



Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres

2018

Auf einen Blick

Kennzahlen

Zeitraum		01.01. bis 30.09.2018	01.01. bis 30.09.2017
Umsatzerlöse	TEUR	9.868	8.301
Betriebsergebnis	TEUR	1.266	206
Konzernergebnis	TEUR	1.127	-40
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	1.265	99
Liquide Mittel (zum 30. September 2018 und 31. Dezember 2017)	TEUR	1.824	2.267
Bilanzsumme (zum 30. September 2018 und 31. Dezember 2017)	TEUR	5.534	5.852
Mitarbeiter (FTE, ohne Vorstand, jeweils zum 30. September 2018)		84	73

Finanzkalender

26.03.2018	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2017
04.05.2018	Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2018
23.05.2018	Hauptversammlung 2018 in Berlin
31.08.2018	Halbjahresfinanzbericht
09.11.2018	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
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	7
Konzern-Bilanz	8
Konzern-Kapitalflussrechnung	10
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. Vermögenslage	14
3. Finanzlage	15
IV. Nachtragsbericht	15
V. Risiko- und Chancenbericht	15
VI. Prognosebericht	15

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Wer durch deutsche Großstädte wie Hamburg, München oder Berlin fährt, kann es sehen: An jeder Ecke wird gebaut. Es entstehen Wohnhäuser, Bürogebäude und Hotels. Die Baubranche ist in den letzten Jahren stark gewachsen, Umsatz- und Beschäftigungszahlen sind gestiegen. Was für die Handwerksbetriebe positiv ist, stellt die Bauherren vor Herausforderungen. Die Folge ist, dass man für Bauvorhaben weniger Angebote von Handwerksbetrieben erhält und die Preise steigen. Insbesondere in den boomenden Städten ist es sehr schwer, Handwerker zu engagieren. Und die sind dann im Schnitt ca. 12 bis 15 % teurer als in den vergangenen Jahren. Ein Grund für die gestiegenen Preise ist auch die Situation am Arbeitsmarkt. Im Bauhauptgewerbe aber auch im Ausbaubereich entwickelt sich seit 2016 ein immer stärkerer Arbeitskräftemangel. Eine Veränderung der gegenwärtigen Situation ist nach Ansicht vieler Bauexperten nicht zu erwarten, da in Anbetracht des weiterhin hohen Investitionsbedarfs in den Bereichen Wohnen, kommunaler Gebäudebestand und Verkehrsinfrastruktur sich die Kapazitätsengpässe auf absehbare Zeit nicht wesentlich verringern werden.

Auch wir haben diese Entwicklung in den letzten Quartalen immer stärker in unseren operativen und finanziellen Zahlen feststellen können und haben entsprechend darauf reagiert. Wie bereits in unserer Ad-hoc-Mitteilung vom 09.10.2018 geschrieben, beruht die gestiegene Profitabilität unseres Geschäftes in den ersten drei Quartalen des laufenden Geschäftsjahres wesentlich auf geringeren Aufwendungen für die Vermarktung als geplant, denn die ohnehin sehr hohe Auslastung im Handwerk führt zu einer potentiell geringeren Effizienz von Vermarktungsaufwendungen, die aus diesem Grunde nicht in der geplanten Höhe getätigt wurden.

Der Konzernumsatz stieg nach dem ungeprüften Konzernzwischenabschluss in den ersten drei Quartalen 2018 um 19 % auf TEUR 9.868. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von TEUR 8.301 bedeutet dies eine Steigerung um TEUR 1.567. Die Umsätze aus Partnerpaketen erhöhten sich gegenüber dem Vergleichszeitraum von TEUR 8.056 auf TEUR 9.181. Mit der zum 1. Juni 2018 eingeführten Fakturierung von bestätigten Kontakten konnten im Berichtszeitraum Erlöse in Höhe von TEUR 387 generiert werden. Das Konzernbetriebsergebnis konnte auf TEUR 1.263 (Vorjahr TEUR 206) gesteigert werden. Dies entspricht einer Steigerung von rd. 513 %. In den ersten 3 Quartalen 2018 erzielte MyHammer einen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 1.265, eine Verbesserung gegenüber dem Vergleichszeitraum 2017 von TEUR 1.166. Die Verbesserung des operativen Cashflows konnte vor allem durch das verbesserte operative Ergebnis, durch die Verringerung der bedingten finanziellen Verbindlichkeiten und durch die Optimierung des Working Capital erzielt werden. Für das Gesamtjahr 2018 erwarten wir nunmehr ein Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 18 % bis 20 % und eine Steigerung des Konzernbetriebsergebnisses in einer Bandbreite von 60 % bis 75 %.

