

MyHammer

MyHammer Holding AG

ZWISCHENMITTEILUNG

innerhalb des ersten Halbjahres
des Geschäftsjahres 2011

AUF EINEN BLICK

KENNZAHLEN

Geschäftsjahr		01.01. - 31.03.2011	01.01. - 31.03.2010
Umsatzerlöse	TEUR	4.076	4.185
davon im Segment Online-Auftragsvergabe	TEUR	4.076	4.131
Konzernergebnis	TEUR	-1.437	-576
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	-729	52
Bilanzsumme	TEUR	5.487	4.661
Mitarbeiter (jeweils 31.03.)		114	69

FINANZKALENDER

12.05.2011	Hauptversammlung 2011 in Berlin
12.08.2011	Konzern-Halbjahresfinanzbericht
28.10.2011	Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres des Geschäftsjahres 2011
31.12.2011	Ende des Geschäftsjahres

INHALT

Brief des Vorstands	4
Aktie der MyHammer Holding AG	5
1. Aktienchart und Stammdaten	5
2. Kursentwicklung	5
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	6
Geschäftsentwicklung	7
I. Rahmenbedingungen	7
II. Geschäftsverlauf im Berichtszeitraum	7
1. Wesentliche Ereignisse und Geschäfte	7
2. Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns	8
III. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	8
1. Umsatzerlöse, sonstige betriebliche Erträge	8
2. Konzernergebnis	9
3. Sonstige Angaben	9
IV. Nachtragsbericht	9
V. Zusammenfassung und Ausblick	10

BRIEF DES VORSTANDS

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ihre und unsere besondere Aufmerksamkeit galt im ersten Quartal 2011 der Pilotphase unserer Ende 2010 gestarteten MyHammer Plattform für den US-amerikanischen Markt. Hier haben wir zahlreiche positive Erfahrungen gemacht, insbesondere was die Akzeptanz des Geschäftsmodells bei unseren dortigen Zielgruppen angeht. Zugleich hat sich aber gezeigt, dass der zur Akquise eines für Handwerker attraktiven Auftragsbestands erforderliche Marketingaufwand die im Vorfeld angestellten Prognosen aufgrund einer intensiven Wettbewerbssituation übersteigt. Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Marketingaktivitäten seit Ende Februar zunächst reduziert, um auf Basis der gewonnenen Daten und Erkenntnisse über das weitere Vorgehen zu entscheiden.

In Deutschland, Österreich und Großbritannien konnten wir unsere E-Commerce-Umsätze leicht steigern. Dabei haben wir die Marketingeffizienz verbessert und so den Aufwand zur Erzielung dieses Umsatzwachstums gesenkt. Nun gilt es, den Wert der MyHammer Ausschreibungen für unsere Handwerker und damit auch die Erlösmöglichkeiten für MyHammer auszubauen.

Zudem haben wir zahlreiche begleitende Aktivitäten unternommen. Dazu zählen etwa Kooperationen mit Praktiker und OBI, zwei Marktführern im Baumarktsegment. Auch den Dialog mit Handwerksvertretern aus Innungen und Kammern in ganz Deutschland haben wir intensiviert, um MyHammer für etablierte und qualifizierte Handwerksbetriebe attraktiver zu machen. Gelingt dies, erwarten wir uns hiervon positive Auswirkungen auf Kundenzufriedenheit und Absatzmöglichkeiten, aber auch auf Zahlungsquoten und damit die Reduzierung von Wertberichtigungen, ein Aspekt, der für uns weiterhin hohe Priorität hat.

Die Umsetzung dieser Projekte und Aktivitäten war jedoch mit hohen Aufwendungen verbunden. Die hieraus resultierenden Belastungen des Quartalsergebnisses nehmen wir zum Anlass, um unsere strategische Ausrichtung in Teilbereichen zu prüfen. Dabei ist es unser Ziel, Geschäftstätigkeit und Unternehmen so zu lenken, dass Fehlbeträge auf absehbare Zeit reduziert und der Fokus auf profitables Wachstum gelegt wird. Dies umfasst strategische und strukturelle Aspekte sowie Überlegungen zur Unternehmensfinanzierung und Liquiditätssicherung.

