

MyHammer

Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres

2017

Auf einen Blick

Kennzahlen

Zeitraum		01.01. bis 31.03.2017	01.01. bis 31.03.2016
Umsatzerlöse	TEUR	2.658	2.265
Betriebsergebnis	TEUR	-136	266
Konzernergebnis	TEUR	-212	150
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	-53	283
Liquide Mittel (zum 31.03.17 und 31.12.2016)	TEUR	3.665	3.738
Bilanzsumme (zum 31.03.17 und 31.12.2016)	TEUR	6.504	6.564
Mitarbeiter (FTE, ohne Vorstand, jeweils zum 31.03.)		61	56

Finanzkalender

28.03.2017	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2016
04.05.2017	Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2017
10.05.2017	Hauptversammlung 2017 in Berlin
31.08.2017	Halbjahresfinanzbericht
07.11.2017	Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres 2017
31.12.2017	Ende des Geschäftsjahres

Inhalt

Auf einen Blick	2
Kennzahlen	2
Finanzkalender	2
Brief des Vorstands	4
Konzern- Gesamtergebnisrechnung	7
Geschäftsentwicklung	11
I. Geschäft und Strategie	11
II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf	11
1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	11
2. Geschäftsverlauf	12
III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	13
1. Ertragslage	13
2. Finanz- und Vermögenslage	14
IV. Nachtragsbericht	15
V. Risiko- und Chancenbericht	15
VI. Prognosebericht	15

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

MyHammer ist sehr gut ins neue Jahr gestartet. Unser Umsatz ist um 17 % auf TEUR 2.658 angestiegen. Damit liegen wir am oberen Ende des für 2017 prognostizierten Umsatzwachstums in einer Bandbreite von 14 % bis 18 %. Das sich verstärkende Kundenwachstum und der weiter steigende Durchschnittsumsatz pro Kunde bilden die Grundlage dieser starken Performance. Unsere Kundenbasis vergrößerte sich weiter, die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des ersten Quartals 2017 auf gut 19.300. Wir haben den Kundenbestand mit einem Laufzeitpaket gegenüber dem Vorjahresquartal um 13 % gesteigert.

Ein wesentlicher Treiber dieses Kundenwachstums ist die Anfang Januar gestartete TV-Kampagne. Die Ausstrahlung der beiden - Ende des letzten Geschäftsjahres produzierten - TV-Spots hat wie geplant zu deutlich höheren Marketingaufwendungen (TEUR 626 gegenüber TEUR 11) im ersten Quartal 2017 geführt. Auch die einmalig im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung angefallenen höheren Beratungskosten (TEUR 125 gegenüber TEUR 45) haben unser Ergebnis im ersten Quartal deutlich beeinflusst. Unser operatives Betriebsergebnis lag im ersten Quartal mit TEUR -136 trotz der genannten Effekte besser als von uns erwartet. Aufgrund des deutlichen Kundenwachstums und der ebenfalls deutlich gestiegenen Umsätze bekräftigen wir unsere im Geschäftsbericht abgegebene Prognose eines positiven operativen Ergebnisses.

Anfang April haben wir die bereits im November 2016 angekündigte Kapitalerhöhung gegen Einlage der Anteile der HomeAdvisor GmbH an der operativen MyHammer AG umgesetzt. Die MyHammer Holding AG hält jetzt 100 % der Anteile an der MyHammer AG. Der Anteil der HomeAdvisor GmbH an der MyHammer Holding AG hat sich im Gegenzug auf 80,22 % des Stammkapitals erhöht. Aus Sicht des Vorstands ist diese Vereinfachung der Beteiligungsstruktur eine Transparenz schaffende Maßnahme für den Kapitalmarkt.