Um das Thema Ausbildung im Handwerk zu fördern, veranstaltete MyHammer zum ersten Mal einen Wettbewerb, bei dem die besten Auszubildenden gefunden werden sollten. Die Suche startete Anfang September mit einem Aufruf an alle Auszubildenden aus den Bereichen Bauhandwerk, Kfz und Garten. Den ganzen Monat über hatten Azubis aus dem gesamten Bundesgebiet die Chance sich auf den begehrten Titel zu bewerben. Bis Anfang Oktober gingen über 100 Bewerbungen über das Bewerbungsformular ein. Darunter viele unterhaltsame und emotionale Beiträge. Eines hatten jedoch alle gemeinsam: Das Feuer für die Ausbildung und den gewählten Beruf. Gewonnen hat letztendlich Madita Brauer, Auszubildende im 3. Lehrjahr zur Anlagenmechanikerin für Heizung-, Sanitär-, Lüftung- und Klimatechnik aus Kalkar, die sich nun über den Titel #HandwerkerAzubi2018 freuen darf.

Zum zweiten Mal in Folge ist MyHammer zum Sieger in der Kategorie "Handwerkerportale" und damit Service-Champion 2018 des größten Rankings im Bereich Kundenservice in Deutschland gekürt worden. Die WELT, Goethe-Universität Frankfurt am Main und

ServiceValue befragten Kunden von über 3000 Unternehmen nach ihrer Service-Erfahrung. Insgesamt wurden 1,5 Millionen Kundenurteile abgegeben.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und wünschen Ihnen einen erfolgreichen Jahresausklang!

Berlin, im November 2018

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01.- 30.09.2018	01.01.- 30.09.2017
1. Umsatzerlöse	9.868.226	8.301.244
2. Sonstige betriebliche Erträge	411.579	458.743
3. Materialaufwand	-1.254.620	-1.161.409
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-4.414.192	-3.487.779
5. Abschreibungen	-75.414	-55.279
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.269.850	-3.849.308
7. Betriebsergebnis	1.265.729	206.212
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	7.976	4.401
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	0	-14.945
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	-146.211	-234.300
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.127.494	-38.632
12. Ertragsteuern	-932	-1.830
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	1.126.562	-40.462
unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,158	-0,122

Konzern-Bilanz

in EUR	30.09.2018	31.12.2017
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte		
I. Sachanlagen	548.814	507.634
II. Immaterielle Vermögenswerte	52.087	62.897
III. Aktive latente Steuern	2.121.335	2.121.335
	2.722.236	2.691.866
B. Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	604.453	535.707
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	219.365	26.606
3. Sonstige Vermögenswerte	164.661	330.275
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	1.823.510	2.267.208
	2.811.989	3.159.797
Bilanzsumme	5.534.225	5.851.663

in EUR	30.09.2018	31.12.2017
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	7.117.391	7.117.391
II. Kapitalrücklage	37.533.682	39.136.827
III. Gewinnrücklage	-42.024.084	-44.753.791
	2.626.989	1.500.427
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	860.012	2.316.946
II. Sonstige Verbindlichkeiten	111.756	123.011
	971.768	2.439.957
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	503.591	584.170
2. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	170.527	121.205
	674.118	705.374
II. Sonstige Verbindlichkeiten	1.261.350	1.205.905
	1.935.468	1.911.279
Bilanzsumme	5.534.225	5.851.663

Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 30.09.2018	01.01.- 30.09.2017
Ergebnis vor Steuern (EBT)	1.127.494	-38.632
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-932	-1.830
Gesamtergebnis der Berichtsperiode	1.126.562	-40.462
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	75.414	55.279
Veränderung der Rückstellungen	0	-3.575
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	0	8.653
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	146.211	234.300
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-95.890	274.109
Veränderung der Verbindlichkeiten aus L&L sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	12.934	-428.906
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.265.230	99.397
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-2.739	-11.508
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagevermögen	-103.045	-476.518
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-105.783	-488.025
Rückzahlung Gesellschafterdarlehen	0	-505.000
Rückzahlung Besserungsschein an IAC	-1.603.145	-1.100.000
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-1.603.145	-1.605.000
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	-443.698	-1.993.628
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode	2.267.208	3.738.281
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode	1.823.510	1.744.654

Geschäftsentwicklung

I. Geschäft und Strategie

Die MyHammer-Gruppe hat in den ersten 3 Quartalen 2018 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 wird den „Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung im Herbst 2018“ des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) zufolge in den kommenden drei Jahren den eingeschlagenen Wachstumskurs fortsetzen. Damit bestätigt sich die Einschätzung aus dem Frühsommer, wonach die Wirtschaftsleistung mit moderaterem Tempo als zuletzt zulegen wird. Das DIW Berlin prognostiziert für das Jahr 2018 ein Wachstum von 1,8 %, für 2019 von 1,7 % und für 2020 von 1,8 %. Anders als im exportstarken Vorjahr ist es jetzt vor allem die Binnenwirtschaft, die das Wachstum anschiebt. Sowohl der Konsum als auch der Bauboom tragen hierzu bei. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt bleibt daher günstig und die Arbeitslosenquote dürfte bereits im kommenden Jahr die Fünf-Prozent-Marke unterschreiten. Auch die Lohnsteigerungen fallen kräftiger aus als in den vergangenen Jahren und bescheren den Haushalten auch nach Abzug der mittlerweile höheren Inflation etwas mehr Geld im Portemonnaie. Die finanziellen Spielräume des Staates sollten in erster Linie genutzt werden, um das Wachstumspotential der deutschen Wirtschaft zu stärken. Hierzu zählen sowohl eine bessere Finanzierung der Bildungs- und Forschungslandschaft als auch eine Beschleunigung der Digitalisierung. Beides ist geeignet, um die Produktivität zu steigern und damit auch den bald spürbaren Konsequenzen des demografischen Wandels zu begegnen. Es gilt aber auch, die Investitionen in die öffentliche Infrastruktur zu steigern, die ebenfalls maßgeblich die private Investitionsbereitschaft mitbestimmt.

Nach Ansicht des ZDH – Zentralverband des deutschen Handwerks – setzt sich der bislang stärkste Konjunkturzyklus des Handwerks fort und legt im neunten Jahr noch einen Zahn zu. Der Geschäftsklimaindikator (GKI) des Handwerks steigt damit auf einen neuen Herbst-Rekordwert von 142 Punkten; das ist ein Plus von 4 Punkten zum Vorjahreswert. Der GKI bündelt als konjunktureller Leitindikator die aktuelle Lagebewertung der Handwerksunternehmen und deren Erwartungen bis zum Frühjahr 2019. Die starke Konjunktur des Handwerks wird aufgrund des anhaltenden Bau- und Immobilienbooms vor allem von den besonders starken Bewertungen der handwerklichen Bau- und Ausbauberufe getragen. Neben dem immer stärkeren Fachkräftemangel in vielen Branchen belastet die Betriebe vor allem die weiter steigende Bürokratie. Sie wirkt nicht nur als starke Kapazitäts- und Wachstumsbremse und verlängert die „Wartezeit“ der Verbraucher auf den Handwerker, sondern verteuert auch handwerkliche Produkte und Leistungen.

Die Digitalisierung der Betriebe im Handwerk nimmt laut einer aktuellen Befragung des ZDH weiter Fahrt auf. Die Handwerksbetriebe digitalisieren ihre betriebsinternen Abläufe in Planung, Einkauf, Produktion oder Logistik immer stärker. Auch die Interaktion mit Lieferanten, Kooperationspartnern und Kundennetzwerke wird zunehmend digital. Der Kunde, ganz gleich ob privat oder gewerblich, stellt teilweise neue Erwartungen an Produkte, Dienstleistungen und Kommunikation. Zudem können die neuen digitalen Technologien eine Angebotsweiterung bzw. Anpassung des bestehenden Geschäftsmodells an verschiedene Kundengruppen erfordern bzw. ermöglichen. Als Hürden für die Digitalisierung werden von den Handwerksbetrieben vor allem fehlende eigene betriebliche Ressourcen und Kompetenzen benannt.