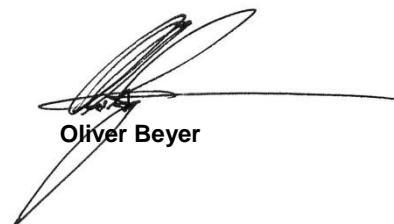
Die MyHammer-Gruppe befindet sich aus unserer Sicht in einem sehr attraktiven Markt auf einem guten Weg. Wir blicken mit Zuversicht auf die kommenden Aufgaben und freuen uns, auch im Rahmen der anstehenden Hauptversammlung die Entwicklung und Perspektiven von MyHammer darstellen zu können. Zugleich wollen wir diese Perspektiven auch in das Kapitalmarktumfeld transportieren, indem wir weiter intensiv an einer Verbesserung der operativen Basis und des unternehmerischen Erfolgs von MyHammer arbeiten.

Unseren Aktionären, Geschäftspartnern und Mitarbeitern möchten wir abschließend für das in uns gesetzte Vertrauen danken.

Mit freundlichen Grüßen,

Berlin, 28. April 2011

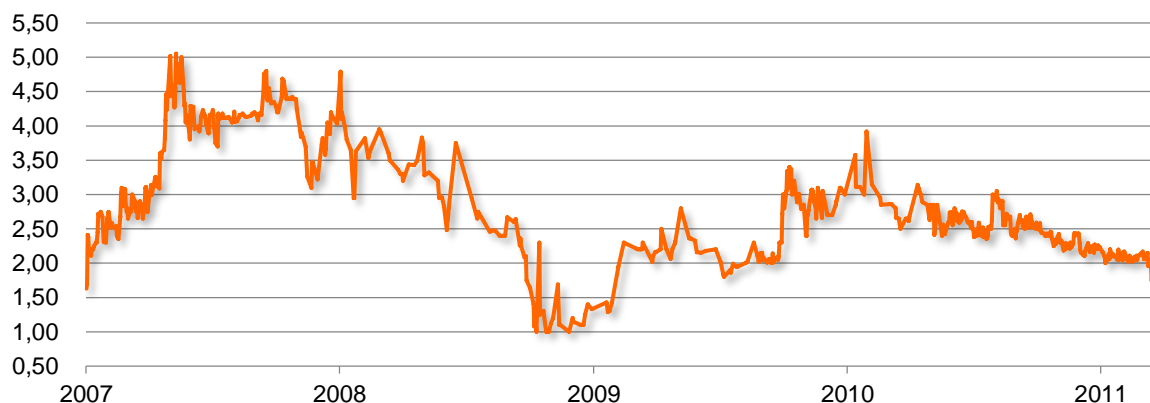

Markus Berger-de León
Vorsitzender


Oliver Beyer

AKTIE DER MYHAMMER HOLDING AG

1. AKTIENCHART UND STAMMDATEN

a) Kursverlauf MyHammer Holding AG (XETRA), 01.01.2007 bis 31.03.2011



b) Stammdaten

- | | |
|--|--------------------------------------|
| ▪ Wertpapierkennnummer: 568 030 | ▪ Marktsegment: Regulierter Markt |
| ▪ ISIN: DE0005680300 | ▪ Transparenzlevel: General Standard |
| ▪ Börsenkürzel: MYR | ▪ Designated Sponsor: Lang & Schwarz |
| ▪ Grundkapital (31.03.2011): 15.490.096,00 EUR | |

2. KURSENTWICKLUNG

Die Aktien der MyHammer Holding AG sind seit März 1999 börsennotiert. Das Grundkapital war zum 31.03.2011 und ist aktuell in 15.490.096 auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt, die im regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse (General Standard) gelistet sind.

Bei Betrachtung des Kursverlaufs über einen Zeitraum von vier Jahren wird deutlich, dass die Aktie von hoher Volatilität geprägt ist. Nach einem starken Anstieg Anfang 2007 erreichte das Papier bei einem Kurs von 5,04 EUR am 10.05.2007 sein Vierjahreshoch. Im Anschluss musste die Aktie einen Teil der Kursgewinne wieder abgeben.