Die stark zunehmende Bedeutung der Digitalisierung bringt weitreichende Veränderungen für den Handwerksmarkt mit sich. Der „digitale Kunde“ ist heute auch im Handwerk Realität: die Mehrzahl aller privaten Endkunden geht online, informiert sich im Netz, vergleicht und beauftragt seinen Handwerker oder Dienstleister in zunehmendem Maße online. Bei der Kunden- und Auftragsakquisition, wo im Handwerk bisher vornehmlich regionale Tätigkeit dominiert, ermöglicht die Digitalisierung eine deutliche Ausweitung des Marktradius auch für kleinere Unternehmen. Die mit dem Internet einhergehende deutlich steigende Transparenz der Märkte fokussiert sich bisher häufig auf den Preis als Wettbewerbsparameter. Die Qualität der Leistung als eines der spezifischen Wettbewerbspotenziale des Handwerks muss daher deutlich stärker in den Vordergrund gerückt werden. Bei dieser Herausforderung unterstützen wir unsere Handwerker und Dienstleister, indem wir neben ihren formalen Qualifikationen insbesondere auch ihre Kundenbewertungen und ihre Arbeitsbeispiele in ihren MyHammer-Profilen anzeigen. Dieses Qualitäts- und Vertrauenssthema ist auch das Leitmotiv unserer TV-Kampagne.

Wir bringen private Endkunden und Handwerker zusammen. Das ist unsere Mission und das ist auch der Ausgangspunkt für alle unsere bisherigen und zukünftigen Produktinnovationen. Dabei stehen insbesondere die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Plattform, die Integration aller neuen Funktionalitäten in unsere erfolgreichen iOS- und Android-Apps sowie die Anpassung unserer Plattform an alle Bildschirmgrößen im Fokus unserer Produktentwicklung.

Wir danken Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen und freuen uns, wenn Sie unserer Einladung zur Teilnahme an der ordentlichen Hauptversammlung am 10. Mai 2017 in Berlin folgen.

Berlin, im Mai 2017

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand

Konzerngesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2017	01.01.- 31.03.2016
1. Umsatzerlöse	2.657.774	2.264.866
2. Sonstige betriebliche Erträge	162.000	113.580
3. Materialaufwand	-362.176	-351.097
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-1.138.532	-1.004.767
5. Abschreibungen	-12.986	-23.801
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.442.520	-733.203
7. Betriebsergebnis	-136.440	265.578
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.252	1.465
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-7.500	-7.500
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	-69.257	-109.927
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-211.946	149.616
12. Ertragsteuern	-610	0
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-212.556	149.616
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	573.096	27.341
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	-785.652	122.275
unverwässertes Ergebnis je Aktie	-0,157	0,024

Konzern-Bilanz

in EUR	31.03.2017	31.12.2016
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte		
I. Sachanlagen	73.589	66.871
II. Immaterielle Vermögenswerte	74.630	73.835
III. Aktive latente Steuern	1.934.451	1.934.451
	2.082.670	2.075.157
B. Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	427.850	475.104
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	321.231	106.146
3. Sonstige Vermögenswerte	7.348	169.132
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	3.664.762	3.738.281
	4.421.191	4.488.664
Bilanzsumme	6.503.861	6.563.821

in EUR	31.03.2017	31.12.2016
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	5.012.500	5.012.500
II. Kapitalrücklage	30.061.898	30.061.898
III. Gewinnrücklage	-35.738.445	-34.952.793
IV. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	998.297	425.201
	334.250	546.806
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3.225.910	3.156.652
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	512.500	505.000
	3.738.410	3.661.652
II. Sonstige Verbindlichkeiten	46.403	46.403
	3.784.813	3.708.055
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
I. Rückstellungen	3.575	3.575
II. Finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	617.663	609.581
2. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	-122	-1.695
	617.540	607.886
III. Sonstige Verbindlichkeiten	1.763.683	1.697.499
	2.384.798	2.308.960
Bilanzsumme	6.503.861	6.563.821

Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2017	01.01.- 31.03.2016
Gesamtergebnis	-212.556	149.616
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	83.339	228.919
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	69.257	109.927
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	12.986	23.801
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-6.047	-229.705
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-53.021	282.558
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-14.541	-7.628
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-5.958	-3.970
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-20.499	-11.598
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	0
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	-73.520	270.961
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode	3.738.281	2.441.170
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode	3.664.762	2.712.131