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 Quartale des laufenden Geschäftsjahres mit einem deutlichen Umsatzwachstum von 19 % 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 bis zum 30. September des Geschäftsjahres der Bestand an Kunden, die ein Laufzeitpaket abgeschlossen hatten, gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um gut 6 % 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 dritten Quartals 2018 auf knapp 19.300. Das entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahresquartal von gut 2 %, bei deutlich weniger 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 in den ersten drei Quartalen 2018 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2017 gut 13 % mehr Neuausschreibungen generiert werden. Die zwei wesentlichen Treiber für dieses Wachstum sind zum einen die vor allem im ersten Quartal 2018 ausgestrahlten TV-Spots, die sich gezielt an private Endkunden richten 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 leicht gestiegenen Kosten für mehr Ausschreibungen von privaten Endkunden sorgte. Deutlich erhöht haben sich im Vergleichszeitraum auch die Anzahl der von Auftraggebern an Handwerkern verschickten Nachrichten.

Bei der Erhöhung der Nutzung der Plattform bei Handwerkern und privaten Endkunden machte MyHammer ebenfalls Fortschritte. 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 in den ersten drei Quartalen 2018 jeweils deutlich über den Aktivitäten im Vorjahreszeitraum.

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. Dazu werden alle bisherigen MyHammer Partnerpakete seit Juni 2018 sukzessive auf das neue MyHammer Partnerpaket umgestellt. Bei den neuen MyHammer Partnerpaketen werden zusätzlich zum monatlichen 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 dritten 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 auch im laufenden Geschäftsjahr fortgesetzt. So erzielte die MyHammer Gruppe im dritten Quartal 2018 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 9.868. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von TEUR 8.301 entspricht dies einer Steigerung um TEUR 1.567 oder 19 %. Die Umsätze aus Partnerpaketen erhöhten sich gegenüber dem Vergleichszeitraum von TEUR 8.056 auf TEUR 9.181. Die transaktionsbezogenen Nutzungsgebühren erhöhten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum geringfügig von TEUR 121 auf TEUR 128. Mit der zum 1. Juni 2018 eingeführten Fakturierung von bestätigten Kontakten konnten im Berichtszeitraum Erlöse in Höhe von TEUR 387 generiert werden. Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten wurden in Höhe von TEUR 186 erzielt (i.V.: TEUR 140).

Gegenüber der Vorjahresperiode haben sich die sonstigen betrieblichen Erträge um TEUR 47 auf TEUR 412 (i.V.: TEUR 459) verringert.

Der Materialaufwand - im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing in Höhe von TEUR 1.229 (i.V.: TEUR 1.127) - ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum um TEUR 93 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. Im Bereich des Suchmaschinenmarketings liegt der Schwerpunkt weiterhin auf der Optimierung unserer Konvertierungsraten (Neuausschreibungen und Paketverkäufe). Der gestiegene Materialaufwand lässt sich im Wesentlichen auf die Erweiterung um den Kanal Facebook zurückführen.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer stiegen im Berichtszeitraum von TEUR 3.488 auf TEUR 4.414. Zum 30. September 2018 sind 96 Mitarbeiter angestellt (i.V.: 79 Mitarbeiter). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die durchgeführten Neueinstellungen im Vertriebsbereich zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von TEUR 3.270 sanken gegenüber dem Vorjahr um TEUR 579 (i.V.: TEUR 3.849). Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für Marketing/PR-Kosten in Höhe von TEUR 932 (i.V.: TEUR 1.254), IT- und sonstige Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 582 (i.V.: TEUR 848), Raumkosten in Höhe von TEUR 425 (i.V.: TEUR 400) sowie IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 462 (i.V.: TEUR 411).

Der Aufwand aus Wertberichtigungen auf Forderungen betrug in den ersten neun Monaten 2018 TEUR 357 (i.V.: TEUR 355). Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums entspricht dies einer Quote von 3,6 % (i.V.: 4,3 %).

