 8 und für Informationen zu Unternehmenszusammenschlüssen und zum Erwerb von Tochterunternehmen Anhangsangabe 9. Im Geschäftsjahr 2015 hat Rocket Internet zwei wesentliche Unternehmenszusammenschlüsse durchgeführt.

Erstmalige Konsolidierung bezieht sich auf vorher inaktive Tochtergesellschaften, die in früheren Berichtsperioden gegründet wurden und welche während der Berichtsperiode ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen haben.

Abspaltungen geschehen, wenn der Konzern Anteile an neu entstandenen Tochterunternehmen erhält, welche aus einer Teilung bestehender Gesellschaften hervorgehen.

Konzernanhang

Ein Übergang zu assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen tritt auf, wenn ein Tochterunternehmen Anteile an Dritte ausgibt und dadurch die Beteiligung von Rocket Internet in einem Umfang verwässert wird, dass der Konzern das Tochterunternehmen bzw. den Teilkonzern der Tochterunternehmen nicht mehr beherrscht.

Veräußerungen beziehen sich auf die reguläre Veräußerung von Anteilen an konsolidierten Tochtergesellschaften, die einen Verlust der Beherrschung der Tochtergesellschaft nach sich zieht.

Zum 31. Dezember 2015 umfasst der Konzern 51 assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (Vorjahr: 53), die nach der Equity-Methode oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL) bilanziert wurden. Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen haben sich wie folgt entwickelt:

	Deutschland	Übrige Länder	Gesamt
Zum 1. Januar 2014	26	2	28
Übergang von ehemals vollkonsolidierten Tochtergesellschaften	2	8	10
Gründungen	5	4	9
Erwerbe	9	6	15
Verkäufe und sonstige Veränderungen	-5	-4	-9
Zum 31. Dezember 2014	37	16	53
Übergang von ehemals vollkonsolidierten Tochtergesellschaften	1	1	2
Übergang von ehemals sonstigen Anteilen	0	1	1
Übergang zu sonstigen Anteilen	-3	0	-3
Erwerbe	1	3	4
Verkäufe und sonstige Veränderungen	-7	1	-6
Zum 31. Dezember 2015	29	22	51
davon nach der Equity-Methode	23	12	35
davon nach FVTPL	6	10	16

Für Informationen zu den Beteiligungen des Konzerns an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen wird auf Anhangsangabe 10 sowie auf die Anhangsangaben 41 und 46 verwiesen.

Aufgrund der Geschäftstätigkeit von Rocket Internet unterliegt der Konsolidierungskreis sowie der Kreis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen in jedem Geschäftsjahr wesentlichen Veränderungen. Diese Änderungen schränken die Vergleichbarkeit der Konzernabschlüsse verschiedener Perioden zu einem gewissen Grad ein.

2. Grundlagen der Aufstellung

Übereinstimmungserklärung

Dieser Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden, sowie den Interpretationen des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC), die zum Abschlussstichtag vom IASB genehmigt wurden und in Kraft getreten sind, und wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, erstellt. Ergänzend werden die Vorschriften des § 315a Abs. 1 HGB berücksichtigt.

Die bei der Aufstellung dieses Konzernabschlusses angewandten wesentlichen Rechnungslegungsmethoden werden in der Anhangsangabe 3 erläutert. Diese Rechnungslegungsmethoden wurden konsistent in allen dargestellten Zeiträumen angewandt. Der Konzern hat darüber hinaus im Geschäftsjahr 2015 die neuen oder überarbeiteten IFRS-Standards und IFRS-Interpretationen angewandt, welche durch die EU bereits verabschiedet wurden und für am 1. Januar 2015 beginnende Geschäftsjahre verbindlich anzuwenden sind:

- Die jährlichen Verbesserungen an den IFRS (Periode 2011–2013) die sich auf IFRS 1, IFRS 3, IFRS 13 und IAS 40 auswirken,
- IFRIC 21 Abgaben.

Diese Änderungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

Bereits veröffentlichte, aber zu dem Zeitpunkt der Erstellung des Konzernabschlusses noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards werden in der Anhangsangabe 5 dargestellt.

Allgemeine Information

Der Konzernabschluss wurde auf Basis der historischen Anschaffungskosten aufgestellt, mit Ausnahme von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, durch Ausübung der Fair Value Option erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten und assoziierten Unternehmen, bedingten Gegenleistungen und Verbindlichkeiten aus Sachausschüttung, welche zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Vermögenswerte und Schulden sind in kurz- und langfristig eingeteilt.

In der Kapitalflussrechnung werden die Cashflows der betrieblichen Tätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt. Die Cashflows aus der Investitionstätigkeit und die Cashflows aus der Finanzierungstätigkeit werden hingegen mittels der direkten Methode ermittelt.

Der Konzernabschluss enthält Vergleichsinformationen für die Vorjahresperiode.

Der Konzernabschluss wird in Euro (EUR) aufgestellt. Sofern nicht anders angegeben, werden alle Werte kaufmännisch auf Tausend Euro (TEUR) gerundet. Dies kann dazu führen, dass Rundungsdifferenzen auftreten und die dargestellten Prozentangaben nicht genau die Zahlen widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr.

3. Zusammenfassung wesentlicher Rechnungslegungsmethoden

Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember 2015. Die Beherrschung wird erlangt, wenn der Konzern aufgrund seiner Beteiligung an dem Netzwerkunternehmen variablen Rückflüssen ausgesetzt ist oder über diese verfügen kann und die Möglichkeit hat, diese Rückflüsse durch seine Verfügungsgewalt (power) auf das Netzwerkunternehmen zu beeinflussen.

Insbesondere beherrscht der Konzern ein Netzwerkunternehmen dann, und nur dann, wenn der Konzern:

- die Verfügungsgewalt über das Netzwerkunternehmen besitzt (d. h., der Konzern hat aufgrund aktuell bestehender Rechte die Möglichkeit, die wesentlichen Aktivitäten des Netzwerkunternehmens zu bestimmen),
- einer Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement in dem Netzwerkunternehmen ausgesetzt ist und
- die Fähigkeit hat, seine Verfügungsgewalt über das Netzwerkunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Rendite des Netzwerkunternehmens beeinflusst wird.

Besitzt der Konzern keine Mehrheit der Stimmrechte oder damit vergleichbare Rechte an einem Netzwerkunternehmen, so berücksichtigt er bei der Beurteilung, ob er die Verfügungsgewalt an diesem Netzwerkunternehmen besitzt, alle relevanten Tatsachen und Umstände. Hierzu zählen u. a.:

- Vertragliche Vereinbarungen mit den anderen Stimmberechtigten,
- Rechte, die aus anderen vertraglichen Vereinbarungen resultieren und
- Stimmrechte und potenzielle Stimmrechte des Konzerns.

Der Konzern beurteilt erneut, ob er ein Netzwerkunternehmen beherrscht, wenn sich aus den Tatsachen und Umständen Hinweise ergeben, dass sich eines oder mehrere der drei Beherrschungskriterien verändert haben. Die Konsolidierung eines Tochterunternehmens beginnt an dem Tag, an dem der Konzern die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt und endet, wenn der Konzern die Beherrschung über das Tochterunternehmen verliert. Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens, das während des Berichtszeitraums erworben oder veräußert wurde, werden ab dem Tag, an dem der Konzern die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt, bis zu dem Tag, an dem die Beherrschung endet, in der Konzernbilanz und der Gesamtergebnisrechnung erfasst.

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

Eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen ohne Verlust der Beherrschung wird als Eigenkapitaltransaktion bilanziert.

Verliert der Konzern die Beherrschung über ein Tochterunternehmen, so werden folgende Schritte durchgeführt:

- Ausbuchung der Vermögenswerte (einschließlich Geschäfts- oder Firmenwert) und der Schulden des Tochterunternehmens,
- Ausbuchung des Buchwerts der nicht beherrschenden Anteile an dem ehemaligen Tochterunternehmen,
- Ausbuchung der kumulierten Währungsdifferenzen, die im Eigenkapital enthalten sind,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwerts der erhaltenen Gegenleistung,
- Erfassung des beizulegenden Zeitwerts der verbleibenden Beteiligung,
- Erfassung der sich ergebenden Ergebnisüberschüsse bzw. -fehlbeträge in der Gewinn- und Verlustrechnung und
- Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- und Verlustrechnung oder in die Gewinnrücklagen, wie es erforderlich wäre, wenn der Konzern die entsprechenden Vermögenswerte oder Schulden direkt veräußert hätte.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Unternehmenszusammenschlüsse

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten, die bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben werden, werden mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, unabhängig von der Höhe der Anteile ohne beherrschenden Einfluss, dargestellt.

Der Konzern bewertet Anteile ohne beherrschenden Einfluss, die gegenwärtig Eigentumsanteile darstellen und ihren Inhaber im Falle einer Liquidation einen Anteil am Reinvermögen zuschreiben, entweder (a) zum beizulegenden Zeitwert oder (b) zu dem den Anteilseignern ohne beherrschenden Einfluss zurechenbaren anteiligen Nettovermögen des erworbenen Unternehmens. Anteile ohne beherrschenden Einfluss, die gegenwärtig keine Eigentumsanteile darstellen, werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Der Geschäfts- oder Firmenwert ergibt sich aus dem Abzug des Reinvermögens des erworbenen Unternehmens von der Summe aus der übertragenen Gesamtgegenleistung, dem Betrag des Anteils ohne beherrschenden Einfluss an dem erworbenen Unternehmen und dem beizulegenden Zeitwert der unmittelbar vor dem Erwerb gehaltenen Anteile. Ein negativer Unterschiedsbetrag (negativer Geschäftswert, günstiger Erwerb/bargain purchase) wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, nachdem das Management erneut beurteilt hat, ob alle erworbenen Vermögenswerte und alle übernommenen Schulden und Eventualverbindlichkeiten richtig identifiziert und die Bewertungsverfahren überprüft wurden.

Die Anschaffungskosten für das erworbene Unternehmen bemessen sich nach dem beizulegenden Zeitwert der übertragenen Gegenleistung, ausgegebener Eigenkapitalinstrumente und eingegangener Verbindlichkeiten gegenüber ehemaligen Unternehmenseignern, einschließlich des beizulegenden Zeitwerts von Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten aus bedingten Gegenleistungen, jedoch ohne im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallene Kosten, wie Beratungs-, Rechts-, Bewertungskosten und Kosten für ähnliche Dienstleistungen. Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Kosten der Emission von Eigenkapitalinstrumenten werden vom Eigenkapital abgezogen. Transaktionskosten, die bei der Emission von Schuldverschreibungen als Teil des Unternehmenszusammenschlusses angefallen sind, werden von dem Buchwert der Schuldtitel abgezogen. Alle weiteren mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundenen Transaktionskosten werden als Aufwand erfasst.

Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Ein assoziiertes Unternehmen ist ein Unternehmen, bei welchem der Konzern über maßgeblichen Einfluss verfügt. Maßgeblicher Einfluss ist die Möglichkeit, an den finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen des Netzwerkunternehmens mitzuwirken, nicht aber die Beherrschung oder die gemeinschaftliche Führung der Entscheidungsprozesse.

Ein Gemeinschaftsunternehmen ist eine gemeinsame Vereinbarung, bei der die Parteien, die gemeinschaftlich die Führung über die Vereinbarung ausüben, Rechte am Nettovermögen des Gemeinschaftsunternehmens besitzen. Gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich vereinbarte Teilhabe an der Beherrschung über eine Vereinbarung, die nur dann besteht, wenn Entscheidungen über die relevanten Aktivitäten die einstimmige Zustimmung der an der gemeinschaftlichen Führung beteiligten Partnerunternehmen erfordern. Die Überlegungen, die zur Bestimmung der gemeinschaftlichen Beherrschung angestellt werden, sind mit denen vergleichbar, die zur Bestimmung der Beherrschung von Tochterunternehmen erforderlich sind.

Die Anteile des Konzerns an einem assoziierten Unternehmen oder einem Gemeinschaftsunternehmen werden

- a) nach der Equity-Methode oder
- b) erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL)

bilanziert.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen – Equity-Methode

Die Equity-Methode wird für Netzwerkunternehmen angewandt, deren Geschäftstätigkeit von Rocket Internet konzipiert wurde oder aktiv entwickelt wird. Die Netzwerkunternehmen sind oft ehemalige Tochterunternehmen des Konzerns, bei denen Rocket Internet die Möglichkeit hat, an den finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen mitzuwirken. Bei solchen Netzwerkunternehmen ist Rocket Internet zumeist in die strategische Führung und die taktische Umsetzung von Geschäftsplänen intensiv eingebunden.

Ab dem Tag, an dem ein Unternehmen zu einem assoziierten Unternehmen oder einem Gemeinschaftsunternehmen wird, werden die Anteile an diesem Unternehmen mit der Equity-Methode bilanziert. Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen bei der erstmaligen Erfassung mit den Anschaffungskosten angesetzt (inklusive Transaktionskosten und dem anfänglichen beizulegenden Zeitwert von vertraglich vereinbarten bedingten Gegenleistungen). Bei dem Erwerb eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens wird das gleiche Vorgehen wie bei dem Erwerb eines Tochterunternehmens angewandt (einschließlich Situationen, in denen die Equity-Methode nach einem Verlust der Beherrschung angewandt wird). Der mit dem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird keinem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Falls der Konzern weitere Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder einem Gemeinschaftsunternehmen erwirbt und die Equity-Methode weiterhin angewandt wird (sukzessiver Erwerb) wird der zusätzliche Anteil zunächst zu Anschaffungskosten (inklusive Transaktionskosten und dem anfänglichen beizulegenden Zeitwert von vertraglich vereinbarten bedingten Gegenleistungen) erfasst. Bei dem zusätzlichen Erwerb von Anteilen eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens wird ebenfalls das gleiche Vorgehen wie bei dem Erwerb eines Tochterunternehmens angewandt. Der Buchwert der Beteiligung wird angepasst, um Änderungen am Anteil des Konzerns am Nettovermögen der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen seit dem Erwerbszeitpunkt zu erfassen.

Die Gesamtergebnisrechnung enthält den Anteil des Konzerns am Periodenergebnis des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens. Änderungen des sonstigen Ergebnisses dieser Beteiligungsunternehmen werden im sonstigen Ergebnis des Konzerns erfasst. Außerdem werden unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens ausgewiesene Änderungen vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und soweit erforderlich in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen dem Konzern und dem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen eliminiert.

Die anteiligen Aufwendungen aus anteilsbasierter Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bei den assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden durch die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen kompensiert. Aus diesem Grund haben anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente auf Ebene von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen keine Auswirkungen auf die Folgebewertung von Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen in der Bilanz des Konzerns, sowie auf den in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Rocket Internet bilanziert eine Verwässerung seiner Beteiligungsquote infolge von Emissionen von Anteilen durch das Beteiligungsunternehmen an Konzerndritte, als hätte der Konzern die entsprechenden Anteile verkauft (sog. deemed disposals). Neben solchen Veräußerungen enthält der Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen auch Gewinne oder Verluste aus den regulären Veräußerungen der von Rocket Internet direkt oder indirekt gehaltenen Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Der Gesamtanteil des Konzerns am Ergebnis eines assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens wird in der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt und stellt das Ergebnis nach Steuern und Anteilen ohne beherrschenden Einfluss an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens dar, einschließlich der vom Konzern im Rahmen der Equity-Methode vorgenommenen Anpassungen, wie z. B. Anpassungen zum beizulegenden Zeitwert, die zum Zeitpunkt des Erwerbs erfolgten, oder für Anpassungen an konzerneinheitliche Rechnungslegungsmethoden.

Die Abschlüsse des assoziierten Unternehmens oder Gemeinschaftsunternehmens werden zum gleichen Abschlussstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Konzerns. Soweit erforderlich, werden Anpassungen an konzerneinheitliche Rechnungslegungsmethoden vorgenommen.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, eine Wertminderung für seine Anteile an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor, so wird die Höhe der Wertminderung als Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag der Anteile am assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen und dem Buchwert ermittelt und dann der Verlust als „Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ erfolgswirksam erfasst.

Bei Verlust des maßgeblichen Einflusses auf ein assoziiertes Unternehmen oder der gemeinschaftlichen Führung eines Gemeinschaftsunternehmens bewertet der Konzern alle Anteile, die er am ehemaligen assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen behält, zum beizulegenden Zeitwert. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Buchwert des Anteils am assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen zum Zeitpunkt des Verlusts des maßgeblichen Einflusses oder der gemeinschaftlichen Führung und dem beizulegenden Zeitwert der gehaltenen Anteile sowie den Veräußerungserlösen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Konzernanhang

Die Gesellschaftervereinbarungen (shareholders' agreements) für assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, an denen Rocket Internet beteiligt ist, sind wichtige Instrumente zur Lenkung der wirtschaftlichen Rechte unter den verschiedenen Investoren dieser Gesellschaften und sind dazu bestimmt, die Anteilseigner zu schützen und die gesellschaftsrechtlichen und transaktionsbezogenen Fragestellungen zu regeln. Im Falle des Börsengangs eines Netzwerkunternehmens werden die Gesellschaftervereinbarungen zum Zeitpunkt der Aufnahme des Handels mit den Aktien des Netzwerkunternehmens an der Börse außer Kraft gesetzt. Die Gesellschaftervereinbarungen beinhalten Bestimmungen hinsichtlich der Zahlungsrangfolge bei der Verteilung von Einnahmen aus einer Übertragung von Anteilen, die zum Wechsel der Beherrschung führt bzw. als solche gilt, oder im Falle einer Liquidation („Liquidationspräferenz“). In der Regel bevorzugt die Liquidationspräferenz die Investoren, die an späteren Finanzierungsrunden teilgenommen haben, was in der Regel gleichbedeutend mit einem Einstieg bei einer höheren Bewertung ist, um ihre Investitionen bevorzugt vor anderen Gesellschaftern zu amortisieren. Die Auszahlungen an Gesellschafter, die in der Anfangsphase eines Unternehmens investiert haben, werden generell zuletzt vorgenommen. Da Rocket Internet in der Regel einer der ersten Investoren in einem Netzwerkunternehmen ist, wird Rocket Internet regelmäßig nur in der Lage sein, die getätigten Investitionen zu amortisieren, wenn die Verkaufs- oder Liquidationserlöse größer oder gleich der Summe der von allen Investoren in das Unternehmen getätigten Investitionen sind. Im Falle eines Überschusses über die Summe der von allen Investoren in das Unternehmen getätigten Investitionen wird dieser auf alle Anteilseigner des Unternehmens im Verhältnis zu ihrem Anteilsbesitz oder – im Fall einer Übertragung von Anteilen – in Höhe der übertragenen Anteile, aufgeteilt. Jeglicher vor der anteilmäßigen Verteilung erhaltene Betrag wird typischerweise von dem Betrag abgezogen, der dem Investor bei der anteilmäßigen Verteilung zugerechnet wird. Im Zuge der Bewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen des Konzerns werden die bilanziellen Auswirkungen der Regelungen in den Gesellschaftsverträgen sorgfältig beurteilt. Bei der Bewertung der vom Konzern gehaltenen Anteile werden die Vorzugsrechte im Liquidationsfall bzw. beim Verkauf des gesamten Netzwerkunternehmens berücksichtigt.

Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen – Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (at FVTPL)

Diese Methode wird für Beteiligungsunternehmen angewandt, bei denen Rocket Internet als ein Investor im Sinne des IAS 28.18 agiert. Wir verweisen auf die Rechnungslegungsvorschriften für erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (at FVTPL).

Umsatzrealisierung

Der Konzern erwirtschaftet Umsatzerlöse in erster Linie aus dem Verkauf von Waren (Online- und Mobilehandel/eCommerce), aus der Erbringung von Vermittlungsdienstleistungen (spezialisierte Online- und Mobilemarktplätze für Waren und Dienstleistungen/Marketplaces) und aus der Erbringung von sonstigen Leistungen einschließlich Beratungsleistungen, die an Netzwerkunternehmen und andere Kunden verkauft werden.

Umsatzerlöse werden erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließen wird und die Höhe der Umsatzerlöse verlässlich bestimmt werden kann, unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung. Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung oder zu beanspruchenden Gegenleistung unter Berücksichtigung vertraglich festgelegter Zahlungsbedingungen bewertet, wobei Steuern oder andere Abgaben unberücksichtigt bleiben.

Umsatzerlöse werden erfasst, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Waren und Erzeugnissen verbundenen maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Dies tritt in der Regel mit der Auslieferung der Waren und Erzeugnisse ein.

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder noch zu erhaltenden Gegenleistung, abzüglich Retouren und Nachlässen, Skonti und Mengenrabatten, bemessen.

Sofern bei Produktverkäufen Rückgaberechte vereinbart sind, werden die erwarteten Umsatzerlöse nur dann vor dem Ablauf der Rückgabefrist erfasst, wenn ausreichende Erfahrungswerte für verlässliche Schätzungen der erwartenden Retouren unter Berücksichtigung der Art des Kunden, der Art der Transaktion und die Besonderheiten der jeweiligen Vereinbarung vorliegen. Die erwarteten Warenrücksendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung brutto ausgewiesen. Rocket Internet schmälert die Erlöse um den geschätzten retournierten Umsatz in voller Höhe. Der beim Versand aufwandswirksam erfasste Warenabgang wird in Höhe der geschätzten Retouren korrigiert. Rocket Internet weist die erwartete Rücksendung von Waren auch in der Bilanz brutto aus. Der Herausgabeanspruch auf Waren aus erwarteten Retouren wird unter den sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerten bilanziert. Die Höhe der Vermögenswerte entspricht den Anschaffungskosten der gelieferten Waren, für die eine Warenrückgabe erwartet wird, unter Berücksichtigung der für die Retourenabwicklung anfallenden Kosten und der sich bei der Verwertung dieser Waren ergebenden Verluste. Kundenforderungen, die noch nicht bezahlt wurden und deren zugrundeliegendes Geschäft aufgrund einer erwarteten Warenrückgabe nicht abgeschlossen wird, werden ausgebucht. Für bereits gezahlte Kundenforderungen, für die in der Zukunft Warenrückgaben erwartet werden, bilanziert Rocket Internet innerhalb der sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten eine Rückerstattungsverpflichtung gegenüber dem Kunden.

Der Konzern prüft, ob es sachgerecht ist, den Bruttobetrag von Produktverkäufen und damit zusammenhängenden Kosten zu erfassen. Wenn der Konzern bei einer Transaktion die primär verpflichtete Partei ist, das Bestandsrisiko trägt und über einen Handlungsspielraum bei der Festlegung der Preise und der Auswahl von Lieferanten verfügt, oder wenn mehrere, aber nicht alle dieser Faktoren zutreffend sind, werden Umsatzerlöse zum Bruttoverkaufspreis erfasst. Der Konzern erfasst die Nettobeträge als verdiente Provisionen, wenn der Konzern nicht die primär verpflichtete Partei ist und über keinen Handlungsspielraum bei der Festlegung der Preise verfügt. In solchen Fällen werden die Erlöse auf der Grundlage von festen Prozentsätzen, von fixen Zahlungen, oder einer Kombination aus beidem bestimmt.

Umsatzerlöse aus verdienten Provisionen werden mit der Abwicklung des Kundenauftrags realisiert und erfasst. Dies ist der Zeitpunkt, zu dem ein Dienst erfolgreich vermittelt wird und zu dem für den Konzern keine verbleibenden Transaktionsverpflichtungen bestehen.

Umsatzerlöse aus Beratungsleistungen werden nach Maßgabe des Fertigstellungsgrades erfasst. Die Ermittlung des Fertigstellungsgrades erfolgt nach Maßgabe der bis zum Abschlussstichtag angefallenen Arbeitsstunden als Prozentsatz der für das jeweilige Projekt insgesamt geschätzten Arbeitsstunden. Kann das Ergebnis eines Auftrags nicht verlässlich geschätzt werden, werden Umsatzerlöse nur in Höhe der angefallenen, erstattungsfähigen Aufwendungen erfasst.

Transaktionen werden über Vorauszahlungen, Kreditkarte, in Rechnungsstellung, PayPal und weitere länderspezifische Zahlungsmethoden beglichen.

Dividenden und Zinserträge

Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs des Konzerns auf Zahlung erfasst. Das ist grundsätzlich der Zeitpunkt, an dem die Anteilseigner die Dividende beschließen.

Bei allen zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten werden Zinserträge anhand des Effektivzinssatzes erfasst. Der Effektivzinssatz ist ein Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Ein- und Auszahlungen über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments oder gegebenenfalls eine kürzere Periode exakt auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts oder der finanziellen Verbindlichkeit abgezinst werden. Zinserträge werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Finanzerträge ausgewiesen.

Umsatzsteuer und vergleichbare Steuern

Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug der Umsatzsteuer erfasst. Eine Ausnahme bilden folgende Fälle:

- Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde zurückgefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Anschaffungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Wenn Forderungen und Verbindlichkeiten mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt werden.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde zu erstatten oder an diese abzuführen ist, wird in der Bilanz unter den Forderungen bzw. Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Fremdwährungsgeschäfte und Umrechnung

Die Abschlüsse aller Konzernunternehmen werden in der Währung des primären wirtschaftlichen Umfelds, in dem das Unternehmen tätig ist, erstellt („funktionale Währung“). Der Konzernabschluss wird in Euro (EUR) dargestellt, was auch die funktionale Währung der Muttergesellschaft ist.

Fremdwährungstransaktionen werden in die funktionale Währung mit dem am Tag der Transaktion geltenden Kurs umgerechnet. Fremdwährungsgewinne und -verluste aus der Abwicklung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung zu Jahresendkursen von monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten die in Fremdwährungen eingegangen wurden, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Fremdwährungsgewinne und -verluste, die sich auf Kredite, Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen beziehen, sind netto in der Gewinn- und Verlustrechnung in den Finanzierungskosten erfasst. Alle anderen Fremdwährungsgewinne und -verluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen ausgewiesen.

Die Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzposten aller Konzernunternehmen, die eine andere funktionale Währung als die Berichtswährung haben, werden wie folgt in die Darstellungswährung umgerechnet:

- a) Vermögenswerte und Schulden aller dargestellten Bilanzen werden mit dem Schlusskurs am Bilanzstichtag umgerechnet;
- b) die Erträge und Aufwendungen aller Gewinn- und Verlustrechnungen werden zum Durchschnittskurs umgerechnet (es sei denn, dieser Durchschnittskurs stellt keinen angemessenen Näherungswert für die kumulierten Auswirkungen der an den Tagen der jeweiligen Transaktionen geltenden Kurse dar; in diesem Fall werden Erträge und Aufwendungen zu den an den Transaktionstagen geltenden Kursen umgerechnet); und
- c) alle entstehenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst.

Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente

Der Konzern unterhält eine Reihe von anteilsbasierten Vergütungsplänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, bei denen der Konzern und seine Tochterunternehmen von berechtigten, ausgewählten Führungskräften, Mitarbeitern und anderen Parteien Arbeitsleistungen als Gegenleistung für die folgenden Eigenkapitalinstrumente der Gesellschaft erhält:

- Aktienoptionen der Gesellschaft,
- Stammanteile an Tochterunternehmen (Anteilszuteilungen) oder
- Optionen auf Anteile an Tochterunternehmen.

Der Gesamtbetrag, der für erhaltene Arbeitsleistungen als Aufwand zu erfassen ist, wird unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütungsprämie zum Gewährungsdatum ermittelt. Bei Anteilszuteilungen untersucht die Gesellschaft, ob der von einem Teilnehmer ggf. gezahlte Preis dem geschätzten Marktpreis der zugrunde liegenden Anteile zum Gewährungsdatum entspricht. Ergibt sich ein positiver Unterschiedsbetrag zwischen (i) dem geschätzten Marktwert der Anteile und (ii) dem Kaufpreis, wird der beizulegende Zeitwert als Aufwand für anteilsbasierte Vergütung ausgewiesen. Für gewährte Aktienoptionen, wird der beizulegende Zeitwert zum Tag der Gewährung mit Hilfe der Black Scholes Formel zur Bewertung von Optionen errechnet.

Der zum Gewährungsdatum ermittelte beizulegende Zeitwert wird über den Erdienungszeitraum (basierend auf der vom Konzern vorgenommenen Schätzung der Anzahl der Anteile, die möglicherweise ausübbar werden) linear als Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital erfasst.

Der Gesamtaufwand wird über den Erdienungszeitraum (der Zeitraum, in dem alle angegebenen Ausübungsbedingungen erfüllt werden müssen) errechnet. Der Erdienungszeitraum beginnt in der Regel am Gewährungsdatum der Vergütungsprämie.

Die Aufwandserfassung kann jedoch auch zu einem früheren Datum erfolgen, wenn die Leistungserbringung durch den Mitarbeiter vor der formalen Genehmigung der Vergütungsprämien beginnt.

Der Konzern bilanziert den Vergütungsaufwand von Beginn des Leistungszeitraums an, auch wenn das Gewährungsdatum hinter dem Dienstbeginn liegt. Im Zeitraum zwischen dem Beginn der Leistungserbringung und dem Gewährungsdatum basiert der Aufwand für anteilsbasierte Vergütung auf dem geschätzten beizulegenden Zeitwert der Vergütungsprämie zum Gewährungsdatum. Sobald das Gewährungsdatum feststeht, wird der geschätzte beizulegende Zeitwert berichtigt, sodass der Aufwand basierend auf dem tatsächlichen beizulegenden Zeitwert zum Gewährungsdatum der gewährten Eigenkapitalinstrumente prospektiv erfasst wird.

Bei Anteilszuteilungen mit gestaffelter Erdienung („graded vesting“) wird jede Tranche des Instruments als separate Gewährung behandelt. Das bedeutet, dass jede Tranche separat über den entsprechenden Erdienungszeitraum als Aufwand erfasst wird. Manche Vereinbarungen werden nur wirksam, wenn ein bestimmtes Exit-Ereignis eintritt (z. B. IPO) oder 12 Monate nach einem solchen Ereignis, wenn der Mitarbeiter zu diesem Zeitpunkt immer noch bei der Gesellschaft angestellt ist oder die Person noch Leistungen für eine Gesellschaft des Konzerns erbringt. Diese Vereinbarungen werden über den erwarteten Zeitraum bis zu einem solchen begründenden Ereignis verbucht. Daher werden die anteilsbasierten Vergütungen ausgebucht, wenn kein solches Ereignis im vereinbarten Zeitraum eintritt. Marktunübliche Leistungen und Leistungsbedingungen sind in den Annahmen über die Anzahl der Optionen und Aktien, welche voraussichtlich ausübbar werden, enthalten.

Für Anteilszuteilungen, die letztendlich nicht ausübbar werden, wird kein Aufwand erfasst, mit Ausnahme von anteilsbasierten Vergütungsplänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, deren Ausübung von einer Marktbedingung oder von einer Nicht-Ausübungsbedingung abhängt. Diese Eigenkapitalinstrumente werden unabhängig davon, ob eine Marktbedingung oder eine Nicht-Ausübungsbedingung eintritt, als ausübbar behandelt, sofern alle anderen Leistungs- oder Dienstbedingungen erfüllt sind.

Zum Ende eines jeden Berichtszeitraums schätzt die Gesellschaft ausgehend von den nicht-marktbasierten Ausübungsbedingungen die Anzahl der Optionen und Anteile, die voraussichtlich ausübbar werden. Mögliche Änderungen gegenüber den ursprünglichen Schätzungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital erfasst.

Konzernanhang

Werden die Vertragsbedingungen einer Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente geändert, so werden Aufwendungen mindestens mit dem am Tag der Gewährung ermittelten beizulegenden Zeitwert der gewährten Eigenkapitalinstrumente erfasst, es sei denn, diese Eigenkapitalinstrumente sind nicht ausübbar, weil am Tag der Gewährung eine vereinbarte Ausübungsbedingung (außer einer Marktbedingung) nicht erfüllt war. Der Konzern erfasst außerdem die Auswirkungen von Änderungen, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütung erhöhen oder mit einem anderen Nutzen für den Arbeitnehmer verbunden sind; diese werden zum Zeitpunkt der Änderung bewertet.

Aufwendungen, die im Zusammenhang mit einer Vergütungsvereinbarung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente anfallen, werden als Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erfasst.

Anwendung der Equity-Methode – Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente auf Ebene der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Die Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bei den assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden durch die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals bei den assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen kompensiert. Im Ergebnis bleibt das Eigenkapital des betroffenen Netzwerkunternehmens unverändert.

Da der Anteil des Konzerns am Eigenkapital des nach der Equity Methode bewerteten Unternehmens unverändert bleibt, hat der entsprechende Anteil an den Aufwendungen aus der anteilsbasierten Vergütung in Form von Eigenkapitalinstrumenten auf Ebene der assoziierten Unternehmen und der Gemeinschaftsunternehmen weder einen Einfluss auf die Folgebewertung von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen in der Konzernbilanz, noch auf den in der Gesamtergebnisrechnung erfassten Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen. Da gegenwärtig seitens des IASB noch keine klare Regelung für diese Fragestellung erlassen wurden, könnte sich die jetzt durch Rocket Internet angewandte Bilanzierungsmethode zukünftig ändern.

Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich

Der Konzern bilanziert bei anteilsbasierten Vergütungen, die in bar abgegolten werden, eine Verbindlichkeit für die von Mitarbeitern erbrachten Dienstleistungen. Der Konzern bewertet den beizulegenden Zeitwert der Verbindlichkeit zu jedem Abschlussstichtag und am Erfüllungstag neu. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden in den Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erfasst. Die Verbindlichkeit wird über den Erdienungszeitraum erfasst (wenn zutreffend).

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und, sofern erforderlich, kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt.

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

Gewinne und Verluste aus dem Abgang von Sachanlagen werden durch einen Vergleich der Erlöse mit dem Buchwert ermittelt und in der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres im Posten sonstige betriebliche Erträge bzw. Aufwendungen erfasst.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen werden nach der linearen Methode vorgenommen, um ihre Kosten über die geschätzten Nutzungsdauern von 1 bis 15 Jahren auf ihre Restwerte zu verteilen. Mietereinbauten werden über ihre geschätzte Nutzungsdauer oder die kürzere Laufzeit des Mietverhältnisses abgeschrieben.

Der Restwert eines Vermögenswertes ist der geschätzte Betrag, den ein Unternehmen gegenwärtig beim Abgang des Vermögenswertes nach Abzug der geschätzten Veräußerungskosten erhalten würde, wenn der Vermögenswert alters- und zustandsgemäß schon am Ende seiner Nutzungsdauer angelangt wäre. Die Restwerte und Nutzungsdauern der Vermögenswerte werden am Ende eines jeden Berichtszeitraums überprüft und bei Bedarf angepasst.

Operative Leasingverhältnisse

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

Geschäfts- oder Firmenwert

Der Geschäfts- oder Firmenwert (Goodwill) wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird zahlungsmittelgenerierenden Einheiten oder Gruppen von Einheiten zugeordnet, von denen erwartet wird, dass sie von den Synergien des Unternehmenszusammenschlusses profitieren. Solche Einheiten oder Gruppen von Einheiten stellen die niedrigste Stufe auf welchen der Konzern den Geschäfts- oder Firmenwert überwacht dar, und sind nicht größer als ein Geschäftssegment.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Der Konzern prüft die Werthaltigkeit des Geschäfts- oder Firmenwerts mindestens einmal jährlich und wann immer es Hinweise darauf gibt, dass der Geschäfts- oder Firmenwert wertgemindert sein könnte. Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts wird mit dem erzielbaren Betrag verglichen. Dieser beschreibt den höheren Wert aus Nutzungswert und beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten. Jede Wertminderung wird sofort als Aufwand erfasst; spätere Wertaufholungen werden nicht berücksichtigt.

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 Buchwertes des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung dieses Geschäftsbereichs berücksichtigt.

Andere immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte des Konzerns haben begrenzte Nutzungsdauern und umfassen hauptsächlich Marken, Kundenstamm, erworbene Computer-Software und sonstige Lizenzen sowie selbst geschaffene Software.

Erworbene Computer-Software und sonstige Lizenzen werden mit den Kosten, die für ihren Erwerb und ihre Inbetriebnahme angefallen sind, aktiviert.

Kosten, die mit der Wartung von Software in Zusammenhang stehen, werden sofort aufwandswirksam erfasst.

Konzernanhang

Kosten für selbst geschaffene Software, die direkt der Entwicklung bestimmter identifizierbarer Software-Produkte zuzurechnen sind, welche sich unter der Beherrschung der Gesellschaft befinden, werden als immaterielle Vermögenswerte erfasst, wenn die folgenden Kriterien erfüllt sind:

- Technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des Software-Produkts, sodass es zur Nutzung zur Verfügung steht;
- Absicht des Managements, das Software-Produkt fertigzustellen und es zu nutzen oder zu verkaufen;
- Fähigkeit, das Software-Produkt zu nutzen oder zu verkaufen;
- Nachweis, wie das Software-Produkt möglichen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird;
- Es sind angemessene technische, finanzielle und andere Ressourcen verfügbar, um die Entwicklung abzuschließen und
- Die dem Software-Produkt während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben können zuverlässig bewertet werden.

Direkt zurechenbare Kosten, die als Teil des Software-Produkts aktiviert werden, enthalten hauptsächlich die für die Software-Entwicklung angefallenen Lohn- und Gehaltskosten. Sonstige Entwicklungskosten, die die genannten Kriterien nicht erfüllen, werden sofort aufwandswirksam erfasst. Entwicklungskosten, die als Aufwand erfasst wurden, werden in einer Folgeperiode nicht als Vermögenswert aktiviert.

Immaterielle Vermögenswerte werden linear über ihre jeweilige Nutzungsdauer abgeschrieben:

	Nutzungsdauer in Jahren
Marken	11–15 Jahre
Kundenstamm	9–13 Jahre
Selbst entwickelte Software	3–5 Jahre
Erworbene sonstige immaterielle Vermögenswerte	1–15 Jahre

Wertminderung von Sachanlagevermögen und immateriellen Vermögenswerten

Wann immer Ereignisse oder Änderungen der Markt- oder Unternehmensgegebenheiten darauf hindeuten, dass immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen oder ggf. eine zahlungsmittelgenerierende Einheit wertgemindert sein könnten, schätzt das Management den erzielbaren Betrag, bei dem es sich um den höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswertes oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert handelt. Eine zahlungsmittelgenerierende Einheit wird definiert als die kleinste Gruppe von Vermögenswerten, die von anderen Vermögenswerten unabhängige Mittelzuflüsse generiert. Der Buchwert wird auf den erzielbaren Betrag reduziert und der Wertminderungsaufwand wird in der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres erfasst.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert erfasst. Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten von Vorräten werden auf der Grundlage der gewichteten Durchschnittskosten ermittelt. In den Anschaffungs- oder Herstellungskosten von Vorräten sind Kosten des Erwerbs sowie die Lieferungs- und Verbringungskosten enthalten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Ort und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen.

Aufwendungen für die Abwertung von unverkäuflichen Vorräten und Vorräten mit geringer Umschlagshäufigkeit werden vom Buchwert der Vorräte abgezogen.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Kassenbestände, Guthaben bei Kreditinstituten und andere kurzfristige hochliquide Anlagen mit einer ursprünglichen Laufzeit von drei Monaten oder weniger, für die das Risiko von Wertänderungen als unbedeutend eingeschätzt wird.

Finanzinstrumente

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

Finanzielle Vermögenswerte

Erstmalige Erfassung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten

Ein finanzieller Vermögenswert wird angesetzt, wenn der Konzern Vertragspartei des Finanzinstruments wird. Der Konzern setzt Kredite und Forderungen an dem Tag an, an dem sie entstehen. Käufe oder Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, die 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.

Finanzielle Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen oder als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Transaktionskosten werden ebenfalls angesetzt, sofern es sich nicht um erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifizierte Vermögenswerte handelt. Der Konzern hatte keine als bis zur Endfälligkeit zu haltenden Finanzinvestitionen zum 31. Dezember 2015 und 2014.

Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten hängt von der jeweiligen Bewertungskategorie ab:

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte
- Kredite und Forderungen
- Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (AFS Finanzinstrumente)

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ umfasst die folgenden Unterkategorien: finanzielle Vermögenswerte, die anfänglich dieser Kategorie zugeordnet wurden („Fair Value Option“), bedingte Gegenleistung eines Erwerbers bei einem Unternehmenszusammenschluss und zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte.

Rocket Internets finanzielle Vermögenswerte in dieser Kategorie umfassen Eigenkapitalinstrumente, bei denen Rocket als Investor im Sinne des IAS 28.18 agiert und sich entscheidet, die Anteile zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, oder die Rocket Internet als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte designiert, weil die Anteile auf der Basis von beizulegenden Zeitwerten in Übereinstimmung mit dem Risikomanagement und Anlagestrategien gemanagt und bewertet werden. Ferner hat Rocket Internet dieser Kategorie Mitarbeiterdarlehen zugeordnet, deren Rückzahlungsbeträge unter Umständen teilweise durch die Wertentwicklung von Anteilen an bestimmten assoziierten Unternehmen beeinflusst werden könnten und somit eingebettete Derivate enthalten. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wobei die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts saldiert in der Gewinn- und Verlustrechnung in den Finanzaufwendungen (negative Nettoveränderungen des beizulegenden Zeitwerts) bzw. Finanzerträgen (positive Nettoveränderungen des beizulegenden Zeitwerts) erfasst werden.

Konzernanhang

Der Konzern hält keine zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte.

Siehe Anhangsangabe 41 für Informationen bezüglich der vom Konzern gehaltenen erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Eigenkapitalinstrumente.

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht-derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Fälligkeitsterminen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Nach ihrem erstmaligen Ansatz werden solche finanziellen Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich etwaiger Wertminderungen bewertet. Fortgeführte Anschaffungskosten werden unter Berücksichtigung eines Agio oder Disagio bei Akquisition sowie Gebühren oder Kosten berechnet, die einen integralen Bestandteil des Effektivzinssatzes darstellen. Der Ertrag aus der Amortisation unter Anwendung der Effektivzinsmethode ist in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil der Finanzerträge enthalten. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden beim erstmaligen Ansatz mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt, der grundsätzlich dem ursprünglichen Rechnungsbetrag entspricht. Die Wertminderungsverluste werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Finanzaufwendungen (für Darlehen) und in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen (für Forderungen) erfasst.

Kredite und Forderungen werden in den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen, ausgenommen diejenigen, bei denen die Fälligkeit mehr als 12 Monate nach dem Ende des Berichtszeitraums liegt. In diesem Fall werden sie als langfristige Vermögenswerte eingestuft. Die Kredite und Forderungen des Konzerns umfassen Darlehensforderungen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sowie sonstige finanzielle Vermögenswerte.

Wenn objektive Hinweise dafür vorliegen, dass die Gesellschaft nicht in der Lage sein wird, die ausstehende Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu vereinnahmen, wird der Verlust in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und auf den Wertberichtigungskonten erfasst. Die Salden werden abgeschrieben, wenn die Werthaltigkeit als gering eingeschätzt wird.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte des Konzerns enthalten Eigenkapitalinstrumente, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft sind.

Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei nicht realisierte Gewinne oder Verluste im sonstigen Ergebnis erfasst werden. Wenn ein solcher Vermögenswert ausgebucht wird oder eine Wertminderung vorliegt, wird der kumulierte Gewinn oder Verlust in die Finanzerträge bzw. -aufwendungen umgegliedert.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt. Eine Wertminderung liegt vor, wenn eines oder mehrere Ereignisse, die seit dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten (ein eingetretener „Schadensfall“), eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe der finanziellen Vermögenswerte haben, die sich verlässlich schätzen lässt. Hinweise auf eine Wertminderung können dann gegeben sein, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finanzielle Schwierigkeiten hat, bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, der Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens und wenn beobachtbare Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows hinweisen, wie Änderungen der Zahlungsrückstände oder wirtschaftlichen Bedingungen, die mit Ausfällen korrelieren.

Erhöht oder verringert sich die Höhe eines geschätzten Wertminderungsaufwands in einer folgenden Berichtsperiode aufgrund eines Ereignisses, das nach der Erfassung der Wertminderung eintrat, wird der früher erfasste Wertminderungsaufwand durch Anpassung des Wertberichtigungskontos erhöht oder verringert. Wird eine ausgebuchte Forderung aufgrund eines Ereignisses, das nach der Ausbuchung eintrat, später wieder als einbringlich eingestuft, wird der entsprechende Betrag in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Bei als zur Veräußerung verfügbar eingestuften Eigenkapitalinstrumenten würde ein signifikanter oder anhaltender Rückgang des beizulegenden Zeitwerts des Instruments unter seine Anschaffungskosten einen objektiven Hinweis darstellen. Das Kriterium „signifikant“ ist anhand der ursprünglichen Anschaffungskosten der Finanzinvestition zu beurteilen und das Kriterium „länger anhaltend“ anhand des Zeitraums, in dem der beizulegende Zeitwert unter den ursprünglichen Anschaffungskosten lag. Bestehen Hinweise auf eine Wertminderung, wird der kumulierte Verlust – der sich als Unterschiedsbetrag aus den Anschaffungskosten und dem derzeitigen beizulegenden Zeitwert abzüglich eines etwaigen früher erfolgswirksam verbuchten Wertminderungsaufwands auf dieses Instrument ergibt – aus dem sonstigen Ergebnis entfernt und in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Wertberichtigungen für Eigenkapitalinstrumente werden nicht erfolgswirksam rückgängig gemacht; ein späterer Anstieg des beizulegenden Zeitwerts wird im sonstigen Ergebnis erfasst.

Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten

Der Konzern bucht finanzielle Vermögenswerte aus, wenn die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus dem Vermögenswert erlöschen oder wenn das vertragliche Recht auf den Bezug von Cashflows übertragen wird und dabei im Wesentlichen alle mit dem Eigentum des finanziellen Vermögenswerts verbundenen Risiken und Chancen übertragen werden.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Erstmalige Erfassung und Bewertung von finanziellen Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden angesetzt, wenn der Konzern Vertragspartner des Finanzinstruments wird. Bei der erstmaligen Erfassung werden finanzielle Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten oder als sonstige finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert.

Sämtliche finanzielle Verbindlichkeiten werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten.

Die finanziellen Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen Wandelschuldverschreibungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, Darlehen einschließlich Kontokorrentkredite, Verbindlichkeiten für Rückerstattung aus Veräußerungen mit Rückgaberecht, bedingte Gegenleistung eines Erwerbers bei einem Unternehmenszusammenschluss und von einem Tochterunternehmen ausgegebene Vorzugsaktien, die den obligatorischen Rückkauf vorsehen.

Folgebewertung von finanziellen Verbindlichkeiten

Die Folgebewertung von finanziellen Verbindlichkeiten hängt folgendermaßen von deren Klassifizierung ab.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Verbindlichkeiten, bedingte Gegenleistungen eines Erwerbers bei einem Unternehmenszusammenschluss sowie andere finanzielle Verbindlichkeiten, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden.

Konzernanhang

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten des Konzerns umfassen lediglich bedingte Gegenleistungen eines Erwerbers bei einem Unternehmenszusammenschluss.

Die Richtlinien des Konzerns erlauben keinen Handel mit Finanzinstrumenten. Ebenso werden keine derivativen Finanzinstrumente eingesetzt.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewertet werden, werden am ersten Tag ihres Ansatzes als solche eingestuft, jedoch nur dann, wenn die Kriterien des IAS 39 erfüllt sind. Der Konzern hat keine finanziellen Verbindlichkeiten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert klassifiziert.

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

Diese Kategorie hat bei den finanziellen Verbindlichkeiten die größte Bedeutung für den Konzern. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten umfassen Wandelschuldverschreibungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Darlehen einschließlich Kontokorrentkredite, Verbindlichkeiten für Rückerstattung aus Veräußerungen mit Rückgaberecht und von einem Tochterunternehmen ausgegebene Vorzugsaktien, die den obligatorischen Rückkauf vorsehen.

Nach der erstmaligen Erfassung werden sonstige finanzielle Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht werden, die Schätzungen bezüglich der Mittelabflüsse oder -zuflüsse geändert werden sowie im Rahmen von Amortisationen mittels der Effektivzinsmethode.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind Zahlungsverpflichtungen für Güter oder Dienstleistungen, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von Lieferanten erworben wurden.

Darlehen werden als kurzfristige Verbindlichkeiten klassifiziert, wenn die Zahlung innerhalb eines Jahres oder weniger fällig ist. Andernfalls werden sie als langfristige Schulden ausgewiesen.

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten enthalten auch die von einem Tochterunternehmen an einen konzernfremden Investor (Minderheitsaktionär) ausgegebene Vorzugsaktien, die den obligatorischen Rückkauf vorsehen. Diese Vorzugsaktien stellen rechtlich zwar Eigenkapital dar, sind aber aufgrund ihrer wirtschaftlichen Substanz Verbindlichkeiten gemäß IAS 32.18 (a).

Wandelschuldverschreibungen

Wandelschuldverschreibungen, die vom Konzern ausgegeben wurden, werden basierend auf den Vertragsbedingungen in Fremdkapital- und Eigenkapitalkomponenten aufgeteilt. Bei der Emission der Wandelschuldverschreibungen wird der beizulegende Zeitwert der Fremdkapitalkomponente unter Verwendung eines Marktzinses für ein gleichartiges nicht wandelbares Instrument bestimmt. Dieser Betrag wird bis zum Erlöschen aufgrund der Umwandlung oder des Rückkaufs als zu fortgeführten Anschaffungskosten (abzüglich der relevanten Transaktionskosten) bewertete finanzielle Verbindlichkeit erfasst. Der darüber hinausgehende Teil des Emissionserlöses wird als Wandeloption im Eigenkapital erfasst. Die relevanten Transaktionskosten werden vom Eigenkapital (vermindert um damit verbundene Ertragsteuern) abgezogen. Der Buchwert der im Eigenkapital erfassten Wandeloption bleibt in Folgejahren unverändert.

Transaktionskosten werden zwischen der Fremdkapital- und der Eigenkapitalkomponente der Wandelschuldverschreibungen auf Basis der Zuordnung der Erlöse zu den jeweiligen Komponenten im Rahmen der erstmaligen Erfassung aufgeteilt.

Ausbuchung von finanziellen Verbindlichkeiten

Der Konzern bucht finanzielle Verbindlichkeiten aus, wenn seine vertraglichen Verpflichtungen erfüllt oder aufgehoben sind oder auslaufen.

Gezeichnetes Kapital

Stammaktien werden als Eigenkapital klassifiziert. Zusätzliche Kosten, die direkt der Ausgabe neuer Geschäftsanteile zugerechnet werden können, werden im Eigenkapital als Abzug von den Emissionserlösen (gemindert um den damit verbundenen Ertragsteuervorteil) bilanziert.

Der Betrag, um den der beizulegende Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung den rechnerischen Nennwert der ausgegebenen Aktien übersteigt, wird im Eigenkapital als Kapitalrücklage erfasst.

Dividenden

Bar- oder Sachdividenden an Inhaber von Stammaktien des Mutterunternehmens werden in der Periode, in der die Ausschüttung genehmigt wurde und sie nicht mehr im Ermessen des Unternehmens liegt, als Verbindlichkeit erfasst und vom Eigenkapital abgezogen.

Sachdividenden werden mit dem beizulegenden Zeitwert der auszuschüttenden Vermögenswerte bewertet. Neubewertungen des beizulegenden Zeitwerts werden direkt im Eigenkapital erfasst. Bei der Ausschüttung von Sachdividenden wird eine etwaige Differenz zwischen dem Buchwert der Verbindlichkeit und dem Buchwert der ausgeschütteten Vermögenswerte in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Rückstellungen

Rückstellungen sind nicht-finanzielle Verbindlichkeiten, die bezüglich ihrer Fälligkeit oder ihrer Höhe ungewiss sind. Sie werden gebildet, wenn für die Gesellschaft eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung aufgrund von vergangenen Ereignissen besteht, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Der als Rückstellung erfasste Betrag stellt die bestmögliche Schätzung der zur Erfüllung der gegenwärtigen Verpflichtung zum Abschlussstichtag erforderlichen Gegenleistung dar und berücksichtigt die Risiken und Unsicherheiten, die sich aus der Verpflichtung ergeben.

Ertragsteuern

Ertragsteuern wurden im Abschluss gemäß den Steuergesetzen erfasst, die am Ende des Berichtszeitraums galten oder in Kürze gelten werden. Der Ertragsteueraufwand oder -ertrag umfasst tatsächliche und latente Steuern und wird in der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres erfasst, es sei denn, er wird im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst, da er sich auf Transaktionen bezieht, die in demselben oder einem anderen Berichtszeitraum ebenfalls im sonstigen Ergebnis oder direkt im Eigenkapital erfasst werden bzw. wurden.

Laufende Steuern stellen den Betrag dar, der für zu versteuernde Gewinne oder Verluste für die laufenden oder früheren Berichtszeiträume voraussichtlich an die Steuerbehörden zu zahlen ist oder dessen Erstattung durch die Steuerbehörden erwartet wird. Zu versteuernde Gewinne oder Verluste werden geschätzt, wenn der Abschluss vor der Abgabe der entsprechenden Steuererklärungen genehmigt wird. Andere Steuern als Ertragsteuern werden in den betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Latente Ertragsteuern werden auf temporäre Unterschiede zwischen den steuerlichen und bilanziellen Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden im Jahresabschluss erfasst. Bei der erstmaligen Erfassung von Vermögenswerten oder Schulden, die weder den handelsrechtlichen noch den zu versteuernden Gewinn beeinflusst haben und die nicht aus einem Unternehmenszusammenschluss resultieren, werden latente Steuern für temporäre Unterschiede nicht erfasst.

Latente Steuern werden anhand der Steuersätze ermittelt, die zum Ende des Berichtszeitraums in Kraft sind oder in Kürze in Kraft treten werden und die voraussichtlich für den Berichtszeitraum gelten werden, in dem sich die temporären Unterschiede umkehren oder in dem die steuerlichen Verlustvorträge verwendet werden.

Konzernanhang

Aktive latente Steuern für abzugsfähige temporäre Unterschiede und steuerliche Verlustvorträge werden nur in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge verwendet werden können.

Die Gesellschaft kann den zeitlichen Verlauf der Umkehrung temporärer Unterschiede im Zusammenhang mit Steuern auf Dividenden von Tochterunternehmen oder auf Gewinne bei ihrer Veräußerung („outside basis differences“) steuern. Passive latente Steuern werden auf solche temporären Unterschiede nicht erfasst, es sei denn, das Management rechnet damit, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zukunft umkehren werden.

Ergebnis je Aktie

Der Konzern stellt das verwässerte und unverwässerte Ergebnis je Aktie für seine Stammaktien dar. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, indem der den Stammaktionären des Mutterunternehmens zustehende Gewinn oder Verlust durch die gewichtete durchschnittliche Zahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien dividiert wird. Das verwässerte Ergebnis ergibt sich aus einer Anpassung des den Stammaktionären des Mutterunternehmens zustehenden Gewinns oder Verlusts und der gewichteten durchschnittlichen Zahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien, um den Effekt aller potentiell verwässernden Stammaktien, welche wandelbare Instrumente und rückzahlbare Vorzugsaktien sowie an Mitarbeiter ausgegebene Aktienoptionen umfassen. Weitere Informationen hierzu sind in Anhangsangabe 23 enthalten.