Anfang 2011 haben die deutschen Aktienmärkte den positiven Trend weiter fortgeschrieben, der im Jahr 2010 eingeleitet wurde. Selbst externe Schocks wie die Natur- und Nuklearkatastrophe in Japan konnten dem wirtschaftlichen Aufschwung nur wenig entgegen-

zusetzen. Jedoch konnte die MyHammer-Aktie in den ersten drei Monaten des Jahres 2011 nicht an dieser Tendenz partizipieren. So setzte das Papier seine Anfang 2010 eingeleitete Abwärtsbewegung fort. Der Schlusskurs vom 31.03.2011 lag dementsprechend bei 2,00 EUR. Damit befindet sich das Papier aber immer noch 120% über dem 4-Jahrestief vom 21.11.2008 (0,91 EUR).

Zum Ende des ersten Quartals 2011 lag die Marktkapitalisierung der MyHammer Holding AG damit bei rund 31,0 Mio. EUR.

Die Gesellschaft hat im Laufe des Jahres 2010 diverse Maßnahmen aufgenommen, um die Beziehungen zum Kapitalmarkt nachhaltig zu stärken. Hierzu zählen eine adäquate Informationsversorgung der Zielgruppen sowie die Beauftragung eines Designated Sponsors, der seit 2010 die Liquidität der Aktie sicherstellt.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

1. Januar 2011 bis 31. März 2011

in TEUR	01.01. - 31.03.2011	01.01. - 31.03.2010
1. Umsatzerlöse	4.076	4.185
2. Sonstige betriebliche Erträge	254	392
3. Materialaufwand		
Aufwand für bezogene Leistungen	-809	-829
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-1.501	-1.094
b) Soziale Abgaben	-181	-135
5. Abschreibung		
a) auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-121	-79
b) auf kurzfristige Vermögenswerte	0	0
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.152	-3.015
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3	2
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-6	-3
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1.437	-576
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0	0
11. Ergebnis fortgeführter Geschäftsbereiche	-1.437	-576
12. Ergebnis aufgebener Geschäftsbereiche	0	0
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-1.437	-576
davon Minderheitenanteil	-395	-84
davon Anteilseigner der MyHammer Holding AG	-1.042	-492
Ergebnis je Aktie der fortgeführten Bereiche (unverwässert)	-0,067	-0,032
Ergebnis je Aktie der fortgeführten und nicht fortgeführten Bereiche (unverwässert)	-0,067	-0,032

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

I. RAHMENBEDINGUNGEN

Der Berichtszeitraum dieser Zwischenmitteilung umfasst i. W. das erste Quartal des Geschäftsjahres 2011.

a) Konsumklima auf Verbraucherseite

Zu Beginn des Jahres zeichnete sich nach Erkenntnissen der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) im Bereich der privaten Verbraucher, zu denen der Großteil der auf MyHammer aktiven Auftraggeber gehört, eine positive Konsumstimmung ab. Der Aufwärtstrend setzte sich bis einschließlich März fort, bevor insbesondere Konjunktur- und Einkommenserwartung im April aufgrund der Unsicherheiten durch die Natur- und Atomkatastrophe in Japan sowie die politischen Entwicklungen in Nordafrika und im Nahen Osten wieder Einbußen hinnehmen mussten. Gleichwohl zeigte sich die Bereitschaft, auch größere Anschaffungen vorzunehmen bzw. Ausgaben zu tätigen, weitgehend stabil. Somit dürften sich hieraus im Berichtszeitraum nach Einschätzung des Vorstands keine wesentlichen Auswirkungen auf das Verbraucherverhalten bei der Vergabe von Handwerksaufträgen ergeben haben.

Allerdings wird die Geschäftsentwicklung der MyHammer-Gruppe in den ersten drei Monaten des Jahres aufgrund der Saisonalität des Handwerksmarktes erfahrungsgemäß durch niedrige Temperaturen und damit verbundene Einschränkungen in bestimmten Handwerksbranchen beeinträchtigt. Dies betrifft insbesondere die Ausschreibung und Vergabe von Aufträgen im Außenbereich, also etwa bei Gartenarbeiten oder Bauaufträgen.

Wenngleich die Witterung im Januar und Februar 2011 nicht mit der bis weit in den März reichenden „Eiszeit“ des Jahres 2010 vergleichbar war, so war doch gerade in diesen Monaten auf Auftraggeberseite eine spürbare Zurückhaltung bei der Ausschreibung von Aufträgen zu verzeichnen. Diese wirkte sich auf den bei MyHammer verfügbaren Auftragsbestand aus, der Grundlage für die Gewinnung neuer Handwerker und Dienstleister als MyHammer-Kunden ist.

b) Handwerksmarkt

Im Bereich des Handwerksmarktes zeigen sich im Vergleich zum Vorjahr deutliche Verbesserungen bei der allgemeinen Auftragslage.

