



Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres

2018

Auf einen Blick

Kennzahlen

Zeitraum		01.01. bis 31.03.2018	01.01. bis 31.03.2017
Umsatzerlöse	TEUR	3.108	2.658
Betriebsergebnis	TEUR	-371	-136
Konzernergebnis	TEUR	-442	-212
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	61	-53
Liquide Mittel (zum 31.03.18 und 31.12.2017)	TEUR	1.806	2.267
Bilanzsumme (zum 31.03.18 und 31.12.2017)	TEUR	5.196	5.852
Mitarbeiter (FTE, ohne Vorstand, jeweils zum 31.03.)		82	61

Finanzkalender

26.03.2018	Veröffentlichung des Konzern-Jahresfinanzberichts für das Geschäftsjahr 2017
04.05.2018	Veröffentlichung der Konzern-Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2018
23.05.2018	Hauptversammlung 2018 in Berlin
31.08.2018	Veröffentlichung des Konzern-Halbjahresfinanzberichts
09.11.2018	Veröffentlichung der Konzern-Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres 2018
31.12.2018	Ende des Geschäftsjahres

Inhalt

Auf einen Blick	2
Kennzahlen	2
Finanzkalender	2
Brief des Vorstands	4
Konzerngesamtergebnisrechnung	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 hat sich im abgelaufenen Quartal weiter positiv entwickelt, hauptsächlich getrieben durch ein stetiges Kundenwachstum und weiter steigende Durchschnittsumsätze je Kunde. Der Konzernumsatz stieg nach dem ungeprüften Konzernzwischenabschluss in den ersten drei Monaten bis zum 31. März 2018 um 17 % auf TEUR 3.108. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von TEUR 2.658 bedeutet dies eine Steigerung um TEUR 450. Die Umsätze aus Partnerpaketen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 18 % von TEUR 2.590 auf TEUR 2.049. Unsere Kundenbasis vergrößerte sich weiter, die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des ersten Quartals 2018 auf gut 21.000. Wir haben den Kundenbestand mit einem Laufzeitpaket gegenüber dem Vorjahresquartal um 12 % gesteigert. Das Betriebsergebnis hat sich im Quartalsvergleich erwartungsgemäß von TEUR -136 um TEUR -234 auf TEUR -371 verschlechtert. Wesentlicher Grund für den Anstieg der Kosten sind gestiegene Aufwendungen für die Ausstrahlung des TV-Spots im ersten Quartal und höhere Personalaufwendungen insbesondere im Bereich Sales und Customer Success. In den ersten 3 Monaten 2018 erzielte MyHammer einen Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 61, eine Verbesserung gegenüber dem Vergleichszeitraum 2017 von TEUR 115. Die Verbesserung des operativen Cashflows konnte vor allem durch die Optimierung des Working Capital erzielt werden.

Viele Handwerker sind derzeit gut im Geschäft und profitieren von der guten Konjunktur. Vor allem Elektriker, Klempner und Bauhandwerker haben volle Auftragsbücher und über alle Handwerksbranchen hinweg blicken die Handwerksbetriebe so optimistisch auf die kommenden Monate wie seit 1991 nicht mehr. Auf der anderen Seite müssen Verbraucher mit steigenden Kosten rechnen. Allein im ersten Quartal sind die Preise für Baudienstleistungen nach Angaben der Bundesbank gegenüber dem Vorjahreszeitraum bundesweit um 4,2 % gestiegen. Sie sind damit im Schnitt sehr viel teurer geworden als andere Güter oder Dienstleistungen. Auch wir spüren diese konjunkturellen Entwicklungen auf unserer Plattform. Auf der einen Seite ist es schwieriger geworden, Handwerksbetriebe als Neukunden zu gewinnen. Auf der anderen Seite haben noch nie so viele Privatkunden Aufträge eingestellt und einen Handwerker bei MyHammer gesucht. Um diese Entwicklungen aufzugreifen und die Kundenbindung bei unseren Bestandskunden zu verbessern, entwickeln wir unser Geschäftsmodell weiter, mit dem Ziel eine Verbesserung der Marktplatzfunktionalitäten und eine Erhöhung der durchschnittlichen Umsätze je Kunde zu erreichen.