Geschäftsentwicklung

I. Geschäft und Strategie

Die MyHammer-Gruppe hat im ersten Quartal ihre auf nachhaltiges, profitables Wachstum ausgerichtete Strategie weiter umgesetzt und in den Ausbau des Produkt- und Leistungsspektrums sowie in die Neukundengewinnung investiert, insbesondere durch TV-Vermarktung. Die Darstellung der strategischen Zielsetzungen im Konzernlagebericht 2016 ist, ebenso wie die Erläuterungen zu Konzernstruktur, Geschäftsmodell und Steuerungskennzahlen, weiterhin zutreffend.

II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft befindet sich der „GemeinschaftsdiagnoseFrühjahr 2017“ von der Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) u.a. zufolge nun schon im fünften Jahr eines moderaten Aufschwungs. Dabei bleibt die konjunkturelle Dynamik im Vergleich zu früheren Aufschwungsphasen gering, auch weil der wenig schwankungsanfällige Konsum die Hauptantriebskraft ist. Das Bruttoinlandsprodukt dürfte in diesem Jahr um 1,5 % (kalenderbereinigt 1,8 %) zulegen. Die Arbeitslosenquote dürfte nach 6,1 % im Jahr 2016 auf 5,7 % im Jahr 2017 sinken. Nach einem Anstieg der Verbraucherpreise von nur 0,5 % im Jahr 2016 werden im Prognosezeitraum mit 1,8 % im Jahr 2017 wohl wieder merklich höhere Raten erreicht. Die Bauinvestitionen wurden nach Rückgängen im Sommerhalbjahr zum Jahresabschluss 2016 wieder kräftig ausgeweitet. Neben dem schon länger florierenden Wohnungsbau und den durch Infrastrukturprogramme gestützten staatlichen Investitionen haben zuletzt auch die Unternehmen wieder mehr in Bauten investiert. Für den Prognosezeitraum ist angesichts der sehr gut gefüllten Auftragsbücher mit einer anhaltend regen Bautätigkeit zu rechnen.

Nach Ansicht des ZDH – Zentralverband des deutschen Handwerks – legen diese Rahmenbedingungen gemeinsam mit den Erwartungen der Inhaber ein gutes Fundament für eine stabile Fortsetzung des Aufschwungs im Handwerk. Der ZDH prognostiziert, dass die nominalen Umsätze des Handwerks im Jahr 2017 um bis zu 2,5 % zulegen können. Die Nachfrage im Bau- und Ausbaubereich wird weiterhin hoch bleiben. Die stabile Nachfrage nach Werkstattdienstleistungen und die weiterhin positive Entwicklung des Automobilabsatzes sichern die positive Geschäftsentwicklung in den Kfz-Handwerken.

Die Digitalisierung der Märkte und die damit einhergehende rasante Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnik ist laut einer aktuellen Umfrage des ZDH ein wichtiger Antriebsmotor des Strukturwandels im Handwerk geworden. Das Internet hat sich nicht nur als schnell wachsender Vertriebsweg etabliert, sondern ist auch ein wirksamer Weg zur Kommunikation mit Zielgruppen.

Insgesamt erwarten wir, dass sich diese Entwicklungen positiv auf die wirtschaftliche Situation von MyHammer auswirken werden und der Gesellschaft gute Wachstumsperspektiven bieten. Neben der allgemeinen Steigerung der Nutzerzahlen ist

anzunehmen, dass sich das Internet auch in dem für MyHammer besonders relevanten Handwerks- und Dienstleistungsmarkt als Informations-, Kontakt- und Akquisitionskanal weiter durchsetzt. Auch mobile Vermarktungskonzepte gewinnen für die Handwerksbetriebe weiter an Relevanz.