Segmentberichterstattung

In Übereinstimmung mit IFRS 8 Geschäftssegmente basiert die Segmentberichterstattung auf internen Steuerungsdaten, die für die Performancebeurteilung der Geschäftstätigkeit und für die Allokation von Ressourcen verwendet wird. Ein Geschäftssegment ist ein abgegrenzter Unternehmensbestandteil des Konzerns, der an der Lieferung von verschiedenen Produkten und Dienstleistungen teilnimmt und der Risiken und Renditen ausgesetzt ist, die sich von den Risiken und Renditen der anderen Geschäftssegmente unterscheiden. Weitere Informationen hierzu sind in Anhangsangabe 6 enthalten.

4. Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen bei der Anwendung von Rechnungslegungsmethoden

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Schulden und die dazugehörigen Anhangsangaben sowie auf die Angabe von Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnte dazu führen, dass in zukünftigen Perioden eine erhebliche Anpassung des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden notwendig sein wird.

Schätzungen und Ermessensentscheidungen werden fortlaufend neu bewertet und basieren auf Erfahrungen des Managements und weiteren Faktoren, einschließlich Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ereignisse, die unter den gegenwärtigen Umständen als angemessen angesehen werden. Die Annahmen und Schätzungen des Konzerns basieren auf Parametern, die während der Erstellung des Konzernabschlusses zur Verfügung standen. Bestehende Umstände und Annahmen über künftige Entwicklungen können sich jedoch aufgrund von Marktveränderungen oder Umständen, die außerhalb der Kontrolle des Konzerns liegen, ändern. Solche Veränderungen werden in den Annahmen widerspiegelt, wenn sie auftreten.

Das Management trifft bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden – zusätzlich zu Ermessensentscheidungen, bei denen Schätzungen verwendet werden – auch andere Ermessensentscheidungen.

Ermessensentscheidungen, welche am wesentlichsten die Beträge im Abschluss beeinflussen und Schätzungen, die im nächsten Geschäftsjahr zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte oder Schulden führen können, werden im Folgenden dargestellt und auch in den entsprechenden Anhangsangaben zu den Abschlussposten beschrieben.

Wesentliche Ermessensausübungen bei der Bilanzierung

Klassifizierung der Anteile an der Delivery Hero Holding GmbH als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Während des ersten Halbjahres 2015 hat der Konzern sukzessive 157.679 Anteile an der Delivery Hero Holding GmbH (DHH) erworben, was einem Anteil von ca. 44 % (vor Verwässerung durch die von DHH ausgegebenen, wandelbaren Instrumente) des gesamten ausstehenden gezeichneten Kapitals der DHH zum 30. Juni 2015 entsprach. Aufgrund der nach dem 30. Juni 2015 bei der DHH erfolgten Kapitalerhöhungen hat sich dieser Anteil am 31. Dezember 2015 auf 40 % verringert (vor Verwässerung durch die von DHH ausgegebenen, wandelbaren Instrumente). Nach den Bestimmungen der Gesellschaftervereinbarung (Shareholders' Agreement) der DHH ist der Stimmrechtsanteil des Konzerns auf 30 % begrenzt.

Nach den Regelungen des Gesellschaftsvertrages der DHH ist der Konzern nicht im Beirat der DHH vertreten, was Rocket Internet von der Teilnahme an den Entscheidungsprozessen der DHH ausschließt. Des Weiteren erhält Rocket Internet nicht rechtzeitig die für die Anwendung der Equity-Methode erforderlichen Finanzinformationen der DHH.

In Anbetracht eines fehlenden maßgeblichen Einflusses im Geschäftsjahr 2015 hat der Konzern seine Beteiligung an der DHH als einen zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswert klassifiziert. In diese Kategorie werden Beteiligungen eingestuft, die mit einer längerfristigen Halteabsicht eingegangen werden. Zum 31. Dezember 2015 betrug der Buchwert der Anteile an der DHH TEUR 978.944. Während des Geschäftsjahres 2015 hat der Konzern auf seine Beteiligung an der DHH einen nicht realisierten Ertrag im sonstigen Ergebnis erfasst. Weitere Informationen sind der Anhangsangabe 41 enthalten.

Gesellschaftervereinbarungen – Beurteilung der Beherrschung, gemeinschaftlichen Führung oder maßgeblichen Einflusses auf Netzwerkunternehmen

Die Gesellschaftervereinbarungen, bei denen Rocket Internet Vertragspartner ist, stellen wichtige Instrumente zur Steuerung der Corporate Governance von Netzwerkunternehmen dar. Die Gesellschaftervereinbarungen legen in der Regel fest, dass eine Reihe von wichtigen Entscheidungen von den Anteilseignern getroffen werden muss. Diese wichtigen Entscheidungen werden als vorbehaltenen Angelegenheiten (reserved matters) bezeichnet. Oft erfordern die Gesellschaftervereinbarungen eine qualifizierte Mehrheit von Investoren und in bestimmten Fällen eine einstimmige Entscheidung aller Investoren für Entscheidungen bezüglich der vorbehaltenen Angelegenheiten. Manchmal wird die Entscheidungskompetenz als vorbehaltenen Angelegenheit auf einen Beirat übertragen. Das bedeutet, dass der Konzern Entscheidungen über reserved matters typischerweise nicht allein fällen oder blockieren kann, sondern die Unterstützung eines oder mehrerer anderer Investoren benötigt. Die vorbehaltenen Angelegenheiten umfassen Grundsatzentscheidungen über die relevanten Einheiten, ihre operativen und strategischen Pläne und wichtige Transaktionen, die bestimmte Schwellenwerte überschreiten.

Auf der Grundlage der Regelungen in den Gesellschaftervereinbarungen beurteilt der Konzern, ob

- er ein Netzwerkunternehmen beherrscht, insbesondere wenn er schwankenden Renditen aus seinem Engagement in dem Netzwerkunternehmen ausgesetzt ist und die Fähigkeit hat, diese Renditen durch seine Verfügungsgewalt über das Netzwerkunternehmen zu beeinflussen,
- er Partei einer Vereinbarung ist, bei denen zwei oder mehr Parteien die gemeinschaftliche Führung ausüben oder

Konzernanhang

- er das Recht hat, an den finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen des Netzwerkunternehmens mitzuwirken, ohne das Netzwerkunternehmen zu beherrschen oder gemeinschaftlich zu führen (maßgeblicher Einfluss).

Ob der Konzern die Beherrschung über ein Netzwerkunternehmen besitzt oder nicht, hängt von der Beurteilung einer Reihe von Faktoren ab. Dies schließt unter anderem die Bestellung der Mitglieder der Unternehmensleitung, Stimmrechte und Rechte anderer Investoren, darunter die Teilnahme von ihnen an wichtigen Entscheidungen im normalen Geschäftsverlauf (z. B. Genehmigung des jährlichen Budgets), ebenso wie der Anteil des Konzerns an den ausstehenden Stimmrechten der Tochtergesellschaft, ein. Es wird auf Anhangsangabe 8 verwiesen.

Transaktionen, die als Veräußerungen von Tochterunternehmen gelten („deemed disposals“) – Bewertung der verbleibenden Anteile zum beizulegenden Zeitwert

Eine solche Veräußerung findet statt, wenn die Beteiligungsquote des Mutterunternehmens an einer Tochtergesellschaft, anders als bei einer tatsächlichen Veräußerung, z. B. durch die Ausgabe von Anteilen durch das Tochterunternehmen an einen konzernfremden Investor reduziert wird. Wenn der Konzern keine Beherrschung mehr hat, werden die verbleibenden Anteile zum Zeitpunkt des Kontrollverlusts zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt der Konzern alle Fakten und Umstände im Zusammenhang mit Transaktionen wie Zeitpunkt, Transaktionsgröße, Transaktionshäufigkeit und Motivationen der Investoren. Der Konzern berücksichtigt, ob eine solche Transaktion zu marktüblichen Bedingungen durchgeführt wurde. Bei neu ausgegebenen Anteilen beurteilt der Konzern, ob die neuen Anteile im Falle einer Liquidation oder eines Verkaufs Vorzüge bei der Verteilung des Vermögens des Beteiligungsunternehmens gegenüber früher ausgegebenen Anteilen haben. Es wird auf Anhangsangabe 14 verwiesen.

Klassifizierung von Eigenkapitalinstrumenten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Der Konzern klassifiziert assoziierte Unternehmen und sonstige Beteiligungen, die nicht von Rocket Internet konzipiert oder aktiv entwickelt werden, als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte. Rocket Internet agiert als ein Investor im Sinne des IAS 28.18 und der Konzern ist nicht intensiv in die strategische Führung und die taktische Umsetzung von Geschäftsplänen solcher Unternehmen eingebunden. Außerdem erbringt Rocket Internet in der Regel keine umfangreichen kaufmännischen und technischen Beratungsleistungen an diese Unternehmen. Diese Kategorie enthält insbesondere das im August 2014 erworbene Portfolio von Beteiligungen an verschiedenen Internetunternehmen, welches im Tausch von Rocket Internet Aktien gegen die von United Internet und Global Founders GmbH an der Global Founders Capital Fund gehaltenen Anteile (so genannte „GFC Investments“) gekauft wurde. Im Geschäftsjahr 2015 wurden weitere GFC Investments getätigt, wie z. B. Craftsvilla, Movinga, Naturebox, Dealerdirect. Ferner enthält diese Kategorie sonstige Anteile mit Beteiligungsquoten unter 20 %. Darüber hinaus klassifizierte der Konzern die verbleibenden Aktien der Zalando SE als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte. In einer Reihe von Transaktionen hat Rocket Internet fast alle Anteile an der Zalando SE im Jahr 2013 übertragen. Die Anteile werden auf der Basis von Fair Values gemanagt und bewertet. Siehe Anhangsangabe 41 für Informationen zu Eigenkapitalinstrumenten des Konzerns, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Anteilsbasierte Vergütung

Der Konzern hat alle Bedingungen seiner anteilsbasierten Vergütungen analysiert, um die entsprechende Klassifizierung in Übereinstimmung mit IFRS 2 (anteilsbasierte Vergütung) zu bestimmen. Einige der Vergütungsprämien der konsolidierten Tochterunternehmen enthalten Kündigungsrechte (put rights) der Mitarbeiter und anderer, die ähnliche Leistungen erbringen. Diese Rechte können nur zu einem bestimmten Zeitpunkt (mehr als 10 Jahre nach dem Bilanzstichtag) und zu einem unter dem Marktwert der von den Mitarbeitern gehaltenen Anteile liegenden Preis ausgeübt werden. Andere Bedingungen dieser Vergütungsprämien erlauben es einem Tochterunternehmen,

die Vergütungsprämien durch Eigenkapital auszugleichen oder jede Barzahlung zu vermeiden. Basierend auf dieser Analyse stellte der Konzern fest, dass zwei Ausgleichsszenarien existieren. Ein Szenario wäre als ein vollständiger Barausgleich anzusehen, während das andere Szenario als ein vollständiger Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zu betrachten wäre. Angesichts der Exit-Strategien des Konzerns, die einen Ausgleich durch Eigenkapital erlauben würden, ist der Konzern zum Entschluss gekommen, dass er keine gegenwärtige Verpflichtung zum Barausgleich hat und bilanziert damit jene Vergütungsprämien als anteilsbasierte Vergütungen, die durch Eigenkapitalinstrumente beglichen werden. Diese Beurteilung des Managements wird zu jedem Bilanzstichtag erneut vorgenommen. Weitere Informationen hierzu sind in Anhangsangabe 39 enthalten.

Kritische Schätzungen und Annahmen bei der Bilanzierung

Bemessung des beizulegenden Zeitwerts von finanziellen Vermögenswerten

Sofern die beizulegenden Zeitwerte von angesetzten finanziellen Vermögenswerten (insbesondere der nicht notierten Eigenkapitalinstrumente) nicht mithilfe von notierten Preisen in aktiven Märkten bemessen werden können, werden sie unter Verwendung von Bewertungsverfahren, darunter der Discounted-Cashflow-Methode, ermittelt. Die in das Modell eingehenden Inputparameter stützen sich soweit möglich auf beobachtbare Marktdaten. Liegen diese nicht vor, gründet sich die Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte im hohen Maße auf Schätzungen des Managements. Die Schätzungen betreffen die verwendeten Inputparameter. Änderungen der getroffenen Annahmen für diese Faktoren können sich auf die angesetzten beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente auswirken. Für weitergehende Angaben wird auf Anhangsangabe 41 verwiesen.

Latente Ertragsteuern

Wir berücksichtigen zahlreiche Faktoren, wenn wir die Wahrscheinlichkeit der künftigen Realisierung unserer latenten Steueransprüche beurteilen. Dazu gehören unsere aktuelle Ertragsituation in den einzelnen Ländern, Erwartungen über künftig zu versteuernde Erträge, die uns für Steuerzwecke zur Verfügung stehenden Verlustvortragszeiträume sowie andere relevante Faktoren. Aufgrund der durch die Art unserer Geschäftstätigkeit bedingten Komplexität sowie künftiger Änderungen der Ertragsteuergesetze oder Abweichungen zwischen unseren tatsächlichen und prognostizierten operativen Ergebnissen, unterliegt die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit der künftigen Realisierung unserer latenten Steueransprüche unseren Ermessensentscheidungen und Schätzungen. Daher können die tatsächlichen Ertragsteuern erheblich von diesen Ermessensentscheidungen und Schätzungen abweichen. Weitere Informationen hierzu sind in Anhangsangabe 22 enthalten.

Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente auf Ebene des Mutterunternehmens

Die Kosten aus der Gewährung von Aktienoptionen der Gesellschaft an Mitarbeiter werden im Konzern mit dem beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts anteilsbasierter Vergütungen muss das am besten geeignete Bewertungsverfahren bestimmt werden (Black-Scholes-Aktionsoptionspreismodell); dieses ist abhängig von den Bedingungen der Gewährung. Für diese Schätzung ist weiterhin die Bestimmung geeigneter in dieses Bewertungsverfahren einfließender Inputparameter, darunter insbesondere die erwartete, aus Vergleichsgruppen abgeleitete Volatilität sowie ferner voraussichtliche Optionslaufzeit, Dividendenrendite und risikoloser Zinssatz, erforderlich. Die Annahmen und angewandten Verfahren für die Schätzung des beizulegenden Zeitwerts werden in Angabe 39 dargestellt.

Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente auf Ebene der Tochtergesellschaften

Die Aufwendungen aus der Gewährung von Vergütungsprämien mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente an Mitarbeiter werden vom Konzern unter Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert dieser Eigenkapitalinstrumente zum Zeitpunkt ihrer Gewährung bewertet. Der beizulegende Zeitwert zum Gewährungsdatum bleibt während der gesamten Laufzeit der Vergütungsprämie

Konzernanhang

unverändert. Da die konsolidierten Tochterunternehmen nicht börsennotiert sind, muss zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts anteilsbasierter Vergütungen (Stammanteile und Optionen) das am besten geeignete Bewertungsverfahren bestimmt werden, dieses ist abhängig von den Bedingungen der Zusage.

Bei der Bestimmung der beizulegenden Zeitwerte der Anteile von konsolidierten Tochterunternehmen wurden zum Gewährungsdatum der einzelnen Vergütungsprämien drei allgemein anerkannte Verfahren in Betracht gezogen: ertragsorientiertes, marktwertorientiertes und kostenorientiertes Verfahren.

Wir haben die sogenannte Prior Sale of Company Stock-Methode, eine Form des marktwertorientierten Verfahrens angewandt, um den Wert des gesamten Eigenkapitals auf Ebene von einigen konsolidierten Zwischenholdings zu schätzen. Bei dieser Methode werden alle früheren zu marktüblichen Bedingungen erfolgten Verkäufe von Eigenkapitaltiteln der Tochtergesellschaft des Konzerns berücksichtigt. Zu den in die Analyse einbezogenen Faktoren zählten: die Art und der Betrag des verkauften Eigenkapitaltitels, die geschätzte Volatilität, der geschätzte Liquiditätshorizont, die Beziehungen zwischen den beteiligten Parteien, der risikolose Zinssatz, der Zeitrahmen im Vergleich mit dem Bewertungsdatum der Anteile und die finanzielle Lage und Struktur der Gesellschaft zum Zeitpunkt des Verkaufs. Als solches haben wir den Wert je Anteil anhand der externen Transaktionen mit Anteilen der Tochterunternehmen und externen Finanzierungsrunden bewertet. Im Laufe der Jahre 2014 und 2015 führten die entsprechenden Tochterunternehmen eine Reihe von Finanzierungsrunden durch, die zur Ausgabe von neuen Anteilen geführt haben. Da die neuen Anteile an viele bestehende sowie neue Investoren ausgegeben wurden, betrachten wir die Preisgestaltung als starkes Indiz für den beizulegenden Zeitwert.

Zur Schätzung des Unternehmenswerts der Tochterunternehmen von Zwischenholdings wird das ertragsorientierte Verfahren angewandt. Das ertragsorientierte Verfahren ist ein Verfahren, bei dem der beizulegende Zeitwert auf Basis der in Zukunft zu erwartenden Cashflows geschätzt wird. Das Prinzip hinter diesem Ansatz ist, dass der Wert des Tochterunternehmens mit dem Ertragspotential übereinstimmt. Die zukünftigen Cashflows werden mit gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten abgezinst, welche die Entwicklungsphase des Unternehmens, die Branche und die Region, in der wir handeln, einbeziehen. Die Gesamtsumme aller Eigenkapitalwerte, welche auf den diskontierten Cashflows der operativen Gesellschaften basieren, wurden mit dem auf Grundlage der Finanzierungsrunden ermittelten Gesamteigenkapitalwert der jeweiligen Holding (d. h. Prior Sale of Company Stock-Methode) in Einklang gebracht.

Da es auf der Ebene der Tochtergesellschaften mehrere Kategorien von Eigenkapitaltiteln gibt, haben wir die Hybridmethode angewandt um diese verschiedenen Kategorien zu bewerten. Die Hybridmethode ist eine Mischung aus der Methode der wahrscheinlichkeitsgewichteten erwarteten Rendite (PWERM – probability-weighted expected return method) und der Optionspreismethode (OPM – option pricing method). Dabei wird der wahrscheinlichkeitsgewichtete Wert bei bestimmten Exit-Szenarien geschätzt, gleichzeitig aber auch die Optionspreismethode angewandt, um die verbleibenden unbekanntenen möglichen Exit-Szenarien zu schätzen.

Es wurde ein Abschlag für fehlende Marktfähigkeit (DLOM – discount for lack of marketability) entsprechend dem Zeitraum bis zum Exit gemäß den verschiedenen Szenarien angesetzt, um dem erhöhten Risiko, dass die Anteile nicht sofort verkauft werden können, Rechnung zu tragen. Bei der Festlegung des Abschlags für fehlende Marktfähigkeit wurde das Finnerty-Optionspreismodell angewandt. Gemäß dieser Methode wurden die Kosten der Verkaufsoption (die zur Absicherung der Preisänderung eingesetzt wird, bevor die privat gehaltenen Anteile verkauft werden können) als Grundlage für die Bestimmung des Abschlags für fehlende Marktfähigkeit herangezogen.

Darüber hinaus sind wir verpflichtet, eine Schätzung der Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen unter Berücksichtigung der Ansprüche, die voraussichtlich verwirkt (forfeited) werden, vorzunehmen. Für die Bestimmung der erwarteten Verwirkungsrate der anteilsbasierten

Vergütungsprämien führen wir periodisch eine Beurteilung von anteilsbasierten Vergütungen, welche bis zum heutigen Tag verwirkt sind sowie deren Verwirkung in der Zukunft erwartet wird, durch. Wir berücksichtigen bei der Schätzung der Verwirkung viele Faktoren, einschließlich der Art der Vergütungsprämie, der Position des Mitarbeiters und der Erfahrungen der Vergangenheit. Sollte die tatsächliche Verwirkungsrate wesentlich von unseren Schätzungen abweichen, könnte der Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente signifikant von dem in der laufenden Periode erfassten Aufwand abweichen.

Die für die Schätzung des beizulegenden Zeitwerts der anteilsbasierten Vergütungen verwendeten Annahmen und Verfahren werden in der Anhangsangabe 39 beschrieben.

5. Neue Verlautbarungen zur Rechnungslegung

Neue Standards und Änderungen zu bestehende Standards, die bereits veröffentlicht wurden und bis zum Zeitpunkt der Genehmigung zur Veröffentlichung des Konzernabschlusses nicht in Kraft getreten sind, werden nachfolgend aufgelistet. Der Konzern beabsichtigt diese Standards anzuwenden, wenn sie in der EU wirksam werden.

IFRS 9 Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung (veröffentlicht am 24. Juli 2014).

IFRS 9 wird IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ ersetzen. IFRS 9 enthält neue Regelungen zum Ansatz und der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und führt ein neues Modell zur Wertminderung finanzieller Vermögenswerte, ebenso wie neue Regelungen zum Hedge Accounting, ein. Der Standard führt die Regelungen zum Ansatz und der Ausbuchung von Finanzinstrumenten analog IAS 39 fort. Die Auswirkungen des Standards werden derzeit analysiert. Der Konzern beabsichtigt IFRS 9 für Geschäftsjahre, die nach dem 1. Januar 2018 beginnen, anzuwenden.

Änderungen von IFRS 11: Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit (veröffentlicht am 6. Mai 2014)

Die Änderungen beinhalten neue Regelungen zur Bilanzierung vom Erwerb an Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit (Joint Operation), welche einen Geschäftsbetrieb darstellt. Die Änderungen sind anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.

IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten (veröffentlicht am 30. Januar 2014).

Standard gestattet einem Unternehmen, das ein IFRS-Erstanwender ist, mit einigen begrenzten Einschränkungen, regulatorische Abgrenzungsposten weiter zu bilanzieren, die es nach seinen vorher angewendeten Rechnungslegungsgrundsätzen in seinem Abschluss erfasst hat und ist daher für Rocket Internet nicht relevant.

IFRS 15 Umsatzrealisierung bei Verträgen mit Kunden (veröffentlicht am 28. Mai 2014) inkl. Änderungen an IFRS 15 (veröffentlicht am 11. September 2015).

IFRS 15 führt ein umfassendes Modell zur Umsatzrealisierung ein (ob, wieviel und wann). Der Standard ersetzt die aktuellen Regelungen zur Umsatzrealisierung inklusive IAS 18 Umsatzerlöse, IAS 11 Fertigungsaufträge und die dazugehörigen Interpretationen. Der Konzern hat damit angefangen, die Auswirkungen des neuen Standards zu analysieren. Der Konzern beabsichtigt diesen Standard für Perioden ab dem 1. Januar 2018 anzuwenden, sofern ein EU-Endorsement bis zu diesem Zeitpunkt vorliegt.

IFRS 16 Leasingverhältnisse (veröffentlicht am 13. Januar 2016).

In diesem Rechnungslegungsstandard ist die Leasingbilanzierung neu geregelt. Dieser Standard verpflichtet die Leasingnehmer künftig grundsätzlich alle Leasingverträge innerhalb der Bilanz zu zeigen. Bilanzuell wird künftig nicht mehr unterschieden, ob ein Vermögenswert geleast oder kreditfinanziert erworben wird. Die neue Vorschrift führt in der Konzernbilanz zu einem Anstieg der Sachanlagen (für das Nutzungsrecht), gleichzeitig werden aber auch die Finanzverbindlichkeiten

Konzernanhang

(aufgrund der Zahlungsverpflichtung) steigen. Somit wird jedes Leasing- und Mietverhältnis in der Bilanz abgebildet. In der Gewinn- und Verlustrechnung führt dies zu höheren Abschreibungen und Zinsaufwendungen. Das EBITDA verbessert sich aber nicht in gleichem Maße wie sich die Finanzverbindlichkeiten erhöhen. Dies hat zur Folge, dass sich das Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zu bereinigten EBITDA (relativer Verschuldungsgrad), rechnerisch verschlechtern wird, obwohl wirtschaftlich keine Veränderung eintritt. Ausgenommen von der Bilanzierungspflicht sind Leasing- oder Mietverträge mit bis zu zwölf Monaten Laufzeit und Verträge mit einem wertmäßig geringen Volumen. Rocket Internet ist derzeit im Bereich von Operating Leases vorwiegend Leasingnehmer. Operating Leases im Konzern entfallen im Wesentlichen auf Verpflichtungen für Miete. Demnach sind Auswirkung des IFRS 16 auf die Darstellung des Konzernabschlusses der Rocket Internet im Wesentlichen in Höhe der Verpflichtungen aus den Operating-Leasingverhältnissen sowie den daraus resultierenden Abschreibungs- und Zinseffekten zu erwarten (siehe Anhangsangabe 43). IFRS 16 ist für Perioden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, erstmals verpflichtend anzuwenden.

Änderungen von IAS 1: Offenlegungsinitiative (veröffentlicht am 18. Dezember 2014).

Anpassungen erläutern die Anforderungen des IAS 1 bzgl. Wesentlichkeit, Reihenfolge der Anhangsangaben, Darstellung von Zwischensummen, Bilanzierungsrichtlinien und Entzerrung. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden.

Änderungen von IFRS 10 und IAS 28 Verkauf oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und seinem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen (veröffentlicht am 11. September 2014).

Diese Anpassungen adressieren eine Inkonsistenz zwischen den Anforderungen des IFRS 10 und des IAS 28 (2011) und befassen sich mit dem Verkauf oder der Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und seinem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen. Im Dezember 2015 hat das IASB entschieden den Anwendungszeitpunkt dieser Änderungen auf unbestimmte Zeit aufzuschieben. Daher hat die EU ihr Endorsement verschoben.

Änderungen von IAS 16 und IAS 38: Klarstellung von akzeptablen Abschreibungsmethoden (veröffentlicht am 12. Mai 2014).

Diese Änderungen stellen die Möglichkeit wieder her, die Equity-Methode im Einzelabschluss zu verwenden. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden.

Änderungen von IAS 27 Equity-Methode im Einzelabschluss (veröffentlicht am 12. August 2014).

Diese Änderungen stellen die Möglichkeit wieder her, die Equity-Methode im Einzelabschluss zu verwenden. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden.

Jährliche Verbesserungen an den IFRS (2012–2014 Cycle) (veröffentlicht am 25. September, 2014).

Das IASB hat im Rahmen dieses jährlichen Verbesserungsprozesses Änderungen an IFRS 5, IFRS 7, IAS 19 und IAS 34 veröffentlicht. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen, anzuwenden.

Jährliche Verbesserungen an den IFRS (2010–2012 Cycle) (veröffentlicht am 12. Dezember 2013).

Im Rahmen dieses Verbesserungsprozesses hat das IASB Änderungen an IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 7, IAS 16/IAS 38 und IAS 24 veröffentlicht. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnen, anzuwenden.

Anpassungen an IAS 19: Leistungsorientierte Pläne: Beiträge von Mitarbeitern (veröffentlicht am 21. November 2013).

Rocket Internet verfügt derzeit über keine leistungsorientierten Pläne. Die Anpassung ist daher für Rocket Internet nicht relevant.

Abgesehen von den vorstehenden Erläuterungen haben die vom IASB veröffentlichten und zukünftig erstmalig anzuwendenden neuen Standards und Interpretationen voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss von Rocket Internet.

6. Segmentinformationen

Geschäftssegmente sind Unternehmenseinheiten, die Geschäftstätigkeiten verfolgen, bei denen Umsatzerlöse erwirtschaftet werden oder Aufwendungen anfallen können, deren Betriebsergebnisse regelmäßig von der verantwortlichen Unternehmensinstanz (Chief Operating Decision Maker – CODM) überwacht werden und für die separate Finanzinformationen vorliegen. Der CODM ist die Person oder die Gruppe von Personen, die Ressourcen allokiert und die Leistung der Segmente beurteilt. Die Funktion des CODM wird vom Vorstand der Rocket Internet SE ausgeführt.

Jedes Netzwerkunternehmen stellt ein Geschäftssegment dar. Für den Fall, dass ein solches Netzwerkunternehmen eine Zwischenholding für ein einzelnes oder mehrere Internet- Geschäftsmodelle ist, stellt jedes Internet-Geschäftsmodell ein Geschäftssegment dar.

Die dem CODM vorgelegten Finanzinformationen werden grundsätzlich in Übereinstimmung mit den für den Abschluss angewendeten Methoden erstellt. Der CODM beurteilt die Leistung der operativen Geschäftssegmente auf Basis einer Reihe von Finanzkennzahlen einschließlich Umsatz, EBITDA und Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Bilanzielle Einmaleffekte aus rechtlichen Reorganisationen und Änderungen in der Kapitalstruktur (capital reorganizations) auf der Ebene der Zwischenholdings werden nicht auf der Ebene von operativen Netzwerkunternehmen reflektiert und sind daher nicht in den unten angegebenen Segmentinformationen enthalten.

Verkäufe zwischen den Segmenten werden zu marktüblichen Bedingungen durchgeführt.

Die folgenden fünf zusammengefassten berichtspflichtigen Segmente³⁾ konnten identifiziert werden: Home & Living, Fashion, General Merchandise, Food 1 und Food 2. Die zusammengefassten berichtspflichtigen Segmente enthalten die ausgereiftesten Geschäftsmodelle von Rocket Internet SE. Die sonstigen Netzwerkunternehmen unterschreiten die Schwellenwerte für berichtspflichtige Segmente. Andere Investments, auf die Rocket Internet SE keinen maßgeblichen Einfluss ausübt, qualifizieren weder als Berichtssegmente noch als Geschäftssegmente.

Fashion besteht aus den Geschäftsaktivitäten der Global Fashion Group, die im Mode- und Lifestyle Einzel- und Großhandel tätig ist. Das Leistungsangebot umfasst insbesondere Bekleidung, Schuhe und Accessoires.

Im Vergleich zum Konzernabschluss des Vorjahrs wurden die berichtspflichtigen Segmente Fashion 1 (Dafiti (Latin America), Lamoda (Russia/CIS), Namshi (Middle East) und Zalora (Asia Pacific) sowie Fashion 2 (Jabong (India)) im Zusammenhang mit der Gründung der Global Fashion Group in Dezember 2014 zu einem einzigen Fashion Berichtssegment zusammengefasst. Die neue Segmentstruktur wurde auf die Segmentinformationen der Vergleichsperiode rückwirkend angewendet.⁴⁾

3) Erstmals mit der Segmentberichterstattung zum 31. Dezember 2015 wird auf eine Bezugnahme auf eCommerce bzw. Marketplace bei der Bezeichnung der fünf Berichtssegmente verzichtet. Hintergrund sind die zunehmenden Aktivitäten von eCommerce Geschäftsmodellen im Marketplace-Bereich und umgekehrt. Die Berichtssegmente der Vergleichsperiode wurden entsprechend rückwirkend angepasst.

4) EBITDA und Umsatz für das Fashion Segments 2014 ergeben sich summarisch aus den Komponenten für Dafiti, Jabong, Lamoda, Namshi und Zalora.

Konzernanhang

Die in der Anhangsangabe 10 dargestellten Umsatzerlöse für die Vergleichsperiode 2014 der Global Fashion Group beinhalten die fünf Fashion-Unternehmungen nur für den Zeitraum zwischen Gründung der Global Fashion Group im Dezember 2014 und dem Jahresende 2014. Darüber hinaus wird das EBITDA der Global Fashion Group durch Gewinne aus dem Abgang ihrer Beteiligungen, im Zusammenhang mit der Gründung der Global Fashion Group, beeinflusst. Daher sind die Finanzinformationen, die in der Anhangsangabe 10 dargestellt werden, nicht mit den Informationen des Fashion Segments, das alle fünf Fashion-Unternehmungen für eine 12-monatige Periode beinhaltet, vergleichbar.

Home&Living beinhaltet den Geschäftsbetrieb von Home24, einem der führenden Online-Möbelversandhändler, tätig in Europa und Lateinamerika, und Westwing, einem Online-Portal, das eine regelmäßig wechselnde, kuratierte Auswahl an Einrichtungs- und Wohndesign-Produkten in Europa, GUS und Lateinamerika, anbietet.

Das Segment **General Merchandise** enthält Linio, Jumia und Lazada. Linio ist ein Online-Handelsportal mit breit gefächertem Warenangebot, inklusive Elektronik, Haus&Wohnen, Mode, Sport, Artikel für Kinder, Gesundheit & Schönheit und Medien sowie eigenen Lieferdiensten in Lateinamerika, das ein großes Produktsortiment anbietet. Jumia ist ein Online-Portal in Afrika. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt auf Mode- und Elektronikartikeln, die durch zwei Geschäftsmodelle, dem Business-to-Consumer Online-Handel und einem Online-Marktplatz als Verkaufsplattform für den Einzelhandel, angeboten werden. Lazada betreibt ein Online Portal für ausgewählte Waren in Südostasien.

Food 1 beinhaltet HelloFresh. HelloFresh betreibt ein Abonnement-Geschäftsmodell und liefert gesunde Rezepte mit den erforderlichen, in Kochboxen abgepackten Zutaten an Kunden in Europa, Nordamerika und im Asien-Pazifik-Raum.

Das Segment **Food 2** umfasst den Geschäftsbetrieb von foodpanda, Betreiber eines in Schwellenländern führenden Online-Marktplatzes für Essenslieferdienste sowie Essen zum Mitnehmen. Rocket Internets Beteiligung an DHH, welche als zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswert klassifiziert wurde, stellt kein operatives Segment dar, weil Rocket Internet in der Ausübung des maßgeblichen Einflusses beschränkt wird, z. B. bei Entscheidungen hinsichtlich der Ressourcenallokation sowie hinsichtlich der Erlangung ausreichender Finanzinformationen (siehe auch Wesentliche Ermessensausübungen bei der Bilanzierung in Anhangsangabe 4). Entsprechend ist DHH im Rahmen der Segmentberichterstattung weder im Segment Food 1 noch Food 2 enthalten.

Das Segment **Sonstige** enthält die Geschäftstätigkeit von Rocket Internet SE (Firmenzentrale), ihrer Gemeinschaftsunternehmen Asia Internet Holding und Middle East Internet Holding sowie weitere entwickelte Geschäftsmodellen, insbesondere Lendico, Paymill, Helpling, Traveloka, Travelbird, Wimdu, CupoNation, Zanui, Kanui und Tricae, die nicht gesondert berichtspflichtig sind. Rocket Internet SE erbringt eine Reihe von IT-, Marketing- und anderen Dienstleistungen (insbesondere kaufmännische und technische Beratungsleistungen) an ihre Netzwerkunternehmen und hält Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente für neue Investitionen und Finanzierungszwecke vor. In 2015 generierte Rocket Internet SE Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen an nicht konsolidierte Unternehmen von TEUR 27.870 (Vorjahr: TEUR 22.968), die in den Umsätzen des Segments Sonstige enthalten sind. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die am 31. Dezember 2015 von der Rocket Internet SE gehalten wurden, betragen TEUR 1.720.010 (Vorjahr: TEUR 1.997.682).

Trotz nicht vorhandener Beherrschung von Netzwerkunternehmen in den Jahren 2015 und 2014 überprüfte der CODM des Konzerns das Betriebsergebnis der jeweiligen Geschäftssegmente auf einer 100 % Basis (d. h. 100 % der Umsätze, Aufwendungen und Ergebnisse der Segmente sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente), um Entscheidungen bezüglich der Ressourcenallokation zu treffen und die Leistung zu beurteilen. Zwecks Überleitung auf die gesamten Umsatzerlöse und Aufwendungen des Konzerns in 2015 und 2014, enthält die Spalte „Überleitung“

neben den Konsolidierungsanpassungen für Geschäftsbeziehungen zwischen den Segmenten auch Anpassungen zwischen den aggregierten Umsätzen und Aufwendungen der Segmente und den im Konzern konsolidierten Umsätzen und Aufwendungen.

Segmentinformationen für die berichtspflichtigen Segmente für das Jahr bis zum 31. Dezember 2015 werden nachstehend aufgeführt (in TEUR):

	Home & Living	Fashion	General Merchandise	Food 1	Food 2	Sonstiges	Überleitung ⁵⁾	Gesamt
2015								
Umsatz	452.844	930.082	449.936	304.952	31.544	200.969	-2.241.995	128.332
EBITDA	-131.693	-318.613	-475.916	-109.506	-108.663	-229.456	1.173.046	-200.801
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ⁶⁾	64.609	75.181	110.951	109.235	97.906	1.901.486	-600.479	1.758.889

5) Die Überleitungsspalte enthält die Eliminierung von Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 2.272.242 sowie Anpassungen des EBITDA in Höhe von TEUR 1.304.484 nicht konsolidierter Netzwerkgesellschaften. Darüber hinaus enthalten sind Effekte aus den Konsolidierungsmaßnahmen.

6) Ausgenommen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die in den als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten in Höhe von TEUR 9.710 im Rocket Internet Konzern sowie weitere TEUR 1.466 im Segment Fashion enthalten sind.

Segmentinformationen für die berichtspflichtigen Segmente für das Jahr bis zum 31. Dezember 2014 werden nachstehend aufgeführt (in TEUR):

	Home & Living	Fashion	General Merchandise	Food 1	Food 2	Sonstiges ⁷⁾	Überleitung ⁸⁾	Gesamt
2014								
Umsatz	343.457	627.502	243.095	69.624	6.669	130.002	-1.292.166	128.182
EBITDA	-114.900	-250.342	-227.798	-15.148	-38.500	-89.442	1.160.562	424.432
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	50.435	153.436	242.380	19.760	44.543	2.114.599	-571.705	2.053.448

7) Das Segment „Sonstiges“ wurde rückwirkend für in 2015 veräußerte, eingestellte oder erstmalig berichtspflichtige Netzwerkunternehmen angepasst.

8) Die Überleitungsspalte enthält die Eliminierung von Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 1.332.322 sowie Anpassungen des EBITDA in Höhe von TEUR 731.168 nicht konsolidierter Netzwerkgesellschaften. Darüber hinaus enthalten sind Effekte aus den Konsolidierungsmaßnahmen.

Umsatzerlöse für jede Region, für welche die Umsatzerlöse wesentlich sind, werden separat wie folgt berichtet:

Umsatzerlöse nach Regionen	In TEUR	
	2015	2014
Deutschland	32.913	23.431
Brasilien	67.408	63.635
Afrika	55	23.279
Sonstige	27.956	17.837
Gesamt	128.332	128.182

Die Zuordnung der Umsatzerlöse zu den Ländern erfolgt auf Basis des Standorts des Kunden.

Konzernanhang

Langfristige Vermögenswerte für jede Region, für welche die langfristigen Vermögenswerte wesentlich sind, werden separat wie folgt berichtet:

Langfristige Vermögenswerte nach Regionen	In TEUR	
	2015	2014
Deutschland	12.122	8.088
Spanien	79.577	0
Italien	38.915	0
Sonstige	1.359	4.067
Gesamt	131.953	12.155

Die in der oberen Tabelle dargestellten langfristigen Vermögenswerte enthalten ausschließlich immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen gemäß IFRS 8.33 (b).

Der Rocket Internet Konzern verfügt über eine diversifizierte Kundenbasis.

7. Kapitalmanagement

Der Konzern betrachtet sein gesamtes Eigenkapital als Kapital. Das vorrangige Ziel des Kapitalmanagements des Konzerns ist es, das operative Geschäft zu unterstützen, den Cash-Burn zu decken sowie den Aktienwert zu maximieren und gleichzeitig das finanzielle Risiko zu minimieren. In der Vergangenheit hat die Gesellschaft ihre Aktivitäten meist durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten an Dritte finanziert und im Geschäftsjahr 2015 erstmalig durch Ausgabe einer Wandelschuldverschreibung. Um dem Vorstand die Durchführung strategischer Aktivitäten, Kapitalerhöhungen und die Bedienung von Aktienoptionsplänen zu ermöglichen, haben die Anteilseigner des Konzerns die zukünftige Ausgabe von Stammaktien in Abhängigkeit von speziellen Umständen und unter der Voraussetzung der Zustimmung durch den Aufsichtsrat genehmigt. Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2014 auf ihre Stammaktien Dividenden beschlossen und gezahlt. Allerdings hat die Gesellschaft in 2015 keine Dividenden gezahlt und geht nicht davon aus, dass in näherer Zukunft Dividenden gezahlt werden.

Die Kapitalressourcen des Konzerns stammen außerdem aus Bareinzahlungen von nicht beherrschenden Anteilseignern, aus der laufenden Geschäftstätigkeit und dem Verkauf von Anteilen an Unternehmen.

Abgesehen von der Entscheidung, in näherer Zukunft keine Dividenden auszuschütten, bleiben die Ziele, Richtlinien und Verfahren des Kapitalmanagements in den Jahren 2015 und 2014 unverändert.

8. Wesentliche Tochterunternehmen

Aufgrund der Geschäftstätigkeit als Internet-Plattform unterliegt der Konsolidierungskreis des Konzerns in jeder Berichtsperiode Veränderungen. Üblicherweise hat Rocket Internet zum Zeitpunkt der Gründung eines Unternehmens die Beherrschung und wendet die Vollkonsolidierung an. In nachfolgenden Finanzierungsrunden beschaffen die Unternehmen das für einen weiteren Ausbau der Geschäftstätigkeit notwendige Eigenkapital sowohl von Rocket Internet als auch von anderen externen Investoren. Dies bedeutet, dass der direkte und indirekte Besitzanteil von Rocket Internet an den Unternehmen im Zeitablauf mit zunehmender Größe und Reifegrad sinkt. Zu weiteren Informationen bezüglich Unternehmensstruktur, Verbrauchermarken und Geschäftstätigkeit des Konzerns wird auf Anhangsangabe 1 und zu weiteren Informationen bezüglich der Segmente auf Anhangsangabe 6 verwiesen.

Die Angaben zu den wesentlichen Tochterunternehmen des Konzerns am Ende der Berichtsperiode sind wie folgt:

Name der Tochtergesellschaft	Sitz	Geschäftsfeld	Beteili-	Beteili-
			gung	gung
			31.12.15	31.12.14
Bonnyprints GmbH ¹⁾	Berlin	eCommerce	77,1 %	77,1 %
Bus Servicos de Agendamento Ltda.	São Paulo	Marketplace	100 %	71,8 %
Convenience Food Group S.à r.l.	Luxemburg	Zwischenholding	62,6 %	100 %
Global Founders Capital GmbH & Co. Beteiligungs KG Nr. 1	Berlin	Zwischenholding	100 %	100 %
Global Founders Capital S.à r.l.	Luxemburg	Zwischenholding	100 %	n/a
Global Fin Tech Holding S.à r.l.	Luxemburg	Sonstige Dienstleistungen	100 %	100 %
Global Online Takeaway Group S.A.	Luxemburg	Zwischenholding	100 %	n/a
Grupo Yamm Comida a Domicilio S.L.	Madrid	Marketplace	100 %	n/a
International Rocket GmbH & Co. KG	Berlin	Sonstige Dienstleistungen	100 %	100 %
Kanui Comercio Varejista Ltda. ²⁾	São Paulo	eCommerce	n/a	49,8 %
MKC Brilliant Services GmbH	Berlin	Sonstige Dienstleistungen	65,0 %	65,0 %
Spotcap Global S.à r.l.	Luxemburg	Zwischenholding	58,3 %	58,3 %
Tricae Comercio Varejista Ltda. ²⁾	São Paulo	eCommerce	n/a	48,6 %
Webs S.r.l.	Bologna	Marketplace	100 %	n/a

1) Tochterunternehmen wurde im Januar 2016 endkonsolidiert

2) Tochterunternehmen der MKC Brilliant Services GmbH, wurde im September 2015 endkonsolidiert

Die Stimmrechtsanteile bei den Tochtergesellschaften stimmen jeweils mit den in der Tabelle dargestellten kapitalmäßigen Beteiligungen überein. Die Beteiligungsquoten werden auf Konzernebene berechnet und beziehen alle von nicht beherrschenden Anteilseignern gehaltenen Anteile auf unteren Ebenen der mehrstufigen Konzernstruktur mit ein. Die Angabe „n/a“ in der obestehenden Tabelle bedeutet, dass das jeweilige Unternehmen zum entsprechenden Stichtag kein Tochterunternehmen war.

Die Anteile nicht beherrschender Anteilseigner betragen zum 31. Dezember 2015 TEUR 73.735 (Vorjahr: TEUR 34.184).

Konzernanhang

Das Management des Konzerns hat festgestellt, dass der Konzern die nachfolgenden Unternehmen nicht beherrscht, obwohl Rocket Internet mehr als 50 % der Stimmrechte hält. Die unten aufgeführten Unternehmen wurden nicht beherrscht, da Rocket Internet aufgrund spezifischer Regelungen in den Gesellschafterverträgen nicht die Möglichkeiten hat, die maßgeblichen Tätigkeiten der jeweiligen Unternehmen zu lenken:

2015	Stimmrechte	2014	Stimmrechte
Beauty Trend Holding GmbH	59,8 %	Beauty Trend Holding GmbH	59,8 %
Digital Services XXVIII S.à r.l.	70,0 %	ECommerce Holding II S.à r.l.	55,5 %
ECommerce Holding II S.à r.l.	50,6 %	Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l.	57,9 %
HelloFresh AG	56,7 %	Jade 1158. GmbH	68,2 %
Jade 1158. GmbH	68,2 %	Jade 1223. GmbH	73,9 %
Jade 1223. GmbH	73,8 %	Payleven Holding GmbH	55,8 %
PTH Brillant Services GmbH	79,6 %	Paymill Holding GmbH	50,1 %
		PTH Brillant Services GmbH	79,6 %
		Wimdu GmbH	52,5 %

Zusammengefasste Finanzinformationen über Tochterunternehmen mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen

Nachstehend werden die zusammengefassten Finanzinformationen für die Tochterunternehmen mit nicht beherrschenden Anteilen (NCI – non controlling interest), die nach Ansicht des Managements für den Konzern wesentlich sind, dargestellt. Die Beträge werden vor Eliminierung von konzerninternen Transaktionen und vor Kapitalkonsolidierung der Anteile an untergeordneten Tochterunternehmen angegeben.

Zusammengefasste Bilanz

31.12.2015	Vermögenswerte		Schulden		Gesamt	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Nettovermögen	Auf NCI entfallend
In TEUR						
Bonnyprints GmbH	14	176	0	1.323	-1.132	-259
Bus Servicios de Agendamento Ltda.	80	3.444	0	1.580	1.945	549
Convenience Food Group S.à r.l.	19.637	7.978	0	1.273	26.342	9.849
MKC Brillant Services GmbH	169.722	23.153	1.310	349	191.216	66.927
Spotcap Global S.à r.l.	22	13.194	0	107	13.110	5.465

31.12.2014	Vermögenswerte		Schulden		Gesamt	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Nettovermögen	Auf NCI entfallend
In TEUR						
Bonnyprints GmbH	52	112	0	711	-546	-125
Kanui Comercio Varejista Ltda.	1.058	12.968	0	15.617	-1.591	-799
MKC Brillant Services GmbH	74.354	62.868	344	237	136.641	47.824
Tricae Comercio Varejista Ltda.	767	6.484	48	10.725	-3.522	-1.809

Zusammengefasste Gewinn- und Verlustrechnung

2015

In TEUR	Umsatzerlöse	Perioden- ergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis	Auf NCI entfallend
Bonnyprints GmbH	5.346	-592	0	-592	-136
Bus Servicios de Agendamento Ltda.	3.431	-4.703	-181	-4.884	-1.378
Convenience Food Group S.à r.l.	125	57	0	57	21
Kanui Comercio Varejista Ltda. ¹⁾	31.557	-2.776	-515	-3.291	0
MKC Brillant Services GmbH	61	130.931	2.216	133.147	46.602
New TIN Linio I GmbH ²⁾	0	-25.468	0	-25.468	-12.327
Tricae Comercio Varejista Ltda. ¹⁾	29.946	-4.540	-307	-4.848	0
Spotcap Global S.à r.l.	82	-594	0	-594	-248

1) bis zur Endkonsolidierung am 26. September 2015.

2) vollkonsolidiert zwischen dem 31. März 2015 und dem 14. Dezember 2015.

2014

In TEUR	Umsatzerlöse	Perioden- ergebnis	Sonstiges Ergebnis	Gesamt- ergebnis	Auf NCI entfallend
Africa eCommerce Holding GmbH ¹⁾	20.520	-26.094	-321	-26.415	16.883
Bonnyprints GmbH	5.819	-546	0	-546	125
Kanui Comercio Varejista Ltda.	34.970	-3.532	-137	-3.669	1.617
MKC Brillant Services GmbH	207	35.204	-444	34.759	-12.166
Tricae Comercio Varejista Ltda.	22.808	-7.860	-74	-7.934	3.970

1) bis zur Endkonsolidierung am 16. Juli 2014, Finanzdaten des Jumia Konzerns.

Während der dargestellten Perioden wurden keine Dividenden an nicht beherrschende Anteilseigner gezahlt.

Zusammengefasste Kapitalflussrechnung

2015

In TEUR	Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit
Bonnyprints GmbH	-62	-1	68
Bus Servicios de Agendamento Ltda.	-4.161	-2	7.305
Convenience Food Group S.à r.l.	923	-16.428	15.704
Kanui Comercio Varejista Ltda. ¹⁾	754	-772	0
MKC Brilliant Services GmbH	-276	-4.952	-8.033
New TIN Linio I GmbH ²⁾	-28	-15.974	4.070
Tricae Comercio Varejista Ltda. ¹⁾	-6	-85	100
Spotcap Global S.à r.l.	121	-7.115	9

1) bis zur Endkonsolidierung am 26. September 2015.

2) Vollkonsolidiert zwischen dem 31. März 2015 und dem 14. Dezember 2015.

2014

In TEUR	Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit
Africa eCommerce Holding ¹⁾	-19.460	-996	16.368
Bonnyprints GmbH	-232	-22	94
Kanui Comercio Varejista Ltda.	-5.672	-547	6.180
MKC Brilliant Services GmbH	-481	-40.476	50.046
Tricae Comercio Varejista Ltda.	-5.868	-467	5.951

1) bis zur Endkonsolidierung am 16. Juli 2014, Finanzdaten des Jumia Konzerns.

Zusammengefasster Effekt des Verlusts der Beherrschung über Tochterunternehmen durch Verkäufe während der Berichtsperiode

Im Jahr 2015 verlor der Konzern die Beherrschung über bestimmte Tochterunternehmen durch Verkäufe.

Im September 2015 hat die vollkonsolidierte Tochtergesellschaft MKC Brilliant Service GmbH ihre Anteile am Outdoor- und Sportshop Kanui (Jade 1159. GmbH und deren Tochtergesellschaften VRB GmbH & Co. B-195 KG und Kanui Comercio Varejista Ltda.) sowie dem Kinderartikel-Onlinehändler Tricae (Jade 1218. GmbH und deren Tochtergesellschaften VRB GmbH & Co. B-196 KG und Tricae Comercio Varejista Ltda.), die beide in Brasilien angesiedelt sind, gegen Anteile an dem assoziierten Unternehmen Global Fashion Group S.A. getauscht.

Die vollkonsolidierte Tochtergesellschaft Global Fin Tech Holding S.à r.l. hat im Oktober 2015 ihren Anteil von 71,4 % an der Zencap Global S.à r.l. (Zencap) in die Funding Circle Holding Limited, London, (Funding Circle), im Tausch gegen Anteile an dieser, eingebracht. Die Anteile an der Funding Circle werden als sonstige Anteile, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, bilanziert. Zencap betreibt eine Crowdfunding-Plattform mit Fokus auf kleine und mittelgroße Unternehmen.

Im Januar 2015 hat die vollkonsolidierte Tochtergesellschaft MKC Brillant Service GmbH ihren Anteil von 97 % an der LIH Subholding Nr. 3 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG in die Carmudi Global S.à r.l., im Tausch gegen Anteile an dieser, eingebracht. Die LIH Subholding Nr. 3 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG (einschließlich ihrer zwei Tochtergesellschaften) umfasst den mexikanischen Online-Markt für den Autokauf und -verkauf, der unter der Verbrauchermarke Carmudi betrieben wird. Die Anteile an der Carmudi Global S.à r.l. werden als zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente (AFS) bilanziert.

Im Januar 2015 hat die vollkonsolidierte Tochtergesellschaft MKC Brillant Service GmbH ihren Anteil von 97 % an der LIH Subholding Nr. 4 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG in die Lamudi Global S.à r.l., im Austausch gegen Anteile an dieser, eingebracht. Die LIH Subholding Nr. 4 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG (einschließlich ihrer vier Tochtergesellschaften) umfasst den Online-Markt für Immobilien, der unter der Verbrauchermarke Lamudi in Mexiko, Kolumbien und Peru betrieben wird. Die Anteile an der Lamudi Global S.à r.l. werden als zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente (AFS) bilanziert.

Im Jahr 2014 verlor der Konzern die Beherrschung von nachfolgenden Tochterunternehmen durch Verkäufe.

Am 4. April 2014 unterzeichneten die vollkonsolidierte Tochtergesellschaft des Rocket Internet Konzerns, die Asia Internet Holding S.à r.l. (Verkäuferin) und das assoziierte Unternehmen Car Classifieds Asia S.à r.l. (Käuferin) einen Vertrag über den Verkauf von 100 % der Anteile an der Carmudi GmbH, Berlin, (vormals Brillant 1253. GmbH).

Am 12. August 2014 vereinbarten die Rocket Internet SE (Verkäuferin) und die Bigfoot GmbH (Käuferin) den Verkauf von 100 % der Anteile an der Digital Services Holding X S.à r.l.

Mit Vertrag vom 17. November 2014 brachte die MKC Brillant Services GmbH (Verkäuferin) ihre Anteile an der LIH Subholding Nr. 5 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG in das assoziierte Unternehmen Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l., im Tausch gegen Anteile an diesem Unternehmen, ein. In der LIH Subholding Nr. 5 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG (samt deren 13 Tochterunternehmen) waren die unter den Verbrauchermarken foodpanda und hellofood betriebenen lateinamerikanischen Lieferdienste gebündelt. Die Ermittlung der Anschaffungskosten der erhaltenen Anteile an der Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l. erfolgte zum beizulegenden Zeitwert der hingegebenen Geschäftsbetriebe.

In den Jahren 2015 und 2014 wurden einige inaktiv gewordene, unwesentliche Tochtergesellschaften bzw. liquidierte Tochtergesellschaften endkonsolidiert. Das Ergebnis der Endkonsolidierung von solchen Tochtergesellschaften ist in der Anhangsangabe 14 erläutert. Diese Endkonsolidierungen sowie einige weitere Verkäufe von kleineren Tochtergesellschaften hatten keinen wesentlichen Effekt auf den Konzernabschluss.