Seit kurzem informieren wir unsere Handwerker schriftlich über die geplanten Änderungen, die die Erhöhung der Erfolgchancen auf mehr und qualitativ hochwertigere Aufträge für einen deutlich größeren Teil unserer Handwerker zum Ziel haben. Dazu werden alle bisherigen MyHammer Partnerpakete in den nächsten Monaten sukzessive auf das neue MyHammer Partnerpaket umgestellt. Bei den neuen MyHammer Partnerpaketen werden zusätzlich zum Paketpreis bestätigte Kontakte durch die Endkunden mit einer Gebühr versehen. Die Höhe dieser Gebühr wird den Handwerkern vorab direkt am Auftrag angezeigt, wird aber nur dann fällig, wenn der Auftraggeber sich auf die Nachricht des Handwerkers zurückmeldet und ihn damit in die engere Auswahl nimmt. Bei einer Kontaktbestätigung erhält der Handwerker jetzt zusätzlich die Kontaktdaten des Auftraggebers, um weitere Details zu klären. Lehnt ein Auftraggeber den Erstkontakt ab, fällt keine zusätzliche Gebühr an. Vor jeder Kontaktaufnahme mit einem potentiellen Auftraggeber wird dem Handwerker, direkt am Auftrag, eine kurze Übersicht angezeigt. In dieser Übersicht findet er die Anzahl seiner bisherigen Kontaktaufnahmen für den aktuellen Monat. Im neuen MyHammer Partnerpaket sind bereits sechs dieser bestätigten Kontakte pro Abrechnungsmonat kostenfrei enthalten.

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 sowie die Integration aller neuen Funktionalitäten in unsere erfolgreichen iOS- und Android-Apps 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 23. Mai 2018 in Berlin folgen.

Berlin, im Mai 2018

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand

Konzerngesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2018	01.01.- 31.03.2017
1. Umsatzerlöse	3.107.892	2.657.774
2. Sonstige betriebliche Erträge	116.656	162.000
3. Materialaufwand	-388.582	-362.176
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-1.540.082	-1.138.532
5. Abschreibungen	-23.213	-12.986
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.643.199	-1.442.520
7. Betriebsergebnis	-370.528	-136.440
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.390	1.252
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	0	-7.500
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	-75.182	-69.257
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-442.320	-211.946
12. Ertragsteuern	-610	-610
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-442.930	-212.556
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	0	573.096
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	0	-785.652
unverwässertes Ergebnis je Aktie	-0,062	-0,157

Konzern-Bilanz

in EUR	31.03.2018	31.12.2017
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte		
I. Sachanlagen	508.354	507.634
II. Immaterielle Vermögenswerte	61.241	62.897
III. Aktive latente Steuern	2.121.335	2.121.335
	2.690.929	2.691.866
B. Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	516.838	535.707
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	58.886	26.606
3. Sonstige Vermögenswerte	123.326	330.275
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	1.806.096	2.267.208
	2.505.146	3.159.797
Bilanzsumme	5.196.076	5.851.663

in EUR	31.03.2018	31.12.2017
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	7.117.391	7.117.391
II. Kapitalrücklage	38.636.827	39.136.827
III. Gewinnrücklage	-44.696.721	-44.753.791
	1.057.497	1.500.427
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.892.128	2.316.946
II. Sonstige Verbindlichkeiten	119.260	123.011
	2.011.388	2.439.957
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	511.508	584.170
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.458	0
3. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	134.746	121.205
	648.713	705.374
II. Sonstige Verbindlichkeiten	1.478.478	1.205.905
	2.127.191	1.911.279
Bilanzsumme	5.196.076	5.851.663

Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2018	01.01.- 31.03.2017
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-442.930	-212.556
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-610	-610
Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-442.320	-213.166
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	212.161	83.339
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	193.538	-6.047
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	75.182	69.257
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	23.213	12.986
Ertragssteuerzahlungen	-610	-610
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	61.164	-53.021
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2.739	-14.541
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-19.537	-5.958
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-22.276	-20.499
Rückzahlung Besserungsschein an IAC	-500.000	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-500.000	0
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	-461.112	-73.520
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode	2.267.208	3.738.281
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode	1.806.096	3.664.762