2. Geschäftsverlauf

Wir haben die ersten drei Monate des neuen Geschäftsjahres mit einem deutlichen Umsatzwachstum von 17 % abgeschlossen. Dabei haben wir uns wie schon im Geschäftsbericht 2016 formuliert, auf die Umsetzung der strategischen Stoßrichtungen fokussiert: Die Erhöhung des Kundenbestandes an qualifizierten Handwerkern und Dienstleistern, die Erhöhung der Reichweite bei privaten Endkunden sowie die Erhöhung der Nutzung der Plattform bei Handwerkern und bei privaten Endkunden. In allen Bereichen konnten wir dabei weitere Fortschritte erzielen.

So konnte im ersten Quartal des Geschäftsjahres der Bestand an Kunden, die ein Laufzeitpaket abgeschlossen hatten, gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um gut 13 % gesteigert werden. Neben einem erfolgreichen und effizienten Vertrieb der Neupakete über die beiden Verkaufskanäle Plattform und Telesales sind ein erfolgreiches Onboarding von Neukunden sowie regelmäßige Retention-Aktivitäten während des gesamten Kundenlebenszyklus starke Treiber für die Erhöhung des Kundenbestandes.

Zu den nichtfinanziellen Steuerungsgrößen gehören die Anzahl der Neukunden und die Anzahl der Bestandskunden. Im Bestandskundengeschäft erwartet der Vorstand in 2017 ein Wachstum in einer Bandbreite von 14 bis 18 % bei insgesamt deutlich steigenden Neuverkäufen. Die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des ersten Quartals 2017 auf rund 19.300. Das entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahresquartal von gut 14 %, bei deutlich mehr verkauften Starterpaketen. Die Entwicklung der Neuverkäufe unterliegt saisonalen Schwankungen: Einem starken ersten Verkaufsquartal folgen in der Regel Quartale mit stetig sinkenden Verkaufszahlen. Zeitlich versetzt konvertieren die Starterpaketkunden in die Laufzeitpakete bzw. kündigen ihr Starterpaket und wechseln nicht in ein Laufzeitpaket. Im Quartalsverlauf eines Jahres verschiebt sich der Mix bei den Bestandskunden in Richtung mehr Laufzeitpakete bei weniger Starterpaketkunden.

Erfolgreich waren wir im abgelaufenen Quartal auch bei der Erhöhung der Reichweite bei privaten Endkunden. So konnten im ersten Quartal 2017 gegenüber dem ersten Quartal 2016 gut 19 % mehr Neuausschreibungen generiert werden. Die zwei wesentlichen Treiber für dieses Wachstum sind zum einen die im Januar gestartete TV-Vermarktung, die sich gezielt an private Endkunden richtet und das Vertrauen in die Marke MyHammer stärken sowie die Qualität der von uns vermittelten Handwerker transportieren soll. Ferner verbesserte sich die Performance der Onlinemarketing-Aktivitäten, die bei nahezu gleichbleibenden Kosten für mehr Ausschreibungen von privaten Endkunden sorgte. Deutlich erhöht haben sich im Quartalsvergleich auch die Anzahl der von Auftraggebern an Handwerkern verschickten Nachrichten.

Bei der Erhöhung der Nutzung der Plattform bei Handwerkern und privaten Endkunden haben wir ebenfalls deutliche Fortschritte erzielt. Die Nutzung aller Kernfunktionalitäten, wie das Einstellen von Ausschreibungen, die Nutzung des Nachrichtencenters, das Abgeben von Angeboten bzw. Kostenvoranschlägen, die Auftragsvergabe sowie die Bewertung von Handwerkern und Dienstleistern lag im ersten Quartal 2017 jeweils deutlich, teilweise mehr als 50 % über den Aktivitäten im Vorjahresquartal.