Der Wert der erhaltenen Gegenleistungen:

In TEUR	1.1.2015–31.12.2015				1.1.2014–	31.12.2014
	Kanui	Tricae	Zencap	Übrige	Gesamt	Gesamt
Erhaltene Zahlungsmittel	0	0	0	230	230	47
Erhaltene Sachleistungen	63.388	44.497	24.428	16.309	148.622	18.248
Erhaltene Gegenleistungen	63.388	44.497	24.428	16.539	148.852	18.295

Konzernanhang

Zusammensetzung der Vermögenswerte und Schulden von Tochterunternehmen, deren Beherrschung infolge von Veräußerungen in der Periode verloren wurde:

In TEUR	1.1.2015–31.12.2015					1.1.2014–
	Kanui	Tricae	Zencap	Übrige	Gesamt	31.12.2014
Kurzfristige Vermögenswerte	7.950	5.383	3.520	4.980	21.833	8.002
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	133	125	2.381	2.348	4.988	4.310
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.225	685	121	190	2.221	1.020
Vorräte	6.366	4.359	0	511	11.236	454
Sonstige	225	214	1.018	1.932	3.388	2.218
Langfristige Vermögenswerte	1.201	793	1.141	1.762	4.897	2.096
Immaterielle Vermögenswerte	289	31	578	1.334	2.232	542
Sachanlagen	811	527	79	209	1.626	335
Sonstige	101	235	483	218	1.038	1.220
Kurzfristige Schulden	12.962	12.629	2.553	9.742	37.886	25.719
Langfristige Schulden	0	56	840	2	898	0
Veräußertes Nettovermögen	-3.811	-6.510	1.268	-3.002	-12.054	-15.621

Ergebnis aus dem Verkauf von Tochtergesellschaften (einschließlich inaktiv gewordenen, unwesentlichen und liquidierten Tochtergesellschaften):

In TEUR	1.1.2015–31.12.2015				1.1.2014–	31.12.2014
	Kanui	Tricae	Zencap	Übrige	Gesamt	Gesamt
Erhaltene Gegenleistungen	63.388	44.497	24.428	16.539	148.852	18.295
Veräußertes Nettovermögen	3.811	6.510	-1.268	3.002	12.054	15.621
Buchwert der nicht beherrschenden Anteile	-3.111	757	-27	-4.050	-6.431	-21.818
Umgliederung der auf das Mutterunternehmen entfallenden Bestandteile des sonstigen Ergebnisses in die Gewinn- und Verlustrechnung	909	1.649	0	49	2.607	0
Währungseffekte	649	595	0	-209	1.036	0
Sonstige Effekte	-173	-227	-138	113	-425	0
Endkonsolidierungsergebnis	65.473	53.780	22.995	15.443	157.692	12.098

Endkonsolidierung von Tochterunternehmen aufgrund von Transaktionen, die als Veräußerung gelten (deemed disposals) während der Berichtsperiode

Die folgenden ehemaligen Tochterunternehmen gaben Anteile an Dritte aus, wodurch die Beteiligungsquoten von Rocket Internet bei den Tochterunternehmen derart reduziert wurden, dass der Konzern keine beherrschende Beteiligung an diesen Unternehmen mehr hält.

im Jahr 2015

Name der ehemaligen Tochtergesellschaft	Monat der Endkonsolidierung	Übergang zu
Digital Services XXVIII S.à r.l. (Nestpick)	Oktober 2015	Assoziiertes Unternehmen
New TIN Linio II GmbH (Linio Holding)	Dezember 2015	Assoziiertes Unternehmen

Konzernanhang

im Jahr 2014

Name der ehemaligen Tochtergesellschaft	Monat der Endkonsolidierung	Übergang zu
Africa Internet Holding GmbH	Juli 2014	Gemeinschaftsunternehmen
Asia Internet Holding S.à r.l.	August 2014	Gemeinschaftsunternehmen
Azmalo S.à r.l.	März 2014	Assoziiertes Unternehmen der Asia Internet Holding S.à r.l.
Emerging Markets Taxi Holding S.à r.l.	August 2014	Assoziiertes Unternehmen
Car Classifieds Asia S.à r.l.	Januar 2014	Assoziiertes Unternehmen der Asia Internet Holding S.à r.l.
Classifieds Asia S.à r.l.	Januar 2014	Assoziiertes Unternehmen der Asia Internet Holding S.à r.l.
ECommerce Holding II S.à r.l. (Lendico)	März 2014	Assoziiertes Unternehmen
Helpling Group Holding S.à r.l.	Oktober 2014	Assoziiertes Unternehmen
Middle East Internet Holding S.à r.l.	Mai 2014	Gemeinschaftsunternehmen
Pricepanda Group GmbH	Januar 2014	Assoziiertes Unternehmen der Asia Internet Holding S.à r.l.

Die Gewinne und Verluste aus Transaktionen, die als Veräußerung gelten, aus regulären Verkäufen sowie der Liquidation von Tochterunternehmen, aus welchen ein Beherrschungsverlust und eine damit einhergehende Endkonsolidierung resultiert, werden als separater Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Der Betrag der Gewinne aufgrund der Bewertung der verbleibenden Anteile an ehemaligen Tochterunternehmen zum beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt des Beherrschungsverlustes ist in der Anhangsangabe 14 erläutert.

Folgen von Veränderungen der Eigentumsanteile, die nicht zu einem Beherrschungsverlust führten

Die folgenden Tabellen zeigen die Folgen von Veränderungen der Eigentumsanteile an wesentlichen Tochterunternehmen, die nicht zu einem Beherrschungsverlust führten, auf das auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallende Eigenkapital:

In TEUR	Auswirkung auf das auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallende Eigenkapital in 2015
Convenience Food Group S.à r.l. ¹⁾	14.870
Digital Services Holding XXII S.à r.l. (Zipjet)	3.980
Vaniday Global S.à r.l.	3.739
Digital Services Holding XLIII S.à r.l. (Carspring) ²⁾	3.496
Bus Servicios de Agendamento Ltda.	94
Bonnyprints GmbH	ohne Veränderung
MKC Brillant Services GmbH	ohne Veränderung
Spotcap Global S.à r.l.	ohne Veränderung

1) einschließlich Tochterunternehmen der Convenience Food Group S.à r.l.

2) einschließlich Tochterunternehmen der Digital Services Holding XLIII S.à r.l.

In TEUR	Auswirkung auf das auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallende Eigenkapital in 2014
MKC Brillant Services GmbH	24.718
Kanui Comercio Varejista Ltda.	1.921
Tricae Comercio Varejista Ltda.	1.805

Im Januar 2015 kaufte die Gesellschaft nicht beherrschende Anteile an der Jade 1317. GmbH für TEUR 9.560. Dabei wurden die zuvor auf nicht beherrschende Anteile allokierten Gewinne von TEUR 481 ausgebucht und weitere TEUR –9.080 den anderen Gewinnrücklagen zugeordnet.

Im Januar 2014 kaufte die Gesellschaft nicht beherrschende Anteile an der Bonnyprints GmbH für TEUR 225. Dabei wurden die zuvor auf nicht beherrschende Anteile allokierten Verluste von TEUR 17 ausgebucht und weitere TEUR -242 den anderen Gewinnrücklagen zugeordnet.

Außerdem ergaben sich aus den bei sämtlichen Tochterunternehmen (einschließlich der oben genannten Tochterunternehmen) durchgeführten Finanzierungsrunden, infolge derer die Eigentumsanteile der Gesellschaft verwässert wurden, die nachfolgend dargestellten Eigenkapitalveränderungen:

In TEUR	allokiert auf die		Gesamt
	Anteilseigner des Mutterunternehmens	Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss	
2015	35.395	22.635	58.030
2014	65.901	35.670	101.571

9. Unternehmenszusammenschlüsse

Unternehmenszusammenschlüsse in den Geschäftsjahren 2014 und 2015

Im Geschäftsjahr 2014 gab es keine wesentlichen Geschäftsvorfälle oder andere Ereignisse, welche die Definition eines Unternehmenszusammenschlusses erfüllen.

Im Jahr 2015 führte Rocket Internet eine Reihe von strategischen Transaktionen zur Stärkung der Position im globalen Markt für Online-Essenslieferservice durch. Unter dem Dach des hundertprozentigen Tochterunternehmens Global Online Takeaway Group S.A. hat Rocket Internet alle Beteiligungen in diesem Bereich zusammengeführt, inklusive foodpanda, Delivery Hero, Talabat (unmittelbar eingebracht in Delivery Hero), La Nevera Roja und Pizzabo.it.

Erwerb der Webs S.r.l. (Pizzabo.it)

Am 30. Januar 2015 erwarb der Konzern 100 % der stimmberechtigten Anteile der Webs S.r.l. (Pizzabo.it) für einen Kaufpreis von TEUR 51.272. Pizzabo.it ist ein nicht börsennotiertes Unternehmen mit Sitz in Bologna, welches eine Online-Liefer-Plattform für Pizzen und andere Lebensmittel entwickelt und betreibt. Der Konzern erwarb Pizzabo.it im Rahmen der Etablierung der Global Online Takeaway Group.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der Pizzabo.it am Erwerbstag sind:

In TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Aktiva	8.843
Sachanlagen	80
Immaterielle Vermögenswerte	8.213
Sonstige langfristige Vermögenswerte	35
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	361
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	139
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	15
Schulden	2.818
Rückstellungen	15
Passive latente Steuern	2.579
Ertragsteuerschulden	44
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	26
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	68
Sonstige Verbindlichkeiten	86
Summe des identifizierbaren Nettovermögens zum beizulegenden Zeitwert	6.025
Zum Erwerbszeitpunkt entstandener Geschäfts- oder Firmenwert	45.247
Übertragene Gegenleistung	51.272

Der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt TEUR 139. Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt TEUR 140. Keine der Forderungen wurde wertgemindert und es wird erwartet, dass die gesamten vertraglich vereinbarten Zahlungen eingehen werden.

Wäre Pizzabo.it bereits zum 1. Januar 2015 erworben worden, so wären Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.163 sowie EBITDA in Höhe von TEUR –2.598 zu berücksichtigen gewesen. Seit dem 30. Januar 2015 hat die Pizzabo.it Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.056 sowie EBITDA von TEUR -2.659 erzielt.

Die latenten Steuerschulden bestehen aus dem Steuereffekt aus der Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (Marke, Kundenbeziehungen und Technologie), die beim Erwerb angesetzt wurden.

Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 45.247 ist entstanden, da die Anschaffungskosten des Zusammenschlusses eine Kontrollprämie enthalten. Außerdem umfasst der Kaufpreis den Wert der erwarteten Synergieeffekte aus dem Erwerb, das Umsatzwachstum, die zukünftige Marktentwicklung und das Mitarbeiter-Know-how von Pizzabo.it, welche nicht separat ausgewiesen werden konnten. Es ist zu erwarten, dass der Geschäfts- oder Firmenwert für Zwecke der Ertragsteuer nicht abzugsfähig ist.

In TEUR	Übertragene Gegenleistung
Auszahlungen zum Erwerbszeitpunkt	44.000
Bedingte Gegenleistungsverbindlichkeit (Earn Out)	7.272
Summe der Gegenleistung	51.272

Die Gegenleistung umfasst alle Zahlungen an die oder für Anteilseigner, die für die Erlangung der Beherrschung des erworbenen Unternehmens relevant waren und keine Transaktionskosten waren.

Bedingte Gegenleistung (earn out payment)

Im Rahmen der Bilanzierung des Erwerbs von Pizzabo.it wurde eine bedingte Gegenleistung in Form von Zahlungsmitteln mit einem geschätzten beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt in Höhe von TEUR 7.272 erfasst. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts basiert auf den diskontierten Cashflows. Die wichtigsten Annahmen berücksichtigen die Wahrscheinlichkeit, Erfolgsziele zu erfüllen sowie den Diskontierungssatz. Zukünftige Entwicklungen können zu Änderungen in der Schätzung führen. Die maximal zu zahlende Gegenleistung beläuft sich auf TEUR 15.000, die mindestens zu zahlende Gegenleistung auf TEUR 8.250. Bedingte Gegenleistungen werden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeit bilanziert. Gemäß der Vereinbarung über die bedingte Gegenleistung ist der Konzern verpflichtet, den Verkäufern am ersten und zweiten Jahrestag nach dem Erwerbszeitpunkt einen Betrag in Höhe von 10 % des Marktwertes von Pizzabo.it zu zahlen. Die Ermittlung dieses Marktwertes erfolgt nach einer im Kaufvertrag definierten Berechnungsformel (Kombination aus Umsatz-Multiplikator und EBITDA-Multiplikator).

Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Transaktionskosten in Höhe von TEUR 137 sind nicht in der Summe der Gegenleistung enthalten und wurden als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung im Januar 2015 im Posten „sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfasst.

Konzernanhang

Kauf der Grupo Yamm Comida a Domicilio S.L. (La Nevera Roja)

Am 26. Januar 2015 erwarb der Konzern 100 % der Stimmrechtsanteile der Grupo Yamm Comida a Domicilio S.L. (La Nevera Roja). La Nevera Roja ist ein nicht börsennotiertes Unternehmen mit Sitz in Madrid und der Entwickler einer Online-Liefer-Plattform für Essenslieferdienste, sowie ein Lieferservice-Anbieter für Restaurants, die keinen eigenen Lieferservice besitzen. Der Konzern kaufte La Nevera Roja für einen Kaufpreis von TEUR 80.440 als Teil seiner Strategie, die Global Online Takeaway Group aufzubauen.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der La Nevera Roja zum Zeitpunkt des Erwerbs stellten sich wie folgt dar:

In TEUR	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Aktiva	21.322
Sachanlagen	80
Immaterielle Vermögenswerte	13.663
Sonstige langfristige Vermögenswerte	236
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.546
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	68
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.729
Schulden	10.969
Darlehensverbindlichkeiten/ Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.451
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.551
Passive latente Steuern	1.090
Sonstige Verbindlichkeiten	877
Summe des identifizierbaren Nettovermögens zum beizulegenden Zeitwert	10.353
Zum Erwerbszeitpunkt entstandener Geschäfts- oder Firmenwert	70.087
Übertragene Gegenleistung	80.440

Der Gesamtbetrag der Forderungen beläuft sich auf TEUR 68. Keine der Forderungen wurde wertgemindert und es wird erwartet, dass die gesamten vertraglich vereinbarten Zahlungen eingehen werden.

Wäre La Nevera Roja bereits zum 1. Januar 2015 erworben worden, so wären Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 4.962 sowie EBITDA in Höhe von TEUR –11.860 zu berücksichtigen gewesen. Seit dem 26. Januar 2015 hat die La Nevera Roja Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 4.650 sowie EBITDA von TEUR -10.393 erzielt.

Die latenten Steuerschulden umfassen den Steuereffekt aus der Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte (Marke, Kundenbeziehungen und Technologie), die beim Erwerb angesetzt wurden.

Der Geschäfts- oder Firmenwert von TEUR 70.087 ist entstanden, weil die Anschaffungskosten des Zusammenschlusses eine Kontrollprämie enthalten. Außerdem enthält der Kaufpreis die erwarteten Synergieeffekte aus dem Erwerb, das Umsatzwachstum, die zukünftige Marktentwicklung und das Mitarbeiter-Know-how von La Nevera Roja, welche nicht getrennt ausgewiesen werden können. Es ist zu erwarten, dass der Geschäfts- oder Firmenwert für Zwecke der Ertragsteuer nicht abzugsfähig ist.

In TEUR	Übertragene Gegenleistung
Auszahlungen zum Erwerbszeitpunkt	80.440
Summe der Gegenleistung	80.440

Mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundene Transaktionskosten in Höhe von TEUR 181 sind nicht in der Summe der Gegenleistung enthalten und wurden als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung im Januar 2015 unter dem Posten „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfasst.

Sonstige Unternehmenszusammenschlüsse

Darüber hinaus erwarb der Konzern in 2015 für insgesamt TEUR 1.198 (netto, abzüglich erworbener Zahlungsmittel) die folgenden Geschäftsbetriebe:

Handelsnamen der Unternehmen	Geschäftstätigkeit
Somuchmore	In Berlin ansässige Schönheits- und Wellnessplattform. Bietet Abonnements für Yoga, Meditation, Pilates, Tanz, Fitness und Ernährungskurse an.
Shopkin	Kin Shopping GmbH, Berlin, entwickelt und betreibt eine Online-Shopping Plattform.
Volo	Volo ermöglicht es Kunden, Essen von Restaurants, die selbst nicht liefern, online zu bestellen. Volo wurde im März 2015 von Rocket Internet gekauft und nachfolgend im April 2015 an foodpanda übertragen.
Food Messenger	In Malaga (Spanien) ansässiger on-demand Essenslieferdienst. Food Messenger bietet Restaurants, die üblicherweise ihr Essen nicht liefern, die Logistik dafür an.

Die oben genannten Unternehmenszusammenschlüsse sind einzeln und in ihrer Gesamtheit unwesentlich.

Erwerb und Veräußerung von Anteilen an Talabat General Trading & Contracting Company W.L.L. (Talabat)

Nach der Unterzeichnung des Kaufvertrages am 11. Februar 2015, hat Rocket Internet am 11. März 2015 100 % der Anteile an Talabat, einem der führenden Anbieter im Bereich der Online-Essenlieferdienste im Nahen Osten mit Sitz in Kuwait, übernommen. Der Kaufpreis beträgt 170 Mio. US-Dollar (USD). Talabat ist in Kuwait, Saudi Arabien, den Vereinten Arabischen Emiraten (VAE), Bahrain, Oman sowie Katar aktiv und verfügt dabei über besonders starke Marktpositionen in Kuwait, VAE und Saudi Arabien.

Am 9. März 2015 unterzeichnete der Rocket Internet Konzern eine Einbringungsvereinbarung, um seine Beteiligung an der Delivery Hero Holding GmbH durch die Einlage der neu gekauften Talabat Anteile zu erhöhen. Am 30. April 2015 (Eintragung im Handelsregister) erhöhte die Delivery Hero Holding GmbH ihr gezeichnetes Kapital entsprechend. Der Abschluss der Transaktion (Closing) fand am 15. Mai 2015 statt.

Der Erwerb der Talabat-Anteile und die unmittelbare Einbringung in die Delivery Hero Holding GmbH sind als einheitliche Transaktion zu beurteilen. Entsprechend wurden Talabats Geschäftstätigkeiten nicht in die Umsatzerlöse und das Periodenergebnis des Konzerns einbezogen. Die Beteiligung an der Delivery Hero Holding GmbH erhöhte sich um den Zeitwert der Talabat Anteile, welche im Austausch gegen Delivery Hero Anteile eingebracht wurden.

10. Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Nach der Equity-Methode bilanzierte Anteile

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Anteile an assoziierten Unternehmen	1.385.961	1.067.442
Anteile an Gemeinschaftsunternehmen	310.460	383.320
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	1.696.421	1.450.762

Anteile an assoziierten Unternehmen

Die Angaben zu den wesentlichen assoziierten Unternehmen des Konzerns am Ende des Berichtszeitraums sind wie folgt:

Handelsname	Name des assoziierten Unternehmens	Sitz	Geschäftsfeld	Beteiligungsquote 31.12.2015	Beteiligungsquote 31.12.2014
AEH New Africa II (Holding für Teile von Jumia)	AEH New Africa eCommerce II GmbH	Berlin	eCommerce/ Marketplace	34,6 %	34,6 %
foodpanda	Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l.	Luxemburg	Marketplace	49,1 %	57,9 %
Global Fashion	Global Fashion Group S.A.	Luxemburg	eCommerce	26,9 %	25,2 %
HelloFresh ¹⁾	HelloFresh AG	Berlin	eCommerce	56,7 %	44,2 %
Home24	Home24 AG	Berlin	eCommerce	45,5 %	49,6 %
Lazada	Lazada Group S.A.	Luxemburg	eCommerce/ Marketplace	22,8 %	n/a
Linio ²⁾	New Tin Linio II GmbH	Berlin	eCommerce/ Marketplace	31,0 %	n/a
Westwing	Westwing Group GmbH	Berlin	eCommerce	32,2 %	36,3 %
Big Commerce (Holding für Linio und Lazada)	TIN Brillant Services GmbH	Berlin	eCommerce/ Marketplace	n/a	51,6 %

1) keine Beherrschung aufgrund von spezifischen Bestimmungen in den Gesellschafterverträgen

2) Die für die Anwendung der Equity Methode verwendete wirtschaftliche Beteiligungsquote weicht von dem in der Anhangsangabe 46 dargestellten Kapitalanteil ab.

Reorganisation der Big Commerce in 2015

Vor der Reorganisation operierten die Unternehmen Linio und Lazada unter einer Zwischenholding, der TIN Brillant Services GmbH (assoziiertes Unternehmen von Rocket Internet):

Assoziiertes Unternehmen von Rocket Internet	Handelsname des assoziierten Unternehmens	Vor der Reorganisation betriebene Unternehmen des assoziierten Unternehmens
TIN Brillant Services GmbH	Big Commerce	Linio and Lazada

Während des Geschäftsjahres 2015 löste Rocket Internet zusammen mit Co-Investoren die Big Commerce auf und etablierte die nachfolgenden Holdinggesellschaften, in welchen die beiden Unternehmen nunmehr getrennt betrieben werden:

Handelsname des assoziierten Unternehmens	Neue Holdinggesellschaft nach der Reorganisation
Lazada	Lazada Group S.A.
Linio	New TIN Linio II GmbH

Im Rahmen dieser Reorganisation wurde im ersten Quartal 2015 die New TIN Linio II von der Big Commerce abgespalten. Diese Abspaltung wurde im Konzernabschluss der Big Commerce als eine erfolgswirksame Sachausschüttung gemäß IFRIC 17 (ergebniswirksamer Einmaleffekt) bilanziert. In Folge der Abspaltung wurden zuvor im sonstigen Ergebnis (OCI) erfasste Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von TEUR 29.452 ergebniswirksam recycelt.

Im zweiten Quartal 2015 wurde die Big Commerce in die neue Holdinggesellschaft, die Lazada Group S.A., eingebracht. Im Rahmen dieser Reorganisation waren keine ergebniswirksamen Einmaleffekte zu verzeichnen.

Reorganisation im Zusammenhang mit der Gründung der Global Fashion Group in 2014

Vor der Reorganisation operierten die folgenden fünf eCommerce Modeunternehmen unter drei Zwischenholdings (assoziierte Unternehmen von Rocket Internet):

Assoziiertes Unternehmen von Rocket Internet	Handelsname des assoziierten Unternehmens	Vor der Reorganisation betriebene Modeunternehmen des assoziierten Unternehmens
Bigfoot GmbH	Bigfoot I	Dafiti, Jabong und Lamoda Geschäft und Teile des Namshi Geschäfts
BGN Brillant Services GmbH	Bigfoot II	Zalora Geschäft (einschließlich der Marke „The Iconic“)
TIN Brillant Services GmbH	Big Commerce	Teile des Namshi Geschäfts

Konzernanhang

Im Dezember 2014 gründete Rocket Internet zusammen mit Co-Investoren die Global Fashion Holding S.A. (Handelsname: „Global Fashion Group“), in welcher Rocket Internet die fünf eCommerce-Modeunternehmen vereinte. Alle Anteilseigner der fünf bestehenden eCommerce-Unternehmen

- Dafiti Latam GmbH & Co. Beteiligungs KG („Dafiti“),
- Lamoda GmbH („Lamoda“),
- Zalora Group GmbH („Zalora“),
- Middle East eCommerce Holding GmbH („Namshi“) und
- Jabong GmbH („Jabong“),

ebenso wie die Anteilseigner der Bigfoot GmbH, BGN Brilliant Services GmbH und TIN Brilliant Services GmbH haben sich gemeinsam darauf geeinigt, ihre Anteile an den vorgenannten Einheiten in die Global Fashion Group einzubringen.

Das Einsetzen der Global Fashion Group als Mutterunternehmen der Bigfoot I stellt keinen Unternehmenszusammenschluss dar und es ergeben sich daraus keine Auswirkungen auf die konsolidierte Gesamtergebnisrechnung von Rocket Internet.

Darüber hinaus wurden, zusätzlich zu der Gründung der Global Fashion Group, bestimmte nicht zum globalen Modegeschäft gehörenden eCommerce-Unternehmen auf neu gegründete Holdinggesellschaften übertragen:

Handelsname des nicht zum globalen Modegeschäft gehörenden Unternehmen	Ehemalige Holding-Gesellschaft	Neue Holdinggesellschaft nach der Reorganisation
FabFurnish	Bigfoot I	FabFurnish GmbH
Zanui.com	Bigfoot II	New BGN Other Assets II GmbH
Teile des Jumia Geschäfts	Big Commerce	AEH New Africa eCommerce II GmbH

Nach der Reorganisation betreibt die Global Fashion Group u. a. die Marken Dafiti (Lateinamerika), Jabong (Indien), Lamoda (Russland), Namshi (Nahe Osten) und Zalora & The Iconic (Südostasien und Australien).

Zusammengefasste Finanzinformationen

Im Folgenden werden Finanzinformationen der wesentlichen assoziierten Unternehmen in zusammengefasster Form dargestellt. Die unten dargestellten zusammengefassten Finanzinformationen repräsentieren Beträge aus dem Abschluss des jeweiligen assoziierten Unternehmens nach den vom Konzern im Rahmen der Equity-Methode vorgenommenen Anpassungen. Alle wesentlichen assoziierten Unternehmen erstellen konsolidierte Finanzinformationen in Übereinstimmung mit den IFRS. Zusammengefasste Finanzinformationen werden sowohl für die direkten Anteile des Konzerns an assoziierten, operativ tätigen Netzwerkunternehmen (z. B. Home24, HelloFresh, Westwing, foodpanda) als auch für die assoziierten Zwischenholdings (z. B. AEH New Africa II, Bigfoot I, Bigfoot II, Big Commerce, Global Fashion) angegeben. Während der Geschäftsjahre 2014 und 2015 haben die Zwischenholdings nicht im gesamten Zeitraum sämtliche von ihren operativen Netzwerkunternehmen vollkonsolidiert. Außerdem lassen sich die unten dargestellten Finanzinformationen der Zwischenholdings aufgrund der in deren Abschlüssen bilanzierten Effekte der rechtlichen Reorganisationen nicht direkt auf die in der Anhangsangabe 6 dargestellten Segmentinformationen überleiten.

Zusammengefasste Bilanzen (in Tausend)

31. Dezember 2015

Gesellschaft	AEH	foodpanda	Global Fashion	HelloFresh
Währung	New Africa II EUR	EUR	EUR	EUR
Kurzfristige Vermögenswerte	104	117.346	372.777	137.494
Langfristige Vermögenswerte	81.670	98.254	1.989.591	108.782
Kurzfristige Schulden	43	29.182	257.715	60.809
Langfristige Schulden	0	10.164	160.202	34.480
Nettovermögen	81.731	176.254	1.944.451	150.987

31. Dezember 2015 (Fortsetzung)

Gesellschaft	Home24	Lazada	Linio	Westwing
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Kurzfristige Vermögenswerte	100.403	123.945	41.138	41.142
Langfristige Vermögenswerte	105.592	367.520	134.555	43.679
Kurzfristige Schulden	73.460	107.184	25.332	52.997
Langfristige Schulden	15.875	79.688	36.106	15.270
Nettovermögen	116.660	304.593	114.255	16.554

31. Dezember 2014

Gesellschaft	AEH	Big Commerce	foodpanda	Global Fashion
Währung	New Africa II EUR	EUR	EUR	EUR
Kurzfristige Vermögenswerte	109	35.152	51.955	463.596
Langfristige Vermögenswerte	102.455	525.362	74.894	1.856.006
Kurzfristige Schulden	41	25.993	13.799	211.933
Langfristige Schulden	0	0	10.193	155.181
Nettovermögen	102.523	534.520	102.856	1.952.487

31. Dezember 2014 (Fortsetzung)

Gesellschaft	HelloFresh	Home24	Westwing
Währung	EUR	EUR	EUR
Kurzfristige Vermögenswerte	27.283	66.709	44.891
Langfristige Vermögenswerte	36.565	49.682	27.299
Kurzfristige Schulden	13.152	71.109	51.909
Langfristige Schulden	7.499	10.547	18.151
Nettovermögen	43.197	34.735	2.131

Konzernanhang

Zusammengefasste Gewinn- und Verlustrechnungen (in Tausend):

31. Dezember 2015

Gesellschaft	AEH	foodpanda	Global	HelloFresh
Währung	New Africa II	EUR	Fashion	EUR
	EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse	0	31.544	930.082	304.952
Periodenergebnis	-20.753	-118.216	-379.746	-121.454
Sonstiges Ergebnis	0	-4.373	-26.815	-221
Gesamtergebnis	-20.753	-122.589	-406.561	-121.675
Im Geschäftsjahr vom assoziierten Unternehmen ausgeschüttete Dividenden	0	0	0	0

31. Dezember 2015 (Fortsetzung)

Gesellschaft	Home24	Lazada	Linio	Westwing
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse	233.650	247.845	67.122	219.194
Periodenergebnis	-93.866	-315.674	-69.425	-68.065
Sonstiges Ergebnis	691	3.193	178	3.167
Gesamtergebnis	-93.176	-312.482	-69.247	-64.898
Im Geschäftsjahr vom assoziierten Unternehmen ausgeschüttete Dividenden	0	98.037 ¹⁾	0	0

1) Der Betrag in Höhe von TEUR 98.037 resultiert aus der Sachausschüttung von Linio im Zuge der Reorganisation der Big Commerce.

31. Dezember 2014

Gesellschaft	AEH	Big Commerce	foodpanda	Global
Währung	New Africa II	EUR	EUR	Fashion ¹⁾
	EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse	0	195	6.669	212.422
Periodenergebnis	-1.934	25.558	-39.737	185.693
Sonstiges Ergebnis	0	0	-7.828	-13.533
Gesamtergebnis	-1.934	25.558	-47.565	172.160
Im Geschäftsjahr vom assoziierten Unternehmen ausgeschüttete Dividenden	0	19.283 ²⁾	0	10.148 ³⁾

1) Aus dem Konzernabschluss der Global Fashion Group entnommene Finanzinformationen weichen von der Segmentberichterstattung (Anhangsangabe 6) ab.

2) Der Betrag in Höhe von TEUR 19.283 resultiert aus der Sachausschüttungen von Namshi im Zuge der Reorganisation der Global Fashion Group.

3) Der Betrag in Höhe von TEUR 10.148 resultiert aus der Sachausschüttungen von drei nicht zum globalen Modegeschäft gehörenden Unternehmen im Zuge der Reorganisation der Global Fashion Group.

31. Dezember 2014 (Fortsetzung)

Gesellschaft	HelloFresh	Home24	Westwing
Währung	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse	69.624	160.126	183.332
Periodenergebnis	-15.244	-62.374	-72.603
Sonstiges Ergebnis	-684	358	6.412
Gesamtergebnis	-15.927	-62.017	-66.191

Die Überleitung der oben zusammengefassten Finanzinformationen zu den Buchwerten der jeweiligen Beteiligung an assoziierten Unternehmen, die in den Konzernabschluss einbezogen werden, wird nachstehend aufgeführt. Sonstige Anpassungen spiegeln nicht beherrschende Anteile der assoziierten Unternehmen wider.

31. Dezember 2015 (in Tausend):

Gesellschaft	AEH	foodpanda	Global Fashion	HelloFresh
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Nettovermögen des assoziierten Unternehmens	81.731	176.254	1.944.451	150.987
Anteilsbesitz des Konzerns am assoziierten Unternehmen	34,6 %	49,1 %	26,9 %	56,7 %
Geschäfts- oder Firmenwert	0	16.555	42.903	111.498
Sonstige Anpassungen	0	5.398	-19.066	242
Buchwert des Konzernanteils am assoziierten Unternehmen	28.260	108.421	547.048	197.287

31. Dezember 2015 (Fortsetzung)

Gesellschaft	Home24	Lazada	Linio	Westwing
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Nettovermögen des assoziierten Unternehmens	116.660	304.593	114.255	16.554
Anteilsbesitz des Konzerns am assoziierten Unternehmen	45,5 %	22,8 %	31,0 %	32,2 %
Geschäfts- oder Firmenwert	15.151	121.302	61.403	5.337
Sonstige Anpassungen	4.069	606	-1.684	10.680
Buchwert des Konzernanteils am assoziierten Unternehmen	72.324	191.360	95.117	21.348

Konzernanhang

31. Dezember 2014 (in Tausend)

Gesellschaft	AEH	Big Commerce	foodpanda	Global Fashion
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Nettovermögen des assoziierten Unternehmens	102.523	534.520	102.856	1.952.487
Anteilsbesitz des Konzerns am assoziierten Unternehmen	34,6 %	51,6 %	57,9 %	25,2 %
Geschäfts- oder Firmenwert	0	0	16.447	23.685
Sonstige Anpassungen	0	0	2.335	-22.893
Buchwert des Konzernanteils am assoziierten Unternehmen	35.448	275.800	78.346	492.723

31. Dezember 2014 (Fortsetzung)

Gesellschaft	HelloFresh	Home24	Westwing
Währung	EUR	EUR	EUR
Nettovermögen des assoziierten Unternehmens	43.197	34.735	2.131
Anteilsbesitz des Konzerns am assoziierten Unternehmen	44,2 %	49,6 %	36,3 %
Geschäfts- oder Firmenwert	25.551	10.576	11.220
Sonstige Anpassungen	790	3.734	10.027
Buchwert des Konzernanteils am assoziierten Unternehmen	45.425	31.542	22.020

Aggregierte Finanzinformationen für einzeln betrachtet unwesentliche assoziierte Unternehmen

Zusätzlich zu den oben dargestellten Anteilen an assoziierten Unternehmen, hält Rocket Internet auch Anteile an einer Reihe von einzeln unwesentlichen assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden.

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Summe der Buchwerte der einzeln unwesentlichen assoziierten Unternehmen	124.795	86.136
Summe des Konzernanteils am:		
Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit	-42.519	-16.013
Gesamtergebnis	-42.705	-16.013

Nicht erfasster Anteil an den Verlusten assoziierter Unternehmen

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Kumulierter Anteil am Verlust von assoziierten Unternehmen	-6.726	-12.693
Nicht erfasster Anteil am Verlust der Periode von assoziierten Unternehmen (Geschäftsjahr zum 31.12.)	-2.840	-25

Anteile an Gemeinschaftsunternehmen

Angaben zu den wesentlichen Gemeinschaftsunternehmen des Konzerns am Ende des Berichtszeitraums sind wie folgt:

Handelsname	Name des Gemeinschaftsunternehmens	Sitz	Geschäftsfeld	Beteiligungsquote 31.12.2015	Beteiligungsquote 31.12.2014
Africa Internet Group ¹⁾	Africa Internet Holding GmbH	Berlin	eCommerce/ Marketplace	33,3 %	33,3 %
Asia Pacific Internet Group ¹⁾	Asia Internet Holding S.à r.l.	Luxemburg	eCommerce/ Marketplace	50,0 %	50,0 %
Middle East Internet Group ¹⁾	Middle East Internet Holding S.à r.l.	Luxemburg	eCommerce/ Marketplace	50,0 %	50,0 %
Wimdu ²⁾	Wimdu GmbH	Berlin	Marketplace	n/a	52,5 %

1) Strategische Partnerschaft, ermöglicht Zugang zu neuen Kunden und Märkten in der jeweiligen Region Afrikas, Asien-Pazifik und Mittlerer Osten.

2) Assoziiertes Unternehmen zum 31. Dezember 2015.

Im Folgenden werden Finanzinformationen der wesentlichen Gemeinschaftsunternehmen in zusammengefasster Form dargestellt. Die unten dargestellten zusammengefassten Finanzinformationen repräsentieren Beträge aus dem Abschluss des jeweiligen Gemeinschaftsunternehmens nach den vom Konzern im Rahmen der Equity-Methode vorgenommenen Anpassungen. Alle wesentlichen Gemeinschaftsunternehmen erstellen konsolidierte Finanzinformationen in Übereinstimmung mit den IFRS.

Zusammengefasste Bilanzen (in Tausend)

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group
Berichtsperiode	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2015
Währung	EUR	EUR	EUR
Kurzfristige Vermögenswerte	127.646	146.312	24.308
Langfristige Vermögenswerte	12.442	124.500	20.394
Kurzfristige Schulden	47.134	15.193	6.298
Langfristige Schulden	10.769	8.366	57
Nettovermögen	82.185	247.253	38.346

Konzernanhang

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group	Wimdu
Berichtsperiode	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Kurzfristige Vermögenswerte	153.605	89.429	37.294	24.621
Langfristige Vermögenswerte	123.968	187.488	20.131	256
Kurzfristige Schulden	31.237	4.825	1.548	14.705
Langfristige Schulden	116	1.919	0	0
Nettovermögen	246.220	270.173	55.878	10.172

Die obigen Beträge der Vermögenswerte und Schulden umfassen die folgenden Positionen:

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group
Berichtsperiode	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2015
Währung	EUR	EUR	EUR
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	28.102	100.839	19.777
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen)	15	4.027	2.045
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen)	857	8.366	57

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group	Wimdu
Berichtsperiode	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	33.440	44.065	36.155	19.903
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen)	610	1.985	171	9.785
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und Rückstellungen)	0	1.918	0	0

Zusammengefasste Gewinn- und Verlustrechnungen (in Tausend):

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group
Berichtsperiode	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2015
Währung	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse	144.626	13.666	11.967
Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit	-178.483	-50.544	-22.035
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	0	0
Sonstiges Ergebnis	-407	-121	32
Gesamtergebnis	-178.890	-50.665	-22.002
Im Geschäftsjahr vom Gemeinschaftsunternehmen ausgeschüttete Dividenden	0	0	0

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group	Wimdu
Berichtsperiode	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse	63.694	1.743	110	13.528
Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit	-80.762	1.249	-6.163	-11.190
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	0	-1.262	0	0
Sonstiges Ergebnis	-1.088	-291	0	0
Gesamtergebnis	-81.850	-304	-6.163	-11.190
Im Geschäftsjahr vom Gemeinschaftsunternehmen ausgeschüttete Dividenden	0	0	0	0

Die obige Gewinn- und Verlustrechnungen für das aktuelle und vorige Geschäftsjahr beinhalten folgende Positionen (in Tausend):

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group
Berichtsperiode	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2015
Währung	EUR	EUR	EUR
Abschreibungen	-4.598	-5.175	-212
Zinserträge	207	157	0
Zinsaufwendungen	-808	-185	0
Ertragsteuern	-142	918	-371

Konzernanhang

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group	Wimdu
Berichtsperiode	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Abschreibungen	-1.727	-366	-21	-137
Zinserträge	263	70	0	146
Zinsaufwendungen	-352	-52	-1	-6
Ertragsteuern	-293	61	-26	0

Eine Überleitung der oben zusammengefassten Finanzinformationen zu den Buchwerten der jeweiligen Beteiligungen an den in den Konzernabschluss einbezogenen Gemeinschaftsunternehmen (in Tausend):

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group
Berichtsperiode	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2015
Währung	EUR	EUR	EUR
Nettovermögen des Gemeinschaftsunternehmens	82.185	247.253	38.346
Anteilsbesitz des Konzerns am Gemeinschaftsunternehmen	33,3 %	50,0 %	50,0 %
Geschäfts- oder Firmenwert	82.677	18.402	29.443
Sonstige Anpassungen	20.487	-11.981	1.238
Buchwert des Konzernanteils am Gemeinschaftsunternehmen	130.560	130.047	49.854

Gesellschaft	Africa Internet Group	Asia Pacific Internet Group	Middle East Internet Group	Wimdu
Berichtsperiode	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR
Nettovermögen des Gemeinschaftsunternehmens	246.220	270.173	55.878	10.172
Anteilsbesitz des Konzerns am Gemeinschaftsunternehmen	33,3 %	50,0 %	50,0 %	52,5 %
Geschäfts-oder Firmenwert	84.048	18.402	29.443	0
Sonstige Anpassungen	1.125	3	-140	0
Buchwert des Konzernanteils am Gemeinschaftsunternehmen	167.246	153.491	57.242	5.342

Sonstige Anpassungen reflektieren nicht beherrschende Anteile der Gemeinschaftsunternehmen.

Zum 31. Dezember 2015 und 2014 hatte der Konzern keine unwesentlichen Gemeinschaftsunternehmen.

Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

11. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse des Geschäftsjahres setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2015	%	2014	%
Verkauf von Gütern	70.733	55	87.435	68
Erbringen von Dienstleistungen	56.762	44	40.747	32
Zinsen	837	1	0	0
Gesamt	128.332	100	128.182	100

Aus dem Erbringen von Dienstleistungen erzielte Umsatzerlöse resultieren hauptsächlich aus Beratungsdienstleistungen, die an assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen erbracht wurden. Ferner sind darin Umsatzerlöse aus Vermittlungsdienstleistungen (Marketplaces) enthalten.

12. Aktivierte Eigenleistungen

Im Berichtszeitraum betragen die selbst geschaffenen und aktivierten Vermögenswerte TEUR 5.719 (Vorjahr: TEUR 2.878) und resultieren aus aktivierten immateriellen Vermögenswerten (im Wesentlichen Software-Plattformen).

13. Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	2015	2014
Erträge aus Währungsumrechnung	2.599	511
Erträge aus der Veräußerungen von zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumenten	329	1.217
Wertaufholung abgeschriebener Forderungen	0	154
Sonstiges	2.066	2.318
Sonstige betriebliche Erträge	4.994	4.200

14. Ergebnis aus der Endkonsolidierung von Tochterunternehmen

In TEUR	2015	2014
Gewinne aus der Endkonsolidierung		
Gewinne aus der Endkonsolidierung	158.375	12.163
Deemed disposals (Kontrollverlust wegen Verwässerung nach Ausgabe neuer Anteile durch Tochtergesellschaften an Dritte)	9.333	440.503
Sonstiges (Liquidationen und Endkonsolidierung von inaktiven Tochtergesellschaften)	1.277	0
Verluste aus der Endkonsolidierung		
Verkäufe von Tochtergesellschaften	-1.845	-45
Sonstiges (Liquidationen und Endkonsolidierung von inaktiven Tochtergesellschaften)	-115	-20
Ergebnis aus der Endkonsolidierung von Tochterunternehmen	167.025	452.601

Wenn Rocket Internet die Beherrschung über eine Gesellschaft verliert, werden die ehemaligen Tochterunternehmen nicht mehr konsolidiert, sondern in der Regel als assoziierte Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen bilanziert. Beim erstmaligen Ansatz werden solche Unternehmen zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Gewinn oder Verlust aus der Endkonsolidierung sowie dem erstmaligen Ansatz als assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen wird als Ergebnis aus der Endkonsolidierung von Tochterunternehmen erfasst.

Die Gewinne aus der Endkonsolidierung im Jahr 2015 resultierten im Wesentlichen aus den Verkäufen der Kanui Comercio Varejista Ltda., der Tricac Comercio Varejista Ltda. und der Zencap Global S.à r.l. im Tausch gegen Anteile. Für nähere Informationen hierzu wird auf die Anhangsangabe 8 verwiesen.

Die Gewinne aus der Endkonsolidierung im Jahr 2014 resultierten im Wesentlichen aus den deemed disposals (Transaktionen, die als Veräußerung gelten) von Africa Internet Holding GmbH (TEUR 168.203), Asia Internet Holding S.à r.l. (TEUR 109.795), Middle East Internet Holding S.à r.l. (TEUR 61.181), Emerging Markets Taxi Holding S.à r.l. (TEUR 28.801), Kaymu (Azmallo S.à r.l., TEUR 16.718), Lendico (ECommerce Holding II S.à r.l., TEUR 16.305), Helping Group Holding S.à r.l. (TEUR 11.434) und Pricepanda Group GmbH (TEUR 10.729). Gewinne aus den Verkäufen von Tochtergesellschaften beinhalten im Wesentlichen den Gewinn von TEUR 12.129, resultierend aus einem Tausch von Anteilen an der vollkonsolidierten LIH Subholding Nr. 5 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG (einschließlich ihrer Tochterunternehmen) gegen die Anteile an der Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l. Das eingebrachte Tochterunternehmen umfasste die unter den Verbrauchermarken hellofood und foodpanda operierenden lateinamerikanischen Lebensmittel-Lieferdienste.

15. Ertrag aus Sachausschüttungen an Anteilseigner

Am 30. Mai 2014 genehmigten die zu diesem Zeitpunkt existierenden Anteilseigner der Gesellschaft eine Sachdividende an bestimmte Gesellschafter. Folglich übertrug die Gesellschaft im Wege eines separaten Geschäftsanteils-Übertragungsvertrags jeweils 4.145 und 1.892 Anteile an ihrem assoziierten Unternehmen Bigfoot I an die Emesco und AI European Holdings S.à r.l., sowie 4.559 und 2.082 Anteile an ihrem assoziierten Unternehmen Bigfoot II an die Emesco und AI European Holdings S.à r.l. Der aus der Sachausschüttung an Anteilseigner resultierende Gewinn beträgt TEUR 60.594.

Im Geschäftsjahr 2015 wurden keine Sachdividenden ausgeschüttet.

16. Aufwendungen für bezogene Waren und bezogene Dienstleistungen

Die Aufwendungen für bezogene Waren und bezogene Dienstleistungen setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	2015	2014
Bezogene Waren	44.710	57.364
Bezogene Dienstleistungen	19.401	12.424
Sonstiges	5	0
Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen	64.116	69.788

17. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	2015	2014
Gehälter, Boni und sonstige kurzfristig fällige Leistungen	74.383	57.784
Soziale Abgaben	11.460	8.881
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	57.952	51.295
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich	14.739	16.690
Sonstiges	13.123	7.220
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	171.656	141.870

Soziale Abgaben beinhalten die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung in Höhe von TEUR 6.535 (Vorjahr: TEUR 4.860).

Bezüglich der anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich sowie der anteilsbasierten Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente verweisen wir auf die Anhangsangabe 39.

18. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	2015	2014
Aufwendungen für Marketing	31.388	32.070
Rechts- und Beratungskosten	10.739	8.445
EDV-Aufwendungen	6.323	3.922
Mietaufwendungen	5.381	5.432
Aufwendungen für Fremdleistungen	4.353	8.713
Aufwendungen für Büro und Infrastruktur	4.180	4.472
Buchführungs-, Abschluss- und Prüfungskosten	4.009	2.314
Sonstige Abgaben und Versicherungsbeiträge	2.426	1.046
Forderungsverluste und Abschreibungen auf Forderungen	2.294	1.702
Reisekosten	1.660	2.561
Sonstige Kosten im Zusammenhang mit dem Personal	1.037	4.438
Aufwand aus Währungsumrechnung	378	883
Sonstiges	8.302	11.671
Sonstige betriebliche Aufwendungen	82.470	87.669

Aufwendungen für Marketing enthalten Kosten für Werbung, Pflege der Kundenbeziehungen und Öffentlichkeitsarbeit. Aufwendungen für Fremdleistungen umfassen die Kosten für Dienstleistungen, die durch Dritte erbracht werden.

19. Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Im Berichtszeitraum betrug der Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen TEUR –188.629 (Vorjahreszeitraum: TEUR 75.109), dieser resultiert hauptsächlich aus Global Fashion Group, Africa Internet Holding GmbH, foodpanda, HelloFresh und Linio (Vorjahreszeitraum: Global Fashion Group/Bigfoot und BGN Brillant Services GmbH). Weitere Angaben zu assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen sind in der Anhangsangabe 10 enthalten.

20. Abschreibungen

Wir verweisen auf die Überleitungen der Vermögenswerte in den Anhangsangaben 24 und 25 sowie auf die Übersicht der Abschreibungen und Wertminderungen in den Berichtszeiträumen.

21. Finanzergebnis

Das Finanzergebnis des Geschäftsjahres setzt sich wie folgt zusammen:

In TEUR	2015	2014
Zinsen und ähnliche Erträge	975	568
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten	86.172	27.665
Erhaltene Dividenden von assoziierten Unternehmen, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	4.153	295
Sonstige Dividenden	372	0
Gewinn aus dem Abgang von zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumenten (AFS)	1.329	0
Gewinn aus der Neubewertung von finanziellen Verbindlichkeiten	5	0
Gewinn aus Währungsumrechnung	2.068	0
Summe der Finanzerträge	95.074	28.528
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-11.829	-1.763
Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten	-53.157	-14.734
Verlust aus der Neubewertung von finanziellen Verbindlichkeiten	-355	0
Verlust aus Währungsumrechnung	-17	0
Summe der Finanzaufwendungen	-65.357	-16.497
Finanzergebnis	29.717	12.031

Für weitere Erläuterungen zum Gewinn/Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten verweisen wir auf Anhangsangabe 41.

22. Ertragsteuern

Die im Periodenergebnis enthaltenen Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	2015	2014
Tatsächlicher Steueraufwand	958	507
davon laufend	1.116	468
davon für Vorjahre	-158	39
Latenter Steueraufwand	438	4.496
davon laufend	535	4.495
davon für Vorjahre	-97	0
Ertragsteueraufwand des Geschäftsjahres	1.395	5.003

Überleitungsrechnung zwischen dem Ertragsteueraufwand und dem Produkt aus Periodenergebnis und dem anzuwendenden Steuersatz

Der Unterschied zwischen den ausgewiesenen Ertragsteuern und den erwarteten Ertragsteuern, die sich bei der Anwendung des gewichteten Durchschnittssteuersatzes auf das Periodenergebnis vor Steuern ergeben würden, resultiert aus den folgenden Überleitungspositionen:

In TEUR	2015	2014
Ergebnis vor Steuern	-196.406	433.809
Steuer, ermittelt auf Basis der nationalen Steuersätze, die auf die Gewinne in den entsprechenden Ländern anzuwenden sind	57.782	-131.551
Steuerfreie Erträge	25.400	26.043
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	-18.408	-5.624
Steuerliche Verluste, für die keine latenten Steuerforderungen aktiviert wurden	-39.485	-17.470
Verwendung von steuerlichen Verlusten aus Vorjahren	555	0
Steuerlich nicht abzugsfähige anteilsbasierte Vergütungen	-16.195	-14.965
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen und aus Endkonsolidierung	-6.702	140.396
Permanente Differenzen (insbesondere aus der Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte)	-5.585	0
Sonstige Steuereffekte	1.243	-1.832
Ertragsteueraufwand des Geschäftsjahres	-1.395	-5.003

Der gewichtete durchschnittliche Steuersatz betrug 29,42 % (Vorjahr: 30,32 %). Dieser wurde von dem in jedem Steuergebiet anzuwendenden Steuersatz, gewichtet mit dem entsprechenden Vorsteuerergebnis, abgeleitet.

Latente Steuern

Unterschiede zwischen IFRS und gesetzlichen Steuervorschriften führen zu temporären Differenzen zwischen dem Buchwert der Vermögenswerte und Schulden in der Konzernbilanz und ihrer Steuerbemessungsgrundlage. Die steuerlichen Effekte der temporären Differenzen und der noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorräte werden im Folgenden aufgeführt:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Immaterielle Vermögenswerte	-5.480	-2.105
Finanzielle Vermögenswerte	-3.812	-650
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Fremdwährung	-1.659	0
Abgegrenzte Verbindlichkeiten	10.692	11.025
Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	-16.330	-17.773
Latente Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorräte	8.398	5.771
Sonstiges	22	180
Latente Steueransprüche (+) / -schulden (-), netto	-8.169	-3.552
In der Bilanz ausgewiesene aktive und passive latente Steuern	-8.169	-3.552

Latente Steueransprüche werden für steuerliche Verlustvorträge und abzugsfähige temporäre Differenzen in dem Maße angesetzt, in dem es wahrscheinlich ist, dass ein zukünftiger zu versteuernder Gewinn verfügbar sein wird, gegen den die temporären Differenzen oder die steuerlichen Verluste verwendet werden können bzw. in der Höhe der erfassten latenten Steuerschulden. Zum 31. Dezember 2015 wurden latente Steueransprüche auf steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 8.398 (Vorjahr: TEUR 5.771) sowie auf abzugsfähige temporäre Differenzen in Höhe von TEUR 10.692 (Vorjahr: TEUR 11.025) angesetzt. In Höhe von TEUR 106 wurden keine latenten Steueransprüche auf abzugsfähige temporäre Differenzen angesetzt.

Steuerliche Verlustvorträge in Deutschland

In Veranlagungszeiträumen, in denen ein steuerlicher Gewinn erzielt wird, kann ein Verlustvortrag bis zu einem Gesamtbetrag der Einkünfte von Mio. EUR 1 unbeschränkt und darüber hinaus bis zu 60 % des Mio. EUR 1 übersteigenden Gesamtbetrags der Einkünfte abgezogen werden. Somit unterliegen 40 % des steuerlichen Einkommens von mehr als Mio. EUR 1 der Besteuerung.

Am 31. Dezember 2015 und 2014 verfügt die Muttergesellschaft über in Deutschland entstandene und grundsätzlich nutzbare körperschaftsteuerliche Verlustvorträge von rund TEUR 86.157 bzw. TEUR 40.148 sowie über gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von rund TEUR 88.825 bzw. TEUR 41.180. Die von der Muttergesellschaft noch nicht genutzten steuerlichen Verluste, für welche in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, betreffen zum 31. Dezember 2015 und 2014 körperschaftsteuerliche Verlustvorträge mit rund TEUR 69.936 bzw. TEUR 22.855 sowie gewerbesteuerliche Verlustvorträge mit rund TEUR 72.603 bzw. TEUR 22.886.

Die vollkonsolidierten Tochterunternehmen verfügen am 31. Dezember 2015 und 2014 über in Deutschland entstandene und grundsätzlich nutzbare körperschaftsteuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 23.664 (Vorjahr: TEUR 34.546) sowie über nutzbare gewerbesteuerliche Verlustvorträge in Höhe von rund TEUR 24.876 (Vorjahr: TEUR 36.352). Der Rückgang der Verlustvorträge resultiert im Wesentlichen aus endkonsolidierten Tochterunternehmen.

Steuerliche Verlustvorträge in anderen Ländern

Am 31. Dezember 2015 und 2014 verfügen die konsolidierten ausländischen Tochterunternehmen über noch nicht genutzte steuerliche Verluste, für welche in der Bilanz kein latenter Steueranspruch angesetzt wurde, in Höhe von rund TEUR 91.507 bzw. TEUR 88.421, die in den jeweiligen Ländern nutzbar sind.

Im Wesentlichen stammen die ausländischen steuerlichen Verluste von luxemburgischen Tochterunternehmen TEUR 25.762 (Vorjahr: TEUR 5.162), von spanischen Tochterunternehmen TEUR 21.706 (Vorjahr: TEUR 392), von britischen Tochterunternehmen TEUR 16.563 (Vorjahr: TEUR 2.106) sowie von brasilianischen Tochtergesellschaften TEUR 14.342 (Vorjahr: TEUR 64.583). Der Rückgang der Verlustvorträge resultiert im Wesentlichen aus endkonsolidierten Tochterunternehmen. In den genannten vier Ländern sind steuerliche Verlustvorträge ohne zeitliche Begrenzung vortragsfähig. Des Weiteren weisen mexikanische Tochterunternehmen zum 31. Dezember 2015 und 2014 nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge in Höhe von TEUR 2.513 bzw. TEUR 8.024 aus. Die Verluste können über einen Zeitraum von zehn Jahren genutzt werden.

Die verbleibenden steuerlichen Verluste in Höhe von TEUR 13.133 zum 31. Dezember 2015 beinhalten steuerliche Verluste aus diversen Ländern. Davon verjähren steuerliche Verluste in Höhe von TEUR 4.085 in einem Zeitraum von 8 Jahren sowie steuerliche Verluste in Höhe von TEUR 1.335 innerhalb von 9 Jahren, steuerliche Verluste in Höhe von TEUR 2.686 innerhalb von 10 Jahren und in Höhe von TEUR 1.130 innerhalb von 20 Jahren. Die restlichen TEUR 3.897 können ohne zeitliche Begrenzung vorgetragen werden.