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) stellte bereits Ende 2010 in vielen Regionen in Deutschland und in zahlreichen Handwerksbranchen eine optimistische Stimmung fest. In einer Einschätzung vom März 2011 hält er den konjunkturellen Aufschwung weiterhin für intakt. Die ersten Nachrichten im neuen Jahr aus den großen Schlüsselbranchen Bau- und Kraftfahrzeuggewerbe seien positiv. So wurde demnach etwa der Bau durch winterliche Einflüsse nicht so stark behindert wie im Vorjahr. Insgesamt rechnet der ZDH mit einem spürbaren Aufwärtstrend für 2011 mit einem Umsatzwachstum von zwei Prozent und einer Steigerung von bis zu 25.000 Arbeitsplätzen im Handwerk.

Obwohl Handwerksbetriebe mithin besser ausgelastet waren, sind dem ZDH zufolge derzeit weiterhin freie Kapazitäten verfügbar. Hier bietet MyHammer - auch für etablierte Betriebe - weiterhin die Möglichkeit, den Auftragsbestand zu erhöhen und die betriebliche Auslastung zu verbessern.

II. GESCHÄFTSVERLAUF IM BERICHTSZEITRAUM

1. WESENTLICHE EREIGNISSE UND GESCHÄFTE

Bereits im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2010 hat die MyHammer-Gruppe die MyHammer Plattform um zahlreiche Funktionen und Angebote erweitert, um Mehrwerte für bestehende Kunden zu schaffen und neue Kunden anzusprechen. Im Vordergrund standen hier insbesondere der Start der auf den US-amerikanischen Markt ausgerichteten Version von MyHammer, die Flexibilisierung der MyHammer Partnerpakete etwa durch verkürzte Laufzeiten ab drei Monaten sowie Anpassungen bei der Teilnahme an Ausschreibungen, insbesondere bei der Abgabe von Angeboten. Diese Neuerungen wurden im Berichts-

zeitraum auf ihre Akzeptanz bei den jeweiligen Zielgruppen hin getestet. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse werden derzeit noch im Einzelnen analysiert.

Bislang lässt sich Folgendes festhalten:

Für den Markteintritt in den USA hatte die Gesellschaft ein festes Budget für den Aufbau der Bekanntheit des Internetangebotes sowie den Test der Übertragbarkeit des Geschäftsmodells eingeplant. Im Mittelpunkt standen hier Aufwendungen im Bereich des Onlinemarketing. Dabei zeigte sich das dortige Marktumfeld – gerade auf der für die Inanspruchnahme von Handwerksleistungen relevanten und daher für MyHammer besonders wichtigen regionalen Ebene – im Bereich des Internetmarketing als besonders kompetitiv. Das bedeutet, dass zur Erzielung relevanter Erträge höhere Aufwendungen erforderlich wären.

Daher wurden die Aktivitäten im US-amerikanischen Markt nach Ausschöpfung des eingeplanten Budgets ab Februar 2011 reduziert, um auf Basis der gewonnenen Daten und Erkenntnisse über das weitere Vorgehen zu entscheiden.

Bei den neuen Paketangeboten ist festzustellen, dass die Absatzzahlen über den bisherigen Angeboten mit einer festen Laufzeit von zwölf Monaten liegen. Dies entspricht den Erwartungen der Gesellschaft, da MyHammer Partnerpakete aufgrund dieser kürzeren Laufzeiten auch für solche Handwerker und Dienstleister attraktiver werden, die MyHammer während einer nur saisonal bedingten Auslastungsschwäche als zusätzlichen Akquisekanal nutzen wollen.

Im Hinblick auf die neuen Angebotsoptionen begrüßen Handwerker und Dienstleister insbesondere, dass der Angebotsbetrag nunmehr nicht mehr öffentlich, sondern nur noch für den Auftraggeber sichtbar ist. Dies verbessert die Möglichkeiten für Auftragnehmer, angemessene Angebote für eine fachgerechte Ausführung der vom Auftraggeber nachgefragten Leistungen abzugeben. Damit treten – auch im Interesse des Auftraggebers – Qualität und Qualifikation der Auftragnehmer bei der Vergabe eines Auftrags über MyHammer noch mehr in den Vordergrund.