Das Betriebsergebnis hat sich im Vorjahresvergleich von TEUR 206 um TEUR 1.060 auf TEUR 1.266 verbessert. Dies entspricht einer Steigerung von 515 %. Die gestiegene Profitabilität beruht wesentlich auf geringeren Aufwendungen für die Vermarktung als geplant, denn die ohnehin sehr hohe Auslastung im Handwerk führt zu einer potentiell geringeren Effizienz von Vermarktungsaufwendungen.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -138 über Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -245) und bestand im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR -146 (i.V.: TEUR -234).

Das in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit TEUR 1.127 erzielte Konzernergebnis stellt eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahresergebnis dar (i.V.: TEUR -40). Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von EUR 0,158.

2. Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich zum Zwischenbilanzstichtag auf TEUR 5.534 (31. Dezember 2017: TEUR 5.852) verringert. Die Verringerung der Bilanzsumme spiegelt auf der Passivseite im Wesentlichen die Rückzahlung der bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und auf der Aktivseite den Abgang an liquiden Mitteln wider.

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich aufgrund von Investitionen im Vergleich zum 31. Dezember 2017 um TEUR 30 auf TEUR 2.722 erhöht. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen hat sich mit 49 % gegenüber dem Wert vom 31. Dezember 2017 mit 46 % erhöht. Entsprechend hat sich der Anteil des Kurzfristvermögens mit 51 % (31. Dezember 2017: 54 %) verringert.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 3.160 zum 31. Dezember 2017 auf TEUR 2.812 zum 30. September 2018 verringert. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Verringerung der liquiden Mittel, insbesondere durch die Rückzahlung der bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen. Die offenen Forderungen aus Dienstleistungen haben sich gegenüber dem 31. Dezember 2017 um TEUR 68 auf TEUR 604 (31. Dezember 2017: TEUR 536) erhöht.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum Zwischenbilanzstichtag 2018 47 % (31. Dezember 2017: 26 %).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserschein) in Höhe von TEUR 860 (31. Dezember 2017 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 (vormals HomeAdvisor GmbH).

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten reduzierten sich auf TEUR 674 (31. Dezember 2017: TEUR 705). Diese beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Berichtszeitraum geringfügig um TEUR 55 auf TEUR 1.261 (31. Dezember 2017: TEUR 1.206).

3. Finanzlage

In den ersten neun Monaten 2018 erzielte der MyHammer Konzern einen Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 1.265 (30. September 2017: TEUR 99). Gegenüber dem Vergleichszeitraum verbesserte sich der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit damit um TEUR 1.166. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 1.167 verbesserte Gesamtergebnis zurückzuführen. Der Effekt aus der Veränderung des Working Capital auf den operativen Cashflow betrug in den ersten neun Monaten 2018 TEUR -83 (30. September 2017: TEUR -158).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeiten verringerte sich um TEUR 382 auf TEUR -106 (30. September 2017: TEUR -488). Die Investitionen in das Sachanlagevermögen beziehen sich im Wesentlichen auf Arbeitsplatzausstattungen für neue Mitarbeiter bzw. auf Ersatzbeschaffungen.

In der Berichtsperiode 2018 gab es Mittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR 1.603 (30. September 2017: TEUR 1.605) aufgrund der vorzeitigen Rückzahlung eines Teildarlehens an die IAC Search & Media UK Limited. Hierdurch werden die zukünftigen Zinszahlungen verringert.

Die liquiden Mittel verringerten sich im Berichtszeitraum um TEUR 444 auf TEUR 1.824.

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

Aufgrund der Entwicklung der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses in den ersten drei Quartalen des laufenden Geschäftsjahres hat der Vorstand der MyHammer-Gruppe die im Geschäftsbericht 2017 formulierten Erwartungen an Umsatzwachstum und Ergebnisentwicklung mit der am 09. Oktober 2018 erfolgten Ad-hoc Mitteilung angepasst und erwartet nun für das Gesamtjahr 2018 ein Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 18 % bis 20 % und eine Steigerung des Konzernbetriebsergebnisses in einer Bandbreite von 60 % bis 75 %. 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 November 2018

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand



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