Konzernanhang

Steuerliche Verlustvorträge unterliegen der Überprüfung und möglichen Anpassung durch die Steuerbehörden. Außerdem können nach dem derzeit geltenden deutschen Steuerrecht, bestimmte wesentliche Änderungen in der Gesellschafterstruktur und der Geschäftstätigkeit die Höhe der künftig nutzbaren Verlustvorträge weiter begrenzen. Angesichts der Anzahl der wesentlichen Verschmelzungen, Exits, Abspaltungen und anderen Reorganisationsmaßnahmen, insbesondere auf Ebene des Konzerns, gibt es keine Garantie, dass die derzeitigen steuerlichen Verluste und steuerlichen Verlustvorträge, die in Deutschland oder in anderen Ländern nutzbar sind, nicht teilweise oder vollständig untergegangen sind. Weil die Mehrheit der konsolidierten operativ tätigen Tochterunternehmen neben laufenden steuerlichen Verlusten eine Verlusthistorie aufweist, wurden latente Steueransprüche gemindert und nur in dem Umfang aktiviert, in dem ihnen latente Steuerschulden gegenüberstehen.

Outside basis differences

Latente Steuerschulden aufgrund von temporären Differenzen in Verbindung mit der Bewertung von Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen in Höhe von TEUR 14.961 (Vorjahr: TEUR 17.773) wurden mit latenten Steueransprüchen aus noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von TEUR 4.680 (Vorjahr: TEUR 5.521) und latenten Steueransprüchen aus abzugsfähigen temporären Differenzen in Höhe von TEUR 7.161 (Vorjahr: TEUR 8.270) verrechnet.

Der Konzern steuert die Auflösung der temporären Differenzen im Zusammenhang mit der Besteuerung von Dividenden oder der Gewinne aus der Veräußerung von Tochterunternehmen („outside basis differences“). Auf temporäre Differenzen in Höhe von TEUR 32.901 (Vorjahr: TEUR 10.882) werden keine latenten Steuerschulden angesetzt (ausgenommen wenn das Management erwartet, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit auflösen werden).

23. Ergebnis je Aktie

Unverwässertes Ergebnis je Aktie

Bei der Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie wird das den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, geteilt.

Die gewichtete durchschnittliche Anzahl von Stammaktien, die sich während des Jahres im Umlauf befinden, ist die Anzahl der zu Beginn der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien, korrigiert um die Anzahl der Stammaktien, die während der Periode zurückgekauft oder ausgegeben wurden, multipliziert mit einem Zeitgewichtungsfaktor. Der Zeitgewichtungsfaktor ist das Verhältnis zwischen der Zahl von Tagen, an denen sich die betreffenden Aktien in Umlauf befanden, und der Gesamtzahl von Tagen der Periode.

Am 1. Januar 2015 betrug das gezeichnete Kapital TEUR 153.131 und war vollständig eingezahlt. Das eingetragene gezeichnete Kapital wurde in 153.130.566 nennwertlose Stückaktien eingeteilt.

Am 13. Februar 2015 hat Rocket Internet SE ihr Grundkapital (unter teilweiser Nutzung ihres genehmigten Kapitals und unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre) von EUR 153.130.566 auf EUR 165.140.790 erhöht. Die 12.010.224 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien, wurden im Rahmen einer Privatplatzierung an institutionelle Anleger verkauft.

Verwässertes Ergebnis je Aktie

Das verwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, indem der den Inhabern von Stammaktien zurechenbare Gewinn oder Verlust durch den gewichteten Durchschnitt aller im Umlauf befindlichen Stammaktien bereinigt um alle Verwässerungseffekte potentieller Stammaktien dividiert wird. Bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie werden potenzielle Stammaktien, bei denen ein Verwässerungsschutz in Bezug auf das Ergebnis je Aktie vorliegen würde, nicht berücksichtigt.

Die nachfolgend genannten Instrumente wurden in 2015 bei der Ermittlung des verwässerten Ergebnisses je Aktie nicht berücksichtigt, da bei diesen in Bezug auf das Ergebnis je Aktie ein Verwässerungsschutz vorliegen würde. Die in 2014 den Mitgliedern des Vorstands und bestimmten Mitarbeitern gewährten Aktienoptionen wurden in 2014 bei der Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie nicht berücksichtigt, da die Leistungsziele, die für die Ausübung der Option erforderlich waren, am Ende des Berichtszeitraums 2014 nicht erreicht wurden.

	1.1.–31.12.2015	1.1.–31.12.2014
Aktienoptionen des SOP I/II (in Tausend)	7.150	7.180
Potentielle Stammaktien bei Annahme der Umwandlung der Wandelschuldverschreibung (in Tausend) ¹⁾	11.570	0

1) Am 22. Juli 2015 emittierte die Rocket Internet SE 5.500 Wandelschuldverschreibungen mit einem Nennwert von je EUR 100.000. Die Schuldverschreibung hat eine Laufzeit von 7 Jahren und eine Verzinsung von 3 % p.a. mit halbjährlichen Zinszahlungen.

Das Ergebnis je Aktie wird wie folgt ermittelt:

	1.1.–31.12.2015	1.1.–31.12.2014
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Periodenergebnis (in TEUR)	-202.459	463.022
Gewichtete durchschnittliche Anzahl in Umlauf befindlicher Stammaktien (in Tausend)	163.722	143.022
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in EUR	-1,24	3,24

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stimmt mit dem verwässerten Ergebnis je Aktie überein.

Transaktionen mit Stammaktien zwischen dem Bilanzstichtag und dem Zeitpunkt der Genehmigung des Abschlusses

Nach dem 31. Dezember 2015 fanden keine Transaktionen mit Stammaktien der Gesellschaft statt.

Angaben zur Bilanz

24. Sachanlagen

Die Überleitung der Buchwerte der Sachanlagen stellt sich wie folgt dar:

In TEUR	Mietereinbauten	Sonstige Sachanlagen	Gesamt
<i>Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten</i>			
Stand 1.1.2014	433	2.638	3.070
Zugänge	136	3.521	3.657
Abgänge	-31	-1.010	-1.041
Änderungen des Konsolidierungskreises	2	-1.252	-1.250
Als zur Veräußerung gehalten umklassifiziert	0	-211	-211
Währungsdifferenzen	1	7	8
Stand 31.12.2014	541	3.693	4.234
Zugänge	439	3.161	3.601
Abgänge	-138	-666	-804
Änderungen des Konsolidierungskreises	-39	-1.911	-1.949
Als zur Veräußerung gehalten umklassifiziert	0	-380	-380
Währungsdifferenzen	-3	-215	-219
Stand 31.12.2015	800	3.683	4.483
<i>Abschreibungen und Wertberichtigungen</i>			
Stand 1.1.2014	-5	-664	-669
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-168	-1.047	-1.215
Abgänge	1	359	359
Änderungen des Konsolidierungskreises	6	263	269
Als zur Veräußerung gehalten umklassifiziert	0	149	149
Währungsdifferenzen	0	3	3
Stand 31.12.2014	-166	-938	-1.104
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-359	-1.138	-1.497
Abgänge	10	117	127
Änderungen des Konsolidierungskreises	79	523	602
Als zur Veräußerung gehalten umklassifiziert	0	166	166
Währungsdifferenzen	2	46	48
Stand 31.12.2015	-434	-1.223	-1.657
<i>Buchwert</i>			
Stand 1.1.2014	428	1.974	2.401
Stand 31.12.2014	375	2.755	3.131
Stand 31.12.2015	366	2.460	2.826

Am 31. Dezember 2015 und 2014 wurden keine Sachanlagen als Sicherheit an Dritte verpfändet.

25. Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte entwickelten sich in den Geschäftsjahren 2014 und 2015 wie folgt:

In TEUR	Geschäfts- oder Firmenwert	Selbst geschaf- fene im- materielle Vermögens- werte	Entgeltlich erworbene gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte	Gesamt
<i>Anschaftungs- bzw. Herstellungskosten</i>				
Stand 1.1.2014	0	5.985	1.440	7.425
Zugänge	0	2.569	2.295	4.864
Abgänge	0	0	-36	-36
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	-1.069	-1.069
Als zur Veräußerung gehalten umklassifiziert	0	0	-6	-6
Währungsdifferenzen	0	1	2	3
Stand 31.12.2014	0	8.555	2.625	11.181
Zugänge	0	5.719	2.258	7.977
Abgänge	0	-392	-1.813	-2.205
Änderungen des Konsolidierungskreises	117.411	-1.100	22.198	138.510
Als zur Veräußerung gehalten umklassifiziert	0	-1.128	-41	-1.169
Währungsdifferenzen	0	0	-80	-80
Stand 31.12.2015	117.411	11.656	25.147	154.214
<i>Abschreibungen und Wertminderungen</i>				
Stand 1.1.2014	0	-703	-152	-855
Abschreibungen des Geschäftsjahres	0	-1.151	-287	-1.438
Abgänge	0	0	-3	-3
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	140	140
Als zur Veräußerung gehalten umklassifiziert	0	0	0	0
Währungsdifferenzen	0	0	0	0
Stand 31.12.2014	0	-1.854	-302	-2.156
Abschreibungen des Geschäftsjahres	0	-3.387	-2.387	-5.774
Wertminderungen	-18.050	0	0	-18.050
Abgänge	0	117	82	199
Änderungen des Konsolidierungskreises	0	0	226	226
Als zur Veräußerung gehalten umklassifiziert	0	458	4	462
Währungsdifferenzen	0	0	6	6
Stand 31.12.2015	-18.050	-4.666	-2.371	-25.087
<i>Buchwert</i>				
Stand 1.1.2014	0	5.282	1.288	6.570
Stand 31.12.2014	0	6.701	2.323	9.024
Stand 31.12.2015	99.361	6.990	22.776	129.127

Konzernanhang

Am 31. Dezember 2015 und 2014 wurden keine immateriellen Vermögenswerte als Sicherheit an Dritte verpfändet.

Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwertes

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird den folgenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet (2014: kein Geschäfts- oder Firmenwert im Konzern).

In TEUR	31.12.2015
Pizzabo.it	30.847
La Nevera Roja	66.737
	97.584
Sonstige Einheiten ohne wesentlichen Geschäfts- oder Firmenwert	1.777
Gesamt	99.361

In Zusammenhang mit dem Geschäfts- oder Firmenwert wurden die folgenden Wertminderungen erfasst:

In TEUR	2015
Pizzabo.it	14.400
La Nevera Roja	3.650
Gesamter erfasster Wertminderungsaufwand	18.050

Im Rahmen des verpflichtend durchzuführenden Wertminderungstests schätzt der Vorstand den erzielbaren Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten in Folge des Erwerbs dieser zahlungsmittelgenerierenden Einheiten während des Geschäftsjahres.

Der erzielbare Betrag von Pizzabo.it und La Nevera Roja wurde auf Basis des beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten ermittelt, wobei die Veräußerungserlöse, die bei Verkauf der Gesellschaften im Februar 2016 vereinbart wurden, zugrunde gelegt wurden. Es wurde angenommen, dass die vereinbarten Veräußerungserlöse einen vernünftigen Näherungswert des beizulegenden Zeitwertes der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit zum Zeitpunkt des Wertminderungstests zum 31. Dezember 2015 darstellen. Die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert wurde als Level 3-Bewertung kategorisiert (siehe Anhangsangabe 41).

Die Buchwerte von Pizzabo.it und La Nevera Roja waren höher als ihre erzielbaren Beträge in Höhe von TEUR 36.375 bzw. TEUR 75.625. Es wurde eine Wertminderung erfasst.

Der Wertminderungsaufwand wurde vollständig dem Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet und im Segment „Sonstige“ erfasst.

26. Langfristige finanzielle Vermögenswerte

Die langfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Eigenkapitalinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden (FVTPL)	322.349	336.547
Zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente (AFS)	999.116	0
Darlehen	8.692	39
Sonstiges	3.027	1.944
Summe der langfristigen finanziellen Vermögenswerte	1.333.184	338.530

Weitere Informationen zu Eigenkapitalinstrumenten, die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, sowie zu zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente (AFS) sind in der Anhangsangabe 41 enthalten.

27. Vorräte

Die Vorräte enthalten im Wesentlichen Handelswaren.

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Vorräte brutto	743	11.532
Wertminderungen	0	-294
Summe der Vorräte	743	11.238

Mit Ausnahme der üblichen Eigentumsvorbehalte, sind alle Vorräte frei von Ansprüchen Dritter.

28. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Dritte	3.170	7.981
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen nicht konsolidierte Tochtergesellschaften	941	671
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	5.974	12.096
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.085	20.748
Forderungen brutto	10.810	21.460
Wertberichtigungen	-725	-712
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.085	20.748

Konzernanhang

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich wie folgt dar:

In TEUR	Buchwert	Weder überfällig noch wertgemindert	Überfällig, aber nicht wertgemindert				Wertgeminderte Forderungen (brutto)	Wertminderungsbetrag
			1–30 Tage	31–90 Tage	91–180 Tage	> 180 Tage		
31.12.2015	10.085	7.126	1.140	1.045	427	347	725	-725
31.12.2014	20.748	20.433	144	36	48	87	712	-712

Das Wertberichtigungskonto von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelte sich wie folgt:

In TEUR	Wertberichtigung
Stand 1.1.2014	-716
Zuführung	-44
Auflösung	34
Änderungen des Konsolidierungskreises	14
Stand 31.12.2014	-712
Zuführung	-205
Inanspruchnahme	186
Auflösung	6
Stand 31.12.2015	-725

29. Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Darlehensforderungen gegen assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	33.307	7.857
Darlehensforderungen gegen nicht konsolidierte Tochtergesellschaften	1.328	1.991
Forderungen aus dem Verkauf von Anteilen	2.543	1.930
Darlehensforderungen gegen Dritte	545	0
Kautionen	625	1.872
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	2.913	1.445
Summe der sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte	41.260	15.095

Die Altersstruktur der sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

In TEUR	Buchwert	Weder überfällig noch wertgemindert	Überfällig, aber nicht wertgemindert			Wertgeminderte Forderungen (brutto)	Wertminderungsbetrag	
			1-30Tage	31-90 Tage	91-180 Tage			> 180 Tage
31.12.2015	41.260	34.169	88	45	1.052	5.906	19	-19
31.12.2014	15.095	14.554	188	58	38	257	19	-19

30. Nicht finanzielle Vermögenswerte

Die nicht finanziellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Geleistete Anzahlungen auf Anteile an assoziierten Unternehmen	0	3.764
Sonstige Anzahlungen	33	20
Forderungen aus Steuern	89	0
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte (langfristig)	400	374
Sonstige langfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	523	4.158
Forderungen aus Umsatzsteuern	2.623	3.942
Abgegrenzte Zahlungen	1.793	3.338
Geleistete Anzahlungen	172	385
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	657	310
Sonstige kurzfristige nicht finanzielle Vermögenswerte	5.246	7.975
Summe der nicht finanziellen Vermögenswerte	5.768	12.133

31. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente/ Konzern-Kapitalflussrechnung

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Guthaben bei Kreditinstituten	1.758.870	2.053.206
Schecks	1	230
Kassenbestand	18	12
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.758.889	2.053.448

Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Nicht konsolidierte Anteile

Nicht konsolidierte Anteile, die in der Kapitalflussrechnung des Konzerns spezifiziert werden, beziehen sich auf Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, Anzahlungen auf Anteile an assoziierten Unternehmen und sonstige Anteile, bei denen Rocket Internet direkt oder indirekt weniger als 20% der ausstehenden Stimmrechte hält bzw. bei denen der Konzern keinen maßgeblichen Einfluss hat, sowie auf unwesentliche Tochterunternehmen.

Zahlungsunwirksame Investitionen- und Finanzierungsaktivitäten und Transaktionen

Im Geschäftsjahr 2015 wurden zahlungsunwirksame Investitionsaktivitäten und Transaktionen in Höhe von TEUR 217.852 durchgeführt. Dies betrifft im Wesentlichen den Erwerb neuer Anteile an der Global Fashion Group durch den Tausch von Anteilen an Kanui (Jade 1159. GmbH und deren Tochtergesellschaften VRB GmbH & Co. B-195 KG und Kanui Comercio Varejista Ltda.) und Tricae (Jade 1218. GmbH und deren Tochtergesellschaften VRB GmbH & Co. B-196 KG und Tricae Comercio Varejista Ltda.) sowie den Tausch von Anteilen an Yemek Sepeti gegen Anteile an Delivery Hero. Weiterhin wurde die LIH Subholding Nr. 3 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG im Tausch gegen neue Anteile in die Carmudi Global S.à r.l. eingebracht, während die LIH Subholding Nr. 4 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG in die Lamudi Global S.à r.l. im Tausch gegen Anteile an dieser Gesellschaft eingebracht wurde. Die Crowdlending-Plattform Zencap Global S.à r.l. wurde in die Funding Circle Holding Limited, im Tausch gegen Anteile an dieser, eingebracht.

Wesentliche zahlungsunwirksame Investitions- und Finanzierungsaktivitäten und Transaktionen im Geschäftsjahr 2014 betrafen den zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Tausch von Anteilen an der vollkonsolidierten LIH Subholding Nr. 5 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG (einschließlich ihrer 13 Tochterunternehmen) gegen Anteile der Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l. sowie der Erwerb der Anteile an der im Geschäftsjahr 2014 etablierten Global Fashion Holding S.A. durch die Einbringung der Anteile an der Bigfoot GmbH. Im August 2014 hat die Muttergesellschaft Kapitalerhöhungen durchgeführt und nutzte die neu ausgegebenen Aktien als Akquisitionswährung in zwei Transaktionen zum Erwerb von Anteilen an Unternehmen. Zum einen hat Rocket Internet von Holtzbrinck Ventures die Anteile an der Bigfoot GmbH, der BGN Brilliant Services GmbH, der Home24 GmbH und der Westwing Group Holding GmbH erhalten. In der zweiten Transaktion haben United Internet AG und Global Founders GmbH ein aus über 50 Unternehmen bestehendes Portfolio in die Rocket Internet SE eingebracht. Bezüglich weitergehender Informationen wird auf die Anhangsangabe 33 verwiesen.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Für die Zwecke der Konzern-Kapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Kassenbestände in bar und Bankguthaben. Diese sind entweder in der Konzernbilanz als solche ausgewiesen oder in den als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten enthalten. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Berichtsperiode, wie sie in der Konzern-Kapitalflussrechnung dargestellt sind, können auf den entsprechenden Posten der Konzernbilanz wie folgt übergeleitet werden:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Bilanzposten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.758.889	2.053.448
Zahlungsmittel und Bankguthaben in den als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten	9.710	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.768.599	2.053.448

32. Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte und damit verbundene Schulden

Der Konsolidierungskreis des Konzerns, sowie die gehaltenen Anteile an Tochterunternehmen oder assoziierten Unternehmen ändern sich in jeder Berichtsperiode. Normalerweise hat Rocket die Beherrschung und wendet daher die Vollkonsolidierung an, wenn ein Unternehmen gegründet wird. In den folgenden Finanzierungsrunden beschaffen die Unternehmen das für den Ausbau der Geschäftstätigkeit notwendige Eigenkapital sowohl von Rocket Internet als auch von anderen externen Investoren. Dies bedeutet, dass der direkte und indirekte Anteil von Rocket Internet an den Unternehmen im Laufe der Zeit abnimmt.

In manchen Fällen wird eine vor dem Bilanzstichtag unterzeichnete Vereinbarung mit neuen Investoren nach dem Bilanzstichtag durchgeführt. Wenn eine solche Vereinbarung zum Verlust der Beherrschung von Rocket Internet an einem Tochterunternehmen führt und der Verlust der Beherrschung sehr wahrscheinlich ist, werden alle zugehörigen Vermögenswerte und Schulden, die dem Konzern aufgrund der Vereinbarung abgehen werden, als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und mit diesen verbundene Schulden klassifiziert.

Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte und mit diesen verbundene Schulden umfassen die folgenden:

In TEUR			
31.12.2015	Spotcap	Sonstige	Summe
Immaterielle Vermögenswerte	395	9	404
Sachanlagen	54	86	140
Finanzanlagen	13	13	26
Sonstige langfristige Vermögenswerte	130	0	130
Langfristige Vermögenswerte	593	107	700
Vorräte	0	23	23
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1	853	854
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4.619	1.076	5.695
Sonstige nicht-finanzielle kurzfristige Vermögenswerte	68	40	108
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.898	3.812	9.710
Kurzfristige Vermögenswerte	10.586	5.804	16.390
Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte	11.179	5.911	17.090
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	50	0	50
Sonstige langfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	53	0	53
Langfristige Schulden	103	0	103
Kurzfristige Schulden	3.989	0	3.989
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	0	144	144
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	390	1.930	2.320
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	25	0	25
Sonstige kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	90	879	970
Kurzfristige Schulden	4.493	2.953	7.446
Schulden in Verbindung mit als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerte	4.596	2.953	7.549

Konzernanhang

Im Dezember 2015 wurde bei der Online-Kreditplattform Spotcap Global S.à r.l., eine Kapitalerhöhung initiiert, an der sich konzernfremde Investoren beteiligten. Infolge der Transaktion wird Rocket Internet auf unter 50 % verwässert. Kurzfristige Darlehensverbindlichkeiten von Spotcap sind durch Verpfändung von Bankkonten in Höhe von TEUR 1.552 besichert.

Im Oktober 2015 wurde beschlossen, das Eigenkapital der Bus Servicios de Agendamento Ltda. zu erhöhen, infolgedessen der Konzern künftig einen Anteil von 50 % halten wird. Die entsprechende Gesellschaftervereinbarung ist im November 2015 geschlossen worden. Der Abschluss der Transaktion wird voraussichtlich im zweiten Quartal 2016 stattfinden.

Mit Vertrag vom 16. Dezember 2015 wurde der Verkauf der Bonnyprints GmbH an die Planet Cards SAS vereinbart. Der Abschluss der Transaktion (Closing) fand am 19. Januar 2016 statt.

In TEUR

31.12.2014	Summe
Anteile an assoziierten Unternehmen	212
Langfristige Vermögenswerte	212
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	3.667
Kurzfristige Vermögenswerte	3.667
Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte	3.879

Im August 2014 erwarb der Konzern Anteile an der Playa Games GmbH als Teil der Einbringung des Portfolios der Global Founders Capital Fonds. Die Anteile wurden im Juli 2014 verkauft (Signing). Der Abschluss (Closing) der Transaktion fand im Mai 2015 statt. Im Dezember 2014 schlossen Philippine Long Distance Telephone Company (PLDT) und Rocket eine Vereinbarung zur Etablierung eines Gemeinschaftsunternehmens für Bezahltdienstleistungen, mit einem Fokus auf Emerging Markets. Beide Partner beteiligen sich mit jeweils 50 %. Der Abschluss (Closing) der Transaktion fand im Februar 2016 statt.

Der kumulierte Aufwand oder Ertrag, der im sonstigen Ergebnis nach Steuern, in Bezug auf zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte und Schulden erfasst wird, belief sich auf TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0).

Veräußerungsgruppen bei denen die Kriterien des IFRS 5 zur Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten nach dem Abschlussstichtag, jedoch vor der Genehmigung zur Veröffentlichung des Abschlusses erfüllt wurden

Am 5. Februar 2016 gab Rocket Internet bekannt, zwei nunmehr nicht zum Kerngeschäft gehörende Unternehmen im Bereich der Essenslieferdienste an JustEat plc in bar zu veräußern. Es wurden La Nevera Roja in Spanien sowie Pizzabo.it in Italien verkauft. Die Transaktion in Italien wurde am Tag der Bekanntgabe abgeschlossen (Closing). Die Transaktion in Spanien wird voraussichtlich im zweiten oder dritten Quartal 2016 abgeschlossen werden (Closing), da sie der Zustimmung der spanischen Wettbewerbsbehörde, Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, bedarf. Wären die in den Paragraphen 7 und 8 des IFRS 5 genannten Kriterien bereits vor dem Abschlussstichtag 31. Dezember 2015 erfüllt gewesen, dann wären folgende Vermögenswerte und Schulden als zur Veräußerung gehalten eingestuft worden:

In TEUR 31.12.2015	Webs S.r.l. (Pizzabo.it)	Grupo Yamm Comida a Domicilio S.L. (La Nevera Roja)	Summe
Geschäfts- oder Firmenwert	30.847	66.737	97.584
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7.625	12.668	20.293
Sonstige langfristige Vermögenswerte	374	476	850
Langfristige Vermögenswerte	38.845	79.881	118.727
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	635	984	1.619
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	449	1.460	1.909
Kurzfristige Vermögenswerte	1.084	2.444	3.528
Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte	39.930	82.326	122.255
Langfristige Schulden	1.547	3.607	5.154
Kurzfristige Schulden	1.177	3.122	4.299
Schulden in Verbindung mit als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten	2.724	6.729	9.453

33. Gezeichnetes Kapital und Rücklagen

Zum 1. Januar 2014 betrug das gezeichnete Kapital TEUR 110. Im Konzernabschluss waren eigene Anteile in Höhe von EUR 43.050 ausgewiesen. Die Kapitalrücklage betrug TEUR 490.707 und enthielt Kapitaleinzahlungen von Anteilseignern ohne beherrschenden Einfluss von insgesamt TEUR 13.312.

Durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 4. Februar 2014 wurde das Stammkapital der Gesellschaft gegen Einlagen in Höhe von EUR 546 auf EUR 110.346 erhöht. In Verbindung mit dieser Kapitalerhöhung haben die Anteilseigner beschlossen, eine Verbindlichkeit gegenüber einem Gesellschafter in Eigenkapital zu wandeln, was zu einer Erhöhung der Kapitalrücklage um TEUR 14.477 führte.

Im Mai 2014 haben die Gesellschafter eine kombinierte Bar- und Sachausschüttung (Vorabauschüttung) beschlossen. Infolgedessen übertrug die Rocket Internet SE im Wege eines separaten Anteilsübertragungsvertrags Anteile an zwei assoziierten Unternehmen an die Emesco AB und AI European Holdings S.à r.l. Der Buchwert der übertragenen Anteile betrug TEUR 92.640. Der beizulegende Zeitwert der ausgeschütteten Anteile belief sich auf TEUR 153.234. Die Global Founders GmbH erhielt eine Barausschüttung in Höhe von TEUR 286.766. Die Ausschüttungen wurden durch Entnahmen aus der Kapitalrücklage in Höhe von TEUR 270.483 durchgeführt.

Im August 2014 wurden 38.579 eigene Anteile im vereinfachten Einziehungsverfahren gemäß § 237 (3) Nr. 3 AktG (ohne Kapitalherabsetzung) eingezogen.

Durch Kapitalerhöhungsbeschluss vom 22. August 2014 (I) wurden TEUR 33 aus der Kapitalrücklage in gezeichnetes Kapital gewandelt.

Durch Kapitalerhöhungsbeschluss vom 22. August 2014 (II) wurde das gezeichnete Kapital um TEUR 16, durch die Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien an PLDT Online Investments PTE.LTD. (PLDT) gegen Bareinlage erhöht. Im Zuge der Kapitalerhöhung vom 22. August 2014 (II) wurden der Kapitalrücklage TEUR 333.326 als zusätzlich eingezahltes Kapital der PLDT zur Übernahme der neuen Anteile zugeführt.

Konzernanhang

Durch Kapitalerhöhungsbeschluss vom 22. August 2014 (III) wurde das gezeichnete Kapital um TEUR 26 durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien an United Internet und Global Founders gegen Bareinlagen erhöht. Im Zuge der Kapitalerhöhung vom 22. August 2014 (III) wurden der Kapitalrücklage TEUR 333.326 als Bareinlage von United Internet und TEUR 255.000 als Sacheinlage von United Internet und Global Founders zugeführt. Insgesamt wurden damit TEUR 588.326 an zusätzlichem Kapital zur Übernahme der neuen Anteile eingezahlt.

Durch Kapitalerhöhungsbeschluss vom 22. August 2014 (IV) wurde das gezeichnete Kapital um TEUR 5 durch Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien an Holtzbrinck gegen Bareinlagen erhöht. Im Zuge der Kapitalerhöhung vom 22. August 2014 (IV) wurden der Kapitalrücklage TEUR 126.033 als zusätzlich eingezahltes Kapital zur Übernahme der neuen Anteile von Holtzbrinck zugeführt.

Durch Kapitalerhöhungsbeschluss vom 22. August 2014 (V) wurde das gezeichnete Kapital der Gesellschaft um TEUR 119.913 durch Wandlung der Kapitalrücklage erhöht.

Im Zuge des Börsengangs am 2. Oktober 2014 wurden 33.028.311 neue Aktien mit rechnerischem Wert von EUR 1 je Aktie ausgegeben.

Im Zuge des Börsengangs am 2. Oktober 2014 wurde ein Aufgeld in Höhe von TEUR 1.370.675 erzielt und in die Kapitalrücklage eingestellt. Im Zusammenhang mit dem Börsengang entstanden Rocket Internet SE unmittelbar der Eigenkapitalbeschaffung zurechenbare Transaktionskosten in Höhe von TEUR 34.423, gemindert um den damit verbundenen Ertragsteuervorteil in Höhe von TEUR 5.521. Dies wurde als Abzug von der Kapitalrücklage erfasst. Zum 31. Dezember 2014 wurden TEUR 25.081 des Gesamtbetrags der Transaktionskosten bezahlt.

Zum 31. Dezember 2014 belief sich das gezeichnete Kapital auf TEUR 153.131 und wurde voll eingezahlt. Das Grundkapital ist in 153.130.566 nennwertlose, auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Zum 31. Dezember 2014 wurden keine eigenen Aktien gehalten.

Am 13. Februar 2015 hat Rocket Internet SE ihr Grundkapital (unter teilweiser Nutzung ihres genehmigten Kapitals und unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre) von EUR 153.130.566 auf EUR 165.140.790 erhöht. Die 12.010.224 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien, wurden im Rahmen einer Privatplatzierung an institutionelle Anleger verkauft. Die Aktien wurden zu einem Preis von EUR 49,00 je Aktie zugeteilt. Rocket Internet fließt damit ein Emissionserlös in Höhe von TEUR 588.501 (vor Abzug von Transaktionskosten) zu. Im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung entstanden Rocket Internet SE direkt der Aufnahme von Kapital zurechenbare Transaktionskosten in Höhe von TEUR 2.852, abzüglich des damit zusammenhängenden Steuerertrags in Höhe von TEUR 846. Dies wurde als Abzug von der Kapitalrücklage erfasst.

Am 22. Juli 2015 emittierte die Rocket Internet SE eine Wandelschuldverschreibung. Hierdurch erhöhte sich die Kapitalrücklage um TEUR 37.659. Im Zusammenhang mit der Ausgabe der Wandelschuldverschreibung entstanden Rocket Internet SE direkt zurechenbare Transaktionskosten in Höhe von TEUR 188, abzüglich des damit zusammenhängenden Steuerertrags in Höhe von TEUR 56. Für weitere Informationen verweisen wir auf Anhangsangabe 35.

Zum 31. Dezember 2015 belief sich das gezeichnete Kapital auf TEUR 165.141 und war vollständig eingezahlt. Das Grundkapital ist in 165.140.790 nennwertlose, auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt. Zum 31. Dezember 2015 wurden keine eigenen Anteile gehalten.

Zusätzlich wurden aktive latente Steuern auf Transaktionskosten aus Vorjahren mit einem Betrag von TEUR –1.744 in der Kapitalrücklage aufgelöst.

Während des Geschäftsjahres 2015 stieg die Kapitalrücklage um TEUR 622.833 von TEUR 2.482.643 auf TEUR 3.105.477.

Die Änderungen der anteilsbasierten Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (IFRS 2) werden in der nachfolgenden Tabelle erklärt und entstehen durch die Erhöhungen des Eigenkapitals als Gegenposten zum erfassten Aufwand, durch die Endkonsolidierung von Tochtergesellschaften und durch die Zuordnung zu nicht beherrschenden Anteilen.

Als Erhöhung/Verringerung des Eigenkapitals erfasste anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente stellt sich wie folgt dar:

In TEUR	2015	2014
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, die als Aufwand für Leistungen an Arbeitnehmer in der Periode erfasst wurden	57.952	51.295
Anpassungen aufgrund von Endkonsolidierungen und Zuordnung zu Anteilen ohne beherrschenden Einfluss	-4.057	-14.046
Anteilsbasierte Vergütung (IFRS 2) laut Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	53.895	37.249

Die sonstigen Eigenkapitalbestandteile, welche sowohl auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens als auch auf die Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss entfallen, setzten sich wie folgt zusammen:

In TEUR	Sonstige Eigenkapitalbestandteile				Summe
	Währungs-differenzen	Assoziierte Unternehmen/ Gemein-schafts-unternehmen	Zur Ver-äußerung verfügbare finanzielle Ver-mögens-werte	Sonstige	
Stand zum 31.12.2013	568	8.240	0	321	9.129
Sonstiges Ergebnis in 2014	-455	79.017	0	-321	78.241
Stand zum 31.12.2014	113	87.258	0	0	87.371
Sonstiges Ergebnis in 2015	-1.144	-97.544	135.119	0	36.431
Andere Veränderungen in 2015	0	630	0	0	630
Stand zum 31.12.2015	-1.031	-9.657	135.119	0	124.431

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe neuer Aktien (Genehmigtes Kapital)

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 22. August 2014 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 21. August 2019 einmalig oder mehrmals um insgesamt bis zu EUR 60.051.127 durch die Ausgabe von bis zu 60.051.127 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien zu je EUR 1,00 gegen Bar- oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2014). Per 31. Dezember 2015 verbleibt noch ein genehmigtes Kapital in Höhe von EUR 15.012.592.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. Juni 2015 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 22. Juni 2020 einmalig oder mehrmals um insgesamt bis zu EUR 67.557.803 durch die Ausgabe von bis zu 67.557.803 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu je EUR 1,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2015).

34. Gezahlte und vorgeschlagene Ausschüttungen

Im Geschäftsjahr 2015 wurden keine Dividenden genehmigt oder an die Anteilseigner des Mutterunternehmens ausgeschüttet. Im Geschäftsjahr 2015 zahlte ein vollkonsolidiertes Tochterunternehmen eine Bardividende in Höhe von TEUR 8.033 an einen Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss.

Im Geschäftsjahr 2014 genehmigte und an die Anteilseigner des Mutterunternehmens ausgeschüttete Dividenden stellen sich wie folgt dar:

in TEUR (ausgenommen Angaben pro Aktie)	2014
Zahlbare Dividende zum 1.1.	0
Genehmigte Dividende des Geschäftsjahres	440.000
Im Geschäftsjahr ausgeschüttete Dividende	-440.000
Zahlbare Dividende zum 31.12.	0
Im Geschäftsjahr pro Aktie genehmigte Dividende (in EUR pro Aktie) ¹⁾	2,87

1) Berechnung auf Grundlage von 153.130.566 im Umlauf befindlichen und ausgegebenen Stammaktien zum 31.12.2014.

Im zweiten Quartal 2014 beschlossen die Anteilseigner eine Vorabauschüttung in Höhe von TEUR 440.000, bestehend aus einer kombinierten Bar- und Sachdividende. Dem Beschluss folgend übertrug Rocket jeweils 4.145 und 1.892 Aktien an der Bigfoot GmbH an Emesco AB und AI European Holdings S.à r.l., ebenso wie jeweils 4.559 und 2.082 Aktien an der BGN Brillant Services GmbH an Emesco AB und AI European Holdings S.à r.l. Der beizulegende Zeitwert der ausgeschütteten Anteile belief sich auf TEUR 153.234. Darüber hinaus wurde entsprechend der proportionalen Beteiligung der Anteilseigner an die Global Founders GmbH eine Bardividende in Höhe von TEUR 286.766 gezahlt.

Sachauschüttungen der Anteile an den assoziierten Unternehmen wurden zum beizulegenden Zeitwert bewertet und führten zu folgendem Ertrag:

In TEUR	2014
Beizulegender Zeitwert der als Sachauschüttung ausgeschütteten Anteile	153.234
Abzüglich Buchwert vor der Ausschüttung (Equity-Methode)	92.640
Ertrag aus Sachauschüttungen an Anteilseigner	60.594

35. Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten aus Wandelschuldverschreibungen	511.968	0
Von vollkonsolidierter Tochtergesellschaft ausgegebene obligatorisch zurückzukaufende Vorzugsaktien	5.950	4.950
Bedingte Gegenleistung	7.622	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.358	365
Summe der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten	526.898	5.315

Wandelschuldverschreibungen

Am 22. Juli 2015 emittierte die Rocket Internet SE 5.500 Wandelschuldverschreibungen mit einem Nennwert von je EUR 100.000. Die Schuldverschreibung hat eine Laufzeit von 7 Jahren und eine Verzinsung von 3 % p.a. mit halbjährlichen Zinszahlungen zum 22. Januar und 22. Juli.

Die vertraglichen Cashflows aus den Wandelschuldverschreibungen werden durch die Möglichkeit der Gläubiger beeinflusst, Wandelschuldverschreibung im Nominalbetrag von EUR 100.000 in 2.103,6909 Aktien der Rocket Internet SE zu tauschen. Der Wandlungspreis beträgt EUR 47,5355.

Die gesamten Wandelschuldverschreibungen wiesen zum Ausgabestichtag einen beizulegenden Zeitwert von TEUR 550.000 auf. Der beizulegende Zeitwert des Gesamtinstruments wird anhand der Marktpreise für die Wandelschuldverschreibungen an der Frankfurter Börse ermittelt. Der Kurswert belief sich am 31. Dezember 2015 auf 92 %.

Am Emissionstag wurden die Wandelschuldverschreibungen in eine Eigenkapital- und eine Fremdkapitalkomponente aufgeteilt. Der Marktwert der Fremdkapitalkomponente wurde durch Diskontierung der zukünftigen Zahlungsströme unter Berücksichtigung eines marktconformen Zinssatzes von 3,51 % für ein vergleichbares Schuldinstrument ermittelt.

Das Wandlungsrecht der Wandelschuldverschreibungen wurde bei Ausgabe mit einem Residualwert von TEUR 37.659 im Eigenkapital erfasst. Dem gegenüber standen dem Eigenkapitalinstrument zurechenbare Transaktionskosten in Höhe von TEUR 188, die mit der Kapitalrücklage verrechnet wurden. Ferner wurden aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 56 im Eigenkapital erfasst. Der Anteil der Eigenkapitalkomponente bleibt über die Laufzeit unverändert.

Der Bilanzansatz der Fremdkapitalkomponente erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Zum 31. Dezember 2015 belief sich der langfristige Teil der Fremdkapitalkomponente auf TEUR 511.968.

In der Berichtsperiode fielen Zinsen aus den Wandelschuldverschreibungen in Höhe von TEUR 9.431 an.

Die unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Zinsverbindlichkeiten aus Wandelschuldverschreibungen beliefen sich zum Bilanzstichtag auf TEUR 7.242.

36. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Am 31. Dezember 2015 betragen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen TEUR 11.398 (Vorjahr: TEUR 43.703).

37. Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Darlehensverbindlichkeiten	3.523	7.290
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Wandelschuldverschreibung	7.242	0
Bankverbindlichkeiten	12	164
Verbindlichkeiten aus Veräußerungen mit Rückgaberecht	0	1.153
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	978	1.454
Summe der sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten	11.754	10.061

38. Nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Die nicht finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten gegenüber Personal	2.600	2.930
Verbindlichkeiten aus anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich und ähnliche Verbindlichkeiten	67.597	60.530
Steuerverbindlichkeiten	3.656	4.176
Erhaltene Anzahlungen	518	1.358
Abgegrenzte Zahlungen	11	919
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	2.876	1.961
Sonstige kurzfristige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	77.258	71.874
Sonstige langfristige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	398	498
Summe der nicht finanziellen Verbindlichkeiten	77.656	72.372

Verbindlichkeiten aus anteilsbasierter Vergütung mit Barausgleich und ähnliche Verbindlichkeiten betreffen Mitarbeiter und andere Personen, die ähnliche Leistungen erbringen (wie in IFRS 2 und IAS 19 definiert).

39. Anteilsbasierte Vergütung

Der Konzern unterhält eine Reihe von Vereinbarungen über anteilsbasierte Vergütungen mit berechtigten, ausgewählten Führungskräften, Mitarbeitern und anderen Personen, die ähnliche Leistungen für den Konzern erbringen („ein Begünstigter“ oder „Teilnehmer“). Diese Vereinbarungen bestehen aus vier unterschiedlichen Arten von Vergütungsprämien:

- I. Aktienoptionen der Gesellschaft,
- II. Stammanteile an Tochterunternehmen,
- III. Optionen auf Anteile an Tochterunternehmen oder
- IV. Vergütungsprämien mit Barausgleich.

I. Aktienoptionen der Gesellschaft (Aktienoptionsprogramme 2014)

Im Rahmen der Aktienoptionsprogramme 2014 („SOP I“ und „SOP II“) gewährt eine Aktienoption dem Inhaber das Recht, eine Aktie des Konzerns zu zeichnen.

Alle Aktienoptionen im Rahmen des SOP I wurden nach der am 2. Oktober 2014 erfolgten Einbeziehung der Aktien der Gesellschaft in den Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse dem Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft gewährt. Diese Aktienoptionen mit einem Ausübungspreis von 42,63 EUR je Aktienoption werden in monatlichen Tranchen über einen fünfjährigen Zeitraum erdient und können unter bestimmten Bedingungen nach einer Wartezeit von vier Jahren, beginnend mit dem Datum zu dem die Aktienoptionen gewährt wurden, ausgeübt werden.

Die im Rahmen des SOP I gewährten Optionen, können nur ausgeübt werden, wenn:

- (i) die Gesellschaft während der vierjährigen Wartezeit im Durchschnitt vier Unternehmen pro Jahr erfolgreich gründet; und
- (ii) der Aktienkurs zumindest an einem einzigen Handelstag, während der Wartezeit, eine Bewertung der Gesellschaft mit Milliarden EUR 6,45 widerspiegelt.

Gemäß dem SOP II ist der Aufsichtsrat ermächtigt, bis zu 1.201.022 Aktienoptionen an jeden der beiden anderen Vorstandsmitglieder (d. h. Finanzvorstand und Group Managing Director), bis zu 1.201.023 Aktienoptionen an bestimmte Mitarbeiter der Gesellschaft, bis zu 3.002.557 Aktienoptionen an Geschäftsführer von verbundenen Unternehmen und bis zu 600.511 Aktienoptionen an bestimmte Mitarbeiter von verbundener Unternehmen, zu gewähren. Im Geschäftsjahr 2015 wurden in Summe 80.000 Optionen im Rahmen des SOP II gewährt.

Das SOP II sieht einen Gesamt-Erdienungszeitraum von insgesamt 10 Jahren vor, mit einer bestimmten Anzahl von Aktienoptionen, die erstmalig nach einem Zeitraum von 4 Jahren erdient werden können sowie eine Erdienung in jährlichen Tranchen für die restlichen Aktienoptionen. Die erdienten Aktienoptionen können unter bestimmten anderen Bedingungen, nach einer vierjährigen Wartezeit, beginnend mit dem Tag an dem die jeweilige Aktienoption gewährt wurde, ausgeübt werden.

Der Ausübungspreis der Aktienoptionen, die vor der Einbeziehung der Aktien der Gesellschaft in den Open Market gewährt wurden, beträgt EUR 26,14 je Aktienoption. Der Ausübungspreis je Aktienoption von im Anschluss an die Einbeziehung der Aktien der Gesellschaft in den Open Market gewährten Aktienoptionen entspricht dem volumengewichteten durchschnittlichen Schlusskurs der Aktien, an den zwanzig aufeinander folgenden Handelstagen vor dem jeweiligen Tag der Gewährung.

Die Ausübung von Aktienoptionen nach dem SOP II erfordert, dass:

- (i) die Aktien der Gesellschaft bis zum 31. Oktober 2014 in den Open Market einbezogen werden, und
- (ii) die Gesellschaft während der vierjährigen Wartezeit im Durchschnitt vier Unternehmen pro Jahr erfolgreich gründet.

Wenn die Leistungsziele nicht bis zum Ende der Wartezeit erreicht werden, verfallen die im Rahmen der Aktienoptionsprogramme 2014 gewährten Aktienoptionen vollständig und ohne weitere Gegenleistungen. Ferner können die Aktienoptionen nur innerhalb einer Frist von drei Wochen nach der Veröffentlichung eines Zwischenberichts bzw. eines Jahresfinanzberichts ausgeübt werden, die auf das Ende der Wartezeit folgt.

Konzernanhang

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Entwicklung der Vergütungsprämien in Form von Aktienoptionen, die die Mitarbeiter dazu berechtigen, Aktien der Rocket Internet SE zu erwerben, sofern die Ausübungsbedingungen erfüllt wurden und den gewichteten durchschnittlichen Ausübungspreis:

Aktienoptionen	2015		2014	
	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Optionen
Ausstehende Aktienoptionen zum 1.1.	EUR 36,57	7.180.488	–	–
In der Berichtsperiode gewährt	EUR 26,31	80.000	EUR 36,57	7.180.488
In der Berichtsperiode verwirkt	EUR 26,14	110.834	–	0
In der Berichtsperiode ausgeübt	–	–	–	0
Ausstehende Aktienoptionen zum 31.12.	EUR 36,62	7.149.654	EUR 36,57	7.180.488
Ausübbar zum 31.12.	–	–	–	–

Die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der zum 31. Dezember 2015 ausstehenden Aktienoptionen beträgt 5,7 Jahre (31. Dezember 2014: 6,7 Jahre).

Die im Black-Scholes-Aktienoptionspreismodell angewandten Parameter und die geschätzten beizulegenden Zeitwerte je Aktienoption an den Gewährungstagen in 2015 und 2014 sind wie folgt:

	2015 SOP II	2014 SOP II
Beizulegender Zeitwert (EUR pro Option)	18,22	27,81
Aktienkurs (EUR pro Aktie)	31,14	42,50
Ausübungspreis (EUR pro Aktie)	26,31	26,14
Erwartete Volatilität (%)	46,09	45,00
Dividendenrendite (%)	0,00	0,00
Risikoloser Zinssatz (%)	0,50	0,90
Antizipierte Laufzeit der Aktienoptionen (Jahre)	10,00	10,00

Der Durchschnitt aus Erdienungszeitraum und dem vertraglichen Verfallsdatum gelten als die erwartete Laufzeit für alle im Jahr 2015 gewährten Optionen.

II. Stammanteile an Tochterunternehmen

Die entsprechenden anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen sehen eine Kapitalbeteiligung über eine Treuhandbeziehung vor. Die Treuhandgesellschaft hält zugunsten des Treugebers, der ein Teilnehmer oder eine von diesem Teilnehmer beherrschte Gesellschaft sein kann, eine bestimmte Anzahl der Anteile gemäß den Geschäftsbedingungen in der Treuhandvereinbarung. Eine eigenständige Zusatzvereinbarung zwischen dem Treugeber und der leistungsempfangenden Gesellschaft regelt bestimmte Verpflichtungen, u. a. die Ausübungsrechte, Wettbewerbsverbote in Bezug auf die indirekten Beteiligungen des betreffenden Teilhabers an der betreffenden Gesellschaft.

Die Vereinbarungen erfordern die Ableistung einer bestimmten Dienstzeit, während der die Leistungen kontinuierlich zu erbringen sind. Die Ansprüche der Teilnehmer werden in vierteljährlichen Tranchen über einen Zeitraum von üblicherweise vier Jahren (6,25 % pro Quartal) ausübbar (vested) und sehen typischerweise eine anfängliche Sperrfrist (cliff) von sechs bzw. zwölf Monaten vor. Beim Ausscheiden des Teilnehmers vor dem Ablauf der Sperrfrist können typischerweise alle Anteile zurückgefordert werden. Danach kann die Gesellschaft im Falle eines Ausscheidens aus wichtigem Grund (bad leaver event) typischerweise sämtliche gevesteten und nicht gevesteten Anteile zurückfordern, während im Falle eines unverschuldeten Ausscheidens (good leaver event) lediglich die noch nicht ausübbar gewordenen Anteile zurückgefordert werden können. Ein bad leaver event wird typischerweise ausgelöst, wenn zum Beispiel die jeweilige Anstellungsvereinbarung zwischen dem Teilnehmer und dem Tochterunternehmen vom Tochterunternehmen aus wichtigem Grund, wie dem nachweislichen Begehen einer Straftat oder dem Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot durch den Teilnehmer, beendet wird. Ein good leaver event wird typischerweise ausgelöst, wenn zum Beispiel die Anstellungsvereinbarung von einer der Vertragsparteien, ohne die Angabe von Gründen, beendet wird.

Anteile an den Tochterunternehmen des Konzerns werden an die Teilnehmer zum Nennwert von EUR 1 je Anteil ausgegeben. Wenn die geltenden Ausübungsbedingungen nicht erfüllt werden (typischerweise, wenn die Beschäftigung eines Teilnehmers endet), hat die Rocket Internet SE oder ein Tochterunternehmen ein Recht, diese Anteile zum Nennwert oder, sofern dieser niedriger ist, zum Marktwert zu erwerben.

Die Entwicklung der Anzahl der Anteile stellt sich wie folgt dar:

	2015	2014
Anzahl der nicht erdienten Anteile zum 1.1.	3.727	7.055
Endkonsolidierung von Tochtergesellschaften	-2.804	-3.927
In der Berichtsperiode gewährt	5.555	5.772
In der Berichtsperiode erdient	-1.397	-4.577
In der Berichtsperiode verwirkt	-623	-596
Anzahl der nicht erdienten Anteile zum 31.12.	4.458	3.727
Anzahl der erdienten Anteile zum 31.12.	13.959	12.562

Die Anteilspreise der Tochterunternehmen wurden anhand der Preise der Anteile geschätzt, welche die Investoren in vergangenen Finanzierungstransaktionen gezahlt haben. Wenn ein Tochterunternehmen über mehrere Klassen von Eigenkapital verfügt, wird die Hybridmethode genutzt, um das Eigenkapital den verschiedenen Anteilsklassen zuzuordnen. Bei der Festlegung des Abschlags für fehlende Marktfähigkeit wurde das Finnerty-Optionspreismodell angewandt. Bezogen auf den geschätzten Marktwert der betreffenden Anteile enthält der insgesamt von den Teilnehmern für die Anteile gezahlte Preis (1 Euro je Anteil) einen Preisnachlass. Der beizulegende Zeitwert der Vergütungsprämien, der als Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen ausgewiesen wird, berechnet sich als Differenz zwischen dem geschätzten beizulegenden Zeitwert und dem für die Anteile gezahlten Preis.

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert der Anteile zum Gewährungszeitpunkt, die im Jahr 2015 ausgegeben wurden, beläuft sich auf EUR 0 (Vorjahr: EUR 1.977).

III. Optionen auf Anteile an Tochterunternehmen

Vereinbarungen über Kaufoptionen auf Anteile berechtigen die Teilnehmer eine festgelegte Anzahl von Anteilen des jeweiligen Tochterunternehmens zu erwerben. Die Kaufoptionen auf Anteile werden üblicherweise in vierteljährlichen Tranchen unter der Voraussetzung der kontinuierlichen Leistungserbringung ausgegeben und werden innerhalb eines 3-Jahreszeitraums (8,33 % pro Quartal) bzw. eines 4-Jahreszeitraums (6,25 % pro Quartal) ausübbar, typischerweise nach Ablauf einer anfänglichen Sperrfrist (cliff) von 12 Monaten. In einigen Fällen kommt eine sechsmonatige Sperrfrist zur Anwendung, in wenigen Fällen wurde keine Sperrfrist vereinbart.

In bestimmten Kaufoptionsvereinbarungen (wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind) werden annähernd ein Drittel aller Aktienkaufoptionen unverfallbar (i) bei einem Eintritt eines Kontrollwechselereignisses oder (ii) spätestens vier Jahre, nachdem die ersten Optionen gewährt wurden. Im Falle eines Kontrollwechselereignisses ist das betreffende Tochterunternehmen dazu berechtigt, zu verlangen, dass die betreffenden Teilnehmer alle zu diesem Zeitpunkt ausstehenden Kaufoptionen auf Anteile ausüben. Bei Eintreten eines bad leaver event erlöschen alle Kaufoptionen auf Anteile, die noch nicht ausgeübt wurden. Im Falle eines good leaver event erlöschen alle Kaufoptionen auf Anteile, für die der Ausübungszeitraum noch nicht begonnen hat.

Die Entwicklung der Anzahl der Optionen auf Anteile und der damit zusammenhängende gewichtete durchschnittliche Ausübungspreis stellen sich wie folgt dar:

	2015		2014	
	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Anteile	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis	Anzahl der Anteile
Ausstehende Optionen zum 1.1.	EUR 1,00	6.601	EUR 1,00	8.798
Endkonsolidierung von Tochtergesellschaften	EUR 1,00	-6.306	EUR 1,00	-8.284
In der Berichtsperiode gewährt	EUR 1,00	3.341	EUR 1,00	6.087
In der Berichtsperiode ausgeübt	EUR 1,00	-18	EUR 1,00	0
In der Berichtsperiode verwirkt	EUR 1,00	-162	EUR 1,00	0
Ausstehende Optionen zum 31.12.	EUR 1,00	3.457	EUR 1,00	6.601
Ausübbar zum 31.12.	EUR 1,00	3.036	EUR 1,00	2.432

Die vertraglichen Laufzeiten der Optionen werden in den Optionsvereinbarungen nicht spezifiziert. Infolgedessen hängt die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der zum Bilanzstichtag ausstehenden Optionen von zukünftigen Exit-Ereignissen ab. Gemäß einzelvertraglicher Vereinbarungen haben die ausstehenden Optionen einen Ausübungspreis von EUR 1 je Anteil.

Da die gewährten Optionen einen Ausübungspreis von EUR 1 je Anteil haben, stimmt der beizulegende Zeitwert der Optionen mit ihrem inneren Wert (intrinsic value) überein. Dementsprechend sind die angewandten Hauptparameter wie folgt:

	2015	2014
Bandbreite der Anteilspreise (EUR pro Anteil)	0–28.759	56–26.203
Ausübungspreis (EUR pro Anteil)	1	1

Der gewichtete durchschnittliche beizulegende Zeitwert zum Gewährungszeitpunkt der während des Jahres 2015 gewährten Optionen beläuft sich auf EUR 1.890 (d. h. in einer Spanne von EUR 0 und EUR 28.759) pro Anteil. In einigen Fällen wurden die beizulegenden Zeitwerte zum Gewährungszeitpunkt geschätzt, weil die Optionsvereinbarungen noch nicht finalisiert waren.

Die Anteilspreise der konsolidierten Tochterunternehmen wurden anhand der Preise der Anteile geschätzt, welche die Investoren in vergangenen Finanzierungstransaktionen gezahlt haben. Wenn ein Tochterunternehmen über mehrere Klassen von Eigenkapital verfügt, nutzen wir die Hybridmethode, um das Eigenkapital den verschiedenen Anteilsklassen zuzuordnen. Bei der Festlegung des Abschlags für fehlende Marktfähigkeit wurde das Finnerty-Optionspreismodell angewandt.

IV. Anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich

Diese Art von bestimmten Konzernunternehmen gewährten anteilsbasierten Vergütungen ermöglicht es den Teilnehmern, an aus einem Exit resultierenden Barzahlungen über Kaufoptionsvereinbarungen zu partizipieren. Der rechnerische Wert und die tatsächliche Zuteilung der entsprechenden Kaufoptionen an die Teilnehmer werden von der zuständigen Geschäftsführung festgelegt und bedürfen der Zustimmung bestimmter Anteilseigner. Im Falle eines Kontrollwechsels oder eines Börsengangs des Tochterunternehmens sind die Teilnehmer zum Erhalt einer Barzahlung berechtigt, die sich als die Differenz zwischen dem Ausübungspreis der Kaufoptionen und dem auf jeden der den Kaufoptionen zugrundeliegenden Anteil allokierten Betrag der Exit-Erlöse ermittelt.