2. AUSWIRKUNGEN AUF DIE VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE DES KONZERNES

Über die Plattform für den US-amerikanischen Markt hat die MyHammer-Gruppe noch keine relevanten Umsätze erzielt. Die Pilotphase konnte jedoch dazu genutzt werden, Daten für das weitere Vorgehen zu sammeln, aus denen wichtige Erkenntnisse abgeleitet werden können. Durch die Reduzierung der Aktivitäten ab Februar 2011 wurden zugleich außerplanmäßige Belastungen für die verfügbaren liquiden Mittel vermieden.

Die Auswirkungen der Änderungen bei den Partnerpaketen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns sind erst etwa ein Jahr nach deren Einführung, also im vierten Quartal 2011 abschließend zu beurteilen. Denn erst dann können insbesondere die Verlängerungsquoten der Pakete mit kürzeren Laufzeiten den Paketen mit zwölfmonatiger Mindestlaufzeit gegenübergestellt werden.

Die neuen Angebotsoptionen hatten keine wesentlichen direkten Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Sie tragen aber dazu bei, Auftraggeber und Auftragnehmer im Rahmen von Ausschreibungen erfolgreich zusammenzuführen.

III. VERMÖGENS-, FINANZ- UND ERTRAGSLAGE

1. UMSATZERLÖSE, SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Seit dem Abschluss der Neuausrichtung auf das Segment der Online-Auftragsvergabe im Geschäftsjahr 2010 erzielt die MyHammer-Gruppe ihre Umsatzerlöse ausschließlich in diesem Segment über das von der MY-HAMMER Aktiengesellschaft betriebene MyHammer Onlineportal.

Dabei waren bei den aus dem Kernbereich der Geschäftstätigkeit erzielten Umsatzerlösen leichte Zuwächse zu verzeichnen. Dies betrifft sowohl die Erlöse aus Nutzungsgebühren für MyHammer Partnerpakete (TEUR 3.514; Vj.: TEUR 3.377) als auch die transaktionsbezogenen Gebühren aus der Teilnahme

von Nutzern an Ausschreibungen (TEUR 825; Vj.: TEUR 815). Zugleich hat sich das Verhältnis zwischen Umsatzerlösen zu dem im Quartal anfallenden Aufwand aus Wertberichtigungen leicht verbessert.

Dass der Gesamtumsatz dennoch um TEUR 109 auf TEUR 4.076 (Vj.: TEUR 4.185) zurückging, beruht i. W. auf gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum reduzierten Erlösen aus der Vermarktung der Onlineangebote der MyHammer-Gruppe (Schaltung von Werbemitteln auf Webseiten sowie Bewerbung von Kooperationen, etwa im Newsletter). Die Differenz ist zum einen darauf zurückzuführen, dass im Vorjahr ein Einmaleffekt aus einem Werbetauschgeschäft realisiert wurde, das im Berichtszeitraum nicht mehr durchgeführt wurde. Auswirkungen auf die Liquidität ergeben sich dadurch nicht, da sich bei diesem sog. Bartergeschäft lediglich Werbeleistungen gegenüberstanden, also kein Zahlungsfluss stattfand. Weiterer Grund ist die Einstellung bzw. Veräußerung sonstiger, im Vorjahreszeitraum noch betriebener und vermarketer Internetangebote (Internetchats und Abachoportal).

Die sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr (TEUR 392) um TEUR 138 auf TEUR 254. Die höheren Erträge des Vorjahres beruhten vor allem auf einmaligen Einnahmen aus Domainverkäufen des Anlagevermögens. Im operativen Bereich ist zudem ein Rückgang der Erlöse aus kostenpflichtigen Kundenhotlines zu verzeichnen.