Nachdem wir bereits zu Beginn des Jahres im Rahmen eines Tests von Handwerkerportalen der Zeitschrift „Computer – Das Magazin für die Praxis“ als bestes deutschsprachiges Handwerkerportal einen klaren Sieg gegenüber der Konkurrenz erzielen konnten, wurden wir im März im Rahmen einer aktuellen Studie von FOCUS-Money und ServiceValue zum Thema Kundenzu-

friedenheit bei Mobile Apps mit dem Prädikat „Beste App“ ausgezeichnet. Insgesamt standen 290 verschiedene Anwendungen mit Blick auf ihre Bedienbarkeit und Funktionalität im Alltag auf dem Prüfstand. Neben der Kategorie „Haus & Energie“, in der MyHammer eine Auszeichnung erhielt, wurden mit „Finanzen“, „Handel & Transport“, „Gesundheit“, „Mobilität“ und „Unterhaltung und Kommunikation“ fünf weitere Bereiche unter die Lupe genommen, die sich auf 36 Branchen aufteilen. Nur solche Apps mit dem höchsten Zufriedenheitswert innerhalb einer der untersuchten Branchen erhielten die Auszeichnung „Beste App“.

III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

1. Ertragslage

Die MyHammer Holding AG ist eine Holding, die keine eigenen operativen Geschäfte tätigt. Ihr obliegen im Wesentlichen Leitungsfunktionen für die MyHammer Gruppe sowie Aufgaben der Finanzierung. Sie erzielte im ersten Quartal keine signifikanten Umsatzerlöse mit Dritten. Der Fokus des Managements liegt weiterhin auf dem operativen Geschäft der MyHammer AG.

Die positive Entwicklung des Kundenbestandes und zeitversetzt auch der Paketumsätze hat sich zu Beginn des neuen Geschäftsjahres wie schon in den letzten Quartalen des Geschäftsjahres 2016 fortgesetzt. So erzielte die MyHammer-Gruppe im ersten Quartal 2017 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 2.658. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von TEUR 2.265 bedeutet dies eine Steigerung um TEUR 393 oder 17 %. Die Umsätze aus Partnerpaketen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 19 % von TEUR 2.175 auf TEUR 2.590. Die transaktionsbezogenen Nutzungsgebühren erhöhten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum von TEUR 30 auf TEUR 40. Im Berichtszeitraum wurden Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten in Höhe von TEUR 33 (i.V.: TEUR 64) erzielt.

Im ersten Quartal 2017 wurden sonstige betriebliche Erträge in Höhe von TEUR 162 (i.V.: TEUR 114) erzielt.

Der Materialaufwand - im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing in Höhe von TEUR 362 (i.V.: TEUR 351) - ist gegenüber der Vorjahresperiode leicht gestiegen. Die Aktivitäten im Onlinemarketing dienen insbesondere der Generierung von Traffic und umfassen wie schon im Vorjahr klassisches Suchmaschinenmarketing (SEM), Suchmaschinenoptimierung (SEO) und im kleineren Umfang Affiliate und Display Marketing. Im Bereich des Suchmaschinenmarketings liegt der Schwerpunkt weiterhin auf der Optimierung unserer Konvertierungsraten (Profilaufrufe und Neuausschreibungen).

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer stiegen im Berichtszeitraum bei mehr Mitarbeitern gegenüber dem Vorjahreszeitraum von TEUR 1.005 auf TEUR 1.139. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr um 51% auf TEUR 1.443 (i.V.: TEUR 733) gestiegen. Wesentlicher Grund für den Anstieg sind die Aufwendungen für die Ausstrahlung des TV-Spots sowie erhöhte Beratungsaufwände im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für Marketing/PR in Höhe von TEUR 626 (i.V.: TEUR 11), IT- und sonstige Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 220 (i.V.: TEUR 304), IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 128 (i.V.: TEUR 108), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von TEUR 125 (i.V.: TEUR 45), sowie Raumkosten in Höhe von TEUR 113 (i.V.: TEUR 101).

Der Aufwand aus Wertberichtigungen auf Forderungen betrug im ersten Quartal 2017 TEUR 110 (i.V.: TEUR 100). Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums entspricht dies einer Quote von 4 % (i.V.: 4 %).

Das Betriebsergebnis hat sich im Quartalsvergleich von TEUR 266 um TEUR -402 auf TEUR -136 verschlechtert.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -76 unter Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -116) und bestand im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR -69 (i.V.: TEUR -110).