Der Buchwert und der innere Wert der Verbindlichkeiten aus anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich zum 31. Dezember 2015 beträgt TEUR 64.141 (31. Dezember 2014: TEUR 48.144). Sämtliche anteilsbasierten Vergütungsprämien mit Barausgleich waren zu den Stichtagen 31. Dezember 2015 und 31. Dezember 2014 ausübbar.

Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen

Der für die während des Geschäftsjahres von Mitarbeitern erbrachten Leistungen erfasste Aufwand stellt sich wie folgt dar:

In TEUR	2015	2014
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	57.952	51.295
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich	14.739	16.690
Gesamtaufwand für anteilsbasierte Vergütungen	72.691	67.985

40. Finanzrisikomanagement

Das Risikomanagement der Gesellschaft fokussiert sich auf finanzielle, operative und rechtliche Risiken. Die wesentlichen Risiken des Konzerns, die sich aus den vorhandenen Finanzinstrumenten ergeben, sind Ausfallrisiko (Kreditrisiko), Liquiditätsrisiko, Währungsrisiko und Anteilspreisrisiko.

Die wichtigsten Finanzinstrumente des Rocket Internet Konzerns sind Zahlungsmittel (35 % der Bilanzsumme; Vorjahr: 52 %), zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente (20 % der Bilanzsumme, Vorjahr: 0 %), erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Eigenkapitalinstrumente (6 % der Bilanzsumme; Vorjahr: 9 %), sonstige langfristigen finanzielle Vermögenswerte (< 1 % der Bilanzsumme, Vorjahr: < 1 %) sowie Verbindlichkeiten aus Wandelanleihe (10 % der Bilanzsumme, Vorjahr: 0 %). Der Konzern verfügt ferner über Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Darlehensforderungen und Verbindlichkeiten hauptsächlich gegen/gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstehen.

Konzernanhang

Der Konzern lässt seine liquiden Mittel auf Kontokorrentkonten verwalten, um dadurch seine Liquidität und auch die Sicherheit des Nennwertes sicherzustellen. Es ist Politik des Konzerns, dass kein Handel mit Finanzinstrumenten betrieben wird. Ein Einsatz von Finanzderivaten erfolgt nicht.

Die Steuerung des Risikos bei den Finanzanlagen erfolgt mittels eines ausgeprägten operativen Beteiligungscontrollings. Dies gilt insbesondere für die vom Rocket Internet Konzern gehaltenen Eigenkapitalanteile, die entweder als zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente (AFS) oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL) bilanziert werden.

Das finanzielle Risiko umfasst Marktrisiken (inklusive Währungs-, Zins- und sonstige Preisänderungsrisiken), Ausfallrisiken, Liquiditätsrisiken und Anteilspreisrisiken. Das primäre Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, das akzeptierbare Risiko festzulegen und dafür zu sorgen, dass über die Risikolimits hinaus keine Risiken eingegangen werden. Die operativen und rechtlichen Risikomanagementmaßnahmen sollen das ordnungsgemäße Funktionieren der internen Richtlinien und Prozesse gewährleisten und somit das operative und rechtliche Risiko minimieren.

Das Risikomanagement wird von einer zentralen Finanzabteilung durchgeführt, die dem Vorstand untersteht. Der Vorstand stellt die Grundsätze für das gesamte Risikomanagement sowie Richtlinien für einzelne Bereiche auf, wie für Währungs- und Zinsrisiken oder die Verwendung von Liquiditätsüberschüssen.

Ausfallrisiko (Kreditrisiko)

Das Ausfallrisiko ist definiert als Risiko, dass unsere Geschäftspartner ihren vertraglichen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen und dies zu einem Verlust im Konzern führt. Das Ausfallrisiko umfasst dabei sowohl das direkte Risiko eines Kreditausfalls und die Verschlechterung der Kreditwürdigkeit, als auch die Konzentration von Ausfallrisiken.

Das Ausfallrisiko besteht für alle finanziellen Vermögenswerte, insbesondere für Zahlungsmittel, Forderungen gegen assoziierte Unternehmen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Forderungen des Konzerns sind ungesichert. Das maximale Ausfallrisiko entspricht dem Buchwert der finanziellen Vermögenswerte, die einem Ausfallrisiko unterliegen.

Die Anlage von operativ nicht benötigten finanziellen Mitteln erfolgt nach Kriterien, die in einer Konzernrichtlinie festgelegt sind. Der Rocket Internet Konzern geht grundsätzlich nur Geschäftsbeziehungen zu Banken mit ausgezeichneten Kredit-Ratings ein. Gezielte Diversifikation trägt zur weiteren Risikominimierung bei. Die Kreditwürdigkeit wird vom Konzern laufend überwacht und bewertet. Die Anlage von Termingeldern erfolgt ausschließlich bei Finanzinstituten, die den Einlagensicherungsfonds angehören und/oder von führenden Ratingagenturen mindestens mit Investment Grade Status BBB- (S&P) bzw. Baa3 (Moody's) eingestuft wurden. Das Zinsmanagement konzentriert sich auf optimierte Verteilung der liquiden Mittel auf unterschiedliche Banken, um negative Einlagenzinsen zu vermeiden.

Die Steuerung und Begrenzung von Ausfallrisiken aus Forderungen gegen assoziierte Unternehmen erfolgt im Rahmen des Beteiligungscontrollings. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultieren hauptsächlich aus eCommerce-Aktivitäten. Im Bereich eCommerce wird dem Ausfallrisiko vorgebeugt, indem die Bonität der Kunden im Rahmen des Online-Bestellvorgangs überprüft wird. Sofern eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens oder andere Ursachen eines Wertminderungsbedarfes erkannt werden, werden durch das Forderungsmanagement entweder Maßnahmen mit dem Ziel eingeleitet, die rückständigen Zahlungen des Kunden einzufordern oder die gelieferten Waren wieder in Besitz zu nehmen. Die Bonität der Kunden wird laufend überwacht. Die Konzentration von Ausfallrisiken ist aufgrund der breiten, heterogenen Kundenstruktur begrenzt.

Identifizierten Ausfallrisiken, wie z. B. im Falle der Zahlungseinstellung, wird durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Das maximale Ausfallrisiko der Gesellschaft stellt sich nach Klassen von finanziellen Vermögenswerten wie folgt dar:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Forderungen	61.091	36.010
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.758.889	2.053.448
Maximales Ausfallrisiko	1.819.980	2.089.458

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass ein Unternehmen möglicherweise nicht in der Lage ist, seine Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten zu erfüllen. Der Gesellschaft entsteht ein Risiko aus täglichen Liquiditätsentnahmen. Das Liquiditätsrisiko wird von der Unternehmensleitung gesteuert. Der Vorstand überwacht die Cashflows der Gesellschaft auf der Grundlage rollierender Monatsprognosen.

Der Liquiditätsstand und die Einhaltung von Cash-Budgets werden regelmäßig kontrolliert. Dabei wird die Entwicklung der Liquiditätssalden und wichtige Bewegungsfaktoren intern kommuniziert und erläutert.

Die Kapitalerfordernisse des Konzerns sind unter anderem die Finanzierung von neuen und bestehenden Unternehmen und die laufenden Kapitalerfordernisse der operativen Geschäftstätigkeit des Konzerns. Der Rocket Internet Konzern überwacht laufend das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses (Liquiditätsrisiko) mittels Cash-Budgets bzw. Reforecasts. Hierbei werden die Laufzeiten der Finanzinvestitionen und der finanziellen Vermögenswerte (z. B. Forderungen und andere finanzielle Vermögenswerte) sowie erwartete Cashflows aus der Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Neben den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten sowie den Erlösen aus der Veräußerung von finanziellen Vermögenswerten sind die künftigen Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit eine weitere Liquiditätsquelle.

Zum 31. Dezember 2015 überstiegen die kurzfristigen Vermögenswerte, einschließlich der als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerte, in Höhe von TEUR 1.833.796 (Vorjahr: TEUR 2.113.376), die kurzfristigen Schulden in Höhe von TEUR 108.471 (Vorjahr: TEUR 137.827) um TEUR 1.725.325 (Vorjahr: TEUR 1.975.549). Die Gesellschaft investiert ihre Finanzmittel fast ausschließlich in Sichteinlagen, um damit in der Lage zu sein, schnell und problemlos auf unvorhergesehene Liquiditätsanforderungen reagieren zu können. Das Liquiditätsportfolio der Gesellschaft umfasst Zahlungsmittel sowie Zahlungsmitteläquivalente.

Konzernanhang

Die Fälligkeitsstruktur der finanziellen Verbindlichkeiten stellt sich wie folgt dar:

31.12.2015	Buchwert	Zahlungsmittelabflüsse < 1 Jahr		Zahlungsmittelabflüsse in 1-5		Zahlungsmittelabflüsse > 5 Jahre	
		Hauptschuld	Zins	Hauptschuld	Zins	Hauptschuld	Zins
In TEUR							
Verbindlichkeiten aus Wandelschuldverschreibung	519.210	0	-16.500	0	-66.000	-550.000	-33.000
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	4.746	-3.585	-10	-1.161	-8	-7	0
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	13.719	0	0	-13.719	0	0	0
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	978	-978	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.398	-11.369	0	-29	0	0	0
31.12.2014	Buchwert	Zahlungsmittelabflüsse < 1 Jahr		Zahlungsmittelabflüsse in 1-5		Zahlungsmittelabflüsse > 5 Jahre	
In TEUR		Hauptschuld	Zins	Hauptschuld	Zins	Hauptschuld	Zins
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen	7.453	-7.453	-5	0	0	0	0
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	5.315	0	-5	-5.315	0	0	0
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	2.608	-2.608	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	43.703	-43.696	0	-7	0	0	0

Die in den Tabellen aufgeführten Beträge entsprechen den vertraglich vereinbarten, nicht abgezinsten Mittelabflüssen.

Marktrisiken

Währungsrisiko

Im Rocket Internet Konzern bestehen aufgrund der Geschäftstätigkeit außerhalb der Eurozone Währungsrisiken, d. h. Änderungen der Wechselkurse können sich auf den Konzernabschluss auswirken. Die einzelnen Transaktionen in Fremdwährung werden nicht abgesichert, da sie in der Regel kurzfristiger Natur sind. Soweit möglich und sinnvoll erfolgt die Absicherung nicht durch finanztechnische Maßnahmen, sondern durch die Gestaltung der realwirtschaftlichen Verhältnisse (sog. natural hedging). Währungsdifferenzen, die aus Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung von Nettovermögenspositionen ausländischer Tochterunternehmen in die Berichtswährung resultieren, werden im Eigenkapital des Konzernabschlusses erfasst. Währungsdifferenzen, die aus Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung von Bilanzposten in ausländischer Währung resultieren, werden erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen erfasst.

Im operativen Bereich agieren die einzelnen Konzernunternehmen überwiegend in ihrer jeweiligen funktionalen Währung. Daher sind die einzelnen Konzernunternehmen keinen wesentlichen Währungsrisiken ausgesetzt.

Währungsrisiken werden gemäß IFRS 7 mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt. Diese stellen die Effekte auf das Ergebnis vor Steuern sowie gegebenenfalls auf das Eigenkapital dar, die aus Auf- bzw. Abwertungen des Euros gegenüber sämtlichen Fremdwährungen resultieren. Im Rahmen dieser Analysen wird auf Finanzinstrumente abgestellt, die auf eine von der lokalen funktionalen Währung abweichende Währung lauten und monetärer Art sind. Auf die Angabe wechselkursbedingter Differenzen aus der Umrechnung von Abschlüssen in die Konzernwährung Euro wird somit gemäß den Anforderungen des IFRS 7 verzichtet. Separate Auswirkungen auf das Eigenkapital ergaben sich keine.

Die Rocket Internet SE und die European Founders Fund GmbH & Co. Beteiligungs KG Nr. 3 haben in US-Dollar (USD) geführte Bankkonten mit einem Guthaben in Höhe von TUSD 137.708 sowie sonstige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von TUSD 2.280.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Sensitivität gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Veränderung des Wechselkurses für den US Dollar, während alle anderen Variablen konstant bleiben. Risiken des Konzerns aus Wechselkursschwankungen für andere Fremdwährungen sind nicht wesentlich.

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Effekt auf die Bilanz und das Ergebnis vor Steuern		
Änderung des USD-Wechselkurses +10 %	12.858	0
Änderung des USD-Wechselkurses -10 %	-12.858	0

Im Geschäftsjahr 2015 wurde ein Nettogewinn aus Fremdwährungsumrechnung in Höhe von TEUR 4.272 (Vorjahr: Nettoverlust von TEUR 372) erfasst.

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Gewinn aus Währungsumrechnung – Operatives Ergebnis	2.599	511
Gewinn aus Währungsumrechnung – Finanzergebnis	2.068	0
Verlust aus Währungsumrechnung – Operatives Ergebnis	-378	-883
Verlust aus Währungsumrechnung – Finanzergebnis	-17	0
Nettogewinn / -verlust aus Fremdwährungsumrechnung	4.272	-372

Zinsrisiko

Das Zinsrisiko beschreibt das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder der künftige Cashflow eines Finanzinstruments auf Grund von Veränderungen der Marktzinssätze schwanken.

Der Konzern schließt grundsätzlich nur festverzinsliche Instrumente ab. Der Konzern bilanziert keine festverzinslichen Instrumente erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert, bis auf Mitarbeiterdarlehen, die als zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert werden. Eine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Veränderung des Zinssatzes hat keine wesentlichen Effekte auf den Gewinn oder Verlust aus den Änderungen des beizulegenden Zeitwertes dieser Instrumente.

Anteilspreisisiko

Der Konzern ist Anteilspreisisiken ausgesetzt, die in Anhangsangabe 41 erläutert werden.

41. Finanzinstrumente

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte und die beizulegenden Zeitwerte aller Finanzinstrumente, die im Konzernjahresabschluss enthalten sind sowie deren Bewertungskategorie nach IAS 39 und die Hierarchie für die Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes nach IFRS 13.

In TEUR	IAS 39 Bewertungs- kategorie	Bewertet zu	Level	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
				31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
Langfristige finanzielle Vermögenswerte							
Eigenkapitalinstrumente – notierte Unternehmen	fafvo	FVTPL	1	40.923	55.585	40.923	55.585
Eigenkapitalinstrumente – nicht notierte Unternehmen	fafvo	FVTPL	3	281.425	280.962	281.425	280.962
Zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente (AFS) ⁹⁾	afs	FVTOCI	3	999.116	0	999.116	0
Nicht konsolidierte Tochterunternehmen	afs	C	3	1.975	1.818	1.975	1.818
Sonstige langfristige zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte	fafvo	FVTPL	3	8.692	0	8.692	0
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	lar	AC	3	1.053	166	1.053	166
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte							
Darlehensforderungen gegen assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	lar	AC	n/a	33.307	7.857	33.307	7.857
Darlehensforderungen gegen nicht konsolidierte Tochterunternehmen	lar	AC	n/a	1.328	1.991	1.328	1.991
Forderungen aus dem Verkauf von Anteilen	lar	AC	n/a	2.543	1.930	2.543	1.930
Kautionen (kurzfristig)	lar	AC	n/a	625	1.872	625	1.872
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	lar	AC	n/a	3.457	1.445	3.457	1.445
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	lar	AC	n/a	1.758.889	2.053.448	1.758.889	2.053.448
Forderungen aus Lieferung und Leistungen	lar	AC	n/a	10.085	20.748	10.085	20.748
Finanzielle als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte							
Darlehensforderungen	lar	AC	n/a	5.663	0	5.663	0
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	lar	AC	n/a	32	3.668	32	3.668
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	lar	AC	n/a	854	0	854	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	lar	AC	n/a	9.710	0	9.710	0

9) Enthalten zum 31. Dezember 2015 im Wesentlichen nicht notierte Anteile an Delivery Hero in Höhe von TEUR 978.944.

In TEUR	IAS 39 Bewertungs- kategorie	Bewertet zu	Level	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
				31.12.2015	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2014
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Wandelschuldverschreibung ¹⁰⁾	ofl	AC	3	511.968	0	505.725	0
Bedingte Gegenleistungen	flfv	FVTPL	3	7.622	0	7.622	0
Von konsolidierter Tochtergesellschaft ausgegebene obligatorisch zurückzukaufende Vorzugsaktien und andere Derivate (Optionsscheine)	ofl	AC	3	5.950	4.950	5.950	4.950
Darlehensverbindlichkeiten	ofl	AC	3	1.211	0	1.211	0
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	ofl	AC	3	147	364	147	364
Verzinsliche Darlehen und Ausleihungen (kurzfristig)							
Verbindlichkeiten aus Wandelschuldverschreibung	ofl	AC	n/a	7.242	0	7.242	0
Darlehensverbindlichkeiten	ofl	AC	n/a	3.523	7.290	3.523	7.290
Bankverbindlichkeiten	ofl	AC	n/a	12	164	12	164
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Veräußerungen mit Rückgaberecht	ofl	AC	n/a	0	1.153	0	1.153
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	ofl	AC	n/a	978	1.455	978	1.455
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen	ofl	AC	n/a	11.398	43.703	11.398	43.703
Finanzielle Schulden in Verbindung mit als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten							
Darlehensverbindlichkeiten	ofl	AC	n/a	3.989	0	3.989	0
Bankverbindlichkeiten	ofl	AC	n/a	144	0	144	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	ofl	AC	n/a	75	0	75	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	ofl	AC	n/a	2.320	0	2.320	0
Davon nach Bewertungskategorien des IAS 39 zusammengefasst							
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (Available-for-sale (afs))				1.001.091	1.818	1.001.091	1.818
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte unter Ausübung der Fair Value Option (Fair value option (fafvo))				331.041	336.547	331.041	336.547
Darlehen und Forderungen (Loans and receivables (lar))				1.827.546	2.093.126	1.827.546	2.093.126
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (flfv))				7.622	0	7.622	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (Other financial liabilities (ofl))				548.955	59.079	542.712	59.079

10) Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes auf Basis des Kurses der Wandelschuldverschreibung zum 31. Dezember 2015 von 91,95 % (Level 3).

Konzernanhang

Die folgenden **Bewertungsmethoden** wurden benutzt:

AC – fortgeführte Anschaffungs- oder Herstellungskosten

C – Kosten

FVTOCI – erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet

FVTPL – erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet

In Übereinstimmung mit IFRS 13 wurden die folgenden Hierarchiestufen für die Bemessung und die Angaben zum beizulegenden Zeitwert verwendet:

Level 1: Beizulegender Zeitwert auf der Basis von in aktiven Märkten notierten Preisen.

Level 2: Beizulegender Zeitwert, der auf Basis von Bewertungstechniken ermittelt wurde, die Inputparameter verwenden, welche auf beobachtbaren Marktdaten beruhen.

Level 3: Beizulegender Zeitwert, der auf Basis von Bewertungstechniken ermittelt wurde, die Inputparameter verwenden, welche nicht auf beobachtbaren Marktdaten beruhen.

Mit Ausnahme der Aktien der Zalando SE und der Care.com Inc., welche im Kalenderjahr 2014 erstmalig börsennotiert wurden, fanden in 2015 und 2014 keine Umgliederungen der beizulegenden Zeitwerte zwischen den Hierarchiestufen Level 1, Level 2 und Level 3 statt.

Veränderungen der finanziellen Vermögenswerte, die FVTPL bilanziert werden

In TEUR	2015		2014	
	alle	nur Level 3	alle	nur Level 3
Anfangsbestand zum 1.1.	336.547	280.962	66.078	66.078
Zugänge (einschließlich Sacheinlagen)	83.199	83.199	266.945	266.804
Umgliederungen ¹⁾	-15.557	-15.557	-7.339	-62.552
Erfolgswirksame Änderung des beizulegenden Zeitwerts	33.015	19.944	12.931	10.632
Abgänge	-106.163	-78.431	-2.068	0
Endbestand zum 31.12.	331.041	290.117	336.547	280.962

1) Umgliederungen in Höhe von TEUR 15.557 im Jahr 2015 betreffen im Wesentlichen TravelBird, das zum 31. Dezember 2015 als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode bilanziert wurde. Umgliederungen in Höhe von TEUR 55.213 im Jahr 2014 stehen im Zusammenhang mit den Börsengängen von care.com und Zalando, die in Level 1 der Bewertungshierarchen umgliedert wurden.

Veränderungen der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte (AFS)

In TEUR	2015		2014	
	alle	nur Level 3	alle	nur Level 3
Anfangsbestand zum 1.1.	0	0	0	0
Zugänge	863.804	863.804	0	0
Erfolgsneutrale Änderung des beizulegenden Zeitwerts (OCI)	136.657	136.657	0	0
Umgliederung in die Gewinn und Verlustrechnung	-1.329	-1.329	0	0
Abgänge	-15	-15	0	0
Endbestand zum 31.12.	999.116	999.116	0	0

Die erfolgsneutrale Änderung des beizulegenden Zeitwerts (OCI) umfasst hauptsächlich den Gewinn aus der Bewertung von Anteilen an Delivery Hero.

Veränderung der finanziellen Verbindlichkeiten, die FVTPL bilanziert wurden (siehe Anhangsangabe 9)

In TEUR	2015		2014	
	alle	nur Level 3	alle	nur Level 3
Anfangsbestand zum 1.1.	0	0	0	0
Zugang	7.272	7.272	0	0
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts	350	350	0	0
Endbestand zum 31.12.	7.622	7.622	0	0

Das Ergebnis aus den Änderungen des beizulegenden Zeitwerts wird im Finanzergebnis ausgewiesen.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

Der beizulegende Zeitwert ist der Preis, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde.

Der Großteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, der sonstigen finanziellen Vermögenswerte, der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen finanziellen Schulden hat kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen die Buchwerte dieser Finanzinstrumente näherungsweise ihren beizulegenden Zeitwerten zum Abschlussstichtag.

Der Buchwert der sonstigen finanziellen Vermögenswerte und Schulden, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, entspricht annähernd ihrem beizulegenden Zeitwert, da es seit dem erstmaligen Ansatz dieser Finanzinstrumente keine wesentlichen Änderungen in den anwendbaren Bewertungsparametern gab.

Der beizulegende Zeitwert der auf einem aktiven Markt gehandelten Eigenkapitalinstrumente entspricht den am Bilanzstichtag notierten Marktpreisen. Der Börsenkurs für finanzielle Vermögenswerte des Konzerns ist der aktuelle Geldkurs.

Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes wurde für jeden Einzelfall die Methode ausgewählt, die eine bestmögliche Schätzung des beizulegenden Zeitwerts ermöglicht. Für Vermögenswerte und Schulden die innerhalb eines Jahres fällig werden, stellt der Nominalwert unter Berücksichtigung von Zinszahlungen und Aufschlägen eine gute Annäherung an den beizulegenden Zeitwert dar.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert von nicht notierten Eigenkapitalinstrumenten

Nicht notierte Eigenkapitalinstrumente von Rocket Internet werden gemäß IFRS 13 mittels einer Bewertungsmethode bewertet, die am besten für jedes einzelne Unternehmen geeignet ist.

Zunächst wird überprüft, ob es bei diesen Unternehmen kürzlich Transaktionen, die dem Drittvergleichsgrundsatz Stand halten und signifikant waren, gab (z. B. solche, bei denen Anteile an neue Investoren ausgegeben wurden). Bei neu ausgegebenen Anteilen wird berücksichtigt, ob diese neuen Anteile gegenüber den früher ausgegebenen Anteilen eine Vorzugsstellung bei der Verteilung des Vermögens im Falle des Verkaufs oder der Liquidation der Gesellschaft gewähren.

Konzernanhang

Sofern Vorzugsrechte einen signifikanten Einfluss auf die Bewertung der jeweilige Eigenkapitalklassen haben, wird der beizulegende Zeitwert mittels eines Optionspreismodells auf Basis der zuletzt erfolgten Finanzierungsrunden und unter Beachtung der für die jeweilige Eigenkapitalklasse in der Gesellschaftervereinbarung festgelegten Vorzugsrechte im Falle eines Verkaufs bzw. Liquidation ermittelt. Der Wert solcher Vorzugsrechte ist abhängig von der Wahrscheinlichkeit zukünftiger Ausstiegsszenarios. Daher verwenden wir eine Hybridmethode, um den verschiedenen Eigenkapitalklassen Werte zuzuweisen. Die Hybridmethode ist eine Mischform aus der Methode der wahrscheinlichkeitsgewichteten erwarteten Renditen und der Optionspreismethode, welche den wahrscheinlichkeitsgewichteten Wert anhand von zukünftigen Ausstiegsszenarien abschätzt, aber das Optionspreismodell nutzt, um die verbleibenden, unbekannt potentiellen Ausstiegsszenarien abzuschätzen. Die maßgeblichen Daten für die Bewertung beinhalten Annahmen über die Verteilung der Erlöse im Falle eines Ausstiegs auf die einzelnen Anteilsklassen (Vorzugsrechte bei Liquidation) in zukünftigen Ausstiegsszenarien, aber auch Annahmen auf Basis von vergleichbaren Unternehmen (Aktienpreisvolatilität), Dividendenerträge (geschätzt mit null) und den risikolosen Zins am Ende der Berichtsperiode. Ferner wurden Ausstiegsszenarien, bei denen Vorzugsrechte bei Liquidation einen Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert haben, mit Eintrittswahrscheinlichkeiten zwischen 0 % und 50 % geschätzt.

Für Unternehmen, bei denen in letzter Zeit keine bzw. keine signifikanten Transaktionen nach dem Drittvergleichsgrundsatz durchgeführt wurden, wird die Bewertung nach der Discounted Cash Flow Methode (DCF) durchgeführt. Grundlage für die DCF-Bewertung sind Businesspläne, Kapitalkosten zuzüglich einer Risikoprämie und Annahmen zur Ermittlung eines Veräußerungserlöses am Ende der Detailplanungsphase. Die Kapitalkosten werden auf Basis des Capital Asset Pricing Models ermittelt, wobei Marktdaten für vergleichbare am Kapitalmarkt notierte Unternehmen, der risikolose Zins sowie Risikoaufschläge verwendet werden. Zusätzlich wird auf die Kapitalkosten eine Risikoprämie aufgeschlagen. Die Risikoprämie trägt der Unsicherheit Rechnung, dass sich die Unternehmen noch in der Gründungsphase bzw. in einem frühen Entwicklungsstadium befinden. Der verwendete risikolose Zins wurde nach der Svenssonmethode ermittelt und beträgt 1,5 %. Länderspezifische Risikoaufschläge zwischen 0 % und 14,9 % und ein Aufschlag für Small Caps in Höhe von 3,8 % werden verwendet. Langfristige Inflationsraten von 0 % bis 20,3 % (mit Ausnahme Venezuelas: 155 %), wie sie vom Internationalen Währungsfonds prognostiziert werden, fließen ebenfalls in die Berechnung ein. Für die zusätzliche Risikoprämie wurden in Abhängigkeit vom Alter und Entwicklungsstadium des jeweiligen Unternehmens Zuschläge zwischen 10 % und 33,5 % verwendet. Zur Ermittlung des Veräußerungserlöses am Ende der Detailplanungsphase wurden Umsatz Multiplikatoren in der Bandbreite von 1,4x bis zu 13,3x und/oder EBITDA Multiplikatoren in der Bandbreite von 10,7x bis zu 24,8x verwendet. Die Multiplikatoren wurden aus vergleichbaren Transaktionen oder von vergleichbaren am Kapitalmarkt notierten Unternehmen abgeleitet. Weitere Parameter umfassen Schätzungen des Working Capitals, der Steuersätze, der Investitionsaktivitäten und Abschreibungen.

Anteilspreisisiko

Der Konzern ist finanziellen Risiken in Bezug auf die Anteilspreise, das heißt dem Risiko, dass die Werte von Beteiligungen schwanken, ausgesetzt. Die Geschäftstätigkeit von Rocket Internet schließt die Verwaltung von Beteiligungen (Eigenkapitalinstrumente), die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden und die sich aus erheblichen Beteiligungen an einer kleinen Anzahl von nicht notierten Unternehmen zusammensetzen, ein. Dementsprechend hängt die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Rocket Internet davon ab, wie gut sich diese Unternehmen entwickeln. Die Konzentration dieser Beteiligungen führt zu einem Risiko, das es Rocket Internet erschwert, wesentliche Veränderungen an der Zusammensetzung der Beteiligungen in einem begrenzten Zeitraum durchzuführen. Rocket Internets Strategie sieht ebenfalls eine langfristige Beteiligung vor. Dementsprechend besteht keine Strategie für das Management von kurzfristigen Anteilspreisschwankungen.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente – Auswirkung von Bewertungsparametern

Zum 31. Dezember 2015 entfielen 1 % (Vorjahr: 1 %) der Bilanzsumme von Rocket Internet auf notierte Eigenkapitalinstrumente und 6 % (Vorjahr: 7 %) auf nicht notierte Eigenkapitalinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Zum 31. Dezember 2015 entfielen 3 % (Vorjahr: 7 %) der Bilanzsumme auf die auf Basis von Transaktionspreisen bewertete nicht notierte Eigenkapitalinstrumente sowie 3 % (Vorjahr: 0 %) der Bilanzsumme auf die mit der DCF-Methode bewertete nicht notierte Eigenkapitalinstrumente.

Die Auswirkung einer Veränderung der kritischen Inputfaktoren der Bewertungsmethode auf den beizulegenden Zeitwert von Goodgame Studios, der bedeutendsten nicht notierten als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Beteiligung von Rocket Internet im Jahr 2015, wird in der folgenden Tabelle dargestellt.

Simulation der beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2015 in TEUR:

		Exit Multiplikatoren		
		-20 %	0 %	+20 %
Goodgame Studios				
	-20 %	78.040	93.942	109.845
Kapitalkosten				
	0 %	70.977	85.276	99.574
	+20 %	64.913	77.839	90.764

Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente – Auswirkung von Bewertungsparametern

Zum 31. Dezember 2015 entfielen 20 % (Vorjahr: 0 %) der Bilanzsumme von Rocket Internet auf nicht notierte Eigenkapitalinstrumente, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Zum 31. Dezember 2015 entfielen 20 % (Vorjahr: 0 %) der Bilanzsumme auf die mit der DCF-Methode bewerteten nicht notierten Eigenkapitalinstrumente sowie 0 % (Vorjahr: 0 %) der Bilanzsumme auf die auf Basis von Transaktionspreisen bewerteten nicht notierten Eigenkapitalinstrumente.

Die Auswirkung einer Veränderung der kritischen Inputfaktoren der Bewertungsmethode auf den beizulegenden Zeitwert von im Jahr 2015 erworben Delivery Hero, der bedeutendsten, nicht börsennotierten als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Beteiligung, wird in der folgenden Tabelle dargestellt.

Simulation der beizulegenden Zeitwerte zum 31. Dezember 2015 in TEUR:

		Exit Multiplikatoren		
		-20 %	0 %	+20 %
Delivery Hero				
	-20 %	1.223.403	1.433.429	1.643.454
Kapitalkosten				
	0 %	843.079	978.938	1.114.798
	+20 %	595.678	685.032	774.387

Bewertung von nicht konsolidierten Tochtergesellschaften

Die nicht notierten inaktiven Tochtergesellschaften werden als zur Veräußerung verfügbar (AFS) klassifiziert. Da diese Gesellschaften aktuell keine Transaktionen mit anderen Investoren durchgeführt haben, kann deren beizulegender Zeitwert nicht zuverlässig ermittelt werden und wird daher vom Konzern mit den Anschaffungskosten bemessen. Im Fall einer anhaltenden Wertminderung wird eine Abschreibung auf den Barwert der zukünftigen Zahlungsströme vorgenommen.

Konzernanhang

Buchwert der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte

Handelsname	Firma	Art der Beteiligung	Sitz	Kapital-	Kapital-	Beizu-	Beizu-
				anteile / Stimm- rechte 31.12.15	anteile / Stimm- rechte 31.12.14	legender Zeitwert 31.12.15	legender Zeitwert 31.12.14
Notierte Wertpapiere (erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert)							
Zalando	Zalando SE	Sonstige Anteile	Deutschland	0,5 %	0,8 %	40.478	50.884
Sonstige				n/a	n/a	445	4.700
Nicht notierte assoziierte Unternehmen (erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert)							
MarleySpoon	MarleySpoon GmbH	Assoziiertes Untern.	Deutschland	28,6 %	40,7 %	15.012	6.268
Trusted Shops	Trusted Shops GmbH	Assoziiertes Untern.	Deutschland	25,0 %	25,0 %	10.203	10.000
Jimdo	Jimdo GmbH	Assoziiertes Untern.	Deutschland	n/a	25,9 %	n/a	20.903
Sonstige				n/a	n/a	19.934	25.184
Nicht notierte sonstige Eigenkapitalinstrumente (erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert)							
Goodgame Studios	Altigi GmbH	Sonstige Anteile	Deutschland	15,0 %	15,0 %	85.276	101.739
Funding Circle	Funding Circle Holdings Ltd.	Sonstige Anteile	Groß- britannien	1,7 %	n/a	24.428	n/a
Jimdo	Jimdo GmbH	Sonstige Anteile	Deutschland	18,9 %	n/a	17.464	n/a
Craftsvilla	Supera Investment Pte. Ltd.	Sonstige Anteile	Singapur	7,0 %	n/a	10.848	n/a
Media Math	Media Math LLC	Sonstige Anteile	USA	1,9 %	1,9 %	9.830	7.713
Borro Limited	Borro Limited	Sonstige Anteile	Groß- britannien	11,0 %	5,5 %	9.602	7.000
Naturebox	Naturebox Inc	Sonstige Anteile	USA	10,1 %	n/a	9.152	n/a
Kreditech	Kreditech Holding SSL GmbH	Sonstige Anteile	Deutschland	3,2 %	6,9 %	6.069	5.415
DaWanda	DaWanda GmbH	Sonstige Anteile	Deutschland	8,4 %	8,4 %	6.062	3.800
Movinga	Movinga GmbH	Sonstige Anteile	Deutschland	9,4 %	n/a	5.574	n/a
Iwoca	Iwoca Limited	Sonstige Anteile	Groß- britannien	7,2 %	9,1 %	5.351	1.156
SocietyOne	SocietyOne Holdings Pty Ltd.	Sonstige Anteile	Australien	10,7 %	10,7 %	5.214	6.048
Dealerdirect	Dealerdirect Global BV	Sonstige Anteile	Niederlande	12,5 %	n/a	5.000	n/a
Yemek Sepeti	Yemek Sepeti A.S.	Sonstige Anteile	Türkei	n/a	11,4 %	n/a	40.259
TravelBird ¹⁾	Travelbird Nederland B.V.	Sonstige Anteile	Niederlande	n/a	16,4 %	n/a	15.555
Sonstige				n/a	n/a	36.407	29.923
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert)							
Sonstige langfristige finan- zielle Vermögenswerte				n/a	n/a	8.692	0
Gesamt						331.041	336.547

1) zum 31. Dezember 2015 assoziiertes Unternehmen bilanziert nach der Equity Methode.

Angaben zu wesentlichen zum beizulegenden Zeitwert bewerteten assoziierten Unternehmen

Die folgenden wesentlichen Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Es existieren keine maßgeblichen Beschränkungen hinsichtlich der Möglichkeit der assoziierten Unternehmen, Mittel in Form von Bardividenden an Rocket Internet zu übertragen oder durch Rocket Internet gewährte Darlehen und Vorauszahlungen zurück zu zahlen. Weitere Informationen bezüglich der Dividenden von assoziierten Unternehmen sind in der Anhangsangabe 19 enthalten. In den folgenden Tabellen werden Finanzinformationen der wesentlichen assoziierten Unternehmen in zusammengefasster Form dargestellt. Die unten dargestellten zusammengefassten Finanzinformationen repräsentieren Beträge im Abschluss des jeweiligen assoziierten Unternehmens. Alle wesentlichen assoziierten Unternehmen erstellen die Finanzinformationen in Übereinstimmung mit den jeweiligen lokalen Rechnungslegungsvorschriften.

Zusammengefasste Bilanzen (in Tausend) für das Geschäftsjahr 2015:

Gesellschaft	Trusted Shops	MarleySpoon
Abschlussstichtag	31.12.2015	31.12.2015
Währung	EUR	EUR
Kurzfristige Vermögenswerte	13.305	11.343
Langfristige Vermögenswerte	728	3.353
Kurzfristige Schulden	6.070	705
Langfristige Schulden	808	0
Nettovermögen	7.155	13.991

Zusammengefasste Gewinn- und Verlustrechnung (in Tausend) für das Geschäftsjahr 2015:

Gesellschaft	Trusted Shops	MarleySpoon
Abschlussstichtag	31.12.2015	31.12.2015
Währung	EUR	EUR
Umsatzerlöse	19.789	611
Periodenergebnis	1.303	-3.887
Gesamtergebnis	1.303	-3.887

Zusammengefasste Bilanzen (in Tausend) für das Geschäftsjahr 2014:

Gesellschaft	Jimdo	Trusted Shops	Marley Spoon
Abschlussstichtag	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014
Währung	EUR	EUR	EUR
Kurzfristige Vermögenswerte	4.188	12.776	4.141
Langfristige Vermögenswerte	4.234	989	114
Kurzfristige Schulden	7.306	7.513	154
Langfristige Schulden	233	0	0
Nettovermögen	883	6.252	4.101

Zusammengefasste Gewinn- und Verlustrechnung (in Tausend) für das Geschäftsjahr 2014:

Gesellschaft	Jimdo	Trusted Shops	Marley Spoon
Abschlussstichtag	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2014
Währung	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse	17.629	16.952	18
Periodenergebnis	694	648	-1.424
Gesamtergebnis	694	648	-1.424

42. Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Nahestehende Unternehmen und Personen sind Gesellschafter mit wesentlichem Einfluss auf den Rocket Internet Konzern, Gemeinschaftsunternehmen, assoziierte Unternehmen, nicht konsolidierte Tochtergesellschaften und Personen, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik des Konzerns haben. Personen mit maßgeblichem Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik des Konzerns umfassen sämtliche Personen in Schlüsselpositionen und deren nahestehende Familienangehörige. Innerhalb des Konzerns trifft dies auf die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrates der Muttergesellschaft, beziehungsweise vor dem Formwechsel in eine AG auf die Geschäftsführer zu.

Gesellschafter mit maßgeblichem Einfluss

Handelsnamen	Name	Zeitraum des maßgeblichen Einflusses
Global Founders	Global Founders GmbH, München ¹⁾	1.1.2014–31.12.2015
Kinnevik	Investment AB Kinnevik, Stockholm	1.1.2014–01.09.2014

1) 33,3 % der Anteile an der Global Founders GmbH werden indirekt von dem Vorstandsvorsitzenden der Rocket Internet SE gehalten.

Transaktionen mit Gesellschaftern mit maßgeblichem Einfluss

Dividendenzahlung in 2014

Am 30. Mai 2014 haben die Gesellschafter eine Vorabsachausschüttung an bestimmte Gesellschafter beschlossen. Dementsprechend hat Rocket Internet in separaten Anteilsübertragungsvereinbarungen jeweils 4.145 und 1.892 Anteile an der Bigfoot GmbH an Emesco AB (Tochtergesellschaft der Investment AB Kinnevik) und AI European Holdings S.à r.l. (Gesellschafter ohne maßgeblichen Einfluss auf Rocket Internet) sowie jeweils 4.559 und 2.082 Anteile an der BGN Brillant Services GmbH an Emesco AB und AI European Holdings S.à r.l. in Form einer Sachausschüttung übertragen. Der beizulegende Zeitwert der ausgeschütteten Anteile betrug TEUR 153.234. Zusätzlich wurde eine Barausschüttung in Höhe von EUR 286.766 an die Global Founders GmbH ausgezahlt.

Im Geschäftsjahr 2015 wurden keine Dividenden an die Anteilseigner des Mutterunternehmens ausgezahlt.

Einbringung des Portfolios der Global Founders Capital Fonds

Im August 2014 hat sich die United Internet Ventures AG, Montabaur, (United Internet) verpflichtet einen Gesamtbetrag in Höhe von Mio. EUR 435 für 10,7 % der Anteile an Rocket Internet zu investieren. United Internets Investition in Höhe von Mio. EUR 435 bestand aus Barmitteln in Höhe von Mio. EUR 333 und Sacheinlagen in Höhe von Mio. EUR 102, welche United Internets Beteiligung an dem Global Founders Capital Portfolio (GFC Portfolio) enthielt. Als Teil dieser Transaktion wurde auch die Beteiligung der Global Founders GmbH am GFC Portfolio im Wert von Mio. EUR 153 im Tausch gegen neue Aktien an Rocket Internet eingebracht. In diesem Zusammenhang beschloss die außerordentliche Hauptversammlung von Rocket Internet am 22. August 2014, das Stammkapital von Rocket Internet um EUR 25.527 von EUR 159.442 auf EUR 184.969 zu erhöhen, wobei (i) United Internet zugelassen wurde 16.193 neu ausgegebene Aktien zu zeichnen, (ii) Global Founders GmbH und Global Founders Capital Fund zugelassen wurden, zusammen 8.132 neu ausgegebene Aktien zu zeichnen, (iii) European Founders Fund GmbH & Co. Beteiligungs KG Nr. 2 und European Founders Fund GmbH & Co. Beteiligungs KG Nr. 3, beide mit Sitz in München, zugelassen wurden 637, beziehungsweise 365 neue ausgegebene Aktien zu zeichnen und (iv) MOAS GmbH & Co. KG, MOAS Nr. 2 GmbH & Co. KG und MOAS Nr. 3 GmbH & Co. KG, alle mit Sitz in München, zugelassen wurden insgesamt 200 neu ausgegebene Aktien zu zeichnen. Das GFC Portfolio umfasst 53 Investments in Internetunternehmen, welche gemeinschaftlich durch United Internet und die Global Founders GmbH gehalten werden. Das Portfolio umfasst Minderheitsanteile an Unternehmen wie dem Spieleentwickler Goodgame Studios, Onlinereiseportalen wie Traveloka und Travelbird, den Onlinemarktplätzen Yemek Sepeti und DaWanda und den Financial Technology Unternehmen Kreditech, Borro und SocietyOne. Rocket Internet erhielt damit Anteile an bestimmten Unternehmen, die sich sehr gut mit den Kerngebieten und Zielregionen ergänzen, wie Yemek Sepeti – einen führenden türkischen Onlinemarktplatz für Essenslieferdienste und Traveloka – einer führenden indonesischen Suchmaschine für Online-Reisen.

Der Konzern hat diese Beteiligungen als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte bilanziert. Diese Beteiligungen werden in Übereinstimmung mit dem Risikomanagement und den Investmentstrategien verwaltet und mit dem beizulegendem Zeitwert bewertet. Rocket Internet agiert als Investor i. S. d. IAS 28.18 und der Konzern ist nicht wesentlich in die strategische Führung und taktische Aufstellung der Unternehmensplanung solcher Gesellschaften involviert. Weiterhin erbringt Rocket Internet für diese Gesellschaften normalerweise keine wesentlichen kaufmännischen und technischen Beratungsleistungen.

Beratungsvereinbarung mit der Global Founders GmbH

In 2014 hat Rocket Internet Leistungen von der Global Founders GmbH für TEUR 70 bezogen. Diese Transaktionen beruhten auf einer Beratungsvereinbarung zwischen der Global Founders GmbH und Rocket Internet. Ein Teil der aus der Vereinbarung resultierenden Zahlungen bezieht

Konzernanhang

sich auf Rückerstattungen von Beratungsleistungen und Reisekosten, die von Marc und Alexander Samwer, unter jeweils separaten Vereinbarungen, zwischen der Global Founders GmbH und Marc beziehungsweise Alexander Samwer an die Global Founders GmbH berechnet wurden. Diese Vereinbarungen wurden in 2014 gekündigt. Die Aufwendungen sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten. Zum 31. Dezember 2015 und 2014 betragen die offenen Verbindlichkeiten jeweils TEUR 0.

Transaktionen mit Gemeinschaftsunternehmen, assoziierten Unternehmen und nicht konsolidierten Tochtergesellschaften

Parteien werden als nahestehend bezeichnet, wenn sie unter gemeinsamer Beherrschung sind oder wenn eine Partei die Fähigkeit hat die andere Partei zu beherrschen, einen signifikanten Einfluss oder einen gemeinschaftlich beherrschenden Einfluss auf die finanziellen und operativen Entscheidungen der anderen Partei ausüben kann. Bei der Beachtung aller möglichen Beziehungen zwischen nahestehenden Parteien wird der Fokus auf die wirtschaftliche Substanz der Beziehung und nicht auf die rechtliche Form gelegt.

Die Transaktionen in 2015 und 2014 und die offenen Salden aus Dienstleistungen für Gemeinschaftsunternehmen des Konzerns lauten wie folgt:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Umsatzerlöse mit Gemeinschaftsunternehmen	10.047	12.743
Erwerbe von Gemeinschaftsunternehmen	-905	-4.678
Zinserträge von Gemeinschaftsunternehmen	13	79
Zinsaufwendungen an Gemeinschaftsunternehmen	-10	-61
Von Gemeinschaftsunternehmen geschuldete Beträge:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.203	4.275
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	4.143	2.633
Gemeinschaftsunternehmen geschuldete Beträge		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	256	828
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	2.573	3.842

Die Transaktionen in 2015 und 2014 und die offenen Salden aus Dienstleistungen für assoziierte Unternehmen unter dem signifikanten Einfluss des Konzerns lauten wie folgt:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Umsatzerlöse mit assoziierten Unternehmen	20.529	19.124
Einbringung von Tochtergesellschaften in assoziierte Unternehmen	107.890	18.248
Erwerbe von assoziierten Unternehmen	-751	-3.682
Zinserträge von assoziierten Unternehmen	335	96
Zinsaufwendungen an assoziierte Unternehmen	-12	-164
Von assoziierten Unternehmen geschuldete Beträge:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.771	7.821
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	29.164	5.224
Assoziierten Unternehmen geschuldete Beträge		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	958	822
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	328	2.467

Die Transaktionen in 2015 und 2014 und die offenen Salden aus Dienstleistungen für nicht konsolidierte von Rocket Internet beherrschte Tochtergesellschaften lauten wie folgt:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Umsatzerlöse mit nicht konsolidierten Tochterunternehmen	503	486
Erwerbe von nicht konsolidierten Tochterunternehmen	-872	-747
Von nicht konsolidierten Tochterunternehmen geschuldete Beträge:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	941	671
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristig)	1.328	1.991
Nicht konsolidierten Tochterunternehmen geschuldete Beträge:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	208	142
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristig)	144	517

Die Forderungen und Verbindlichkeiten sind nicht besichert und durch Zahlungsmittel zu begleichen. Die sonstigen finanziellen Forderungen und Verbindlichkeiten resultieren aus kurzfristigen Darlehen.

Vergütung der Personen in Schlüsselpositionen

Vergütung des Vorstands

Nach der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Juli 2014 wurden die folgenden Mitglieder in den Vorstand gewählt:

Name	besetzte Position
Oliver Samwer	Vorstandsvorsitzender (CEO)
Peter Kimpel	Finanzvorstand (CFO)
Alexander Kudlich	Group Managing Director

Bis zur Umwandlung in eine Aktiengesellschaft im Juli 2014 bestand die Geschäftsführung aus den folgenden Mitgliedern:

Name	besetzte Position
Arnt Jeschke	Geschäftsführer Finanzen
Alexander Kudlich	Geschäftsführer Business Development
Dr. Johannes Bruder	Geschäftsführer Marketing und Produkte

Konzernanhang

Als Teil der Vergütung wurden den Vorstandsmitgliedern/Geschäftsführern Aktienoptionen der Rocket Internet SE sowie Anteile an Tochtergesellschaften mit einem Nominalwert von je EUR 1 als anteilsbasierte Vergütungsprämien mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente gewährt, welche in der Anhangsangabe 39 detailliert erläutert werden. Die an diese Personen in Schlüsselpositionen für deren Dienste gezahlte oder zahlbare Vergütung stellt sich wie folgt dar:

In TEUR	2015	2014
Kurzfristige Leistungen (Barvergütung und Sachvergütung)	5.173	1.134
Anteilsbasierte Vergütungen (Aufwand in der Berichtsperiode)	37.155	16.370
Gesamt	42.328	17.504

Zusätzliche Angaben zu Gesamtbezügen gemäß § 314 (1) Nr. 6 HGB

An die Mitglieder des Vorstandes wurden im Geschäftsjahr 2015 insgesamt 614 Anteile an Tochtergesellschaften der Gesellschaft ausgegeben, deren beizulegender Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung TEUR 2.202 betrug, sowie 332 Optionen an Tochtergesellschaften, deren beizulegender Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung TEUR 324 betrug. Die den Mitgliedern des Vorstands für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben im Mutterunternehmen und den Tochterunternehmen gewährte Vergütung sowie gewährten Leistungen betragen somit insgesamt TEUR 7.699.

Den Mitgliedern des Vorstandes wurden keine Vorschüsse oder Kredite gewährt. Zum Stichtag bestehen keine Haftungsverhältnisse zugunsten von Mitgliedern des Vorstandes.

Aufsichtsrat, Vergütung des Aufsichtsrates

Zum 31. Dezember 2015 bestand der Aufsichtsrat der Rocket Internet SE aus den folgenden Mitgliedern:

Name	Funktion	Position	Mitglied seit
Prof. Dr. Marcus Englert	Vorsitzender	Unternehmensberater und Associate Partner von Solon Management Consulting GmbH & Co. KG	22.08.2014
Norbert Lang	Stellvertretender Vorsitzender	Unternehmensberater	23.06.2015
Prof. Dr. Roland Berger		Gründer und ehemaliger Vorstandsvorsitzender von Roland Berger Strategy Consultants	22.08.2014
Dr. Martin Enderle		Unternehmensberater	23.06.2015
Lorenzo Grabau		Vorstandsvorsitzender von Investment AB Kinnevik	23.06.2014
Erik Mitteregger		Externes Aufsichtsratsmitglied von Investment AB Kinnevik	23.06.2014
Napoleon L. Nazareno		Vorstandsvorsitzender von Philippine Long Distance Telephone Company	22.08.2014
Prof. Dr. Joachim Schindler		Wirtschaftsprüfer, Steuerberater	23.06.2015
Daniel Shinar		Vorstandsvorsitzender von ClalTech	22.08.2014

Die bisherigen Mitglieder des Aufsichtsrates in den Geschäftsjahren 2015 und 2014 waren:

Name	Funktion	Position	Mitglied seit
Ralph Dommermuth		Vorstandsvorsitzender von United Internet AG	22.08.2014/ 23.06.2015
Dr. Erhard Schipporeit		Management Consultant, ehemaliger Finanzvorstand der E.ON AG	22.08.2014/ 23.06.2015
Philip Yea		Externes Aufsichtsratsmitglied der bwin.party digital entertainment plc, ehemaliger Vorstandsvorsitzender von 3i Group plc	22.08.2014/ 23.06.2015
Jörg Mohaupt	Stellvertretender Vorsitzender	Leiter der Abteilung Technologie, Medien und Telekommunikation (TMT) bei Access Industries	23.06.2014/ 22.08.2014
Uwe Gleitz		Senior Vizepräsident Investments bei Rocket Internet SE	23.06.2014/ 22.08.2014
Christian von Hardenberg		Technischer Leiter bei Rocket Internet SE	23.06.2014/ 22.08.2014
Dr. Franziska Leonhardt		Leiterin Rechtsabteilung bei Rocket Internet SE	23.06.2014/ 22.08.2014

Die Bezüge (ausschließlich kurzfristig fällige Leistungen) des Aufsichtsrates der Muttergesellschaft für die Wahrnehmung der Aufgaben im Mutterunternehmen und den Tochtergesellschaften beliefen sich auf TEUR 305 (Vorjahr: TEUR 95). Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhielten keine Kredite und Vorschüsse.

43. Haftungsverhältnisse und vertragliche Verpflichtungen

Zum Abschlussstichtag bestehen, wie im Vorjahr, keine Haftungsverhältnisse.

Die Gesellschaft hat die folgenden sonstigen vertraglichen Verpflichtungen:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Kapitaleinzahlungs- und Investitionsverpflichtungen	61.000	41.140
Miet- und Leasingverträge	89.457	3.070
Assoziierten Unternehmen gewährte Darlehen	4.000	0
Bestellobligo und Sonstiges	0	19
Summe der vertraglichen Verpflichtungen	154.457	44.229

Die Kapitaleinzahlungs- und Investitionsverpflichtungen resultieren aus den vor dem Stichtag abgeschlossenen Beteiligungsverträgen. Zum 31. Dezember 2015 betreffen sie im Wesentlichen die Kapitalerhöhungen bei Africa Internet Holding GmbH und CupoNation Group GmbH (Vorjahr: Lazada Group GmbH, Home24 GmbH und Helpling Group Holding S.à r.l. sowie Jade 1317. GmbH).

Konzernanhang

Die künftigen Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen stellen sich wie folgt dar:

In TEUR	31.12.2015	31.12.2014
Bis zu einem Jahr	3.112	2.018
Länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren	27.408	1.052
Über fünf Jahre	58.937	0
Summe der Mindestleasingzahlungsverpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen	89.457	3.070
Leasingzahlungen in der Berichtsperiode	5.381	5.432

Die Leasingverträge schließen Lager- und Büromieten sowie die Miete von IT-Ausstattungen mit ein.

Der Anstieg der vertraglichen Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen resultiert aus dem Mietvertrag für den neuen Hauptsitz in Berlin.

Zum 31. Dezember 2015 beträgt die Summe der vom Konzern zu erhaltenden künftigen Mindestzahlungen aus operativen Untermietverhältnissen TEUR 3.808 (Vorjahr: TEUR 896).

Vertragliche Verpflichtungen (ausgenommen Leasing) sind innerhalb eines Jahres fällig.

44. Honorar des Abschlussprüfers

Das für das Geschäftsjahr berechnete Gesamthonorar des Abschlussprüfers des Konzerns (Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) beträgt insgesamt Mio. EUR 1,6 (Vorjahr: Mio. EUR 2,7) und enthält mit Mio. EUR 1,2 (Vorjahr: Mio. EUR 0,7) Abschlussprüfungsleistungen, mit Mio. EUR 0,4 (Vorjahr: Mio. EUR 1,9) andere Bestätigungsleistungen sowie mit Mio. EUR 0,0 (Vorjahr: Mio. EUR 0,1) sonstige Leistungen.

45. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Am 19. Januar 2016 gab Rocket Internet den ersten Abschluss des Rocket Internet Capital Partners Fund bekannt. Der Fonds hat das „First Closing“ mit Mio. USD 420 abgeschlossen, davon entfällt auf Rocket Internet ein Beitrag von Mio. USD 50. Der Fonds wird gemeinsam mit Rocket Internet investieren, mit Ausnahme von strategischen Investitionen von Rocket Internet.

Am 5. Februar 2016 gab Rocket Internet die Veräußerung von zwei Unternehmen im Bereich der Essenslieferdienste bekannt. Die Transaktion steht im Einklang mit der strategischen Ausrichtung von Rocket Internet, nicht zum Kerngeschäft gehörende Geschäftsbeteiligungen zu veräußern, die keine Marktführerschaft erlangten. Verkauft wurden La Nevera Roja in Spanien sowie Pizzabo.it in Italien. Die Transaktion in Italien wurde am Tag der Bekanntgabe abgeschlossen (Closing). Die Transaktion in Spanien wird voraussichtlich im zweiten oder dritten Quartal 2016 abgeschlossen werden (Closing), da sie der Zustimmung der spanischen Wettbewerbsbehörde, Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, bedarf.