2. KONZERNERGEBNIS

Das im ersten Quartal 2011 erzielte Konzernergebnis bleibt mit TEUR -1.437 deutlich hinter dem Vorjahreszeitraum (TEUR -576) zurück. Maßgeblich hierfür sind einerseits durch die Wachstumsstrategie veranlasste Mehrkosten im Personalbereich von TEUR 453 (Gesamtaufwand: TEUR 1.682; Vj.: TEUR 1.229) infolge eines deutlich gewachsenen Personalbestands. Zudem haben die Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Start der auf den US-amerikanischen Markt ausgerichteten MyHammer Plattform das Ergebnis belastet.

3. SONSTIGE ANGABEN

Die Bilanzsumme der MyHammer-Gruppe belief sich zum 31.03.2011 auf TEUR 5.487 gegenüber TEUR 6.543 per 31.12.2010. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Veränderung der liquiden Mittel, die zum Ende des ersten Quartals 2011 TEUR 1.989 betragen und sich damit gegenüber dem Stand zum 31.12.2010 (TEUR 3.016) um TEUR 1.027 verminderten. Neben der Erhöhung des Personalaufwands haben die direkten Aufwendungen für den Markteintritt in den USA hieran einen wesentlichen Anteil.

Die bilanziell ausgewiesenen Forderungen aus Leistungen haben sich gegenüber dem 31.12.2010 (TEUR 1.115) auf TEUR 1.059 leicht reduziert. Ein Grund hierfür liegt darin, dass aufgrund eines verbesserten Debitorenmanagements Erkenntnisse über die Einbringlichkeit von Forderungen schneller vorliegen und ausgewertet werden können.

Die Eigenkapitalquote reduzierte sich im Berichtszeitraum von 44% auf 27%.

IV. NACHTRAGSBERICHT

Am 20.04.2011 hat der Vorsitzende des Aufsichtsrats der MyHammer Holding AG sowie der MY-HAMMER Aktiengesellschaft, Herr Dr. Johann Butting, dem Vorstand mitgeteilt, dass er beide Ämter aus persönlichen Gründen zum Ablauf des 28.04.2011 niederlegt. Infolge der Amtsniederlegung steht Herr Dr. Butting auch als Kandidat für die Ergänzungswahlen zum Aufsichtsrat der MyHammer Holding AG, über die die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft am 12.05.2011 abstimmen soll, nicht mehr zur Verfügung.

Mit Beschluss vom 25.04.2011 hat das Amtsgericht Berlin Herrn Dr. Jochen Gutbrod zum Mitglied des Aufsichtsrates der MyHammer Holding AG bestellt. Die Bestellung ist zunächst antragsgemäß bis zur ordentlichen Hauptversammlung am 12.05.2011 befristet. Dieser soll sodann ebenfalls vorgeschlagen werden, Herrn Dr. Jochen Gutbrod zum Mitglied des Aufsichtsrates zu wählen. Ferner hat die Hauptversammlung der MY-HAMMER Aktiengesellschaft Herrn Dr. Gutbrod am 28.04.2011 zum Mitglied ihres Aufsichtsrats gewählt.

V. ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK

Basierend auf der Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2011 prüft der Vorstand derzeit, inwieweit strategische und strukturelle Maßnahmen zu einer Verbesserung der Erlös- und Ergebnissituation führen können. Dabei gilt es, den Ausbau der Marktposition von MyHammer durch weiteres Wachstum mit der Reduzierung von Fehlbeträgen in Einklang zu bringen.

Im Mittelpunkt der Überlegungen steht eine weitere Konzentration der Produktstrategie auf Märkte und Angebote, die auf absehbare Zeit die Aussicht bieten,

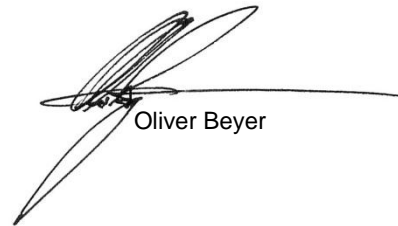
einen nachhaltigen Deckungsbeitrag zu erwirtschaften. Hieran ist dann auch die Vornahme weiterer Investitionen auszurichten.

Angesichts der hohen Aufwendungen für die operative Geschäftstätigkeit im Berichtszeitraum richtet der Vorstand ein besonderes Augenmerk auf die Finanzlage der Gesellschaft, um den Bestand ausreichender Liquiditätsreserven zur Finanzierung des Unternehmens sicherzustellen.

Berlin, 28. April 2011



Markus Berger-de León
Vorsitzender



Oliver Beyer