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 2017 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 nach aktueller Einschätzung der Bundesregierung in einem stetigen und breit angelegten Aufschwung mit einem soliden binnenwirtschaftlichen Fundament. Die Kapazitäten sind gut ausgelastet, die Beschäftigung ist auf Rekordniveau und die Verbraucherpreise sind stabil. Für das laufende Jahr rechnet die Bundesregierung in ihrer Frühjahrsprojektion mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 2,3 % (preisbereinigt). Die Aufwärtstrends bei den Auftragseingängen im Verarbeitenden Gewerbe und bei der Industrieproduktion haben sich zuletzt abgeschwächt, bleiben aber bestehen. Auch das Baugewerbe meldete zuletzt ebenfalls eine Abnahme der Produktion (-2,2 %). Die hohe Nachfrage nach Arbeitskräften in weiten Teilen der Wirtschaft sorgt für eine stetig steigende Beschäftigung. Die verbesserten Arbeitsmarktchancen für Bewerber gehen einher mit höheren Herausforderungen für viele Arbeitgeber bei der Mitarbeitersuche. Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung sinken weiter.

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 Umsätze der Handwerksbetriebe im Jahr 2018 um bis zu 3 % zulegen können. Etwas weniger dynamisch als im Vorjahr werden sich laut ZDH die Bauinvestitionen entwickeln, da die Bauunternehmen aufgrund von Fachkräfteknappheiten zunehmend an der Grenze ihrer Produktionskapazitäten arbeiten.

Die Digitalisierung der Wirtschaft hat längst das Handwerk erreicht. Aktuell verfügen 95 % der Handwerksbetriebe laut einer Studie von Bitkom und ZDH zur Digitalisierung des Handwerks über eine eigene Website, 89 % der Betriebe sind in Online-Verzeichnissen zu finden, etwa bei Google Maps, Gelbeseiten.de oder werliefertwas.de. Ein Viertel (26 %) nutzt soziale Netzwerke für die Kommunikation mit den Kunden. 16 % bezahlen für Werbeanzeigen im Internet. 10 % sind auf Online-Plattformen wie zum Beispiel MyHammer, Treatwell oder Ebay Kleinanzeigen vertreten. Noch haben viele Handwerksbetriebe Schwierigkeiten, eine Digitalisierungsstrategie zu entwickeln und umzusetzen. Externe Unterstützung ist auch deshalb von Bedeutung, weil das Handwerk unter einem Mangel an Mitarbeitern mit Digitalkompetenz leidet.

Mit unserer führenden Marktposition im Bereich der Online-Vermittlung von Aufträgen von Privat an Handwerker sind wir gut aufgestellt, um den Strukturwandel im Handwerk mit der fortschreitenden Digitalisierung der Märkte für MyHammer zu nutzen.

2. Geschäftsverlauf

Wir haben die ersten drei Monate des neuen Geschäftsjahres mit einem deutlichen Umsatzwachstum von 17 % abgeschlossen. Dabei haben wir uns auf die im Geschäftsbericht 2017 formulierte 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 12 % gesteigert werden. Neben einem erfolgreichen und effizienten Vertrieb der Neupakete über die beiden Verkaufskanäle Plattform und internem Telefonvertrieb 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 2018 ein Wachstum im unteren einstelligen Prozentbereich bei insgesamt leicht steigenden Neuverkäufen. Die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des ersten Quartals 2018 auf knapp 21.000. Das entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahresquartal von gut 8 %, bei etwas geringer 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 2018 gegenüber dem ersten Quartal 2017 gut 13 % mehr Neuausschreibungen generiert werden. Wesentlicher Treiber für dieses Wachstum ist die im Januar wieder gestartete TV-Vermarktung, die sich gezielt an private Endkunden richtet. Sie stärkt das Vertrauen in die Marke MyHammer und in die Qualität der von uns vermittelten Handwerker. 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 2018 jeweils deutlich über den Aktivitäten im Vorjahresquartal.