Der Vorstand der Rocket Internet SE hat am 15. Februar 2016 einen teilweisen Rückkauf seiner Wandelschuldverschreibungen beschlossen. Dabei sollen bis zu Mio. EUR 150 für ein Programm zum Rückkauf von der Gesellschaft begebener, nicht nachrangiger, unbesicherter Wandelschuldverschreibungen mit Fälligkeit 2022 im Jahr 2016 verwendet werden. Rückkäufe der Schuldverschreibungen unter dem Programm können ab sofort erfolgen.

Am 2. Februar 2016 erfolgte bei der Online-Kreditplattform Spotcap Global S.à r.l., eine Kapitalerhöhung von Mio. EUR 31,5, an der sich das internationale Private-Equity-Unternehmen, Finstar Financial Group und der frühere Investor Holtzbrinck Ventures beteiligten.

Es fanden keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Ende des Geschäftsjahres statt.

46. Aufstellung des Anteilsbesitzes des Konzerns gemäß § 313 Abs. 2 HGB

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapitalanteil in %	über-Nr.
1	Rocket Internet SE	Berlin		
Vollkonsolidierte Tochterunternehmen				
Deutschland				
2	Bambino 106. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
3	Bambino 53. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
4	Blanko 7. GmbH & Co. KG	Berlin	98,5 %	22, 3
5	Bonativo GmbH	Berlin	100 %	101
6	Bonnyprints GmbH	Berlin	77,1 %	1
7	Brillant 1390. GmbH & Co. Verwaltungs KG	Berlin	89,5 %	32, 3, 251
8	CarSpring Services GmbH	Berlin	100 %	88
9	Caterwings Services GmbH	Berlin	100 %	90
10	EatFirst Germany GmbH	Berlin	100 %	113
11	European Founders Fund GmbH & Co. Beteiligungs KG Nr. 2	Berlin	100 %	1
12	European Founders Fund GmbH & Co. Beteiligungs KG Nr. 3	Berlin	100 %	1
13	European Founders Fund Investment GmbH	Berlin	100 %	1
14	European Founders Fund Nr. 3 Beteiligungs GmbH	Berlin	100 %	12
15	Express Quality Food Global Services GmbH	Berlin	100 %	115
16	Global Founders Capital GmbH & Co. Beteiligungs KG Nr. 1	Berlin	100 %	1
17	Global Founders Capital Management GmbH	Berlin	100 %	1
18	GSS Global Shopping Services GmbH	Berlin	100 %	96
19	International Rocket GmbH & Co. KG	Berlin	100 %	1
20	Jade 1085. GmbH	Berlin	100 %	1
21	Jade 1217. GmbH	Berlin	89,0 %	1, 3
22	Jade 1221. GmbH	Berlin	71,1 %	44, 3, 1
23	Jade 1234. GmbH	Berlin	100 %	1
24	Jade 1235. GmbH	Berlin	100 %	23
25	Jade 1265. GmbH	Berlin	91,3 %	1, 3
26	Jade 1317. GmbH	Berlin	100 %	1

Konzernanhang

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
27	Jade 1318. GmbH	Berlin	63,0 %	1, 3
28	Jade 1344. GmbH & Co. Verwaltungs KG	Berlin	89,1 %	31, 3, 254
29	Jade 1347. GmbH	Berlin	100 %	122
30	Jade 1348. GmbH & Co. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	33, 3
31	Jade 1353. GmbH	Berlin	86,4 %	44, 3
32	Jade 1366. GmbH	Berlin	86,7 %	44, 3, 1
33	Jade 1371. GmbH	Berlin	100 %	1
34	Jade 1372. GmbH	Berlin	100 %	1
35	Jade 1375. GmbH	Berlin	100 %	108
36	Juwel 131. UG (haftungsbeschränkt) & Co. Erste Verwaltungs KG	Berlin	100 %	2, 3
37	Juwel 190. V V UG (haftungsbeschränkt) & Co. 15. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	43, 3
38	Juwel 190. V V UG (haftungsbeschränkt) & Co. 32. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	43, 3
39	Juwel 190. V V UG (haftungsbeschränkt) & Co. 41. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	43, 3
40	Juwel 190. V V UG (haftungsbeschränkt) & Co. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	44
41	Juwel 200. V V UG (haftungsbeschränkt) & Co. Vierte Verwaltungs KG	Berlin	100 %	25
42	Kin Shopping GmbH	Berlin	82,0 %	1
43	LIH Subholding Nr. 2 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG	Berlin	100 %	44, 3
44	MKC Brillant Services GmbH	Berlin	65,0 %	1
45	OCM Online Car Marketplace Global Services GmbH	Berlin	100 %	82
46	Online Marketplace Global Services GmbH	Berlin	100 %	103
47	R2 International Internet GmbH	Berlin	59,2 %	1
48	RCKET Rocket Communications GmbH & Co. KG	Berlin	100 %	1
49	Rocket Asia GmbH & Co. KG	Berlin	100 %	19
50	Rocket Internet Munich GmbH	München	100 %	1
51	Rocket Labs GmbH & Co. KG	Berlin	100 %	1
52	SOG Shopping Operations Germany GmbH	Berlin	100 %	95
53	Somuchmore GmbH	Berlin	100 %	124
54	Somuchmore Marketplace UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	154
55	SpaceWays Global Services GmbH	Berlin	100 %	94
56	sparks42 GmbH	Berlin	79,0 %	1
57	Spotcap Global Services GmbH	Berlin	100 %	164
58	Tripda Brazil Holding UG (haftungsbeschränkt) & Co. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	166, 3
59	Vaniday Global Services GmbH	Berlin	100 %	112
60	Vendomo Deutschland GmbH	Berlin	100 %	117

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
61	Vendomo Global Services GmbH	Berlin	100 %	119
62	ZipJet Global Services GmbH	Berlin	100 %	98
63	ZipJet GmbH	Berlin	100 %	97
Übrige Länder				
64	Airu Produtos Criativos Ltda.	São Paulo	100 %	4, 3
65	Argentum Spain S.L.U.	Madrid	100 %	163
66	Beauty Brasil Agendamento de Serviços de Beleza Ltda.	São Paulo	100 %	107, 112
67	Blue Circle Servicos de Fidelidade Ltda.	São Paulo	100 %	30, 236
68	Bonativo B.V.	Amsterdam	100 %	102
69	Bonativo Limited	London	100 %	100
70	Bus Servicos de Agendamento Ltda.	São Paulo	100 %	37, 248
71	Carspring Limited	London	75,0 %	86
72	Caterwings Limited	London	100 %	91
73	Clickbus Servicios S.A.S.	Bogota	100 %	39
74	Clickbus Servicos S. de R.L. de C.V.	Mexico Stadt	83,9 %	38, 248
75	Convenience Food Group S.à r.l. (vormals: Bonativo Global S.à r.l.)	Luxemburg	62,6 %	1
76	Digital Services Holding I S.à r.l.	Luxemburg	90,0 %	1, 3
77	Digital Services Holding XXII S.à r.l.	Luxemburg	78,3 %	1, 3
78	Digital Services LI S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
79	Digital Services XL 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	82, 3
80	Digital Services XL 4 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	82, 3
81	Digital Services XL S.à r.l.	Luxemburg	85,7 %	1, 3
82	Digital Services XL Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	81, 3
83	Digital Services XLII 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	112, 3
84	Digital Services XLII 3 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	112, 3
85	Digital Services XLII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	99,6 %	150, 3
86	Digital Services XLIII 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	88, 3
87	Digital Services XLIII S.à r.l.	Luxemburg	83,3 %	1, 3
88	Digital Services XLIII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	87, 3, 201
89	Digital Services XLVIII S.à r.l.	Luxemburg	100 %	75
90	Digital Services XLVIII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	89, 3
91	Digital Services XLVIII UK S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	90, 3
92	Digital Services XVI S.à r.l.	Luxemburg	80,0 %	1, 3
93	Digital Services XVII S.à r.l.	Luxemburg	90,9 %	1, 3
94	Digital Services XVII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	97,4 %	93, 3
95	Digital Services XXI Germany Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	96, 3
96	Digital Services XXI Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	97,9 %	151, 3
97	Digital Services XXII Germany Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	98, 3
98	Digital Services XXII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	99,7 %	77, 3
99	Digital Services XXII UK Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	98, 3

Konzernanhang

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
100	Digital Services XXIII 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	103, 3
101	Digital Services XXIII 2 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	103, 3
102	Digital Services XXIII 3 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	103, 3
103	Digital Services XXIII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	95,6 %	75, 3
104	Digital Services XXIV 2 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
105	Digital Services XXIV 3 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
106	Digital Services XXIV S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1, 3
107	Digital Services XXIX 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	112, 3
108	Digital Services XXIX 2 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	112, 3
109	Digital Services XXIX 3 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	112, 3
110	Digital Services XXIX 4 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	112, 3
111	Digital Services XXIX S.à r.l.	Luxemburg	100 %	178
112	Digital Services XXIX Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	111, 3
113	Digital Services XXX Germany Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	115, 3
114	Digital Services XXX S.à r.l.	Luxemburg	100 %	75
115	Digital Services XXX Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	99,3 %	114, 3
116	Digital Services XXX UK Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	115, 3
117	Digital Services XXXIII 2 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	119, 3
118	Digital Services XXXIII S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
119	Digital Services XXXIII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	118, 3
120	Digital Services XXXVII 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	122, 3
121	Digital Services XXXVII S.à r.l.	Luxemburg	100 %	75
122	Digital Services XXXVII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	121, 3
123	Digital Services XXXVIII 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	154, 3
124	Digital Services XXXVIII 2 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	154, 3
125	Digital Services XXXVIII 3 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	154, 3
126	DS XL UK Limited	London	100 %	79
127	DS XXIX France SAS	Paris	100 %	110
128	DS XXXVIII UK Limited	London	100 %	123
129	EatFirst UK Ltd.	London	75,0 %	116
130	ECommerce Business 11 S.à r.l.	Luxemburg	100 %	137, 3
131	ECommerce Pay Emerging Markets S.à r.l.	Luxemburg	90,9 %	132, 3
132	ECommerce Pay Holding S.à r.l.	Luxemburg	50,0 %	2
133	Emerging Markets Internet Fund SCS	Luxemburg	66,7 %	1
134	Food Delivery Holding 13 S.à r.l.	Luxemburg	100 %	137, 3
135	GFC Global Founders Capital S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
136	Global Fin Tech Holding S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
137	Global Online Takeaway Group S.A.	Luxemburg	100 %	1
138	Goldstar eServices Private Limited	Gurgaon (IN)	100 %	173
139	Grupo Yamm Comida a Domicilio S.L.	Madrid	100 %	134
140	Internet Services Polen Sp.o.o.	Warschau	100 %	19

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
141	MKC Brazil Servicos de Adminstracao Ltda.	São Paulo	100 %	40
142	Moonshine eServices Private Limited	Gurgaon (IN)	100 %	36, 243
143	Rocket Brasil Novos Negocios e Participacoes Ltda.	São Paulo	100 %	19
144	Rocket eServices Ltd.	London	100 %	19
145	Rocket eServices Private Limited	Delhi	100 %	19
146	Rocket Internet Capital Partners Lux S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
147	Rocket Internet Capital Partners SCS	Luxemburg	100 %	146
148	R-SC Internet Services Egypt LLC	Kairo	100 %	19, 20
149	R-SC Internet Services Luxembourg S.à r.l.	Luxemburg	100 %	19
150	R-SC Liquidation Services Luxembourg S.à r.l. (vormals: Digital Services XLII S.à r.l.)	Luxemburg	100 %	178
151	ShopWings Global S.à r.l.	Luxemburg	100 %	75
152	Somuchmore France SAS	Paris	100 %	125
153	Somuchmore Global S.à r.l.	Luxemburg	73,3 %	1
154	Somuchmore Holding S.à r.l.	Luxemburg	90,5 %	153, 3
155	SpaceWays Germany Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	94, 3
156	SpaceWays Storage Services UK Ltd.	London	75,0 %	157
157	SpaceWays UK Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	94, 3
158	Spotcap Australia PTY Ltd.	Sydney	100 %	159
159	Spotcap Australia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	164, 3
160	Spotcap Global S.à r.l.	Luxemburg	58,3 %	136, 3
161	Spotcap Netherlands B.V.	Amsterdam	100 %	162
162	Spotcap Netherlands S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	164, 3
163	Spotcap Spain S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	164, 3
164	Spotcap Top Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	160, 3
165	TAC Special Opportunities I LLC	Wilmington (US)	97,5 %	16
166	Tripda Brazil Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
167	Tripda Chile Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
168	Tripda Chile SAS	Santiago	100 %	167
169	Tripda Colombia Holding S.C.Sp.	Luxemburg	99,8 %	171, 3
170	Tripda Colombia SAS	Bogota	100 %	169
171	Tripda Group Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	106, 3
172	Tripda Inc.	Albany (US)	100 %	177
173	Tripda India Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
174	Tripda Mexico Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
175	Tripda Mexico S. de R.L. de C.V.	Mexico Stadt	100 %	174
176	Tripda Transportes Colaborativos Ltda.	São Paulo	100 %	166
177	Tripda USA Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
178	Vaniday Global S.à r.l.	Luxemburg	78,4 %	1
179	Vaniday Italy Srl	Mailand	100 %	83

Konzernanhang

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
180	Vaniday Russia OOO	Moskau	100 %	84
181	Webs S.r.l.	Bologna	100 %	130
182	ZipJet Ltd.	London	75,0 %	99
Übrige Tochterunternehmen ¹⁾				
Deutschland				
183	Bambino 107. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
184	Bambino 110. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
185	Bambino 52. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
186	Bambino 54. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
187	Bambino 55. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
188	Bambino 61. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	19
189	Bambino 79. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	19
190	Bambino 80. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	19
191	Bambino 81. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	19
192	Bambino 82. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	19
193	Bambino 84. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	19
194	Bambino 91. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	19
195	Blanko 12. UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG	Berlin	100 %	247, 3
196	Brillant 1259. GmbH	Berlin	100 %	1
197	Brillant 1390. GmbH	Berlin	100 %	32
198	Brillant 1418. GmbH	Berlin	100 %	237
199	Brillant 1423. GmbH	Berlin	100 %	1
200	Brillant 2055. GmbH	Berlin	100 %	301
201	Carspring Beteiligungs UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	87
202	CD-Rocket Holding UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
203	CityDeal Management II UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
204	CityDeal Management UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
205	CityDeal Management UG (haftungsbeschränkt) & Co. Beteiligungs KG	Berlin	100 %	203
206	EFF Nr. 2 Portfolio Management UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
207	EFF Nr. 2 Portfolio Verwaltungs GmbH	München	100 %	1
208	EFF Nr. 3 Portfolio Management UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
209	EFF Nr. 3 Portfolio Verwaltungs GmbH	München	100 %	1
210	European Founders Fund Nr. 2 Geschäftsführungs GmbH	Berlin	100 %	1
211	European Founders Fund Nr. 2 Verwaltungs GmbH	Berlin	100 %	1
212	European Founders Fund Nr. 3 Management GmbH	Berlin	100 %	1
213	European Founders Fund Nr. 3 Verwaltungs GmbH	Berlin	100 %	1

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
214	GFC Nr. 1 Portfolio Management UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
215	GFC Nr. 1 Portfolio Verwaltungs GmbH	München	100 %	1
216	Global Founders Capital Verwaltungs GmbH	Berlin	100 %	1
217	Jade 1085. GmbH & Co. Achtzehnte Verwaltungs KG	Berlin	100 %	19, 3
218	Jade 1085. GmbH & Co. Dreiundzwanzigste Verwaltungs KG	Berlin	100 %	19, 3
219	Jade 1085. GmbH & Co. Vierundzwanzigste Verwaltungs KG	Berlin	100 %	19, 3
220	Jade 1085. GmbH & Co. Zweiundvierzigste Verwaltungs KG	Berlin	100 %	19, 3
221	Jade 1154. GmbH	Berlin	100 %	229
222	Jade 1207. GmbH	Berlin	100 %	224
223	Jade 1207. GmbH & Co. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	224, 3
224	Jade 1231. GmbH	Berlin	100 %	1
225	Jade 1232. GmbH	Berlin	100 %	1
226	Jade 1233. GmbH	Berlin	100 %	225
227	Jade 1236. GmbH	Berlin	100 %	1
228	Jade 1238. GmbH	Berlin	73,8 %	1, 3
229	Jade 1240. GmbH	Berlin	100 %	1
230	Jade 1241. GmbH	Berlin	100 %	1
231	Jade 1246. GmbH	Berlin	100 %	1, 3
232	Jade 1247. GmbH	Berlin	100 %	1
233	Jade 1279. GmbH	Berlin	100 %	1
234	Jade 1319. GmbH	Berlin	100 %	1, 3
235	Jade 1344. GmbH	Berlin	100 %	31
236	Jade 1348. GmbH	Berlin	100 %	33
237	Jade 1356. GmbH	Berlin	100 %	1
238	Jade 1361. GmbH	Berlin	100 %	237
239	Jade 1368. GmbH	Berlin	100 %	1, 3
240	Jade 1370. GmbH	Berlin	100 %	34
241	Jade 1413. GmbH	Berlin	100 %	22
242	Jade 940. GmbH	Berlin	100 %	1
243	Juwel 131. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	2
244	Juwel 133. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	183
245	Juwel 154. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	247
246	Juwel 155. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
247	Juwel 156. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	1
248	Juwel 190. VV UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	44
249	Juwel 190. VV UG (haftungsbeschränkt) & Co. 23. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	43, 3

Konzernanhang

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
250	Juwel 190. V V UG (haftungsbeschränkt) & Co. 42. Verwaltungs KG	Berlin	100 %	43, 3
251	Juwel 197. V V UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	32
252	Juwel 200. V V UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	25
253	Juwel 200. V V UG (haftungsbeschränkt) & Co. Dritte Verwaltungs KG	Berlin	100 %	25, 3
254	Juwel 202. V V UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	31
255	Juwel 219. V V UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	44
256	Kristall 146. GmbH	Berlin	100 %	228
257	Motors Myanmar UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG	Berlin	100 %	19
258	Rocket Communications GmbH	Berlin	100 %	1
259	Rocket Internet Marketplace Solutions GmbH	Berlin	100 %	1
260	Rocket Middle East GmbH	Berlin	100 %	1
261	Tekcor 2. V V UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	19
262	Tripda (GP) GmbH	Berlin	100 %	34
263	Tripda Beteiligungs UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	106
264	Tripda Global (GP) UG (haftungsbeschränkt)	Berlin	100 %	106
265	VRB GmbH & Co. B-101 (Einhunderteins) KG	Berlin	100 %	1
266	VRB GmbH & Co. B-118 (Einhundertachtzehn) KG	Berlin	100 %	19, 3
267	VRB GmbH & Co. B-122 (Einhundertzweiundzwanzig) KG	Berlin	100 %	225, 3
268	VRB GmbH & Co. B-125 (Einhundertfünfundzwanzig) KG	Berlin	100 %	228, 3
269	VRB GmbH & Co. B-133 KG	Berlin	100 %	231, 3
270	VRB GmbH & Co. B-147 KG	Berlin	100 %	19
271	VRB GmbH & Co. B-153 KG	Berlin	100 %	19
272	VRB GmbH & Co. B-154 KG	Berlin	100 %	19
273	VRB GmbH & Co. B-155 KG	Berlin	100 %	19
Other countries				
274	9387102 Canada Limited	Toronto	100 %	303
275	Argentum Poland S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	164
276	Argentum Poland sp. z.o.o.	Warschau	100 %	275
277	Beijing Ying Nai Le Qi Information Consultancy Co. Ltd.	Peking	100 %	19
278	Classifieds Albania S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	328, 3
279	Classifieds Armenia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	328, 3
280	Classifieds Azerbaijan S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	328, 3
281	Classifieds Georgia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	328, 3
282	Classifieds Kyrgyzstan S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	328, 3
283	Classifieds Tajikistan S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	328, 3
284	Classifieds Turkmenistan S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	328, 3
285	Classifieds Uzbekistan S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	328, 3

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
286	Clickbus Peru S.A.C.	Lima	100 %	250, 248
287	Digital Services Australia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	76, 3
288	Digital Services Holding III S.à r.l.	Luxemburg	100 %	136
289	Digital Services Holding IV S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
290	Digital Services Holding XXI (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	151
291	Digital Services Holding XXII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	77
292	Digital Services Holding XXIII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	75
293	Digital Services I (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	76
294	Digital Services L S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
295	Digital Services LI (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	78
296	Digital Services LI Pakistan S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	297, 3
297	Digital Services LI Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	78, 3
298	Digital Services LII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	134
299	Digital Services LII S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
300	Digital Services XL (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	81
301	Digital Services XL 2 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	82, 3
302	Digital Services XL 3 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	82, 3
303	Digital Services XL 5 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	82, 3
304	Digital Services XL 6 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	82, 3
305	Digital Services XLII 2 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	85, 3
306	Digital Services XLIII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	87
307	Digital Services XLIX (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	308
308	Digital Services XLIX S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
309	Digital Services XLV S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
310	Digital Services XLVII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	311
311	Digital Services XLVII S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
312	Digital Services XLVIII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	89
313	Digital Services XVI (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	92
314	Digital Services XVII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	93
315	Digital Services XVIII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	316
316	Digital Services XVIII S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
317	Digital Services XXI France Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	96, 3
318	Digital Services XXI UK Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	96, 3
319	Digital Services XXII France Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	98, 3
320	Digital Services XXIII 4 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	103, 3
321	Digital Services XXIV (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	106
322	Digital Services XXIV 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	106, 3
323	Digital Services XXIV 4 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	106, 3
324	Digital Services XXIV 5 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	106, 3
325	Digital Services XXIX (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	111
326	Digital Services XXVII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	327

Konzernanhang

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
327	Digital Services XXVII S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
328	Digital Services XXVII Top S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	327, 3
329	Digital Services XXX (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	114
330	Digital Services XXX France S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	115, 3
331	Digital Services XXXIII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	118
332	Digital Services XXXIII 1 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	119, 3
333	Digital Services XXXVII (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	121
334	Digital Services XXXVIII 4 S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	154, 3
335	Digital Services XXXVIII Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	153, 3
336	DS XL Italy S.r.l.	Bozen (IT)	100 %	302
337	DS XL Netherlands B.V.	Amsterdam	100 %	304
338	DS XXXIII UK Limited	London	100 %	332
339	DS XXXVII UK Ltd.	London	100 %	120
340	ECommerce Pay Middle East S.à r.l.	Luxemburg	100 %	132, 3
341	Emeraldone Internet Services Portugal. Unipessoal Lda.	Lissabon	100 %	194
342	Emerging Markets Capital S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
343	Fastcash Servicos de Administracao e Correspondente Bancario Ltda.	São Paulo	100 %	384, 383
344	Food Delivery Holding 31 S.à r.l.	Luxemburg	100 %	130
345	Furniture E-Services Holding USA Inc.	Wilmington (US)	100 %	25
346	Furniture E-Services Taiwan Co.. Ltd.	Taipeh	100 %	253
347	GG Fun Limited	Birkirkara (MT)	100 %	348, 1
348	GP Management Limited	Birkirkara (MT)	99,9 %	1
349	International Rocket Company Limited	Road Town (VG)	100 %	19
350	International Rocket Corporate Limited	Road Town (VG)	100 %	19
351	International Rocket Group Limited	Road Town (VG)	100 %	19
352	International Rocket Hellas EPE	Athen	100 %	19, 20
353	International Rocket Holding Limited	Road Town (VG)	100 %	19
354	International Rocket Ventures Limited	Road Town (VG)	100 %	19
355	Internet Altı Hizmet Teknolojileri Limited Sirketi	Istanbul	100 %	267, 226
356	Internet Bes Hizmet Teknolojileri Limited Sirketi	Istanbul	100 %	223, 222
357	Internet Services Netherlands B.V.	Amsterdam	100 %	19
358	Inversiones Bazaya C.A.	Caracas	100 %	19
359	Jade E-Services Azerbaijan LLC	Baku	100 %	195
360	Kaymu Albania S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
361	Kaymu Albania Sh.p.k.	Tirana	100 %	360
362	Kaymu Armenia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
363	Kaymu Azerbaijan LLC	Baku	100 %	364
364	Kaymu Azerbaijan S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
365	Kaymu Belarus S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
366	Kaymu BH d.o.o.	Sarajewo	100 %	367
367	Kaymu Bosnia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
368	Kaymu Bulgaria EOOD	Sofia	100 %	369
369	Kaymu Bulgaria S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
370	Kaymu Croatia d.o.o.	Zagreb	100 %	371
371	Kaymu Croatia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
372	Kaymu Georgia LLC	Tiflis	100 %	373
373	Kaymu Georgia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
374	Kaymu Macedonia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
375	Kaymu Montenegro S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
376	Kaymu Slovakia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
377	Kaymu Slovenia d.o.o.	Ljubljana	100 %	378
378	Kaymu Slovenia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
379	Kaymu Slovensko s.r.o.	Bratislava	100 %	376
380	Kaymu Top-Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	92, 3
381	Kaymu Uzbekistan S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	380, 3
382	KaymuBy (Unitary Enterprise)	Minsk	100 %	365
383	Moneda (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	388
384	Moneda Brazil S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	386, 3
385	Moneda Colombia S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	386, 3
386	Moneda Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	388
387	Moneda Mexico S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	386, 3
388	Moneda Top-Holding S.à r.l.	Luxemburg	100 %	1
389	Online Car Marketplace España SL	Madrid	100 %	80
390	Online Platform LLC	Taschkent	100 %	381
391	Place Mniej Sp. z o.o.	Warschau	87,5 %	47
392	R1 E-Services Hungary Kft.	Budapest	100 %	19
393	RI Capital Advisors Limited	London	100 %	1
394	Rocket Bulgaria EOOD	Sofia	100 %	19
395	Rocket Denmark ApS.	Kopenhagen	100 %	19
396	Rocket Internet Chile Limitada	Santiago	100 %	19, 20
397	Rocket Internet Italy S.r.l.	Mailand	100 %	19
398	Rocket Internet Japan K.K.	Tokyo	100 %	19
399	Rocket Internet S.R.L.	Bukarest	100 %	19, 20
400	Rocket Internet Scandinavia AB	Stockholm	100 %	19
401	Rocket Internet South Africa (Proprietary)	Gauteng	100 %	19

Konzernanhang

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
402	Rocket Korea Ltd.	Seoul	100 %	19
403	Rocket Serbia d.o.o.	Belgrad	100 %	19
404	Rocket Slovakia s.r.o.	Bratislava	100 %	19
405	Rocket US Inc.	Wilmington (US)	100 %	19
406	R-SC Egypt for Import and Export	Kairo	100 %	148
407	R-SC Internet Services Chile Limitada	Santiago	100 %	19, 20
408	R-SC Internet Services Colombia SAS	Bogotá	100 %	19
409	RSC Internet Services Finland 2 Oy	Helsinki	100 %	191
410	R-SC Internet Services France SAS	Paris	100 %	19
411	R-SC Internet Services II Norway AS	Oslo	100 %	192
412	R-SC Internet Services Japan K.K.	Tokyo	100 %	217
413	R-SC Internet Services Malaysia Sdn. Bhd	Kuala Lumpur	100 %	104
414	R-SC Internet Services Nigeria Limited	Lagos	100 %	19, 20
415	R-SC Internet Services Slovakia s.r.o.	Bratislava	100 %	188, 3
416	R-SC Internet Services South Africa (PTY) Ltd.	Kapstadt	100 %	19
417	R-SC Internet Services Spain S.L.	Madrid	100 %	19
418	RSC Internet Services Switzerland GmbH	Zürich	100 %	19
419	RSC Internet Services Switzerland II GmbH	Zürich	100 %	189
420	R-SC Liquidation Services Luxembourg (GP) S.à r.l. (vormals: Digital Services XLII (GP) S.à r.l.)	Luxemburg	100 %	150
421	RSC Rocket Internet Services Ltd.	Tel Aviv	100 %	19
422	R-SC Vietnam Company Limited	Ho Chi Minh Stadt	100 %	19
423	RTE Finland Oy	Helsinki	100 %	19
424	RTE Internet Ireland Ltd.	Dublin	100 %	19
425	RTE Internet Services Switzerland GmbH	Zürich	100 %	19
426	RTE Italy S.r.l.	Rom	100 %	19
427	RTE Netherlands B.V.	Amsterdam	100 %	19
428	Shopwings UK Limited	London	100 %	318
429	Solar eServices Private Limited	Gurgaon	100 %	219, 20
430	Somuchmore Spain. S.L.	Alella (ES)	100 %	334
431	SpaceWays Canada Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	94, 3
432	SpaceWays France Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	94, 3
433	SpaceWays France SAS	Paris	100 %	432
434	SpaceWays USA Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	94, 3
435	Spotcap (GP) S.à r.l.	Luxemburg	100 %	160
436	Spotcap Canada S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	164, 3
437	Spotcap Loans Ltd.	Vancouver	100 %	436
438	Spotcap UK Ltd.	London	100 %	439
439	Spotcap UK S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	164, 3

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
440	Trimly Brasil Agendamento de Servicos de Beleza Ltda.	São Paulo	100 %	305, 85
441	Tripda Argentina Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
442	Tripda South Korea Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
443	Tripda Taiwan Holding S.C.Sp.	Luxemburg	100 %	171, 3
444	Tripda Taiwan Ltd.	Taipeh	100 %	443
445	Tripda Uruguay Holding S.C.Sp.	Luxemburg	99,7 %	171, 3
446	VRB B-154 Group Limited	Road Town (VG)	100 %	272
447	VRB B-155 Corporate Limited	Road Town (VG)	100 %	273
448	Wimdu Australia PTY Limited	Sydney	100 %	19
449	Wimdu Israel Ltd.	Tel Aviv	100 %	19
Assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen				
Deutschland				
450	AEH New Africa eCommerce II GmbH	Berlin	34,6 %	1, 3
451	Affinitas GmbH	Berlin	21,9 %	1
452	Affinitas Phantom Share GmbH	Berlin	34,4 %	1
453	Africa Internet Holding GmbH	Berlin	33,3 %	1
454	Anschlussstor Vermarktungs GmbH	München	49,0 %	16
455	Beauty Trend Holding GmbH ²⁾	Berlin	59,8 %	1
456	CupoNation Group GmbH ⁴⁾	München	40,8 %	1, 3
457	FabFurnish GmbH	Berlin	29,2 %	1
458	HelloFresh AG ²⁾	Berlin	56,7 %	1, 3
459	Home24 AG	Berlin	45,5 %	1, 3
460	Jade 1158. GmbH ²⁾	Berlin	68,2 %	1
461	Jade 1223. GmbH ²⁾	Berlin	73,8 %	1, 3
462	MarleySpoon GmbH	Berlin	28,6 %	16
463	Netzoptiker GmbH ³⁾	Limburg a.d.L.	42,8 %	1
464	New BGN Other Assets II GmbH	Berlin	34,6 %	1
465	New Bigfoot Other Assets GmbH	Berlin	29,2 %	1
466	New Middle East Other Assets GmbH	Berlin	32,7 %	1, 260
467	New TIN Linio II GmbH	Berlin	46,0 %	1
468	Payleven Holding GmbH	Berlin	38,6 %	132, 3
469	Paymill Holding GmbH	Berlin	48,6 %	132, 3
470	Plinga GmbH	Berlin	39,3 %	1
471	PTH Brillant Services GmbH ²⁾	Berlin	79,6 %	1, 3
472	Rumble Media GmbH	Karlsruhe	38,3 %	16
473	TravelTrex GmbH	Köln	25,0 %	11
474	Trusted Shops GmbH	Köln	25,0 %	16
475	Veliberg GmbH	Köln	22,0 %	1

Konzernanhang

Nr.	Gesellschaft	Sitz	Kapital- anteil in %	über-Nr.
476	Webpotentials GmbH ³⁾	Berlin	45,2 %	1
477	Westwing Group GmbH	Berlin	32,2 %	1, 26, 3
478	Wimdu GmbH	Berlin	49,4 %	1
Übrige Länder				
479	Asia Internet Holding S.à r.l.	Luxemburg	50,0 %	1
480	Clariness AG	Stans (CH)	25,0 %	16
481	Digital Services XXVIII S.à r.l. ²⁾	Luxemburg	70,0 %	1
482	ECommerce Holding II S.à r.l. ²⁾	Luxemburg	50,6 %	136, 184
483	Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l.	Luxemburg	49,1 %	137, 3
484	Emerging Markets Taxi Holding S.à r.l.	Luxemburg	38,6 %	44
485	Enuygun Com Internet Bilgi Hizmetleri Teknoloji ve Ticaret AS	Istanbul	48,8 %	47
486	getAbstract AG	Luzern	22,0 %	11
487	Girl Meets Dress Ltd.	St. Albans (UK)	23,7 %	16
488	Global Fashion Group S.A.	Luxemburg	26,9 %	1, 44, 3
489	Helpling Group Holding S.à r.l.	Luxemburg	25,9 %	1
490	InstaRem PTE Limited	Newtown (SG)	25,0 %	135
491	Lazada Group S.A.	Luxemburg	22,8 %	1
492	LeadX Holdings Limited	Altrincham (UK)	30,0 %	16
493	Middle East Internet Holding S.à r.l.	Luxemburg	50,0 %	1
494	PT Traveloka Indonesia ⁵⁾	Jakarta	52,7 %	2
495	RTV Holding Inc.	Road Town (VG)	20,0 %	133
496	TravelBird Nederland B.V.	Amsterdam	25,2 %	16
497	Ulmon GmbH	Wien	22,8 %	16, 135
498	Voopter Internet do Brasil SA ⁶⁾	Rio de Janeiro	55,2 %	16
499	XS Software AD	Sofia	40,0 %	16
500	Yamsafer Inc.	Wilmington (US)	25,2 %	135

1) Keine Einbeziehung in den Konzernabschluss wegen untergeordneter Bedeutung.

2) Fehlender beherrschender Einfluss aufgrund vertraglicher Gestaltungen beziehungsweise rechtlicher Umstände.

3) In Liquidation oder in Insolvenz.

4) CupoNation Group GmbH: vom Kapitalanteil abweichende Stimmrechte in Höhe von 42,0 %.

5) PT Traveloka Indonesia: vom Kapitalanteil abweichende Stimmrechte in Höhe von 35,7 %.

6) Voopter Internet do Brasil SA: vom Kapitalanteil abweichende Stimmrechte in Höhe von 48,0 %.

Nr.	Gesellschaft, Sitz	Kapital- anteil in %	Stimm- rechte in %	über-Nr.	Ergebnis in TEUR	Eigen- kapital in TEUR
Sonstige Beteiligungen						
Deutschland						
501	Delivery Hero Holding GmbH, Berlin ⁷⁾⁸⁾	40,0 %	30,0 %	137, 165	-88.906	268.843

7) Werte gemäß letztem verfügbaren Konzernabschluss (nach IFRS) zum 31. Dezember 2014.

8) Fehlender maßgeblicher Einfluss aufgrund rechtlicher Umstände.

47. Anzahl der Mitarbeiter gemäß § 314 Nr. 4 HGB

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter war wie folgt:

	2015
Deutschland	872
Übrige Länder	630
Gesamt	1.502

Zum 31. Dezember 2015 beschäftigte der Konzern 1.496 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.586), davon 639 im Ausland (Vorjahr: 1.078).

48. Genehmigung des Abschlusses zur Veröffentlichung

Der Vorstand genehmigte die Veröffentlichung des Konzernabschlusses am 31. März 2016.

Berlin, den 31. März 2016

Der Vorstand

Oliver Samwer

Peter Kimpel

Alexander Kudlich

4

Zusammengefasster Lagebericht

Inhalt

224 Grundlagen der Gesellschaft und des Konzerns

- 224 Geschäftsmodell
- 230 Forschung und Entwicklung

231 Wirtschaftsbericht

- 231 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen
- 232 Branchenspezifische Rahmenbedingungen
- 235 Geschäftsverlauf
- 237 Rocket Internet-Aktie und Grundkapitalstruktur
- 238 Lage des Konzerns
- 245 Lage der Gesellschaft
- 248 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

249 Nachtragsbericht

249 Prognose-, Chancen- und Risikobericht

- 249 Prognosebericht
- 250 Risikobericht
- 253 Chancenbericht

254 Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

- 255 Ausfallrisiko (Kreditrisiko)
- 256 Liquiditätsrisiko
- 256 Währungsrisiko

257 Bestätigungsvermerk



1. Grundlagen der Gesellschaft und des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell

1.1.1 Allgemeine Informationen

Die Rocket Internet SE (bis 18. März 2015 Rocket Internet AG), nachfolgend auch „Rocket Internet“, die „Gesellschaft“ oder „Muttersgesellschaft“, ist eingetragen im Handelsregister Charlottenburg des Amtsgerichts in Berlin (Registernummer: HRB 165662). Der Sitz der Rocket Internet SE ist in der Johannisstraße 20, 10117 Berlin, Deutschland.

Die Rocket Internet SE ist die Muttersgesellschaft von unmittelbar und mittelbar gehaltenen Tochtergesellschaften und hält unmittelbar und mittelbar Anteile an Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen (nachfolgend auch als „Rocket Internet Konzern“ oder „Konzern“ bezeichnet).

Seit dem 2. Oktober 2014 sind die Aktien der Rocket Internet SE in den Handel im nicht-regulierten Entry Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen. Die Einbeziehung der Aktien in den Handel im Entry Standard ist keine Börsennotierung im Sinne des § 3 Abs. 2 AktG.

Tochtergesellschaften, assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen werden nachfolgend als „Netzwerkunternehmen“ bezeichnet.

Dieser Bericht fasst den Konzernlagebericht des Rocket Internet Konzerns mit dem Lagebericht der Rocket Internet SE zusammen. Er sollte im Kontext mit dem Konzernabschluss und dem Jahresabschluss einschließlich der Anhangsangaben gelesen werden. Der Konzernabschluss und der Jahresabschluss basieren auf einer Reihe von Annahmen sowie Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die detaillierter im jeweiligen Anhang dargestellt sind. Der zusammengefasste Lagebericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen über das Geschäft, die finanzielle Entwicklung und die Erträge. Diesen Aussagen liegen Annahmen und Prognosen zugrunde, die auf gegenwärtig verfügbaren Informationen und aktuellen Einschätzungen beruhen. Sie sind mit einer Vielzahl von Unsicherheiten und Risiken behaftet. Der tatsächliche Geschäftsverlauf kann daher wesentlich von der erwarteten Entwicklung abweichen. Rocket Internet SE übernimmt über die gesetzlichen Anforderungen hinaus keine Verpflichtung, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren.

Sofern nicht anders angegeben, werden sämtliche Werte im zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015 in Millionen Euro dargestellt. Falls nicht anders aufgeführt, sind die dargestellten Werte kaufmännisch gerundet, so dass Rundungsdifferenzen auftreten können und die dargestellten Prozentangaben nicht genau die Zahlen widerspiegeln, auf die sie sich beziehen. Der Lagebericht ist aufgestellt für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015. Wenn nicht anders angegeben, beziehen sich Vergleichswerte der Bilanz auf den 31. Dezember 2014 und Vergleichswerte der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Kapitalflussrechnung auf den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2014.

1.1.2 Geschäftstätigkeit

Die Rocket Internet SE ist eine der führenden Internet-Plattformen außerhalb der USA und China.

Rocket Internet wurde im Jahr 2007 gegründet und hat seitdem zahlreiche Unternehmen mit Aktivitäten in mehr als 110 Ländern auf sechs Kontinenten etabliert. Rocket Internet identifiziert bewährte Internet und Mobile-Geschäftsmodelle und baut diese entweder in eigenen Tochtergesellschaften eigenständig auf oder investiert in bereits existierende Unternehmen (so genannte „GFC Investments“, siehe auch „Abschnitt 1.1.3“). Die Geschäftsmodelle werden in neue, unversorgte oder unerschlossene Märkte übertragen. Dort strebt Rocket Internet an, diese zu skalieren und zu marktführenden Unternehmen auszubauen. Rocket Internet setzt auf bewährte Geschäftsmodelle mit einem geringen Kundenakzeptanzrisiko. Es ist das Ziel des Konzerns, die

Netzwerkunternehmen – je nach Art des betriebenen Geschäftsmodells – in einem Zeitraum von sechs bis neun Jahren nach dem Projektstart profitabel zu machen.

Ein standardisierter Ansatz bei der Gründung von Unternehmen erlaubt es Rocket Internet, ein Unternehmen in wenigen Monaten nach dem Projektstart an den Markt zu bringen. Dabei ist es das Ziel, dass die Unternehmen unter der Leitung des Mutterunternehmens die operative Unabhängigkeit erlangen.

Rocket Internet verfügt über eine flexible und skalierbare Plattform, die es ermöglicht, pro Jahr mehrere neue Projekte in den fünf Zielregionen

- Europa (ausgenommen Russland und GUS),
- Afrika und Mittlerer Osten,
- Asien und Pazifik (ausgenommen China),
- Russland und GUS (Gemeinschaft unabhängiger Staaten) und
- Lateinamerika

zu starten.

Fünf Industriesektoren

Im Mittelpunkt der Tätigkeiten von Rocket Internet stehen bewährte Geschäftsmodelle, welche die grundlegenden Bedürfnisse der Verbraucher in den folgenden fünf Industriesektoren¹⁾ erfüllen:

- Food & Groceries (nach persönlichem Wunsch zubereitete, frische Gerichte für zu Hause, Online-Lieferungen von Lebensmitteln und Essen zum Mitnehmen),
- Fashion (Emerging Markets Online Mode),
- General Merchandise (Emerging Markets eCommerce und Marktplätze für den OnlineHandel)
- Home & Living (internationaler Heim & Wohnen eCommerce) und
- Travel (Online- und MobileReisebuchungen, Pauschalreisen und Transport).

Regional Internet Groups

Rocket Internet hat Regionale Internetunternehmensgruppen geschaffen, um Kenntnisse lokaler Märkte mit Kenntnissen über Geschäftsmodelle zu verbinden und regionale Handels-, Strategie- und Investitionspartnerschaften zu fördern, insbesondere mit Mobilfunkanbietern. Zu unseren Regionalen Internetgruppen gehören die Asia Pacific Internet Group, die Middle East Internet Group und die Africa Internet Group.

New Businesses & Investments

Neben den Unternehmen in den fünf Industriesektoren hält Rocket Internet Anteile an Unternehmen unterschiedlichen Reifegrades, von kürzlich eingeführten Geschäftsmodellen bis hin zu Unternehmen, die sich im Aufbau einer Führungsposition bzw. der Erweiterung ihrer geografischen Reichweite befinden.

Dienstleistungen

Außerdem erbringt die Rocket Internet SE eine Bandbreite von IT-, Marketing- und sonstigen Dienstleistungen, insbesondere kaufmännische und technische Beratungsleistungen, für ihre Tochterunternehmen und für nicht vollkonsolidierte Beteiligungsunternehmen. Dabei ist Rocket Internet zumeist stark in die strategische Führung und die taktische Umsetzung der Pläne der Tochterunternehmen, der assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen des Konzerns eingebunden, insbesondere in der Anfangsphase.

Rocket Internet hat für die Systematisierung der Prozesse zur Identifizierung, zum Aufbau und zur Skalierung von Internetunternehmen auf der ganzen Welt die Rocket Internet Plattform geschaffen. Zweck ist es, Gemeinsamkeiten zwischen unterschiedlichen Geschäftsmodellen zu identifizieren und sich diese über den Plattformansatz zu Nutze zu machen, um so den Aufbau und die Skalierung zu optimieren.

1) Die Sektoren entsprechen nicht den berichtspflichtigen Segmenten.

1.1.3 Konzernstruktur / Standorte

Rocket Internet verfügt über zahlreiche Netzwerkunternehmen in den für das Online- und Mobilegeschäft besonders relevanten Ländern.

Während Rocket Internet sowie einige Tochtergesellschaften sich auf die Erbringung der Dienstleistungen entlang der Funktionsbereiche eines Internetunternehmens fokussieren, wird das operative Geschäft ausschließlich unter den dafür etablierten Verbrauchermarken durch die Tochtergesellschaften, assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen von Rocket Internet durchgeführt.

Als Konzernholding nimmt Rocket Internet zentrale Funktionen wie operatives Beteiligungsmanagement, Konzerncontrolling und Konzernrechnungslegung, Presse, Investor Relations, Risikomanagement und interne Revision sowie das Personalmanagement wahr.

Üblicherweise besitzt Rocket Internet zum Zeitpunkt der Gründung eines Unternehmens²⁾ einen direkten oder indirekten Anteil von 80 % bis 90 %, wobei der verbleibende Teil für die Beteiligung der Führungskräfte vorgesehen ist. In nachfolgenden Finanzierungsrunden beschaffen die Unternehmen das zur Finanzierung des Geschäftsaufbaus erforderliche Eigenkapital sowohl von Rocket Internet als auch von anderen externen Investoren. Die externe Eigenkapitalfinanzierung wird von strategischen Partnern und sonstigen strategischen Investoren und Finanzinvestoren einschließlich bestehender Rocket Internet Anteilseigner, erbracht. Diese Finanzierungen werden entweder direkt in die Unternehmen oder indirekt in eine Zwischenholding oder eine regionale Internetunternehmensgruppe (Africa Internet Holding GmbH, Asia Internet Holding S.à r.l. oder Middle East Internet Holding S.à r.l.) getätigt. Faktisch bedeutet dies, dass die direkten und indirekten Besitzanteile von Rocket Internet im Zeitablauf auf unter 50 % sinken. Des Weiteren bestehen bei einigen Unternehmen, an denen Rocket Internet mehr als 50 % der Anteile hält, Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern, die zu einer andauernden Beschränkung in Bezug auf die Beherrschung solcher Netzwerkunternehmen von Rocket Internet führen. Zum 31. Dezember 2015 konsolidiert Rocket Internet die meisten seiner bedeutenden Netzwerkunternehmen nicht, sondern bilanziert diese als assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen. Die wichtigsten assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen des Konzerns zum 31. Dezember 2015 sind:

Assoziiertes Unternehmen / Gemeinschaftsunternehmen	Verbrauchermarken
Global Fashion Group S.A.	Dafiti, Lamoda, Zalora & The Iconic, Namshi, Jabong und ab September 2015 Kanui und Tricae
Lazada Group S.A.	Lazada, helloPay
New TIN Linio II GmbH	Linio
Home24 AG	Home24, Mobly
Westwing Group GmbH	Westwing
HelloFresh AG	HelloFresh
Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l.	foodpanda, hellofood, Delivery Club
Africa Internet Holding GmbH	Carmudi, EasyTaxi, Everjobs, Hellofood, Jovago, Jumia, Kaymu, Lamudi, Vendito, Zando
Asia Internet Holding S.à r.l.	Daraz, Lamudi, Carmudi, EasyTaxi, Kaymu, Helpling, Jovago, Shopwings
Middle East Internet Holding S.à r.l.	Carmudi, Lamudi, EasyTaxi, Helpling, Wadi

²⁾ Alle im Abschluss dargestellten Beteiligungsquoten an Netzwerkunternehmen basieren auf den Quoten des Konzerns, die gemäß der entsprechenden Rechnungslegungsvorschriften ermittelt werden (z. B. unter der Berücksichtigung des Zeitpunkts des dinglichen Vollzugs des Vertrages (Closing Date), des Zeitpunkts des Übergangs der Beherrschung, unter Einbeziehung von dem Konzern zuzurechnenden Treuhänderanteilen etc.). Diese Quoten können von entsprechenden auf der Webseite der Gesellschaft publizierten Informationen abweichen, welchen das jeweilige Datum des Abschlusses des schulrechtlichen Verpflichtungsgeschäfts (Signing Date) zugrunde liegt.

Zum 31. Dezember 2015 gehörten dem Rocket-Konzern 182 (Vj. 139) vollkonsolidierte Gesellschaften (einschließlich Zwischenholdings) an, davon 119 (Vj. 74) außerhalb Deutschlands. Zudem war der Rocket Internet Konzern an 51 (Vj. 53) assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen beteiligt. Der Anteilsbesitz des Konzerns ist im Konzernanhang dargestellt.

Beteiligung des Konzerns an weiteren Unternehmen

Während des ersten Halbjahres 2015 hat der Konzern sukzessiv ca. 44 % des gesamten ausstehenden gezeichneten Kapitals der Delivery Hero Holding GmbH (DHH) erworben. Aufgrund der anschließenden bei der DHH erfolgten Kapitalerhöhungen hat sich diese Beteiligungsquote bis zum 31. Dezember 2015 auf ca. 40 % verringert (vor Verwässerung durch die von DHH ausgegebenen, wandelbaren Instrumente). Nach den Bestimmungen der Gesellschaftervereinbarung (Shareholders' Agreement) der DHH ist der Stimmrechtsanteil des Konzerns auf 30 % begrenzt. Nach den Regelungen des Gesellschaftsvertrages der DHH ist der Konzern nicht im Beirat der DHH vertreten, was Rocket von der Teilnahme an den Entscheidungsprozessen der DHH ausschließt. Des Weiteren erhält Rocket nicht rechtzeitig die für die Anwendung der Equity-Methode erforderlichen Finanzinformationen der DHH. In Anbetracht eines fehlenden maßgeblichen Einflusses hat der Konzern seine Beteiligung an der DHH als einen zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswert klassifiziert.

Der Konzern klassifiziert assoziierte Unternehmen und sonstige Anteile an Unternehmen mit Beteiligungsquoten unter 20 %, die nicht eng mit der Geschäftstätigkeit von Rocket verbunden sind, als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte. Diese Beteiligungen werden in Übereinstimmung mit dem Risikomanagement und den Anlagestrategien auf Basis des beizulegenden Zeitwerts geführt und bewertet. Rocket agiert als ein Investor im Sinne des IAS 28.18 und der Konzern ist nicht intensiv in die strategische Führung und die taktische Umsetzung der Geschäftspläne solcher Unternehmen eingebunden. Außerdem erbringt Rocket in der Regel keine umfangreichen kaufmännischen und technischen Beratungsleistungen an diese Unternehmen. Diese Kategorie enthält insbesondere das im August 2014 erworbene Portfolio von Beteiligungen an verschiedenen Internetunternehmen (z. B. YemekSepeti, Goodgame Studios, Jimdo, Trusted Shops, Motortalk, Kreditech), welches im Tausch von Rocket Internet Aktien gegen die von United Internet und Global Founders GmbH an den Global Founders Capital Fonds gehaltenen Anteile gekauft wurde. Im Geschäftsjahr 2015 wurden weitere GFC Investments getätigt, wie z. B. Craftsvilla, Movinga, Naturebox, Dealerdirect.

1.1.4 Verbrauchermarken des Unternehmensnetzwerks

Die nachfolgende Übersicht stellt eine Auswahl der wichtigsten von den Netzwerkunternehmen betriebenen Verbrauchermarken dar:

Verbrauchermarken

Food & Groceries						
Fashion						
General Merchandise						
Home & Living						
Travel						
Regional Internet Groups						
New Businesses & Investments						

1.1.5 Strategie

Rocket Internet baut und investiert in Internetunternehmen, die Internet und Mobilegeschäftsmodele in neue, schnell wachsende Märkte einführen. Unsere Unternehmen sind Pioniere, die schnell Marktanteile, die Basis für eine hohe und dauerhafte Rentabilität, erobern. Im Jahre 2015 haben wir unseren Ansatz weiter verfeinert, effizienter gemacht und Chancen in neuen Regionen und Märkten identifiziert, während das Netzwerk des Rocket Internet Konzerns weiter wuchs.

Rocket Internet hat eine eigene TechnologiePlattform entwickelt, die ihren Netzwerkunternehmen einen Wettbewerbsvorteil bieten kann. Unsere operative Kompetenz und unser Zugang zu internationalem Know-How und internationaler Finanzierung ermöglichen es uns, bewährte Internet- und Mobilegeschäftsmodele überall auf der Welt zu identifizieren, aufzubauen und zu skalieren. Wir sind Experten darin geworden, in Märkte einzutreten, die aufgrund des Mangels an grundlegender Infrastruktur schwieriger zu erschließen sind als Märkte der Industrieländer.

Rocket Internet konzentriert sich auf fünf Industriesektoren des Onlinehandels, die einen Großteil der Konsumentenausgaben generieren: Food & Groceries, Fashion, General Merchandise, Home & Living und Travel.

Unsere Strategie wird von fünf Schlüsseltrends beeinflusst, die das Wachstum unserer Schlüsselmärkte vorantreiben.

- Die Internetnutzerrate in den Schwellenländern ist gering, wächst jedoch stark, was die Nachfrage nach Internetdienstleistungen, die Grundbedürfnisse befriedigen, ebenso stark steigen lassen wird.
- Die SmartphoneRevolution ermöglicht immer mehr Menschen den Zugang zum Internet, was für OnlineHändler die große Chance bietet, von einer neuen Nachfrage in allen Teilen der Welt zu profitieren.
- Die Bevölkerung in vielen unserer Märkte ist verhältnismäßig jung und damit potenziell technisch versierter als in den USA, was die Entfaltungsmöglichkeiten für Online-Geschäftsmodelle erhöht.
- Die Mittelschicht in vielen Schwellenländern wird voraussichtlich stark wachsen, sodass wir einen deutlichen Anstieg der Konsumausgaben erwarten.
- Da der Offline-Handel in vielen Zielmärkten unterentwickelt ist, werden Online-Händler einen besseren Zugang zu Konsumenten erhalten, die direkt auf InternetShopping umsteigen.

Durch sorgfältige Beobachtung dieser Entwicklungen und der Konsumgewohnheiten in den einzelnen Märkten, konnte Rocket Internet sein Netzwerk von Unternehmen im Jahr 2015 weiter ausbauen.

Unsere operative Plattform und unser expandierendes Netzwerk von Unternehmen versetzt Rocket Internet in die Position, vom Wachstum des Internethandels in und außerhalb Europas zu profitieren. Technologische Innovationen und die sich schnell verändernden Verbrauchergewohnheiten bieten Online-Händlern und Dienstleistern große Chancen, da Internet-basierte Geschäftsmodelle sich schnell skalieren lassen. Rocket Internet investiert in ausgewählte Geschäftsmodelle und Sektoren, mit dem Ziel, wesentliche Beteiligungen an Unternehmen zu halten, die in ihren Märkten zu führenden Akteuren heranwachsen können.

Rocket Internet setzt derzeit einen wichtigen Schwerpunkt auf Food&Groceries, einen schnell wachsenden Markt. Rocket Internet betrachtet diesen Sektor als die nächste Phase im eCommerce. Um unsere globale Position in diesem Markt auszubauen, haben wir unsere Beteiligung an der HelloFresh AG, die weltweit im Markt der Online-Lieferungen von frischen Lebensmitteln tätig ist, von 37,5 % zum Zeitpunkt des Rocket Internet Börsenganges auf gegenwärtig 56,7 % erhöht. Die HelloFresh AG hat Niederlassungen in Deutschland, Österreich, den Niederlanden, Belgien, Großbritannien, Australien und den Vereinigten Staaten. Rocket Internet hat auch in den Essenslieferanten Delivery Hero investiert, was zu einem Besitz von 40,0 % (vor Verwässerungseffekten durch Wandelinstrumente, die von DHH ausgegeben wurden) an diesem vielversprechenden Geschäftsmodell führte. Darüber hinaus investierten wir in foodpanda und erhöhten unseren Anteil auf 49 %. Die Anteilserhöhungen an diesen Unternehmen verschaffen uns einen Wettbewerbsvorteil in diesem attraktiven Sektor, wobei gleichzeitig den Unternehmen Kapital für die Expansion ihrer Operationen bereitgestellt und der Weg zur Marktführerschaft geebnet wird. Darüber hinaus haben wir unsere Marktposition im Fashion Sektor durch die Investition in die Global Fashion Group S.A. (La Moda, Dafiti, Namshi, Zalora, Jabong), dem in zahlreichen Schwellenländern agierenden Unternehmen für Online Mode, weiter gestärkt.