Das im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres mit TEUR -212 erzielte Konzernergebnis ist negativ (i.V.: TEUR 150). Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von EUR -0,157 (i.V.: TEUR 0,024).

2. Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich zum 31. März 2017 von TEUR 6.564 um TEUR 60 auf TEUR 6.504 reduziert. Die Reduzierung der Bilanzsumme spiegelt auf der Passivseite im Wesentlichen das negative Ergebnis und auf der Aktivseite den Rückgang der liquiden Mittel wider.

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2016 um TEUR 8 auf TEUR 2.083 erhöht, was auf Anschaffungen für den anstehenden Umzug in das neue Bürogebäude im April zurückzuführen ist. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen ist durch die erstmalige Aktivierung von aktiven latenten Steuern auf 32 % (i.V.: 4 %) gestiegen. Entsprechend liegt der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte bei 68 % (i.V.: 96 %).

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 4.489 zum 31. Dezember 2016 auf TEUR 4.421 reduziert. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Rückgang der sonstigen Vermögenswerte um TEUR 162, der liquiden Mittel um TEUR 73 und der Forderungen um TEUR 47 und wird teilweise durch den Anstieg der sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 215 ausgeglichen. Das bilanzielle Vermögen der Gruppe bestand zum Stichtag zu 56 % (i.V.: 76 %) aus liquiden Mitteln. Die offenen Forderungen haben sich gegenüber dem Vergleichsstichtag um TEUR 47 auf TEUR 428 (i.V.: TEUR 475) reduziert.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum 31. März 2017 5 % (i.V.: 8 %).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserungsschein) in Höhe von TEUR 3.226 (i.V.: TEUR 3.157) werden als temporäres Eigenkapital behandelt, da sie ausschließlich aus dem vertraglich definierten Überschuss von mehr als TEUR 2.000 zurückgezahlt werden müssen. Sie betreffen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber der HomeAdvisor GmbH.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beliefen sich im Berichtszeitraum auf TEUR 513 (i.V.: TEUR 505). Hierbei handelt es sich um ein Darlehen aus einem Darlehensrahmenvertrag mit der Mehrheitsgesellschafterin HomeAdvisor GmbH.

In den Vorperioden hatte die Gesellschaft Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von TEUR 4 zurückgestellt. Die Rückstellungen wurden in der Berichtsperiode nicht in Anspruch genommen.

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten stiegen im Geschäftsperiodenvergleich um TEUR 10 auf TEUR 618. Im Wesentlichen besteht die Position aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die abgegrenzten Personalkosten erhöhten sich von TEUR 1.038 um TEUR 41 auf TEUR 1.079. Es wurden variable Vergütungsbestandteile in der Berichtsperiode ausgezahlt und gleichzeitig neue Rückstellungen gebildet. Die hier ebenfalls erfassten sonstigen Verbindlichkeiten stiegen im Berichtszeitraum um TEUR 66 auf TEUR 1.764. Die hierin enthaltenen Umsatzabgrenzungen für verkaufte Partnerpakete betragen TEUR 543 (i.V.: TEUR 522).

In den ersten 3 Monaten 2017 erzielte der MyHammer Konzern einen Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR -53. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2016 verschlechterte sich der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit damit um TEUR 336. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 362 niedrigere Gesamtergebnis zurückzuführen. Das Working Capital beträgt TEUR 2.036.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten betrug im ersten Quartal 2017 TEUR -20 (i.V.: TEUR -12).

Im ersten Quartal 2017 gab es wie schon in der Vergleichsperiode keine Mittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit. Die liquiden Mittel sanken im Berichtszeitraum um TEUR 74 auf TEUR 3.665 (i.V.: 2.712).

IV. Nachtragsbericht

Am 05.04.2017 ist die bereits im November 2016 angekündigte und am 13.03.2017 konkretisierte Kapitalerhöhung gegen Einlage der Anteile der HomeAdvisor GmbH an der operativen MyHammer AG in das Handelsregister eingetragen worden.