Wie bereits im Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr angekündigt entwickeln wir unser Geschäftsmodell weiter, mit dem Ziel eine Verbesserung der Marktplatzfunktionalitäten und eine Erhöhung der durchschnittlichen Umsätze je Kunde zu erreichen.

Seit kurzem informieren wir unsere Handwerker schriftlich über die geplanten Änderungen, die die Erhöhung der Erfolgchancen auf mehr und qualitativ hochwertigere Aufträge für einen deutlich größeren Teil unserer Handwerker zum Ziel haben. Dazu werden alle bisherigen MyHammer Partnerpakete in den nächsten Monaten sukzessive auf das neue MyHammer Partnerpaket umgestellt. Bei den neuen MyHammer Partnerpaketen werden zusätzlich zum Paketpreis bestätigte Kontakte durch die Endkunden mit einer Gebühr versehen. Die Höhe dieser Gebühr wird den Handwerkern vorab direkt am Auftrag angezeigt, wird aber nur dann fällig, wenn der Auftraggeber sich auf die Nachricht des Handwerkers zurückmeldet und ihn damit in die

engere Auswahl nimmt. Bei einer Kontaktbestätigung erhält der Handwerker jetzt zusätzlich die Kontaktdaten des Auftraggebers, um weitere Details zu klären. Lehnt ein Auftraggeber den Erstkontakt ab, fällt keine zusätzliche Gebühr an. Vor jeder Kontaktaufnahme mit einem potentiellen Auftraggeber wird dem Handwerker, direkt am Auftrag, eine kurze Übersicht angezeigt. In dieser Übersicht findet er die Anzahl seiner bisherigen Kontaktaufnahmen für den aktuellen Monat. Im neuen MyHammer Partnerpaket sind bereits sechs dieser bestätigten Kontakte pro Abrechnungsmonat kostenfrei enthalten.

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 2017 fortgesetzt. So erzielte die MyHammer-Gruppe im ersten Quartal 2018 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 3.108. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von TEUR 2.658 bedeutet dies eine Steigerung um TEUR 450 oder 17 %. Die Umsätze aus Partnerpaketen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 18 % von TEUR 2.590 auf TEUR 2.049. Die transaktionsbezogenen Nutzungsgebühren reduzierten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum von TEUR 40 auf TEUR 30. Im Berichtszeitraum wurden Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten in Höhe von TEUR 49 (i.V.: TEUR 33) erzielt.

Im ersten Quartal 2018 wurden sonstige betriebliche Erträge in Höhe von TEUR 117 (i.V.: TEUR 162) erzielt.

Der Materialaufwand - im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing in Höhe von TEUR 389 (i.V.: TEUR 362) - 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, sowie die Anzeigenschaltung bei Facebook. Der gestiegene Materialaufwand lässt sich im Wesentlichen auf eine leichte Budgeterhöhung in allen Online-Kanälen sowie auf die Erweiterung um den Kanal Facebook zurückführen. Diese Erhöhung ist der gestiegenen Anzahl an Handwerkern auf der MyHammer Plattform geschuldet, die einen höheren Bedarf an Ausschreibungen von Endkunden haben. Im Bereich des Suchmaschinenmarketings liegt der Schwerpunkt weiterhin auf der Optimierung unserer Konvertierungsraten (Neuausschreibungen und Paketverkäufe).

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer stiegen im Berichtszeitraum bei deutlich mehr Mitarbeitern gegenüber dem Vorjahreszeitraum von TEUR 1.139 auf TEUR 1.540. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr um 14% auf TEUR 1.643 (i.V.: TEUR 1.443) gestiegen. Wesentlicher Grund für den Anstieg sind die Aufwendungen für die Ausstrahlung des TV-Spots. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für Marketing/PR in Höhe von TEUR 824 (i.V.: TEUR 626), IT- und sonstige Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 218 (i.V.: TEUR 220), IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 151 (i.V.: TEUR 128), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von TEUR 76 (i.V.: TEUR 125), sowie Raumkosten in Höhe von TEUR 137 (i.V.: TEUR 113).

Der Aufwand aus Wertberichtigungen auf Forderungen betrug im ersten Quartal 2018 TEUR 132 (i.V.: TEUR 110). Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums entspricht dies einer Quote von 4 % (i.V.: 4 %).