Unser Ziel ist es, eine nachhaltige Führungsposition in von uns erschlossenen Märkten und Branchen zu erreichen. Um eine starke Marktposition zu erzielen, sind wir bereit, in den frühen Phasen der Entwicklung zu investieren, was zu Anlaufverlusten führt. Die langfristige Wertschöpfung ist daher unser Hauptfokus bei der Gründung neuer Unternehmen. Um dieses Ziel zu unterstützen, investieren wir weiterhin in unsere Produktportfolio-Technologie, Kundenzufriedenheit, Infrastruktur und Logistik-Funktionen. Während wir mittelfristig die Rentabilität dieser Unternehmen anstreben, verschiebt sich im Laufe der Zeit der Fokus, damit ein Gleichgewicht zwischen Wachstum und Marktanteil auf der einen Seite und Wirtschaftlichkeit und Rentabilität auf der anderen Seite erreicht wird. Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, dass diese Unternehmen den BreakEven innerhalb von sechs bis neun Jahren nach Gründung erreichen.

Wir stellen den Unternehmen, die auf der Rocket Internet-Plattform ins Leben gerufen wurden, finanzielle Mittel zur Gründung und Aufbau ihres Geschäfts zur Verfügung. Da wir die Gründer

der jeweiligen Gesellschaft sind, besitzen wir eine große Mehrheit an der Gesellschaft und profitieren damit von der so genannten „Gründer Ökonomie“. Das Wachstum des Unternehmens wird in der Regel durch einen Mix aus Eigen- und Drittmitteln finanziert, was die Attraktivität und die Wertsteigerung unserer Netzwerkunternehmen unterstreicht. Sehen wir Investitionsmöglichkeiten in ein viel versprechendes Geschäftsmodell, investieren wir mit Überzeugung und stellen Kapitalbeträge in erheblichem Umfang zur Verfügung. Da Kapital ein Schlüsselbestandteil beim Aufbau der Marktführerschaft ist, unternahmen wir im Jahr 2015 zahlreiche Maßnahmen, um zusätzliches Kapital aufzunehmen.

Das Netzwerk von Rocket Internet umfasst Unternehmen, die sich in verschiedenen Stadien ihrer Entwicklung befinden. Zum Zeitpunkt der Gründung eines Unternehmens besitzen wir üblicherweise einen direkten oder indirekten Anteil von 80 % bis 90 %, wobei der verbleibende Teil für die Beteiligung der Führungskräfte vorgesehen ist. In nachfolgenden Finanzierungsrunden beschaffen wir Eigenkapital von lokalen strategischen Partnern und sonstigen strategischen Investoren und Finanzinvestoren. Da wir von unseren Geschäftsmodellen überaus überzeugt sind, streben wir die Sicherung einer vergleichsweise hohen Beteiligung und Beherrschung zahlreicher unserer Unternehmen an. Wir werden weiterhin an Finanzierungsrunden unserer Unternehmen teilnehmen und gezielt weitere Anteile in Sekundärtransaktionen erwerben.

Im Januar 2016 wurde der Rocket Internet Capital Partners Fund gegründet. Der Fonds stellt eine zusätzliche Finanzierungsquelle für die Netzwerkunternehmen dar.

Detaillierte und ständig aktualisierte Angaben zur Strategie und zu den wichtigen Netzwerkunternehmen von Rocket Internet sind auf der Internetseite der Muttergesellschaft unter www.rocket-internet.com enthalten.

1.2 Forschung und Entwicklung

Rocket Internet hat eigene Technologien entwickelt, die einen Wettbewerbsvorteil für die Rocket Internet Unternehmen darstellen können. Die von Rocket Internet entwickelten Basisplattformen sind flexibel und skalierbar und bieten den Netzwerkunternehmen Kosten- und Geschwindigkeitsvorteile, insbesondere während der Gründungs und Markteinführungsphase. Die Basistechnologieplattformen sehen eine betriebsbereite („plug & play“) Konfiguration vor, welche als Ausgangspunkt im Prozess der Einrichtung eines neuen Unternehmens verwendet werden. Die Technologieplattformen sind skalierbar, das heißt, es können hohe Datenaufkommen, und eine große Anzahl von verschiedenen Ländern und Sprachen bearbeitet und integriert werden. Die Unternehmen passen diese Plattformen an ihre individuellen Geschäftserfordernisse an, wobei Verbesserungen häufig wieder dem gesamten Netzwerk zu Gute kommen.

Alle Bereiche des Unternehmens, verstärkt durch eine zentrale strategische Produktentwicklung, optimieren die bestehenden Angebote und etablieren innovative Produkte im Markt. Vor allem bedeutet dies, dass das Angebotsspektrum kontinuierlich durch Innovationen ausgebaut wird.

Die Entwicklungskosten werden als selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte aktiviert, die Forschungskosten werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

In seinem Kerngeschäft entwickelt der Konzern ständig neue Produkte für die Bedürfnisse seiner Kunden. Neue Entwicklungen werden zeitnah Benutzer-Tests unterzogen. Deren Erfahrungswerte fließen wiederum in die Produktoptimierung ein.

Der in der gesamten Branche stattfindende Wandel von klassischen Desktop-Internet-Unternehmen zu Mobile-First oder sogar zu Mobile-Only erfordert die Entwicklung von neuen Produkten. Der mobile Mensch informiert sich und trifft zunehmend Entscheidungen von unterwegs. Smartphones und Tablets ersetzen mehr und mehr den heimischen Desktop-PC. Weitere neue Geräteklassen kommen hinzu, wie zum Beispiel internetfähige TV-Geräte und Smart-Watches. Es ist der Anspruch

des Konzerns, seinen Netzwerkunternehmen das Anbieten von Produkten und Dienstleistungen auf allen relevanten digitalen Geräten zu ermöglichen.

Die bedeutendsten Software-Entwicklungen des Geschäftsjahres 2015 sind:

Software Name	Funktion / Zweck
SkyRocket	Next Generation Unternehmensaufbau-Programm zur Minimierung der Anlaufkosten und zur zeitlichen Verkürzung der Gründungsphase
RAP: Rocket Advertising Platform	Hoch automatisierte Online-Werbung Managementanwendung mit selbstlernenden Algorithmen, die effizientes Wachstum der Kundenbasis im Maßstab ermöglicht
DataJet.io	Datengetriebenes Merchandising. Echtzeit-Stream-Processing-Engine für Suche, Empfehlungen und Product-Feeds
SellerCenter	Globale Lieferantenintegration mit Web und Mobile Apps sowie öffentlichen APIs (application program interface)

Rocket Internet hat weiterhin Instrumente für die Analyse von zentralen Leistungskennzahlen geschaffen, die es uns ermöglichen, die Leistung unserer Unternehmen zu vergleichen, die bestmöglichen Lösungsansätze innerhalb unserer Unternehmen zu identifizieren und das Wissen darüber in unserem Netzwerk von Unternehmen zu teilen.

2. Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gemäß dem vom Internationalen Währungsfonds (IWF) im Januar 2016 veröffentlichten „World Economic Outlook“ blieb die Weltkonjunktur im Jahr 2015 gedämpft. Das globale Wachstum wird darin auf 3,1 % im Jahr 2015 geschätzt. Das Wachstum in Schwellen- und Entwicklungsländern, das weiterhin mehr als 70 % des weltweiten Wachstums ausmacht, fiel das fünfte Jahr in Folge, während sich eine leichte Erholung in den hochentwickelten Volkswirtschaften fortsetzt.

Die weltweiten Konjunkturaussichten werden weiterhin durch die langsame Abschwächung und Neuausrichtung der Wirtschaftstätigkeit in China weg von Investition sowie Produktion und hin zu Konsum und Dienstleistungen, niedrigeren Energie- und Rohstoffpreisen, und der allmählichen Straffung der Geldpolitik in den USA beeinflusst werden. Die Ölpreise sind seit September 2015 deutlich gefallen. Die niedrigen Ölpreise belasten die Staatshaushalte und Wachstumsprognosen der Ölexporture, kurbeln hingegen bei den Importeuren, insbesondere den hochentwickelten Ökonomien, die Nachfrage an und verringern die Energiekosten der Unternehmen. Der gestiegene private Konsum in der Eurozone aufgrund der niedrigeren Ölpreise und den einfachen Finanzierungsbedingungen überwiegt den Effekt der rückläufigen Entwicklung der Nettoexporte. Das Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern wird sich Prognosen zufolge von 4,0 % im Jahr 2015 – der niedrigste Wert seit der Finanzkrise 2008/09 – auf 4,3 % im Jahr 2016 und 4,7 % im Jahr 2017 erhöhen. Höheres Wachstum wird für den Nahen Osten prognostiziert, allerdings werden die niedrigen Ölpreise und die geopolitischen und inländischen Spannungen sich weiterhin negativ auf die Aussichten auswirken. Die aufstrebenden Volkswirtschaften Europas werden voraussichtlich weiterhin konstant wachsen, wenn auch mit einer leichten Verlangsamung im Jahr 2016. Russland stellt sich nach wie vor auf die niedrigen Ölpreise und die westlichen Sanktionen ein und wird im Jahr 2016 in der Rezession verbleiben. Ein Großteil der afrikanischen Länder südlich der Sahara kann mit einer langsamen Zunahme des Wachstums rechnen, jedoch werden die Wachstumsraten aufgrund der niedrigen Rohstoffpreise geringer ausfallen als im

letzten Jahrzehnt. In Europa, wo der Flüchtlingsstrom die Aufnahmekapazitäten der Arbeitsmärkte und die politischen Systeme vor große Herausforderungen stellt, werden politische Maßnahmen, die die Integration von Migranten in den Arbeitsmarkt fördern, entscheidend dafür sein, die Sorgen vor sozialer Ausgrenzung und Langzeitkosten für den Staat zu zerstreuen und die potentiellen langfristigen Vorteile des Flüchtlingsstroms zu erschließen.

Die Entwicklung von Bruttosozialprodukt und Wechselkursen in den ausgewählten Ländern stellt sich wie folgt dar:

Land /Währung	Veränderung des Bruttosozialprodukts in %		Wechselkurs (1 EUR = Landeswährung)		Änderung
	2015	2014	31. Dez. 2015	31. Dez. 2014	
Russland RUB	-3,8 %	0,6 %	80,674	72,337	+11,5 %
Brasilien BRL	-3,0 %	0,1 %	4,312	3,221	+33,9 %
Indien INR	7,3 %	7,3 %	72,022	76,719	-6,1 %
Indonesien IDR	4,7 %	5,0 %	15.039,990	15.076,100	-0,2 %
Australien AUD	2,4 %	2,7 %	1,490	1,483	+0,5 %
Singapur SGD	2,2 %	2,9 %	1,542	1,606	-4,0 %
Nigeria NGN	4,0 %	6,3 %	215,545	219,980	-2,0 %
Vereinigte Arabische Emirate AED	3,0 %	4,6 %	4,012	4,464	-10,1 %
Saudi Arabien SAR	3,4 %	3,5 %	4,097	4,560	-10,2 %

2.2 Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Markt für Wagniskapital in Deutschland

Ein aktiver Markt für Wagniskapital spielt eine Schlüsselrolle bei der Finanzierung von Existenzgründungen und Innovationen. Vor diesem Hintergrund wird von der Politik gefordert, durch zielgenaue Maßnahmen das Wagniskapitalangebot zu verbessern. Im September 2015 hat das Bundeskabinett ein Eckpunktepapier zur Förderung von Wagniskapital in Deutschland beschlossen, das verschiedene Maßnahmen zur Stärkung des Wagniskapitalstandorts Deutschland und zur Verbesserung der Finanzierungssituation umfasst. Auch in der weiteren Perspektive will die Bundesregierung Deutschland als wettbewerbsfähigen Standort für Wagniskapitalfonds weiterentwickeln.

In Deutschland fehlt es an ExitPerspektiven für Wagniskapitalgeber, was unter anderem auf den generell schwach entwickelten Kapitalmarkt zurückzuführen ist. Der Verkauf von Anteilen junger Unternehmen, die noch keine Gewinne erwirtschaften, über Sekundärmärkte oder die Börse erweist sich häufig als schwierig. Diesem Problem könnte durch die Schaffung eines gesamteuropäischen Börsensegments für wachstumsorientierte Unternehmen begegnet werden. Dies ist ein Kernbestandteil der Europäischen Kapitalmarktunion (Capital Markets Union, Abkürzung: CMU). Die Europäische Kapitalmarktunion ist als langfristiges Projekt gedacht, dessen Grundsteine bis zum Jahr 2019 gelegt sein sollen. Die Pläne der Europäischen Kommission lassen darauf schließen, dass sie von strukturellen Problemen im europäischen Finanzsystem ausgeht. Dabei geht es der Europäischen Kommission nicht allein um eine Vertiefung der Finanzintegration, sondern generell um die Förderung der kapitalmarktbasiernten Unternehmensfinanzierung und bestimmter Marktsegmente. Der Aktionsplan der Europäischen Kommission umfasst z.B. folgende Maßnahmen: Verbesserung des Zugangs zu öffentlichen Kapitalmärkten, Förderung der Risikokapital- und Beteiligungsfinanzierung, Förderung innovativer Finanzierungsformen und die Stärkung gesamteuropäischer Ansätze zur KMUFinanzierung.

Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen erwies sich Deutschland im Jahr 2015 als dynamischer IPOStandort. In 2015 wagten 15 Unternehmen einen Börsengang im Prime Standard (Vorjahr: 11) und erlösten dabei Mrd. EUR 7,1 – mehr als doppelt so viel wie im Vorjahr (Mrd. EUR 3,4). Im Jahr 2015 sind insgesamt 24 Unternehmen neu an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet worden und damit so viele wie seit 2007 nicht mehr. Im Jahr 2014 waren es 19 Unternehmen. Insgesamt hatten es die Neulinge bei der Erstnotiz auf eine Marktkapitalisierung von Mrd. EUR 38,5 gebracht; 2014 hat die Marktkapitalisierung bei Mrd. EUR 21,4 gelegen. Für das kommende Jahr 2016 wird, wenn externe Schocks und Marktturbulenzen ausbleiben, mit bis zu 15 Börsengängen in Deutschland gerechnet.

Generelle Branchentrends³⁾

Gemäß A.T. Kearneys „The 2015 Global Retail ECommerce Index™“ kann der eCommerce Sektor weiterhin ein starkes Wachstum verzeichnen. Dieses stetige Wachstum ist begünstigt durch die zunehmende Internationalisierung des Sektors sowie die ständig wachsende Internetnutzerrate, insbesondere in Schwellenländern. Ein weiteres Anzeichen der positiven Entwicklung ist die Zunahme der Börsengänge im eCommerce Sektor.

Einer der Trends ist das Big Data Business, da mehr und mehr Unternehmen ihre Prozesse digitalisieren wollen. Das schließt die Verwaltung und Speicherung von Daten, fortgeschrittene Cloud-Speicher Lösungen sowie personalisierte Datenanalyseprogramme und Datensicherheit mit ein.

Internet of Things (IoT), d. h. die Vernetzung und Anbindung alltäglicher Gegenstände (wie Auto oder Haus) ans Internet könnte die gezielte Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen revolutionieren. Durch eine Abkehr von traditionellen Ansätzen, wie die Verwendung von Zeitungen oder Fernsehen können die Verbraucher gezielt zu optimalen Zeiten an optimalen Standorten erreicht werden.

Das Mobiltelefon ist nun auch ein Portemonnaie. Mit der Entwicklung von Smartphones, dem mobilen Internet und der Near Field Communication (NFC)-Technologie lassen sich zahlreiche Funktionen und Anwendungen integrieren, wie etwa Gutscheine, Tickets, Treuepunkte und Bezahldienste. Menschen erleben eine neue Form des Komforts mit ihrem Mobiltelefon: Reisen in öffentlichen Verkehrsmitteln mit mobilen Tickets anstelle von Münzen oder physischen Fahrscheinen, kontaktloses Bezahlen mit dem Handy, bei gleichzeitigem Einlösen von Coupons und Sammeln von Treuepunkten oder die sichere Durchführung von Überweisungen.

Ein Trend ist der Auf- und Ausbau von „Service“ Startups für die Vereinfachung der Bestellung von Mahlzeiten, von Reinigungskräften oder die Buchung von Kosmetikdienstleistungen. Beispiele dafür sind die Netzwerkunternehmen von Rocket Internet Eatfirst, Helping und Vaniday.

Eine weitere Expansion der Internetbranche ist im Bereich „mobile und urbane on-demand-Dienstleistungen“ zu erwarten. Unternehmen in diesem Sektor haben es sich zum Ziel gesetzt, das Leben in Städten zu erleichtern. Geschäftsmodelle in diesem Sektor sind erst seit Kurzem dank der Durchdringung von Smartphones mit GPS und dank PushBenachrichtigungen möglich. Diese Geschäftsmodelle funktionieren am besten in dicht besiedelten Gebieten, da die Dienstleistungen oftmals zeit- und ortsgebunden sind. Sie weisen Elemente vertikaler logistischer Integration auf, gegebenenfalls durch Aggregation der Angebotsseite. Da nunmehr die Verbraucher sichere Einkäufe mit ihren Smartphones tätigen können, werden die mobilen Endgeräte zunehmend die am häufigsten verwendete Plattform für die Suche nach Informationen über Waren und Dienstleistungen sein, was einen Anstieg der Ausgaben im Einzelhandel zur Folge haben wird.

Der Individualverkehr, der die letzten Jahrzehnte das Leben der Menschen und die Infrastruktur der Städte geprägt hat, wird sich wandeln müssen, um die Schadstoffemissionen zu senken und die Städte vom Verkehr zu entlasten. Die gesamte Technologiebranche hat den Mobilitätssektor als einen lukrativen Markt erkannt. In den Metropolregionen ist das private Auto schon lange nicht

3) Quelle: interne Branchenanalyse der Rocket Internet SE

mehr das alleinige Transportmittel und wird in Zukunft noch stärker verdrängt werden. Die Kurzstrecken werden vom öffentlichen Nahverkehr, Carsharing und von Taxi-artigen Diensten dominiert werden. Es wird zweckmäßiger sein, sich ein Auto per App zu bestellen, als selbst einen Parkplatz zu suchen. Das Auto der Zukunft wird wie ein Internet-Browser die Hauptschnittstelle für das digitale Leben sein. Mit dem Launch von DriveJoy ist Rocket Internet in diesen Markt eingestiegen.

Gemäß dem „(N)ONLINER Atlas 2015“ der „Initiative D21“ nutzten im Jahr 2015 knapp 78 % (Vj. 77 %) der Deutschen über 14 Jahren (ca. 54 Millionen Personen) das Internet. Der Anteil der Smartphonebesitzer ist von 53 % im Jahr 2014 auf 60 % im Jahr 2015 angestiegen. Der Tablet-Besitz ist auf 35 % angestiegen, was einem Zuwachs von 25 % gegenüber dem Vorjahr entspricht (Vj. 28 %). Während fast jeder Nutzer das Internet zur Suche von Inhalten und Informationen in Suchmaschinen verwendet (94 %), werden alle spezifischeren Anwendungen deutlich weniger, d. h. von etwa zwei Drittel der Online-Nutzer regelmäßig genutzt. Die Informations- bzw. Ratsuche in Foren, Blogs, und weiteren Webseiten belegt mit 68 % Platz zwei, das Online-Shopping und die Nutzung sozialer Netzwerke mit 64 % Platz drei der am meisten genutzten Anwendungen.

Weltweit betrug die Internetnutzungsrate im Jahr 2015 gemäß des „Measuring the Information Society Report 2015“ der Internationalen Fernmeldeunion (International Telecommunication Union – ITU) 43 %. Dabei betrug die Quote in den entwickelten Ländern 82,2 % und in den Schwellenländern 35,3 %. Im Vergleich zum Vorjahr wuchs die weltweite Internetnutzungsrate um ca. 7 %. Die Anzahl der Internetnutzer in den für den Rocket Internet Konzern wichtigen Schwellenländern hat sich in den letzten fünf Jahren mehr als verdoppelt. Die ITU schätzt, dass sich die Internetnutzerrate in den Schwellenländern bis 2020 auf 45 % erhöhen wird, was den Netzwerkunternehmen von Rocket Internet besondere Chancen eröffnet.

Situation in den einzelnen Regionen

Für die vollkonsolidierten Unternehmen des Konzerns sowie für einige bedeutende assoziierte Unternehmen sind insbesondere die Regionen **Lateinamerika und Europa (ausgenommen Russland)** von Bedeutung. In den übrigen Regionen ist der Rocket Konzern hauptsächlich durch seine assoziierten Unternehmen vertreten. Regional stellte sich die Situation unterschiedlich dar:

Europa (ausgenommen Russland und GUS) mit ungefähr 607 Millionen Einwohnern Ende 2015 und einem erwarteten Bevölkerungswachstum im Zeitraum von 2015 bis 2020 von 1,1 % (Quelle: IMF, WEO Datenbank von Oktober 2015) verfügt über rund 455 Millionen Internetnutzer (IDC Datenbank von Dezember 2015, Internet Live Stats von Juli 2014) und eine Internetnutzerrate von 74,9 %. Europa beherbergt 434 Millionen Smartphone-Nutzer (WCIS Datenbank von November 2015) und weist damit eine Smartphone-Nutzerrate von 71,5 % aus. Europas B2C eCommerce Markt wird auf ein Volumen von 351 Milliarden USD geschätzt (Quelle: eMarketer, Dezember 2015).

Ende 2015 lebten in Lateinamerika ungefähr 603 Millionen Einwohner (Quelle: IMF, WEO Datenbank von Oktober 2015). Für den Zeitraum von 2015 bis 2020 wird ein Bevölkerungswachstum von 5,7 % erwartet (Quelle: IMF, WEO Datenbank von Oktober 2015). Mit 313 Millionen Internetnutzern (IDC Datenbank von Dezember 2015, Internet Live Stats von Juli 2014) hat diese Region eine Internetnutzerrate von 52 %. In Lateinamerika leben 288 Millionen Smartphone-Nutzer (WCIS Datenbank von November 2015) was einer Smartphone-Nutzerrate von 47,8 % entspricht. Lateinamerikas Unternehmen-an-Endkunden (Business-to-Consumer/B2C) eCommerce Markt wird auf ein Volumen von 41 Milliarden USD geschätzt (Quelle: eMarketer, Dezember 2015).

Ende 2015 lebten in Russland und GUS ungefähr 287 Millionen Einwohner (Quelle: IMF, WEO Datenbank von Oktober 2015). Die Bevölkerungswachstumserwartung für den Zeitraum von 2015 bis 2020 liegt für diese Region bei 1,7 % (Quelle: IMF, WEO Datenbank von Oktober 2015). Bei 163 Millionen Internetnutzern (IDC Datenbank von Dezember 2015, Internet Live Stats von Juli 2014) hat diese Region eine Internetnutzerrate von 56,7 % und 199 Millionen Smartphone-Nutzer (WCIS Datenbank von März 2015), was einer Smartphone-Nutzerrate von 69,3 % entspricht. Der B2C eCommerce Markt wird auf ein Volumen von 19 Milliarden USD geschätzt (Quelle: eMarketer, Dezember 2015).

Ende 2015 lebten in Asien-Pazifik (ausgenommen China) ungefähr 2.534 Millionen Einwohner (Quelle: IMF, WEO Datenbank von Oktober 2015). Für den Zeitraum von 2015 bis 2020 wird ein Bevölkerungswachstum von 6,2 % erwartet (Quelle: IMF, WEO Datenbank von Oktober 2015). Mit 670 Millionen Internetnutzern (IDC Datenbank von Dezember 2015, Internet Live Stats von Juli 2014) hat die Region eine Internetnutzerrate von 26,4 %. Darüber hinaus gibt es in Asien-Pazifik 702 Millionen Smartphone-Nutzer (WCIS Datenbank von November 2015), was einer Smartphone-Nutzerrate von 27,7 % entspricht. Asien-Pazifiks B2C eCommerce Markt wird auf ein Volumen von 206 Milliarden USD geschätzt (Quelle: eMarketer, Dezember 2015).

Afrika und der Mittlere Osten mit ungefähr 1.367 Millionen Einwohnern Ende 2015 und einem erwarteten Bevölkerungswachstum im Zeitraum von 2015 bis 2020 von 11,8 % (Quelle: IMF, WEO Datenbank von Oktober 2015) verfügt über rund 361 Millionen Internetnutzer (IDC Datenbank von Dezember 2015, Internet Live Stats von Juli 2014) und eine Internetnutzerrate von 26,4 %. In der Region leben weiterhin 286 Millionen Smartphone-Nutzer (WCIS Datenbank von November 2015), was einer Smartphone-Nutzerrate von 20,9 % entspricht. Der B2C eCommerce Markt in Afrika und dem Mittleren Osten wird auf ein Volumen von 15 Milliarden USD geschätzt (Quelle: eMarketer, Dezember 2015).

2.3 Geschäftsverlauf

Das Geschäftsjahr 2015 ist geprägt durch Erwerbe von Anteilen an diversen Unternehmen sowie durch den weiteren, meist internationalen Ausbau bestehender Unternehmen und die Entwicklung verschiedener neuer Geschäftsmodelle wie z. B. Bonativo, CarSpring, Caterwings, Drivejoy, Nestpick, Sparklist, Somuchmore und Vaniday. Diese Entwicklung spiegelt sich sowohl in der gewachsenen Anzahl an Netzwerkunternehmen als auch im erweiterten Konsolidierungskreis wider.

Im ersten Halbjahr 2015 hat der Konzern eine Reihe von Transaktionen durchgeführt, um seine Marktstellung im globalen Markt der Online-Essenlieferdienste zu stärken. Unter dem Dach der vollständig im Besitz von Rocket Internet befindlichen Global Online Takeaway Group S.A. hat der Konzern sämtliche Beteiligungen an Online-Essenlieferdiensten (foodpanda, Delivery Hero, Talabat, La Nevera Roja und Pizzabo.it) zusammengeführt. Rocket Internet hat mehrere Investitionen in Delivery Hero in einem Gesamtbetrag von insgesamt Mio. EUR 767,9 getätigt und hat seinen Anteil an Yemek Sepeti im Tausch gegen Anteile an Delivery Hero eingebracht. Ferner hat Rocket Internet an einer Finanzierungsrunde von foodpanda in Höhe von Mio. EUR 68,8 teilgenommen und zusätzlich Anteile von einem Co-Investor für insgesamt Mio. EUR 6,4 erworben. Des Weiteren hat Rocket Internet 100 % der Anteile von La Nevera Roja für Mio. EUR 80,4 und Pizzabo.it für Mio. EUR 51,3 erworben.

Rocket Internet hat an einer Finanzierungsrunde von HelloFresh teilgenommen und erwarb zusätzlich Anteile von einem Co-Investor. Infolge dieser Transaktionen (mit einem Gesamtvolumen in Höhe von EUR 178,2 Mio.) hält Rocket Internet, in Verbindung mit bereits im Dezember 2014 von einem Co-Investor erworbenen Anteilen, die Mehrheitsbeteiligung an HelloFresh, was jedoch nicht zur einer Beherrschung der HelloFresh AG führt.

Rocket Internet hat außerdem an Finanzierungsrunden der Global Fashion Group in Höhe von Mio. EUR 49,4, von Home24 in Höhe von Mio. EUR 34,0, von TravelBird in Höhe von Mio. EUR 16,5, von Lazada in Höhe von Mio. EUR 15,3, von Linio in Höhe von Mio. EUR 10,0 und von Helping in Höhe von Mio. EUR 5,0 teilgenommen.

Die Umsatzerlöse des Konzerns blieben mit Mio. EUR 128,3 verglichen mit Mio. EUR 128,2 in der Vorjahresperiode stabil. Die Anzahl der vollkonsolidierten Unternehmen stieg von 139 zum 31. Dezember 2014 auf 182 zum 31. Dezember 2015.

Im Februar 2015 wurde das Grundkapital der Rocket Internet SE von EUR 153.130.566 auf EUR 165.140.790 erhöht. Die 12.010.224 neuen Anteile wurden an institutionelle Investoren im Rahmen einer Privatplatzierung ausgegeben. Die Anteile wurden zu einem Stückpreis von EUR 49,00 ausgegeben. Rocket Internet erzielte Erlöse aus der Ausgabe von Anteilen in Höhe von Mio. EUR 588,5 (vor Abzug der Transaktionskosten).

Im März 2015 unterzeichnete Rocket Internet einen langfristigen Mietvertrag für neue Geschäftsräume des Hauptsitzes in Berlin. Die Büroflächen sollen sowohl von Rocket Internet selbst genutzt, als auch an Netzwerkunternehmen und andere Parteien untervermietet werden.

Am 18. März 2015 erfolgte die Umwandlung von Rocket Internet in eine europäische Kapitalgesellschaft (SE).

Im Juli 2015 hat Rocket Internet eine Wandelanleihe mit einer Laufzeit von sieben Jahren über Mio. EUR 550 begeben.

Im September 2015 wurden die Anteile an den vollkonsolidierten Tochtergesellschaften Kanui und Tricae gegen Aktien der Global Fashion Group getauscht.

Im Oktober 2015 hat der Konzern die vollkonsolidierte Tochtergesellschaft Zencap Global S.à r.l. gegen Anteile an der Funding Circle Holdings Ltd. getauscht.

Am Jahresende 2015 waren Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts bei La Nevera Roja und Pizzabo.it in Höhe von insgesamt Mio. EUR 18,1 zu verzeichnen. Im Februar 2016 wurden diese zwei nunmehr nicht zum Kerngeschäft gehörenden Unternehmen an JustEat plc veräußert.

Insgesamt erzielte der Konzern ein negatives Periodenergebnis in Höhe von Mio. EUR –197,8 (Vj. positives Periodenergebnis in Höhe von Mio. EUR 428,8). Das Gesamtergebnis des Konzerns nach Steuern beträgt Mio. EUR –161,4 (Vj. Mio. EUR 507,1). Das sonstige Ergebnis nach Steuern enthält im Jahr 2015 hauptsächlich unrealisierte Erträge aus der Bewertung von Delivery Hero.

Der im Vorjahr für den Konzern prognostizierte signifikante Umsatzanstieg aus Online- und Mobilehandel (eCommerce) und aus der Erbringung von Online- und Mobile-Dienstleistungen (Marketplaces) bei den zum Stichtag 31. Dezember 2014 vollkonsolidierten Gesellschaften ist eingetreten. Die Umsatzerlöse des Konzerns (New Businesses & Investments) sind von Mio. EUR 71,2 im Geschäftsjahr 2014 um 19% auf Mio. EUR 84,6 im Geschäftsjahr 2015 gestiegen. Wie im Vorjahr prognostiziert haben in 2015 die in den Bereichen eCommerce und Marketplaces tätigen konsolidierten Tochtergesellschaften (New Businesses & Investments) aufgrund deren Expansion negative operative Konzernergebnisse erzielt.

Die für die Muttergesellschaft im Vorjahreslagebericht veröffentlichte Prognose, wonach durch die geplante Erweiterung des Dienstleistungsspektrums einhergehend mit dem Aufbau weiteren Personals eine Ausweitung der Umsatzerlöse aus Dienstleistungen im niedrigen bis mittleren zweistelligen Prozentbereich erwartet wird, hat sich bestätigt. Der Umsatz aus Dienstleistungen ist um 19% gestiegen. Im Geschäftsjahr 2015 stiegen die Umsätze der Rocket Internet SE im Einzelabschluss von im Vorjahr Mio. EUR 28,8 auf Mio. EUR 34,2.

Im Einzelabschluss der Muttergesellschaft ist im Geschäftsjahr 2015 ein Jahresfehlbetrag in Höhe von Mio. EUR –73,5 (Vj. Mio. EUR –45,9) zu verzeichnen, der sich maßgeblich durch die erstmalige aufwandswirksame Bilanzierung von anteilsbasierten Vergütungsplänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente sowie aus Aufwendungen aus Kompensationsverpflichtungen ergibt.

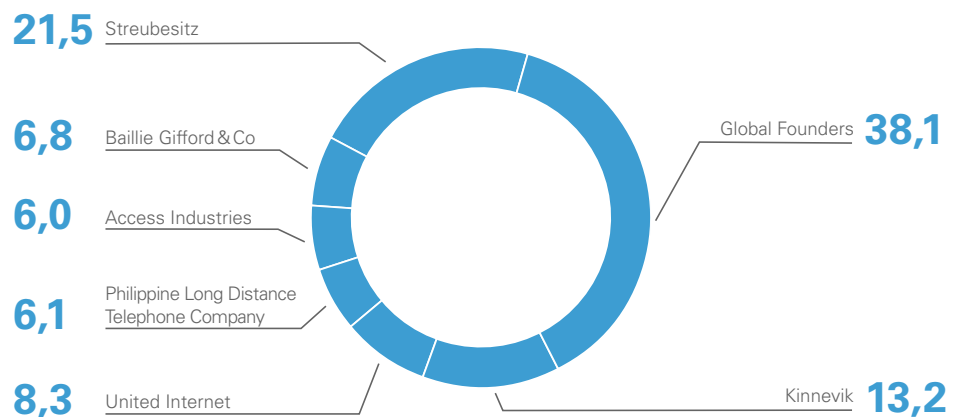
2.4 Rocket Internet-Aktie und Grundkapitalstruktur

Seit der Erstnotierung beim Börsengang der Rocket Internet SE am 2. Oktober 2014 fiel der Aktienkurs von EUR 42,50 um EUR 14,21 auf EUR 28,29 am 31. Dezember 2015 (EUR 51,39 am 31. Dezember 2014). Die Marktkapitalisierung veränderte sich von rund Mrd. EUR 6,5 am 2. Oktober 2014 auf Mrd. EUR 4,7 zum 31. Dezember 2015 (Mrd. EUR 7,9 zum 31. Dezember 2014). Im Geschäftsjahr 2015 wurden über das elektronische Computerhandelssystem XETRA täglich durchschnittlich 213.000 Aktien (Vj. 456.000 Aktien) im Wert von durchschnittlich Mio. EUR 6,99 (Vj. Mio. EUR 18,57) gehandelt. Der ISINCode der Aktie lautet DE000A12UKK6.

Das Grundkapital der Rocket Internet SE betrug zum 31. Dezember 2015 EUR 165.140.790 (Vj. EUR 153.130.566) und war in 165.140.790 (Vj. 153.130.566) nennwertlose, auf den Inhaber lautende Stammaktien (Stückaktien ohne Nennbetrag) eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme, weitere Aktiengattungen existieren nicht.

Aktionärsstruktur

In Prozent



Die angegebenen Prozentsätze der Beteiligungen entsprechen grundsätzlich den zuletzt von den Aktionären gemeldeten Beteiligungen nach § 20 AktG (Aktiengesetz) oder den Beteiligungen zum Zeitpunkt des Börsengangs im Oktober 2014. Die Beteiligungen wurden dabei an die Verwässerung und erfolgten Zuteilungen im Rahmen der Kapitalerhöhung im Februar 2015 angepasst. Zu beachten ist, dass diese Beteiligungshöhe sich seitdem ohne Entstehen einer Meldepflicht der Aktionäre gegenüber Rocket Internet innerhalb der jeweiligen Schwellenwerte des § 20 AktG (25 %/50 %) geändert haben könnte. Der Wert für Global Founders umfasst auch Anteile, die von verbundenen Unternehmen der Global Founders GmbH gehalten werden. Die Prozentsätze für Kinnevik, United Internet und Philippine Long Distance Telephone Company wurden den von diesen Aktionären veröffentlichten Konzernabschlüssen entnommen.

Rocket Internet-Wandelanleihe

Im Juli 2015 hat Rocket Internet eine Wandelanleihe mit einer Laufzeit von sieben Jahren über Mio. EUR 550 begeben. Die Wandelanleihe hat einen Nominalzinssatz von 3,0 %. Die Wandelanleihe ist im Open Market an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet und wird an deutschen Börsenplätzen gehandelt. Der ISINCode der Wandelanleihe lautet DE000A161KH4.

2.5 Lage des Konzerns

Der Konzernabschluss der Rocket Internet SE wurde nach den IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, aufgestellt.

2.5.1 Ertragslage des Konzerns

In Mio. EUR	Jan. 1.–31. Dez. 2015	Jan. 1.–31. Dez. 2014
Umsatzerlöse	128,3	128,2
Veränderung des Bestands an unfertigen Leistungen/ aktivierte Eigenleistungen	5,7	3,1
Sonstige betriebliche Erträge	5,0	4,2
Ergebnis aus der Endkonsolidierung von Tochterunternehmen	167,0	452,6
Ertrag aus Sachausschüttungen an Anteilseigner	0,0	60,6
Aufwendungen für bezogene Waren und bezogene Dienstleistungen	-64,1	-69,8
Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-171,7	-141,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-82,5	-87,7
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen	-188,6	75,1
Wertminderung von langfristigen Vermögenswerten und Abschreibungen	-25,3	-2,7
EBIT	-226,1	421,8
Finanzergebnis	29,7	12,0
Ertragsteuern	-1,4	-5,0
Periodenergebnis	-197,8	428,8
<i>Sonstiges Ergebnis nach Steuern</i>	<i>36,4</i>	<i>78,2</i>
Gesamtergebnis nach Steuern	-161,4	507,1

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

In Mio. EUR	Jan. 1.–31. Dez. 2015		Jan. 1.–31. Dez. 2014	
New Businesses & Investments	84,6	66 %	71,2	56 %
General Merchandise	0,0	0 %	19,8	15 %
Sonstige Dienstleistungen	43,7	34 %	37,2	29 %
Summe	128,3	100 %	128,2	100 %

Wie in der Vorperiode wurden die Umsätze von New Businesses & Investments überwiegend in Brasilien durch die Tochterunternehmen Kanui und Tricae sowie durch die deutsche Gesellschaft Bonnyprints GmbH erwirtschaftet. Im Jahr 2015 sind die Umsatzerlöse von Kanui (Mio. EUR 31,6) und Tricae (Mio. EUR 29,9) bis zur Endkonsolidierung (Einbringung in die Global Fashion Group Ende September 2015) in den Umsatzerlösen enthalten.

Des Weiteren wurden die Umsatzerlöse hauptsächlich durch Clickbus Brasilien, La Nevera Roja und Printvenue Indien erzielt.

Im Vorjahr sind in der Position General Merchandise die in Afrika durch die Jumia generierten Umsatzerlöse in Höhe von Mio. EUR 19,8 enthalten. Der Jumia-Teilkonzern wurde infolge einer Finanzierungsrunde im Juli 2014 endkonsolidiert.

Die Umsatzerlöse aus sonstigen Dienstleistungen bestehen zum Großteil aus Erlösen aus der Erbringung von Beratungsleistungen an assoziierte Unternehmen und an Gemeinschaftsunternehmen. Der Anstieg dieser Umsätze ist durch eine Ausweitung des Leistungsspektrums begründet.

Von den gesamten Umsatzerlösen wurden 53 % in Lateinamerika (Vj. 50 %), 26 % in Deutschland (Vj. 18 %) und 21 % in den übrigen Regionen (Vj. 32 %) generiert. Die Veränderung in der Verteilung ist vor allem auf die Endkonsolidierung der Africa eCommerce Holding GmbH (Jumia) in Juli 2014 zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von Mio. EUR 5,0 (Vj. Mio. EUR 4,2) stammen zum Großteil aus Erträgen aus der Währungsumrechnung in Höhe von Mio. EUR 2,6 (Vj. Mio. EUR 0,5) sowie aus Erträgen aus Veräußerungen von zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumenten in Höhe von Mio. EUR 0,3 (Vj. Mio. EUR 1,2).

Das Ergebnis aus der Endkonsolidierung von Tochterunternehmen in Höhe von Mio. EUR 167,0 (Vj. Mio. EUR 452,6) stammt in Höhe von Mio. EUR 65,5 aus dem Tausch der Anteile an Kanui Comercio Varejista Ltda. gegen Anteile an der Global Fashion Group, in Höhe von Mio. EUR 53,8 aus dem Tausch der Anteile an Tricae Comercio Varejista Ltda. gegen Anteile an der Global Fashion Group, in Höhe von Mio. EUR 23,0 aus dem Tausch der Anteile an der Zencap Global S.à r.l. gegen Anteile an der Funding Circle Holdings Ltd., in Höhe von Mio. EUR 9,7 aus dem Kontrollverlust (deemed disposal) über die Digital Services XXVIII S.à r.l. (Nestpick), in Höhe von Mio. EUR 5,5 aus der Einlage von 97 % der Anteile an der LIH Subholding Nr. 3 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG in die Carmudi Global S.à r.l. und in Höhe von Mio. EUR 8,8 aus der Einlage von 97 % der Anteile an der LIH Subholding Nr. 4 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG in die Lamudi Global S.à r.l. (Lamudi) im Tausch gegen Anteile an diesen Gesellschaften.

Im Mai 2014 genehmigten die Anteilseigner der Muttergesellschaft eine Sachdividende. Folglich übertrug die Gesellschaft im Wege eines separaten Geschäftsanteils-Übertragungsvertrags jeweils 4.145 und 1.892 Anteile an ihrem assoziierten Unternehmen Bigfoot I an die Emesco und AI European Holdings S.à r.l., sowie 4.559 und 2.082 Anteile an ihrem assoziierten Unternehmen Bigfoot II an die Emesco und AI European Holdings S.à r.l. Der aus der Sachausschüttung an Anteilseigner resultierende Gewinn betrug Mio. EUR 60,6. Im Jahr 2015 wurden keine Sachausschüttungen durchgeführt.

Die Aufwendungen für bezogene Waren und bezogene Dienstleistungen sind um 8 % zurückgegangen. Dies ist hauptsächlich auf die Verringerung der Warenkosten (Mio. EUR 44,7; Vj. Mio. EUR 57,4) zurückzuführen, die teilweise jedoch durch die Erhöhung der Aufwendungen für bezogene Leistungen für Fracht und Logistik und Bezahlleistungen (Mio. EUR 19,4; Vj. Mio. EUR 12,4) kompensiert wird. Diese Entwicklung resultiert zum einen aus der Endkonsolidierung der Africa eCommerce Holding GmbH im Juli 2014 (Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen Mio. EUR 0,0; Vj. Mio. EUR 19,5), zum anderen aus der Zunahme eben dieser Kosten bei der Tricae (Mio. EUR 23,5; Vj. Mio. EUR 15,3) sowie der Verringerung bei der Kanui (Mio. EUR 22,2; Vj. Mio. EUR 24,1).

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer in Höhe von Mio. EUR 171,7 (Vj. Mio. EUR 141,9) stellen einen wesentlichen Aufwandsposten dar und enthalten sowohl die laufenden Vergütungen, als auch die Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente sowie mit Barausgleich.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten überwiegend Werbe und Marketingkosten (Mio. EUR 31,4; Vj. Mio. EUR 32,1), Rechts- und Beratungskosten (Mio. EUR 10,7; Vj. Mio. EUR 8,4), Mietaufwendungen sowie Aufwendungen für die Büro- und IT-Infrastruktur (Mio. EUR 15,9; Vj. Mio. EUR 13,8) und Aufwendungen für Fremdleistungen (Mio. EUR 4,4; Vj. Mio. EUR 8,7). Es wurden insbesondere Aufwendungen im Bereich Marketing getätigt, um neue Marktanteile zu gewinnen und die Bekanntheit der Verbrauchermarken zu steigern. Die Aufwendungen für Online-Marketing zielten insbesondere auf die Erhöhung der Seitenaufrufe und wurden für die Bereiche Suchmaschinenmarketing (SEM), Suchmaschinenoptimierung (SEO) sowie Affiliate und Display-Marketing getätigt.

Der Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ist insgesamt negativ in Höhe von Mio. EUR –188,6 (Vj. positiv mit Mio. EUR 75,1). Im Geschäftsjahr 2015 sind darin im Wesentlichen Verluste aus der Global Fashion Group in Höhe von Mio. EUR –95,9, aus Africa Internet Holding in Höhe von Mio. EUR –36,6, aus foodpanda in Höhe von Mio. EUR –33,0, aus Linio in Höhe von Mio. EUR –26,4, aus Asia Internet Holding in Höhe von Mio. EUR –23,3 sowie aus HelloFresh in Höhe von Mio. EUR 22,2 enthalten. Im Geschäftsjahr 2014 resultiert der Gewinn von Mio. EUR 75,1 überwiegend aus der Bigfoot in Höhe von Mio. EUR 52,0 und aus der BGN Brilliant Services GmbH in Höhe von Mio. EUR 48,3 sowie aus Verlusten von Home24 in Höhe von Mio. EUR 12,7 und Westwing in Höhe von Mio. EUR 10,2.

Die Wertminderungen von langfristigen Vermögenswerten und Abschreibungen enthalten den Aufwand in Höhe von Mio. EUR 18,1 aus den Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts bei Pizzabo.it und La Nevera Roja. Außerdem erhöhten sich die Abschreibungen von Mio. EUR 2,7 auf Mio. EUR 7,3 vor allem aufgrund der Abschreibungen auf selbst geschaffene Software sowie durch die planmäßigen Abschreibungen auf die im Rahmen der Unternehmenszusammenschlüsse (Pizzabo.it und La Nevera Roja) erworbenen immateriellen Vermögenswerte.

Das EBIT umfasst die Umsatzerlöse, die Veränderungen des Bestands an unfertigen Leistungen, aktivierte Eigenleistungen, das Ergebnis aus der Endkonsolidierung von Tochterunternehmen, die Aufwendungen für bezogene Waren und bezogene Dienstleistungen, die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer, die Wertminderung von langfristigen Vermögenswerten und Abschreibungen und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, zuzüglich der sonstigen betrieblichen Erträge, den Ertrag aus Sachausschüttungen an Anteilseigner und den Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Das Finanzergebnis in Höhe von Mio. EUR 29,7 (Vj. Mio. EUR 12,0) beinhaltet im Wesentlichen Netto-Veränderungen (Gewinne und Verluste) von erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Eigenkapitalinstrumenten in Höhe von Mio. EUR 33,0 (Vj. Mio. EUR 12,9), Zinsaufwand aus Wandelanleihe in Höhe von Mio. EUR 9,4 (Vj. Mio. EUR 0,0) sowie Dividenden von assoziierten Unternehmen in Höhe von Mio. EUR 4,2 (Vj. Mio. EUR 0,2).

Das sonstige Ergebnis nach Steuern in Höhe von Mio. EUR 36,4 (Vj. Mio. EUR 78,2), das in nachfolgenden Perioden als Ergebnis in die Gewinn- und Verlustrechnung einfließt, umfasst hauptsächlich den Nettogewinn aus den zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerten (AFS) in Höhe von Mio. EUR 135,3, die sich im Wesentlichen aus der Bewertung von Anteilen an Delivery Hero zum beizulegenden Zeitwert ergeben. Des Weiteren sind darin hauptsächlich in Höhe von Mio. EUR –99,0 (Vj. Mio. EUR 80,2) die Anteile an den Veränderungen im Nettovermögen von assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen, die im sonstigen Ergebnis der assoziierten Unternehmen/Gemeinschaftsunternehmen erfasst wurden, enthalten.

2.5.2 Finanzlage des Konzerns

In Mio. EUR	Jan. 1.–31. Dez. 2015	Jan. 1.–31. Dez. 2014
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	–105,5	–94,5
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	–1.347,8	–163,5
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1.165,2	1.864,3
<i>Nettoveränderung von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten</i>	<i>–288,2</i>	<i>1.606,3</i>
Wechselkursbedingte Änderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3,3	0,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	2.053,5	447,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	1.768,6	2.053,5

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode enthalten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von Mio. EUR 9,7 (Vj. Mio. EUR 0,0), die in den als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten enthalten sind.

Der negative Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist branchentypisch auf die Anlaufverluste bei den konsolidierten Unternehmen zurückzuführen.

Im Cashflow aus der Investitionstätigkeit sind hauptsächlich Auszahlungen des Konzerns für den Erwerb nicht konsolidierter Eigenkapitalinstrumente wie der Erwerb der Anteile an Delivery Hero, GFC Investments sowie die Teilnahme an Finanzierungsrunden von assoziierten Unternehmen enthalten. Ein weiterer Effekt ist der Zahlungsmittelabfluss aus dem Erwerb von La Nevera Roja und Pizzabo.it. Insgesamt wurden Auszahlungen in Höhe von Mio. EUR 1.219,5 (Vj. Mio. EUR 116,4) für den Erwerb von nicht konsolidierten Unternehmen und Mio. 119,7 EUR (Vj. Mio. EUR 0), abzüglich erworbener Zahlungsmittel, für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen getätigt. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit umfasst auch die Nettoauszahlungen für Finanzmittelanlagen im Rahmen der kurzfristigen Finanzdisposition, die sich auf Zahlungen in Verbindung mit kurzfristigen Darlehen an assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen beziehen, in Höhe von Mio. EUR 39,0 (Vj. Mio. EUR 6,7). Außerdem wurden Mio. EUR 11,6 (Vj. Mio. EUR 8,5) in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert, insbesondere zur Erweiterung der Betriebs- und Geschäftsausstattung und selbst geschaffener Software. Durch die Veränderungen der Wechselkurse hat sich der Zahlungsmittelbestand des Konzerns um Mio. EUR 3,3 (Vj. Mio. EUR 0,0) erhöht.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit enthält hauptsächlich Einzahlungen aus Eigenkapitalerhöhungen sowie aus der Begebung der Wandelanleihe.

Im Februar 2015 erfolgte eine Kapitalerhöhung auf Ebene des Mutterunternehmens in Höhe von Mio. EUR 588,5, abzüglich Transaktionskosten in Höhe von Mio. EUR 2,8. Zusätzlich wurden in 2015 Mio. EUR 9,3 für Transaktionskosten gezahlt, die in Verbindung mit dem IPO des Konzerns im Geschäftsjahr 2014 entstanden sind. Die im Juli 2015 begebene Wandelanleihe führte zu einem Mittelzufluss von Mio. EUR 550,0, abzüglich Transaktionskosten in Höhe von Mio. EUR 2,8.

Ferner erhielt der Konzern im Jahr 2015 von nicht beherrschenden Gesellschaftern Zahlungen aus Eigenkapitalerhöhungen auf Ebene der konsolidierten Tochterunternehmen in Höhe von Mio. EUR 58,0 (Vj. Mio. EUR 101,6). Während der Berichtsperiode erhielt ein nicht beherrschender Gesellschafter eines konsolidierten Tochterunternehmens eine Barausschüttung in Höhe von

Mio. EUR 8,0. Im Geschäftsjahr wurden keine Dividenden an Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlt (Vj. Mio. EUR 286,8). Im Jahr 2015 erwarb der Konzern von nicht beherrschenden Gesellschaftern Anteile an einem Konzerntochterunternehmen gegen Barzahlung in Höhe von Mio. EUR 9,6 (Vj. Mio. EUR 0,2).

2.5.2.1 Kapitalstruktur

Die Kapitalstruktur ist zum Bilanzstichtag durch die hohe Eigenkapitalquote von 87 % (Vj. 96 %) geprägt. Der Konzern finanzierte sich überwiegend über Eigenkapitalfinanzierung auf der Ebene der Muttergesellschaft, durch Gewinnung von Investoren bei Tochterunternehmen (nicht beherrschende Anteile) und durch die Ausgabe der Wandelschuldverschreibung im Jahr 2015.

Im Februar 2015 führte der Konzern eine Kapitalerhöhung auf der Ebene des Mutterunternehmens in Höhe von Mio. EUR 588,5, abzüglich Transaktionskosten in Höhe von Mio. EUR 2,8 durch. Die im Juli 2015 begebene Wandelanleihe führte zu einem Mittelzufluss von Mio. EUR 550,0, abzüglich Transaktionskosten in Höhe von Mio. EUR 2,8. Von den Emissionserlösen wurden Mio. EUR 37,7 als Eigenkapitalkomponente erfasst.

2.5.2.2 Investitionen

Die in den Geschäftsjahren 2014 und 2015 durchgeführten Investitionen stellen sich wie folgt dar:

In Mio. EUR	Jan. 1.–31. Dez. 2015	Jan. 1.–31. Dez. 2014
Zahlungswirksame Investitionstätigkeit	1.347,8	163,5
Zahlungsunwirksame Investitionstätigkeit	217,9	372,7
Investitionen insgesamt	1.565,7	536,2

Bezüglich der zahlungswirksamen Investitionstätigkeit verweisen wir auf die Ausführungen zum Cashflow aus der Investitionstätigkeit.

Im Geschäftsjahr 2015 durchgeführte zahlungsunwirksame Investitionsaktivitäten und Transaktionen betreffen im Wesentlichen den Erwerb neuer Anteile an der Global Fashion Group durch den zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Tausch von Anteilen an Kanui (Jade 1159. GmbH und deren Tochtergesellschaften VRB GmbH & Co. B195 KG und Kanui Comercio Varejista Ltda.) und Tricae (Jade 1218. GmbH und deren Tochtergesellschaften VRB GmbH & Co. B196 KG und Tricae Comercio Varejista Ltda.) sowie den Tausch von Anteilen an Yemek Sepeti gegen Anteile an Delivery Hero. Weiterhin wurde die LIH Subholding Nr. 3 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG im Tausch gegen neue Anteile in die Carmudi Global S.à r.l. eingebracht, während die LIH Subholding Nr. 4 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG in die Lamudi Global S.à r.l. im Tausch gegen Anteile an dieser Gesellschaft eingebracht wurde. Die Crowdfunding-Plattform Zencap Global S.à r.l. wurde in die Funding Circle Holding Limited, im Tausch gegen Anteile an dieser, eingebracht.

Wesentliche zahlungsunwirksame Investitions- und Finanzierungsaktivitäten und Transaktionen im Geschäftsjahr 2014 betreffen den Tausch von Anteilen an der vollkonsolidierten LIH Subholding Nr. 5 UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG (einschließlich ihrer 13 Tochterunternehmen) gegen Anteile der Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l. sowie den Erwerb der Anteile an der im Geschäftsjahr 2014 gegründeten Global Fashion Holding S.A. durch die Einbringung der Anteile an der Bigfoot GmbH. Im August 2014 hat die Muttergesellschaft Kapitalerhöhungen durchgeführt und nutzte die neu ausgegebenen Aktien als Akquisitionswährung in zwei Transaktionen zum Erwerb von Anteilen an Unternehmen. Zum einen hat Rocket Internet von Holtzbrinck Ventures die Anteile an der Bigfoot GmbH, der BGN Brillant Services GmbH, der Home24 und der Westwing Group Holding GmbH erhalten. In der zweiten Transaktion haben United Internet AG und Global Founders GmbH ein aus über 50 Unternehmen bestehendes Portfolio in die Rocket Internet SE eingebracht.

Die zum 31. Dezember 2015 bestehenden Kapitaleinzahlungs und Investitionsverpflichtungen in Höhe von EUR 61,0 Mio. werden aus dem Finanzmittelbestand finanziert. Sie resultieren aus den vor dem Stichtag abgeschlossenen Beteiligungsverträgen und betreffen im Wesentlichen die Kapitalerhöhungen bei Africa Internet Holding GmbH und CupoNation Group GmbH.