Hierfür hat die HomeAdvisor GmbH ihre insgesamt 29.145 Aktien an die MyHammer Holding AG übertragen und im Gegenzug insgesamt 2.104.891 neue Aktien der MyHammer Holding AG erhalten. Die MyHammer Holding AG hält jetzt 100 % der Anteile an der MyHammer AG.

Die Gesamtzahl der Aktien der MyHammer Holding AG hat sich von 5.012.500 Aktien auf 7.117.391 erhöht. Die HomeAdvisor GmbH hat der MyHammer Holding AG am 06.04.2017 mitgeteilt, dass sie jetzt insgesamt 5.709.287 Aktien der Gesellschaft hält. Dies entspricht einem Anteil von 80,22 % des Stammkapitals.

V. Risiko- und Chancenbericht

Seit Beginn des Geschäftsjahres haben sich für die MyHammer Gruppe keine wesentlichen Änderungen bei den Risiken und Chancen der künftigen Entwicklung ergeben.

Eine detaillierte Aufstellung der wesentlichen Risiken und Chancen kann dem aktuellen Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2016 (Geschäftsbericht 2016, S. 57 ff.) entnommen werden. Der Geschäftsbericht kann im Internet unter www.myhammer-holding.de im Bereich Investor Relations/Finanzpublikationen heruntergeladen werden.

VI. Prognosebericht

Die im letzten Geschäftsjahr erzielten Ergebnisse verdeutlichen, dass wir mit unseren zielgruppenspezifischen Produkten und Services und unserer definierten Strategie den richtigen Weg eingeschlagen haben, um den oben dargestellten Strukturwandel im Handwerk mit der fortschreitenden Digitalisierung der Märkte für MyHammer zu nutzen. MyHammer ist als bekannteste Auftrags- und Bewertungsplattform im deutschsprachigen Handwerksmarkt gut positioniert. In Verbindung mit den von uns angebotenen Services und Mehrwerten sowohl für unsere Handwerker und Dienstleister wie für die privaten Auftraggeber ergibt sich dadurch eine gute Ausgangsbasis für weiteres profitables Wachstum. Der Fokus des Managements liegt dabei unverändert auf der Gewinnung von Neukunden, der Verbesserung der nachhaltigen Kundenbindung und der Ertragsituation. Erreicht werden soll diese Steigerung durch die weitere Verbesserung der Produkte, die Optimierung der Verkaufs- und Kundenbetreuungsprozesse sowie ein effektives Kostenmanagement. Das Management arbeitet daran, Chancen und Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung und Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBIT) zu erkennen und zu nutzen, wobei im laufenden Geschäftsjahr ein stärkeres Wachstum im Fokus liegt.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses im ersten Quartal zeigt, dass an der im Geschäftsbericht 2016 formulierten Einschätzung hinsichtlich der Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2017 keine wesentlichen Änderungen vorzunehmen sind. Der Vorstand der MyHammer-Gruppe sieht die Finanzierung und Liquidität des Konzerns auch weiterhin auf einer gesicherten Basis.

Den Prognosen liegt die gegenwärtige Geschäftsausrichtung von MyHammer zugrunde, die im Kapitel „Geschäft und Strategie“ dargelegt ist. Generell spiegeln die Prognosen eine Risiko- und Chancenabwägung wider und basieren auf der operativen Planung und der mittelfristigen Vorschau. Alle Aussagen hinsichtlich der möglichen zukünftigen konjunkturellen und geschäftlichen Entwicklung stellen Einschätzungen dar, die auf Basis der derzeit zur Verfügung stehenden Informationen getroffen wurden. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen und/oder weitere Risiken eintreten, können die tatsächlichen Ergebnisse von den erwarteten Ergebnissen abweichen. Eine Gewähr für die Angaben kann daher nicht übernommen werden.

Berlin, im Mai 2017

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand



MyHammer Holding AG
Franklinstr. 28/29
10587 Berlin
myhammer-holding.de