Das Betriebsergebnis hat sich im Quartalsvergleich von TEUR -136 um TEUR -234 auf TEUR -371 verschlechtert.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -72 fast unverändert auf Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -76) und bestand im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR -75 (i.V.: TEUR -69).

Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres wurde ein Konzernergebnis in Höhe von TEUR -443 erzielt (i.V.: TEUR -213). Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von EUR -0,062 (i.V.: TEUR -0,157).

2. Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich zum 31. März 2018 gegenüber dem 31.12.2017 von TEUR 5.852 um TEUR 656 auf TEUR 5.196 reduziert. Die Reduzierung der Bilanzsumme spiegelt auf der Passivseite im Wesentlichen das negative Ergebnis sowie den Rückgang der bedingten finanziellen Verbindlichkeit und auf der Aktivseite den Rückgang der liquiden Mittel wider.

Die langfristigen Vermögenswerte liegen im Vergleich zum 31. Dezember 2017 fast unverändert bei TEUR 2.691 (i.V.: 2.692). Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte liegt bei 48 % (i.V.: 54 %).

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 3.160 zum 31. Dezember 2017 auf TEUR 2.505 reduziert. Dies resultiert hauptsächlich aus dem Rückgang der liquiden Mittel um TEUR 461, der sonstigen Vermögenswerte um TEUR 207 und der Forderungen um TEUR 19 und wird teilweise durch den Anstieg der sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 32 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 19 auf TEUR 517 (i.V.: TEUR 536) reduziert.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum 31. März 2018 20 % (i.V.: 26 %).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserungsschein) in Höhe von TEUR 1.892 (i.V.: TEUR 2.317) 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 IAC Search & Media UK Limited.

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten reduzierten sich im Geschäftsperiodenvergleich um TEUR 57 auf TEUR 649. Im Wesentlichen besteht die Position aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die abgegrenzten Personalkosten erhöhten sich von TEUR 462 um TEUR 117 auf TEUR 579. Es wurden variable Vergütungsbestandteile in der Berichtsperiode ausgezahlt und gleichzeitig neue Rückstellungen gebildet. Die hier ebenfalls erfassten sonstigen Verbindlichkeiten stiegen im Berichtszeitraum um TEUR 272 auf TEUR 1.478. Die hierin enthaltenen Umsatzabgrenzungen für verkaufte Partnerpakete betragen TEUR 556 (i.V.: TEUR 536).

In den ersten 3 Monaten 2018 erzielte der MyHammer Konzern einen Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 61. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2017 verbesserte sich der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit damit um TEUR 115. Trotz des niedrigeren Gesamtergebnisses kann die Verbesserung des operativen Cashflows vor allem durch die Optimierung des Working Capital erzielt werden.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten betrug im ersten Quartal 2018 TEUR -22 (i.V.: TEUR -20). Die Investitionen in das Sachanlagevermögen beziehen sich im Wesentlichen auf Arbeitsplatzausstattungen für neue Mitarbeiter

Im ersten Quartal 2018 gab es Mittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR 500 aufgrund einer vorzeitigen Teilrückzahlung des Darlehens gegen Besserungsschein an die IAC Search & Media UK Limited. Hier nutzen wir unsere vorhandene Liquidität um durch die vorzeitige Rückzahlung der Darlehen zukünftige Zinszahlungen zu verringern. Die liquiden Mittel sanken im Berichtszeitraum um TEUR 461 auf TEUR 1.806 (i.V.: 2.267).

IV. Nachtragsbericht

Es liegen keine Ereignisse nach Ablauf der Berichtsperiode vor.

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 2017, S. 48 ff. entnommen werden. Der Geschäftsbericht kann im Internet unter www.myhammer-holding.de im Bereich Investor Relations/Finanzpublikationen heruntergeladen werden.

VI. Prognosebericht

Die Entwicklung der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses im ersten Quartal entspricht den Erwartungen des Vorstands und stimmt uns zuversichtlich, die im Geschäftsbericht 2017 formulierten finanziellen und operativen Ziele im Geschäftsjahr 2018 zu erreichen. 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 2018

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand



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