2.5.2.3 Liquidität

Die Finanzlage des Konzerns kann als solide bezeichnet werden. Die flüssigen Mittel betragen zum 31. Dezember 2015 Mio. EUR 1.768,6 (Vj. Mio. EUR 2.053,5).

Der Konzern hat all seine Zahlungsverpflichtungen zu jeder Zeit erfüllt.

2.5.3 Vermögenslage des Konzerns

Aktiva

In Mio. EUR	31. Dez. 2015		31. Dez. 2014	
Langfristige Vermögenswerte	3.162,2	63 %	1.805,8	46 %
Kurzfristige Vermögenswerte	1.816,7	37 %	2.109,5	54 %
Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Vermögenswerte	17,1	0 %	3,9	0 %
Gesamt	4.996,0	100 %	3.919,1	100 %

Passiva

In Mio. EUR	31. Dez. 2015		31. Dez. 2014	
Eigenkapital	4.352,1	87 %	3.771,9	96 %
Langfristige Schulden	535,5	11 %	9,4	0 %
Kurzfristige Schulden	100,9	2 %	137,8	4 %
Schulden in Verbindung mit als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten	7,6	0 %	0	0 %
Gesamt	4.996,0	100 %	3.919,1	100 %

Der größte Teil der Bilanzsumme des Konzerns besteht aus Anteilen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert wurden (34 % der Bilanzsumme; Vj. 37 % der Bilanzsumme), aus anderen langfristigen finanziellen Vermögenswerten (27 % der Bilanzsumme; Vj. 9 % der Bilanzsumme) sowie aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten (35 % der Bilanzsumme; Vj. 52 % der Bilanzsumme).

Im Geschäftsjahr 2015 investierte Rocket einen bedeutenden Betrag in Delivery Hero. Zum 31. Dezember 2015 hielt der Konzern näherungsweise 40 % (vor Berücksichtigung von verwässernden Effekten aus der Ausgabe von wandelbaren Instrumenten durch Delivery Hero) des gesamten im Umlauf befindlichen gezeichneten Kapitals von Delivery Hero. Zum 31. Dezember 2015 betrug der Buchwert der Anteile an Delivery Hero Mio. EUR 978,9 (Vj. Mio. EUR 0,0).

Der Anstieg der langfristigen Vermögenswerte von Mio. EUR 1.805,8 um Mio. EUR 1.356,5 auf Mio. EUR 3.162,2 ist größtenteils auf den oben erwähnten Anteilserwerb an Delivery Hero zurückzuführen. Andere wesentliche Effekte sind der Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, in Höhe von Mio. EUR 500,1, die auf Rocket Internets Teilnahme an Finanzierungsrunden sowie Erwerbe der Anteile von Co-Investoren

insbesondere von HelloFresh, Global Fashion, Home24, foodpanda, TravelBird und Lazada zurückgehen. Dieser Anstieg bei assoziierten Unternehmen wurde teilweise durch Anteile an Verlusten von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen kompensiert. Ferner ist die Zunahme der immateriellen Vermögenswerte von Mio. EUR 9,0 um Mio. EUR 120,1 auf Mio. EUR 129,1 auf den Erwerb von Pizzabo.it La Nevera Roja und dem damit verbundenen Erwerb des Geschäfts- oder Firmenwerts, der Handelsmarken und des Kundenstamms zurückzuführen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von Mio. EUR 2.109,5 um Mio. EUR 292,8 auf Mio. EUR 1.816,7 verringert. Dies ist hauptsächlich auf die Abnahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente im Geschäftsjahr 2015 zurückzuführen (Mio. EUR 1.758,9; Vj. Mio. EUR 2.053,4). Weitere Details bezüglich der Liquidität können den Aussagen unter Abschnitt „2.5.2 Finanzlage des Konzerns“ entnommen werden. Andere Effekte sind die Abnahme der Vorräte von Mio. EUR 11,2 um Mio. EUR 10,5 auf Mio. EUR 0,7 auf Grund der Endkonsolidierung von Kanui und Tricae sowie der Anstieg der sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte von Mio. EUR 15,1 um Mio. EUR 26,2 auf Mio. EUR 41,3 auf Grund des Anstiegs der kurzfristigen Darlehensforderungen sowie der sonstigen finanziellen Vermögenswerte.

Die als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen die langfristigen und kurzfristigen Vermögenswerte von Spotcap (Mio. EUR 11,2) und Clickbus Brasilien (Mio. EUR 3,5).

Das Eigenkapital des Konzerns hat sich von Mio. EUR 3.771,9 um Mio. EUR 580,3 auf Mio. EUR 4.352,1 erhöht. Der Anstieg ist zu großen Teilen auf die Erhöhung des gezeichneten Kapitals im Februar 2015 mit Bruttoeinzahlungen in Höhe von Mio. EUR 588,5 sowie aus den im Eigenkapital erfassten Erlösen aus der Ausgabe der Wandelschuldverschreibung in Höhe von Mio. EUR 37,7 zurückzuführen. Der Anstieg wird teilweise durch das negative Gesamtergebnis nach Steuern in Höhe von Mio. EUR –161,4 kompensiert, welches sich aus dem Periodenergebnis (Mio. EUR –197,8) und dem sonstigen Ergebnis nach Steuern (Mio. EUR 36,4) ergibt. Weitere Veränderungen des Eigenkapitals resultieren aus der Erhöhung der Rücklage für die anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, den Kapitaleinzahlungen von Anteilseignern ohne beherrschenden Einfluss, den gezahlten Dividenden für Anteile ohne beherrschenden Einfluss, dem Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss ohne Änderung der Beherrschung, den Veränderungen des Konsolidierungskreises sowie sonstigen Änderungen der Anteile ohne beherrschenden Einfluss.

Die langfristigen Schulden haben sich von Mio. EUR 9,5 um Mio. EUR 526,0 auf Mio. EUR 535,5 erhöht. Die Erhöhung geht hauptsächlich auf die im Juli 2015 begebene Wandelschuldverschreibung zurück (Verbindlichkeit zum 31. Dezember 2015 in Höhe von Mio. EUR 512,0). Des Weiteren haben sich die passiven latenten Steuern von Mio. EUR 3,6 auf Mio. EUR 8,2 erhöht. Ein anderer Effekt ist der Anstieg der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, der auf die eingegangene finanzielle Verbindlichkeit für die bedingte Gegenleistung im Zusammenhang mit dem Erwerb von Pizzabo.it zurückzuführen ist.

Die kurzfristigen Schulden haben sich von Mio. EUR 137,8 um Mio. EUR 36,9 auf Mio. EUR 100,9 verringert. Dies geht hauptsächlich auf den Abgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von Kanui und Tricae, die im September 2015 endkonsolidiert wurden und die in 2015 erfolgte Bezahlung der zum 31. Dezember 2014 bilanzierten Ertragsteuerverbindlichkeiten sowie der Verbindlichkeiten aus den IPO Kosten, zurück. Der Effekt wurde teilweise durch den Anstieg der Schulden aus anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich kompensiert.

Die Schulden in Verbindung mit als zur Veräußerung gehalten klassifizierten Vermögenswerten bestehen zum Großteil aus den langfristigen und kurzfristigen Schulden von Spotcap (Mio. EUR 4,6) und Clickbus Brasilien (Mio. EUR 1,6).

2.5.4 Gesamtaussage zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns

Der Rocket Internet-Konzern ist den vielfältigen Herausforderungen im Verlauf des Geschäftsjahres 2015 weitestgehend erfolgreich begegnet. Die Berichtsperiode ist einerseits geprägt durch strategische Erwerbe von Anteilen an diversen Unternehmen sowie durch den weiteren, meist internationalen Ausbau bestehender Unternehmen und die Entwicklung verschiedener neuer Geschäftsmodelle. Andererseits wurden einige der nicht mehr als tragfähig bewerteten Geschäftsmodelle vollständig eingestellt, verkauft oder regional eingeschränkt. Es wurden wichtige Schritte für die gesellschaftsrechtliche Reorganisation der Netzwerkunternehmen (insbesondere Linio und Lazada) unternommen. Darüber hinaus konnte zusätzliche Liquidität durch die Erhöhung des gezeichneten Kapitals und die Emission der Wandelanleihe aufgenommen werden, was essenziell für den Ausbau der vorhandenen und die Implementierung bzw. den Erwerb neuer Geschäftsmodelle ist. Die Geschäftsentwicklung ist, trotz des hohen negativen Ergebnisses, insgesamt als befriedigend zu bezeichnen. Mit einer ausgesprochen soliden Bilanzstruktur und den uns zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen des im Januar 2016 etablierten Rocket Internet Capital Partners Fund befinden wir uns in einer guten Position, um künftiges Wachstum sowohl organisch als auch durch Erwerbe (GFC Investments) realisieren zu können. Unverändert sehen wir uns mit unserer Plattformstrategie richtig aufgestellt, um die Ertragskraft des Unternehmens auch künftig zu behaupten und auszubauen.

2.6 Lage der Gesellschaft

Der Jahresabschluss der Rocket Internet SE wurde nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (HGB) aufgestellt.

2.6.1 Ertragslage der Gesellschaft

In Mio. EUR	Jan. 1.–31. Dez. 2015	Jan. 1.–31. Dez. 2014
Umsatzerlöse	34,2	28,8
Bestandsveränderungen	0,2	-0,3
Anderere aktivierte Eigenleistungen	4,0	1,0
Sonstige betriebliche Erträge	30,5	5,9
Materialaufwand	-8,6	-6,7
Personalaufwand	-77,0	-17,8
Abschreibungen auf Sachanlagen und auf immaterielle Vermögensgegenstände	-1,6	-0,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-45,5	-20,9
EBIT	-63,8	-10,7
Außerordentliche Aufwendungen	-2,9	-34,6
Finanz- und Beteiligungsergebnis	-7,3	-0,6
Ertragsteuern, sonstige Steuern	0,5	-0,0
Jahresfehlbetrag	-73,5	-45,9

Aufgrund des Geschäftsmodells der Rocket Internet SE kann die Ertragslage von Jahr zu Jahr auch wegen möglicher Beteiligungsverkäufe stark variieren.

Bedingt durch die Ausweitung des Dienstleistungsspektrums konnte ein Wachstum von 18,7 % bei den Umsatzerlösen (Mio. EUR 34,2; Vj. Mio. EUR 28,8) erzielt werden.

Anteilsverkäufe schlugen sich im Berichtsjahr mit einem in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesenen Gewinn in Höhe von Mio. EUR 23,7 auf die Ertragslage nieder (Vj. Mio. EUR 3,7). Davon stammt der überwiegende Teil in Höhe von Mio. EUR 17,7 aus dem Verkauf von Aktien an der Zalando SE (Vj. Verkauf von Anteilen an der Bigfoot GmbH in Höhe von Mio. EUR 2,3).

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl stieg im Geschäftsjahr 2015 im Vergleich zum Vorjahr von 257 auf 403 (Anstieg um 56,8 %). Der Personalaufwand stieg insgesamt um 332,6 % auf Mio. EUR 77,0 (Vj. Mio. EUR 17,8). Durch den Ausbau des Personals mit Erweiterung des Dienstleistungsspektrums stiegen die gewöhnlichen Personalaufwendungen auf Mio. EUR 29,5 (Vj. Mio. EUR 17,8). Dies entspricht einem Anstieg von 65,7 %. Weiterhin wurden im Geschäftsjahr erstmalig Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungsplänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente in Höhe von Mio. EUR 38,0 im Personalaufwand erfasst. Außerdem fielen im Personalaufwand Kompensationsverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 9,5 an.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen werden im Geschäftsjahr erstmalig Aufwendungen aus anteilsbasierten Vergütungsplänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente in Höhe von Mio. EUR 10,2 erfasst. Weiterhin sind Kompensationsverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 14,0 (Vj. Mio. EUR 8,8) angefallen.

Die Beteiligungserträge im Geschäftsjahr 2015 betragen Mio. EUR 15,3 (Vj. Mio. EUR 0,0). Bei den Beteiligungserträgen handelt es sich im Wesentlichen um eine von einer Tochtergesellschaft empfangene Sachausschüttung der Anteile an der Emerging Markets Online Food Delivery Holding S.à r.l. Der Zinsaufwand aus Wandelanleihe beträgt Mio. EUR 9,4 (Vj. Mio. EUR 0,0). Ferner enthält das Finanz- und Beteiligungsergebnis Wertberichtigungen auf Finanzanlagen in Höhe von Mio. EUR 14,0 (Vj. Mio. EUR 0,9).

Die außerordentlichen Aufwendungen betreffen fast ausschließlich die Kosten der Eigenkapitalbeschaffung.

Es ergibt sich ein Jahresfehlbetrag nach Steuern in Höhe von Mio. EUR –73,5 (Vj. Jahresfehlbetrag Mio. EUR –45,9). Damit liegt eine Eigenkapitalrendite von –2,6 % (Vj. –2,0 %) vor. Das EBIT beträgt Mio. EUR –63,8 (Vj. Mio. EUR –10,7) und das EBITDA beträgt Mio. EUR –62,2 (Vj. Mio. EUR –10,0).

2.6.2 Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft

Aktiva

In Mio. EUR	31. Dez. 2015		31. Dez. 2014	
Anlagevermögen	1.611,8	47 %	258,6	11 %
Umlaufvermögen	1.805,0	52 %	2.052,5	89 %
Übrige Aktiva	39,3	1 %	2,6	0 %
Gesamt	3.456,1	100 %	2.313,7	100 %

Passiva

In Mio. EUR	31. Dez. 2015		31. Dez. 2014	
Eigenkapital	2.857,1	83 %	2.256,1	97 %
Rückstellungen	36,9	1 %	39,1	2 %
Verbindlichkeiten	562,1	16 %	18,5	1 %
Gesamt	3.456,1	100 %	2.313,7	100 %

Die Finanzlage der Gesellschaft kann als solide bezeichnet werden. Sie bietet weiterhin Spielraum für Investitionen in neue Beteiligungen und Kapitalerhöhungen von Bestandsbeteiligungen. Die flüssigen Mittel betragen zum 31. Dezember 2015 Mio. EUR 1.720,0 (Vj. Mio. EUR 1.997,7). Damit liegt ein negativer Cashflow in Höhe von Mio. EUR –277,7 (Vj. Mio. EUR 1.612,2) vor. Der Rückgang ist durch Investitionen in dem Geschäftsjahr begründet.

Im Geschäftsjahr liegt nach wie vor eine hohe Eigenkapitalfinanzierung (Eigenkapitalquote) zum Bilanzstichtag von 82,7 % (Vj. 97,5 %) vor. Im Geschäftsjahr 2015 wurden keine Vorabauschüttungen vorgenommen (Vj. Mio. EUR 291,2).

Die Vermögenslage wird von den Unternehmensbeteiligungen mit einem Volumen von Mio. EUR 1.606,2 (46,5 % der Bilanzsumme; Vorjahr Mio. EUR 256,7, 11,1 % der Bilanzsumme), Forderungen gegen verbundene Unternehmen und Beteiligungen in Höhe von Mio. EUR 81,9 (2,4 % der Bilanzsumme; Vj. Mio. EUR 52,3, 2,3 % der Bilanzsumme) sowie einer Liquidität in Höhe von Mio. EUR 1.720,0 (49,8 % der Bilanzsumme; Vj. Mio. EUR 1.997,7, 86,3 % der Bilanzsumme) bestimmt.

Der Anstieg der Unternehmensbeteiligungen um Mio. EUR 1.349,5 begründet sich im Wesentlichen durch Erwerbe von Anteilen an diversen Unternehmen sowie durch den weiteren, meist internationalen Ausbau bestehender Unternehmen. Zusätzlich wurde in die Entwicklung verschiedener neuer Geschäftsmodelle wie zum Beispiel Global Online Takeaway Group S.A., Global Fashion Group S.A. und GFC Global Founders Capital S.à r.l. investiert. Im Geschäftsjahr wurden notwendige Wertberichtigungen auf Finanzanlagen in Höhe von Mio. EUR 14,0 vorgenommen und bewegen sich damit über dem Vorjahresniveau (Mio. EUR 0,9). Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um eine anteilige Wertberichtigung der Wimdu GmbH und Digital Services XXIV S.à r.l. (Projekt Tripda). Dem gegenüber stehen Zuschreibungen auf Finanzanlagen i.H.v. Mio. EUR 0,6 (Vj. Mio. EUR 0,5).

Auf Darlehensforderungen wurden 2015 Wertberichtigungen in Höhe von Mio. EUR 5,9 vorgenommen (Vj. Mio. EUR 0,2). Davon betrifft der wesentlichste Teil die PTH Brillant Services GmbH (Office Projekt) und die Digital Services XXXIII S.à r.l. (Immobilien Projekt), deren Investitionen eingestellt wurden und somit die Darlehensforderungen uneinbringlich wurden.

2.6.3 Gesamtaussage zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft

Die Rocket Internet SE ist den vielfältigen Herausforderungen im Verlauf des Geschäftsjahres 2015 erfolgreich begegnet. Die wirtschaftliche Lage der Rocket Internet SE ist von der Investitionstätigkeit sowie dem Wachstum in den Beteiligungsunternehmen geprägt. Die Aufwendungen überstiegen im Geschäftsjahr die Erträge. Dies ist insbesondere der erstmaligen ergebniswirksamen Erfassung von Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungspläne und den gestiegenen Aufwendungen aus Kompensationsverpflichtungen (insgesamt Mio. EUR 71,6) geschuldet, als auch den höheren Wertberichtigungen auf Beteiligungen und vergebene Darlehen. Die Geschäftsentwicklung ist trotz des hohen negativen Ergebnisses insgesamt als befriedigend zu bezeichnen. Auch nach dem Bilanzstichtag hält weiterhin der Entwicklungstrend von Investitionstätigkeit und Wachstum in den Beteiligungsunternehmen bis heute an. Mit einer ausgesprochen soliden Bilanzstruktur befinden wir uns in einer guten Position, um künftiges Wachstum sowohl organisch als auch durch Investitionen realisieren zu können. Unverändert sehen wir uns mit unserer Plattformstrategie richtig aufgestellt, um unsere Netzwerkunternehmen auch künftig zu stärken und auszubauen.

2.7 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Rocket Internet hat eine Reihe von finanziellen Leistungsindikatoren zur Steuerung der Konzernunternehmen und der nicht konsolidierten Unternehmen definiert. Diese sind oder können sogenannte NonGAAPFinanzkennzahlen sein. Andere Unternehmen, die Finanzkennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung verwenden, können diese anders berechnen.

Das Wachstum der Brutto und NettoUmsatzerlöse ist ein wichtiger Faktor für die langfristige Steigerung des Unternehmenswerts. Zur Messung der Profitabilität der Geschäfte verwendet Rocket Internet vor allem EBITDA und EBIT.

Zusätzlich zu den oben besprochenen finanziellen Leistungsindikatoren verwendet der Konzern verschiedene andere Kennzahlen, um den wirtschaftlichen Erfolg der Geschäftsaktivitäten zu messen. Um das Umsatzpotenzial der Unternehmen abzuschätzen, werden Leistungsindikatoren wie zum Beispiel die Anzahl der Bestellvorgänge, Anzahl der Transaktionen, Kundenanzahl oder Anzahl der Besucher auf einer Homepage verwendet. Im Bereich eCommerce analysiert Rocket Internet beispielsweise im Rahmen der Steuerung der operativen Geschäftstätigkeit die Umschlagsfaktoren des operativen Nettoumlaufvermögens, Retourenquoten im Onlinehandel und die Qualität der operativen Abläufe, um einen zeitnahen und korrekten Versand und Abrechnung der bestellten Waren zu gewährleisten.

Beispielhaft stellen sich solche Leistungsindikatoren für die beiden umsatzstärksten vollkonsolidierten Tochterunternehmen des Konzerns wie folgt dar:

	Jan. 1.–31. Dez. 2015 *)	Jan. 1.–31. Dez. 2014
Kanui (jeweils in Tausend)		
Anzahl der Bestellvorgänge (versendet)	1.007	903
Kundenanzahl	1.243	863
Tricae (jeweils in Tausend)		
Anzahl der Bestellvorgänge (versendet)	721	586
Kundenanzahl	781	520

*) bis zur Endkonsolidierung am 26. September 2015.

Die Qualität der Produkte und Lösungen ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Eine wichtige Rolle spielen die Zuverlässigkeit, Benutzerfreundlichkeit und Verfügbarkeit der online angebotenen Produkte. Die Verfügbarkeit und der störungsfreie Betrieb der Leistungssysteme und die Resistenz gegen gezielte Angriffe z. B. durch Hacker oder durch Manipulation sind ein wichtiger Faktor, um die von den Kunden erwarteten Leistungen zu erbringen.

Rocket Internet fühlt sich einer nachhaltigen Geschäftspolitik verpflichtet. Diese Nachhaltigkeit zeigt sich insbesondere in den hohen Investitionen in Kundenbeziehungen, neuen Geschäftsfeldern, Märkten und somit in künftigem Wachstum. Auf Ebene der Kundenbindung und Kundenzufriedenheit sowie der Servicequalität wird auf sicherheitsrelevante Aspekte (z. B. Sicherheit der bargeldlosen Zahlungen, Datenhaltung von Bankverbindungen und weiteren Kundendaten) ein hoher Wert gelegt.

3. Nachtragsbericht

Am 19. Januar 2016 gab Rocket Internet den ersten Abschluss des Rocket Internet Capital Partners Fund bekannt. Der Fonds hat das „First Closing“ mit USD Mio. 420 abgeschlossen, davon entfällt auf Rocket Internet ein Beitrag von USD Mio. 50. Der Fonds wird gemeinsam mit Rocket Internet investieren, mit Ausnahme von strategischen Investitionen von Rocket Internet.

Am 5. Februar 2016 gab Rocket Internet die Veräußerung zweier Unternehmen im Bereich der Essenslieferdienste bekannt. Die Transaktionen stehen im Einklang mit der strategischen Ausrichtung von Rocket Internet, nicht zum Kerngeschäft gehörende Geschäftsbeteiligungen zu veräußern, die keine Marktführerschaft erlangten. Verkauft wurden La Nevera Roja in Spanien sowie Pizzabo.it in Italien. Die Transaktion in Italien wurde am Tag der Bekanntgabe abgeschlossen (Closing). Die Transaktion in Spanien wird voraussichtlich im zweiten oder dritten Quartal 2016 abgeschlossen werden (Closing), da sie der Zustimmung der spanischen Wettbewerbsbehörde, Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, bedarf.

Der Vorstand der Rocket Internet SE hat am 15. Februar 2016 einen teilweisen Rückkauf seiner Wandelschuldverschreibungen beschlossen. Dabei sollen bis zu Mio. EUR 150,0 für ein Programm zum Rückkauf von der Gesellschaft begebener, nicht nachrangiger, unbesicherter Wandelschuldverschreibungen mit Fälligkeit 2022 im Jahr 2016 verwendet werden. Rückkäufe der Schuldverschreibungen unter dem Programm können ab sofort erfolgen.

Am 2. Februar 2016 erfolgte bei der Online-Kreditplattform Spotcap Global S.à r.l., eine Kapitalerhöhung von Mio. EUR 31,5, an der sich das internationale PrivateEquity Unternehmen, Finstar Financial Group und der frühere Investor Holtzbrinck Ventures beteiligten.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Schluss des Geschäftsjahres waren nicht zu verzeichnen.

4. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

4.1 Prognosebericht

Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat seinen „World Economic Outlook“ (Stand Januar 2015) veröffentlicht, in dem er seine Bedenken ausgedrückt und seine globale Wachstumsprognose für 2016 und 2017 um 0,2 Prozentpunkte auf 3,4 % bzw. 3,6 % nach unten korrigiert hat. Grund ist der weniger optimistische Ausblick für mehrere Schwellenländer.

In der Internetbranche wird weltweit mit einer weiteren Verlagerung klassischer Absatzwege hin zum Online- und Mobilegeschäft gerechnet. Dabei wird ein weiterhin überproportionaler Zuwachs der mobilen Internetnutzung erwartet. Dementsprechend findet in der gesamten Branche ein Wandel von klassischen Desktop-Internet-Unternehmen zu MobileFirst oder sogar zu Mobile-Only statt. Das Entstehen neuer Konkurrenzunternehmen im Inkubatorbereich wie auch im operativen Onlinegeschäft und das Entstehen neuer Onlinegeschäftsmodelle auf dem Markt sind durchaus wahrscheinlich.

Wir erwarten den weiteren, meist internationalen Ausbau unserer Unternehmen sowie die Entwicklung und den Erwerb einer Vielzahl neuer Geschäftsmodelle. Diese Entwicklung wird sich einerseits in der Erweiterung des Konsolidierungskreises sowie in Zugängen im Finanzanlagevermögen niederschlagen. Andererseits wird sich 2016 die Anzahl der vollkonsolidierten Unternehmen verringern, wenn die zugrunde liegenden Geschäftsmodelle als nicht mehr tragfähig bewertet werden.

Bei den New Businesses & Investments rechnet der Rocket-Konzern im Geschäftsjahr 2016 bei den Tochtergesellschaften, die weiterhin nach dem Stichtag 31. Dezember 2015 vollkonsolidiert werden, mit einem deutlichen Anstieg der Umsatzerlöse. Insgesamt wird aufgrund der Endkonsolidierung von Kanui und Tricae (im September 2015), der Verkäufe von Bonnyprints (im Januar 2016), La Nevera Roja und Pizzabo.it (im Februar 2016) sowie durch weitere Endkonsolidierungen (Zencap, Nestpick, Spotcap, Clickbus Brasilien, Zocprint), Schließungen (Airu, Tripda, Kaymu, Vendomo, Spaceways, Shopkin, EatFirst Deutschland) und mögliche Verkäufe weiterer Tochtergesellschaften für das Geschäftsjahr 2016 ein sehr starker Rückgang der Konzernumsatzerlöse erwartet. Bei den New Businesses & Investments werden im Konzern in 2016 aufgrund der Expansion der verbleibenden und neuen Tochtergesellschaften weiterhin negative operative Ergebnisse (EBIT) erwartet.

Wir planen auf Konzernebene keine verwässernden Eigenkapitalerhöhungen in den nächsten drei Jahren. Es sind auch keine signifikanten M&A-Transaktionen für 2016 geplant.

Bei der Rocket Internet SE wird aufgrund der verstärkten personellen Selbstständigkeit der Beteiligungsunternehmen mit konstanten bis zu leicht sinkenden Umsatzerlösen gerechnet. Nicht zuletzt durch das Vorhalten zentraler Unternehmensverwaltungsfunktionen und die ergebniswirksame Erfassung des Aufwands für anteilsbasierte Vergütungspläne ist für den Fall, dass keine wesentlichen Beteiligungsverkäufe erfolgen, für das Geschäftsjahr 2016 im Einzelabschluss der Rocket Internet SE mit einem negativen Ergebnis (EBIT) zu rechnen.

Die Ertragslage der Gesellschaft und des Konzerns kann von Jahr zu Jahr sehr stark aufgrund der Verwässerung oder in Einzelfällen aufgrund des Verkaufs von Anteilen variieren.

Die Ertragslage des Konzerns kann zudem aufgrund der Endkonsolidierungsergebnisse (Statuswechsel von bisher vollkonsolidierten Unternehmen zu assoziierten Unternehmen) starken Schwankungen ausgesetzt sein. Aufgrund der nach dem Börsengang geänderten Strategie, wonach die Rocket Internet SE zukünftig plant, einen größeren Anteil des wirtschaftlichen Eigentums an den meisten neuen Unternehmen zu behalten, wird mit einer Reduzierung der Erträge aus Endkonsolidierung gerechnet.

Die Ergebnisse aus assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen ergeben sich einerseits aus deren Geschäftstätigkeit und den daraus resultierenden operativen Ergebnissen und andererseits aus den Konditionen zukünftiger Finanzierungsrunden mit neuen Investoren. Wir erwarten bei den meisten assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen negative anteilige operative Ergebnisbeiträge, welche durch die Effekte aus den Finanzierungsrunden teilweise kompensiert werden. Insgesamt erwarten wir ein stark negatives Ergebnis aus den assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, schätzen jedoch den Grad der Prognosefähigkeit aufgrund der Marktbewegungen in unserem Geschäftsumfeld als gering ein.

Aus heutiger Sicht haben sich die hier genannten Prognosen für die auf das Geschäftsjahr 2015 folgenden Monate bestätigt. Die Umsätze bei den zum Stichtag 31. Dezember 2015 vollkonsolidierten Unternehmen liegen in den ersten beiden Monaten des Geschäftsjahres 2016 über den Umsatzerlösen im analogen Vergleichszeitraum des Geschäftsjahres 2015.

4.2 Risikobericht

4.2.1 Risikomanagementsystem

Die Internetbranche ist nach wie vor einer der am stärksten wachsenden Wirtschaftszweige. Hierdurch bieten sich grundsätzlich gute Chancen für Unternehmen, die sich mit erfolgsträchtigen Geschäftsmodellen auf neuen geografischen Märkten frühzeitig etablieren können. Gleichzeitig ist die Schnellebigkeit vieler Entwicklungen im Internet mit Risiken verbunden.

4.2.2 Risiken

Ein Unternehmen, zu dessen Geschäftsmodell das Gründen, die Finanzierung und das Investieren in junge Unternehmen in der Internetbranche gehören, geht bewusst und in besonderem Maße unternehmerische Risiken ein.

In erster Linie geht der Rocket Internet Konzern operative Risiken sowie Investitions- und Werthaltigkeitsrisiken ein. Solche Risiken liegen in der Erfolgsmöglichkeit der Geschäftsmodelle des Unternehmensnetzwerkes sowie in der starken Konkurrenz im Onlinegeschäft durch andere Inkubatoren und Gründer. Angesichts der Schnellebigkeit des Internets kann sich die Werthaltigkeit von Unternehmen in der Zukunft auch durch äußere Faktoren wie z. B. die Einführung neuartiger Konkurrenzprodukte und dienstleistungen, Änderungen im Nutzerverhalten (Markttrends) oder der regulatorischen Rahmenbedingungen ändern.

Darüber hinaus bestehen aufgrund der weltweiten Expansion, insbesondere in eine große Anzahl von Schwellenländern, politische, wirtschaftliche und rechtliche sowie sonstige Risiken und Unsicherheiten. Auch besteht in diesem Zusammenhang das Risiko, dass die Zielmärkte und deren Entwicklung von den gebildeten Erwartungswerten und Vorstellungen abweichen.

Für viele der Netzwerkunternehmen liegen nur begrenzt operative Erfahrungswerte vor. Ferner erwirtschaften viele der Netzwerkunternehmen Verluste und negative Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Unternehmen auch in Zukunft keine Gewinne oder positive Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit erzielen. Dies könnte sich auf die Geschäftsentwicklung sowie die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Rocket Internet negativ auswirken.

Der Rocket Internet Konzern versucht, solche Risiken durch enge Steuerung und Überwachung der Gesellschaften des Unternehmensnetzwerkes zu verringern. Bei jeder Finanzierungs- oder Investitionsentscheidung werden die Chancen und Risiken eines Projektes abgewogen. Nach erfolgter Gründung wird die Geschäftsentwicklung jedes Unternehmens regelmäßig und in kurzen Zeitabständen mit Hilfe von operativen Kennzahlen (KPIs) und Finanzdaten überwacht. Im Fall einer ungünstigen Geschäftsentwicklung, die eine langfristige Tragfähigkeit eines Projektes unwahrscheinlich werden lässt, wird – im Falle von assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen abgestimmt mit den Co-Gesellschaftern – an der strategischen Ausrichtung und der operativen Umsetzung gearbeitet. Im schlechtesten Fall kann die Entscheidung getroffen werden, das Geschäftsmodell einzustellen, um die Ausweitung von Risiken zu vermeiden. Notwendige Wertberichtigungen werden frühzeitig vorgenommen, um jederzeit einen kaufmännisch vorsichtigen Blick auf die Vermögenssituation zu bewahren.

Durch die regelmäßige Finanzierung der Unternehmen durch mehrere Co-Investoren ist eine Verteilung des unternehmerischen Risikos auf mehrere Parteien oft gegeben.

Darüber hinaus stellt die Gesellschaft über die Diversifikation der Unternehmen sowohl in verschiedene operative Geschäftsfelder und Geschäftsmodelle, als auch unterschiedliche geografische Regionen systematisch eine Risikostreuung sicher.

Aufgrund der überwiegenden Eigenkapitalfinanzierung ist der Konzern unmittelbar von Entwicklungen und Risiken an den Kapitalmärkten abhängig. Eine gründende, finanzierende und investierende

Gesellschaft ist in besonderem Maße auf ihre eigene Finanzierungsfähigkeit angewiesen, woraus sich grundsätzlich Kapitalbeschaffungsrisiken ergeben. Bei weiterer Expansion des Unternehmensnetzwerkes ist der Konzern auf die Finanzierungsfähigkeit der bestehenden und künftigen Aktionäre und deren Investitionsbereitschaft angewiesen.

Durch die Vielzahl von vertraglichen Beziehungen und Vereinbarungen, die der Konzern regelmäßig eingeht, ergeben sich zahlreiche rechtliche Risiken. Dies betrifft insbesondere auch rechtliche Risiken im Gesellschaftsrecht, Urheberrecht sowie Wettbewerbs und Kartellrecht im Zusammenhang mit gesellschaftsrechtlichen Veränderungen. Diese Risiken werden durch die häufige Zusammenarbeit mit renommierten Wirtschafts- und Steueranwaltskanzleien reduziert. Für Standardverträge ist ein System von Musterverträgen eingeführt worden. Auch auf Ebene des Unternehmensnetzwerkes, welches auch im außereuropäischen Ausland aktiv ist, wird auf die Beratung durch fachkundige Anwaltskanzleien geachtet, um Risiken der Rechtsunsicherheit und der Rückführbarkeit von Kapital zu reduzieren. Allerdings können durch Outsourcing Abhängigkeiten von den Wirtschafts- und Steueranwaltskanzleien entstehen, denen durch Auftragserteilung an mehrere Anbieter entgegengewirkt werden kann.

Für den Rocket Internet Konzern bestehen Risiken hinsichtlich der Verfügbarkeit eingesetzter IT-Systeme sowie der Vertraulichkeit und Integrität von Daten. Der Ausfall von IT-Systemen kann zu Unterbrechungen der Geschäftstätigkeit, auch mit Auswirkungen auf die Reputation, führen. Auf die Vertraulichkeit und Sicherheit, insbesondere kundenbezogener Daten und Transaktionen, wird ein besonderer Wert gelegt. Den wesentlichen Ursachen, der Komplexität der Systeme sowie den externen Angriffen wird durch ständige Überwachung aller Systeme sowie Verbesserung der Prozesse und Schutzmaßnahmen durch ein IT-Security-Team entgegengewirkt.

Der Rocket Internet Konzern agiert bei der Personalbeschaffung auf einem hochspezialisierten Personalmarkt. Hier stellt die zunehmende Herausforderung Berlins als Standort für Internetunternehmen und Wachstumskapitalgeber, die zu einer Verschärfung der Konkurrenz um spezialisierte Führungs- und Fachkräfte im Berliner Raum führt, ein Personalrisiko dar. Diesem Risiko wird mit Personalbindungsmaßnahmen und einer attraktiven Vergütungsstruktur begegnet.

Ein ungünstiges privates Konsumumfeld könnte sich im Bereich eCommerce in Risiken aus Umsatzverfehlungen und dem damit einhergehenden Risiko aus erhöhten Warenbeständen widerspiegeln. Risiken aus dem operativen Geschäft im Bereich eCommerce betreffen im Wesentlichen die Bereiche Einkauf- und Logistik.

Die zuverlässige und schnelle Lieferung einwandfreier Ware ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Lieferverzögerungen und Qualitätsmängel würden sich unmittelbar auf das Vertrauen der Kunden auswirken und einen Imageschaden bewirken. Wie alle eCommerce-Unternehmen ist der Rocket Internet Konzern zudem maßgeblich von der Funktionalität und Stabilität der verschiedenen Webseiten abhängig. Störungen, Ausfälle oder unautorisierte Zu- und Angriffe würden unmittelbar zu Umsatzeinbußen führen. Ein weiteres Risiko für den Konzern besteht im Zusammenhang mit dem Zahlungsverhalten der Kunden und dem Ausfallrisiko einzelner Forderungen.

Die Unternehmen, welche Online- und Mobile-Marktplätze betreiben, könnten hinsichtlich des Inhalts ihrer Internetseiten oder hinsichtlich der Vorwürfe, dass die Eintragungen auf ihren Internetseiten raubkopiert, gefälscht oder rechtswidrig sind, Gegenstand von Behauptungen und Gerichtsverfahren werden.

Bei Unternehmen, die Bezahl Dienstleistungen sowie Vermittlung von Fremdkapital anbieten, bestehen vor allem Risiken durch die heute existierenden und ständig erweiterten, strengen rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen und die Regulierung durch nationale und überregionale Institutionen. Risiken liegen insbesondere in der Anwendbarkeit und Interpretation dieser Rechtsnormen auf unsere spezifischen peer-to-peer Geschäftsmodelle und den womöglich daraus resultierenden Schadenersatzklagen oder Strafzahlungen.

Darüber hinaus könnte der Rocket Internet Konzern möglicherweise als Ganzes Gegenstand von Gerichtsverfahren werden, die die Geschäftstätigkeit stören oder schädigen könnten.

Wir verweisen ferner auf die Ausführungen im Abschnitt „2.7 Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren“ sowie im Abschnitt „5. Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten“.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der Konzern die Unternehmensrisiken durch qualifizierte Risikofrüherkennungssysteme systematisch und regelmäßig analysiert und durch bewusste Maßnahmen wie Risikovermeidung, Risikobegrenzung, Risikostreuung und Risikoversicherung reduziert. Dadurch erscheint der Fortbestand des Unternehmens auch bei gleichzeitigem Eintritt mehrerer Risikoereignisse nicht gefährdet.

4.3 Chancenbericht

Der Konzern ist in der Branche sehr gut etabliert. Dadurch hat er die Chance, Innovationen und Trends im Internetmarkt kurzfristig aufzugreifen und diese in tragfähige Geschäftsmodelle umzusetzen. Zu den Kernkompetenzen von Rocket Internet gehört es insbesondere, neuen digitalen Geschäftsmodellen und Trends zu folgen und neue Märkte frühzeitig zu erkennen. Die Umsetzung von neuen Geschäftsmodellen erfolgt mittels des vom Rocket Internet Konzern entwickelten in der Branche einmaligen Plattform-Ansatzes.

Hierbei kann der Konzern auf einen hochqualifizierten Mitarbeiterbestand zurückgreifen. Die Mitglieder des erfahrenen und passionierten Führungsteams haben ein geschultes Auge, um Ideen und Chancen im Markt in puncto Umsetzbarkeit und Profitabilität einzuschätzen.

Sobald eine zukunftsfähige Idee erkannt ist, hat Rocket Internet die notwendige Infrastruktur und das Personal, um eine schnelle Umsetzung der Idee zu ermöglichen. Dazu gehören konzernübergreifende und effektive Kompetenzzentren, wie zum Beispiel der Bereich Marketing mit CRM (Kundenbeziehungsmanagement/Customer Relationship Management), SEO (Suchmaschinenoptimierung/Search Engine Optimization) und SEA (Suchmaschinenwerbung/Search Engine Advertising). Diese Kompetenzzentren unterstützen sowohl neu gegründete als auch bestehende Unternehmen des Netzwerkes.

Starke, international führende Technologie-Partner wie Google, Facebook, Responsys, Sociomantic und Criteo erlauben es dem Rocket Internet Konzern, auf externe Technologien zurückzugreifen. Dadurch hat der Rocket Internet Konzern einen Kostenvorteil gegenüber Wettbewerbern, der durch konzernübergreifend gebündelte Dienstleistungsverträge erreicht wird.

Ein anderes Erfolgskriterium ist die konzerneigene Kerntechnologie für die unterschiedlichen Geschäftsmodelle wie eCommerce, Marketplaces und Financial Technology, die den zuverlässigen, schnellen und parallelen Aufbau von Unternehmen ermöglicht. Diese Softwarelösungen sind flexibel an die Anforderungen des Unternehmens anpassbar und skalierbar.

Rocket Internet hat weiterhin den Prozess des Aufbaus von Unternehmen standardisiert. Die Zielsetzung ist es dabei, ab dem Zeitpunkt der Entscheidung ein Geschäftsmodell zu etablieren, in nicht mehr als 100 Tagen die ersten Umsatzerlöse zu erzielen.

Der gleichzeitige Aufbau von verschiedenen Geschäftsmodellen ermöglicht auch Verbundeffekte durch den Austausch von Informationen, Wissen und BestInClass-Lösungen. Die Internationalität des Konzerns und der Mitarbeiterstruktur bietet die Chance, schnell in verschiedensten internationalen Märkten vorzudringen und diese zu verstehen. Dadurch kann der Rocket Internet Konzern eine seiner Schlüsselstrategien forcieren: Die Ersterschließung von neuen, unterversorgten oder von Mitbewerbern unerschlossenen Märkten insbesondere in Afrika, Asien, dem Nahen Osten und Lateinamerika, aber auch Europa.

Die vorhandene Kapitalisierung, der Zugang zu den Investoren sowie die existierenden strategischen Partnerschaften erlauben dem Rocket Internet Konzern, Projekte international und über einen mehrjährigen Zeitraum zu finanzieren und zu etablieren. Durch gleichzeitige internationale Rollouts und seine geografische Präsenz auf sechs Kontinenten – unter anderem auch in zahlreichen komplexen Wachstumsmärkten – kann der Konzern Verbund und Skaleneffekte nutzen.

5. Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Die wichtigsten Finanzinstrumente des Rocket Internet Konzerns sind Zahlungsmittel (35 % der Bilanzsumme; Vj. 52 %), zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente (20 % der Bilanzsumme, Vj. 0 %), erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Eigenkapitalinstrumente (6 % der Bilanzsumme; Vj. 9 %), sonstige langfristigen finanzielle Vermögenswerte (<1 % der Bilanzsumme, Vj. <1 %) sowie Verbindlichkeiten aus der Wandelanleihe (10 % der Bilanzsumme, Vj. 0 %). Der Konzern verfügt ferner über Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Darlehensforderungen und Verbindlichkeiten hauptsächlich gegen/gegenüber assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, die im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit entstehen.

Die wichtigsten Finanzinstrumente in dem nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (HGB) aufgestellten Jahresabschluss der Rocket Internet SE sind Zahlungsmittel (50 % der Bilanzsumme; Vj. 86 %), Anteile an verbundenen Unternehmen (34 % der Bilanzsumme; Vj. 3 %), Beteiligungen (12 % der Bilanzsumme; Vj. 8 %) sowie die Verbindlichkeiten aus der Wandelanleihe (16 % der Bilanzsumme, Vj. 0 %). Die nachfolgenden für den Konzernabschluss gemachten Aussagen gelten analog auch für den Einzelabschluss der Muttergesellschaft.

Die sich aus den vorhandenen Finanzinstrumenten ergebenden finanziellen Risiken umfassen Marktrisiken (inklusive Währungs-, Zins- und sonstige Preisänderungsrisiken), Ausfallrisiken, Liquiditätsrisiken und Anteilspreisrisiken. Das primäre Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, das akzeptierbare Risiko festzulegen und dafür zu sorgen, dass über die Risikolimits hinaus keine Risiken eingegangen werden. Die operativen und rechtlichen Risikomanagementmaßnahmen sollen das ordnungsgemäße Funktionieren der internen Richtlinien und Prozesse gewährleisten und somit das operative und rechtliche Risiko minimieren.

Der Konzern lässt seine liquiden Mittel auf Kontokorrentkonten verwalten, um dadurch seine Liquidität und auch die Sicherheit des Nennwertes sicherzustellen. Es ist Politik des Konzerns, dass kein Handel mit Finanzinstrumenten betrieben wird. Ein Einsatz von Finanzderivaten erfolgt nicht. Das Zinsrisiko beschreibt das Risiko, dass der beizulegende Zeitwert oder der künftige Cashflow eines Finanzinstruments aufgrund von Veränderungen der Marktzinssätze schwankt. Der Konzern schließt grundsätzlich nur festverzinsliche Instrumente ab. Der Konzern bilanziert keine festverzinslichen Instrumente erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert, bis auf Mitarbeiterdarlehen, die als zum beizulegenden Zeitwert bewertet designiert werden. Eine nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich mögliche Veränderung des Zinssatzes hat keine wesentlichen Effekte auf den Gewinn oder Verlust aus den Änderungen des beizulegenden Zeitwertes dieser Instrumente.

Die Steuerung des Risikos bei den Finanzanlagen erfolgt mittels eines ausgeprägten operativen Beteiligungscontrollings. Dies gilt insbesondere für die vom Rocket Internet Konzern gehaltenen Eigenkapitalanteile, die entweder als zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente oder erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert (FVTPL) bilanziert werden. Der Konzern ist finanziellen Risiken in Bezug auf die Anteilspreise, das heißt dem Risiko, dass die Werte von Beteiligungen schwanken, ausgesetzt. Die Geschäftstätigkeit von Rocket Internet schließt die Verwaltung von Beteiligungen, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden und die sich aus erheblichen Beteiligungen an einer kleinen Anzahl von nicht notierten Unternehmen zusammensetzen, ein. Dementsprechend hängt die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Rocket Internet davon ab, wie gut sich diese Unternehmen entwickeln. Die Konzentration dieser Beteiligungen führt zu einem Risiko, das es Rocket Internet erschwert, wesentliche Veränderungen an der Zusammensetzung der Beteiligungen in einem begrenzten Zeitraum durchzuführen. Rocket Internets Strategie sieht ebenfalls eine langfristige Beteiligung vor. Dementsprechend besteht keine Strategie für das Management von kurzfristigen Anteilspreisschwankungen. Bezüglich weitergehender Ausführungen zu Anteilspreisrisiken verweisen wir auf die Anhangsangabe 41 im Konzernanhang.

Das Risikomanagement wird von einer zentralen Finanzabteilung durchgeführt, die dem Vorstand untersteht. Der Vorstand stellt die Grundsätze für das gesamte Risikomanagement sowie Richtlinien für einzelne Bereiche auf, wie für Währungs- und Zinsrisiken oder die Verwendung von Liquiditätsüberschüssen. Im Folgenden werden das Ausfallrisiko, das Liquiditätsrisiko und das Währungsrisiko erläutert.

5.1 Ausfallrisiko (Kreditrisiko)

Das Ausfallrisiko ist definiert als Risiko, dass unsere Geschäftspartner ihren vertraglichen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen und dies zu einem Verlust im Rocket Internet Konzern führt. Das Ausfallrisiko umfasst dabei sowohl das direkte Risiko eines Kreditausfalls und die Verschlechterung der Kreditwürdigkeit, als auch die Konzentration von Ausfallrisiken.

Das Ausfallrisiko besteht für alle finanziellen Vermögenswerte, insbesondere für Zahlungsmittel, Forderungen gegen assoziierte Unternehmen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Forderungen des Konzerns sind ungesichert. Somit entspricht das maximale Ausfallrisiko dem Buchwert der finanziellen Vermögenswerte, die einem Ausfallrisiko unterliegen.

Die Anlage von operativ nicht benötigten finanziellen Mitteln erfolgt nach Kriterien, die in einer Konzernrichtlinie festgelegt sind. Der Rocket Internet Konzern geht grundsätzlich nur Geschäftsbeziehungen zu Banken mit ausgezeichneten Kredit-Ratings ein. Gezielte Diversifikation trägt zur weiteren Risikominimierung bei. Die Kreditwürdigkeit wird vom Konzern laufend überwacht und bewertet. Die Anlage von Termingeldern erfolgt ausschließlich bei Finanzinstituten, die den Einlagensicherungsfonds angehören und/oder von führenden Ratingagenturen mindestens mit Investment Grade Status BBB (S&P) bzw. Baa3 (Moody's) eingestuft wurden. Das Zinsmanagement konzentriert sich auf die optimierte Verteilung der liquiden Mittel auf unterschiedliche Banken, um negative Einlagenzinsen zu vermeiden.

Die Steuerung zur Begrenzung von Ausfallrisiken aus Forderungen gegen assoziierte Unternehmen erfolgt im Rahmen des Beteiligungscontrollings. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultieren hauptsächlich aus eCommerce-Aktivitäten. In diesem Bereich wird dem Ausfallrisiko vorgebeugt, indem die Bonität der Kunden im Rahmen des Online-Bestellvorgangs überprüft wird. Sofern eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens oder andere Ursachen eines Wertminderungsbedarfes erkannt werden, werden durch das Forderungsmanagement entweder Maßnahmen mit dem Ziel eingeleitet, die rückständigen Zahlungen des Kunden einzufordern, oder die gelieferten Waren wieder in Besitz zu nehmen. Die Bonität der Kunden wird laufend überwacht. Die Konzentration von Ausfallrisiken ist aufgrund der breiten, heterogenen Kundenstruktur begrenzt.

Identifizierten Ausfallrisiken, wie z. B. im Falle der Zahlungseinstellung, wird durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen.

5.2 Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass ein Unternehmen möglicherweise nicht in der Lage ist, seine Verpflichtungen aus finanziellen Verbindlichkeiten zu erfüllen. Der Gesellschaft entsteht ein Risiko aus täglichen Liquiditätsentnahmen. Das Liquiditätsrisiko wird von der Unternehmensleitung gesteuert. Der Vorstand überwacht die Cashflows der Gesellschaft auf der Grundlage rollierender Monatsprognosen.

Die Kapitalerfordernisse des Konzerns sind unter anderem die Finanzierung von neuen und bestehenden Unternehmen und die laufenden Kapitalerfordernisse der operativen Geschäftstätigkeit des Konzerns. Der Rocket Internet Konzern überwacht laufend das Risiko eines etwaigen Liquiditätsengpasses (Liquiditätsrisiko) mittels Cash-Budgets bzw. Reforecasts. Hierbei werden die Laufzeiten der Finanzinvestitionen und der finanziellen Vermögenswerte (z. B. Forderungen und andere finanzielle Vermögenswerte) sowie erwartete Cashflows aus der Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Neben den Zahlungsmitteln sowie den Erlösen aus der Veräußerung von finanziellen Vermögenswerten sind die künftigen Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit eine weitere Liquiditätsquelle.

Der Liquiditätsstand und die Einhaltung von Cash-Budgets werden regelmäßig kontrolliert. Dabei werden die Entwicklung der Liquiditätssalden und wichtige Bewegungsfaktoren intern kommuniziert und erläutert.

5.3 Währungsrisiko

Im Rocket Internet Konzern bestehen aufgrund der Geschäftstätigkeit außerhalb der Eurozone Währungsrisiken, d. h. Änderungen der Wechselkurse können sich auf den Konzernabschluss auswirken. Die einzelnen Transaktionen in Fremdwährung werden nicht abgesichert, da sie in der Regel kurzfristiger Natur sind. Soweit möglich und sinnvoll erfolgt die Absicherung nicht durch finanztechnische Maßnahmen, sondern durch die Gestaltung der realwirtschaftlichen Verhältnisse (sog. natural hedging). Währungsdifferenzen, die aus Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung von Nettovermögenspositionen ausländischer Tochterunternehmen in die Berichtswährung resultieren, werden im Eigenkapital des Konzernabschlusses erfasst. Währungsdifferenzen, die aus Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung von Bilanzposten in ausländischer Währung resultieren, werden erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder Aufwendungen erfasst.

Berlin, den 31. März 2016

Oliver Samwer

Peter Kimpel

Alexander Kudlich

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Rocket Internet SE, Berlin, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, KonzernKapitalflussrechnung und Konzernanhang – sowie den zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefasstem Lagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der zusammengefasste Lagebericht steht im Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Berlin, 31. März 2016

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Klug

Beckers

Wirtschaftsprüfer

Wirtschaftsprüfer

Impressum

Rocket Internet SE
Johannisstraße 20
10117 Berlin
Deutschland

Tel.: +49 30 300 13 1868

info@rocket-internet.com
www.rocket-internet.com

Investor Relations

investorrelations@rocket-internet.com

Media Relations

media@rocket-internet.com

Konzept, Layout & Design

IROne AG & Co., Hamburg
www.ir-1.com

Fotos

Rocket Internet, Fotolia

Zukunftsgerichtete Aussagen und andere Anmerkungen

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen in Bezug auf das Geschäft und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Rocket Internet SE, ihren Tochtergesellschaften und Beteiligungen (gemeinsam, „Rocket“) und/oder den Märkten, in denen Rocket tätig ist. Zukunftsgerichtete Aussagen betreffen zukünftige Umstände und Ergebnisse und andere Aussagen, die keine historischen Tatsachen sind und die gelegentlich mit Worten wie „meinen“, „erwarten“, „annehmen“, „beabsichtigen“, „projizieren“, „planen“, „schätzen“, „abzielen“, „vorhersagen“, „ein Ziel setzen“ und vergleichbaren Ausdrücken gekennzeichnet sind. Die zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Geschäftsbericht, einschließlich Annahmen, Meinungen und Aussagen von Rocket oder Zitaten aus Quellen Dritter, sind ausschließlich Meinungen und Vorhersagen, die unsicher sind und Risiken unterliegen. Tatsächliche Ereignisse können signifikant von vorhergesagten Entwicklungen infolge einer Vielzahl von Faktoren, einschließlich Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, Veränderungen des Zinsniveaus, Veränderungen der Wettbewerbssituation, Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen, Umweltschäden, die möglichen Folgen von rechtlichen Auseinandersetzungen und Verfahren und Rockets Möglichkeiten, operationelle Synergien von Unternehmenskäufen zu verwirklichen, abweichen. Weder garantiert Rocket, dass die Annahmen, die den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Geschäftsbericht zugrunde liegen, fehlerfrei sind noch akzeptiert Rocket irgendeine Verantwortung für die zukünftige Richtigkeit der Meinungen, die in diesem Geschäftsbericht geäußert werden oder akzeptiert irgendeine Verpflichtung, die Aussagen zu aktualisieren, um nachfolgende Ereignisse zu reflektieren. Die zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Geschäftsbericht sind nur zum heutigen Tage abgegeben. Weder das Zurverfügungstellung dieses Geschäftsberichts noch irgendwelche weiteren Ausführungen von Rocket mit den Adressaten dieses Geschäftsberichts beinhalten die Aussage, dass es keine Veränderungen in Rockets Angelegenheiten seit diesem Tag gibt. Folglich besteht keine Verpflichtung für Rocket, die Erwartungen oder Einschätzungen der Adressaten zu prüfen, zu aktualisieren oder zu bestätigen oder irgendwelche Aktualisierungen der zukunftsgerichteten Aussagen zu veröffentlichen, um eintretende Ereignisse oder Umstände im Hinblick auf den Inhalt des Geschäftsberichts zu reflektieren.

Alle Werte sind nach Maßgabe kommerzieller Rundungsregeln gerundet, was zu Rundungsfehlern führen kann. Wachstumsraten, Margen und andere Kennziffern basieren auf tatsächlichen Werten, was ebenfalls zu Unterschieden mit Berechnungen auf gerundeten Werten führen kann.

Es ist zum Download verfügbar unter <https://www.rocket-internet.com/investors>.



Rocket Internet SE

**Johannisstraße 20
10117 Berlin**

Deutschland

**info@rocket-internet.com
www.rocket-internet.com**