

# **MyHammer**

**Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres**

2015

# Auf einen Blick

## Kennzahlen

Zeitraum		01.01. - 31.03.2015	01.01. - 31.03.2014
Umsatzerlöse	TEUR	<b>1.810</b>	1.480
Betriebsergebnis	TEUR	<b>25</b>	-428
Konzernergebnis	TEUR	<b>-71</b>	-504
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	<b>-533</b>	-876
Liquide Mittel (zum 31.03.15 und 31.12.2014)	TEUR	<b>1.458</b>	2.002
Bilanzsumme (zum 31.03.15 und 31.12.2014)	TEUR	<b>2.471</b>	2.927
Mitarbeiter (jeweils zum 31.03.)		<b>65</b>	49

## Finanzkalender

27.03.2015	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2014
<b>30.04.2015</b>	<b>Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2015</b>
21.05.2015	Hauptversammlung 2015 in Berlin
14.08.2015	Halbjahresfinanzbericht
06.11.2015	Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres 2015
31.12.2015	Ende des Geschäftsjahres

---

# Inhalt

---

<b>Auf einen Blick</b>	<b>2</b>
Kennzahlen	2
Finanzkalender	2
<b>Brief des Vorstands</b>	<b>4</b>
<b>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</b>	<b>5</b>
<b>Geschäftsentwicklung</b>	<b>9</b>
I. Geschäft und Strategie	9
II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf	9
1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	9
2. Geschäftsverlauf	9
3. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum	10
III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	11
1. Ertragslage	11
2. Finanz- und Vermögenslage	12
IV. Nachtragsbericht	13
V. Zusammenfassung und Ausblick	13

---

# Brief des Vorstands

---

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im ersten Quartal 2015 sieht sich MyHammer durch das solide Kundenwachstum in seiner Strategie bestätigt. Nach Abschluss der Konsolidierungsarbeiten unserer operativen Strukturen und Prozesse haben wir nun eine gesunde Basis, um uns auf unsere Kernaufgabe zu konzentrieren: Private Endkunden und qualifizierte Handwerker zusammenzubringen. Wir bringen Handwerker und Dienstleister über unsere Plattform ins Internet und schaffen ihnen einen Kanal, über den sie neue Kunden und Aufträge gewinnen können. Wir bieten ihnen die Möglichkeit, mit ihren Firmenprofilen ihre Qualifikationen, Arbeitsschwerpunkte und Kundenempfehlungen darzustellen.

Mit den strategischen und operativen Maßnahmen der vergangenen Monate konnten wir unsere Ziele für das erste Quartal 2015 erfüllen: Die Umsatzerlöse sind im Jahresvergleich um 22 Prozent gestiegen, das operative Betriebsergebnis (EBIT) ist mit TEUR 25 positiv, beim Kundenbestand verzeichnen wir im Jahresvergleich einen Zuwachs von 25 Prozent und unsere Reichweite bei privaten Endkunden sowie die Nutzung der Kernfunktionalitäten unserer Plattform konnten wir im Jahresvergleich deutlich steigern. Obwohl noch viel Arbeit vor uns liegt, ist die positive Resonanz unserer Kunden und Nutzer sehr vielversprechend. Sie bestärkt uns in unserer Entschlossenheit, noch intensiver an unserem Produktangebot und unseren Services zu arbeiten.

In den nächsten Monaten werden wir diese Wachstumsstrategie fortsetzen, dabei immer den Fokus auf unsere Kunden legen und in neue Produktangebote und Services investieren, die unseren langjährigen als auch unseren neuen Kunden deutliche Mehrwerte bieten. Die für das laufende Geschäftsjahr geplanten Produktverbesserungen zielen insbesondere darauf ab, mehr Handwerksbetriebe zum Wechsel in die Laufzeitpakete zu aktivieren und durch die Schaffung und Kommunikation von Mehrwerten, Bestandskunden länger zu binden. So sollen Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe neben der Entwicklung weiterer Angebote im Bereich der mobilen Nutzung auch bei der regelmäßig notwendigen Kundenkommunikation rund um den Endkundenauftrag unterstützt werden. Diese beiden Schwerpunktthemen, Kundenaktivierung und Kundenbindung, werden zusätzlich durch den weiteren Ausbau unserer Customer Success Aktivitäten unterstützt, die die Kunden stärker als in der Vergangenheit durch den Lebenszyklus begleiten und sie durch proaktives, serviceorientiertes Vorgehen für MyHammer begeistern sollen. Um unser Wachstum im Bereich der Ausschreibungen weiter zu stärken, arbeiten wir an einer weitergehenden Umgestaltung der Auftraggeber-Funktionalitäten und einer Verbesserung der Benutzeroberfläche.

Die Weichen für einen nachhaltigen Erfolg sind gestellt, die operativen und finanziellen Kennzahlen der letzten drei Quartale sind sehr ermutigend. Aufgrund dieser Ergebnisse blicken wir optimistisch in die Zukunft und arbeiten als gesamtes MyHammer-Team weiter hochmotiviert an der Entwicklung unseres Unternehmenserfolges.

Wir danken Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen und freuen uns, wenn Sie unserer Einladung zur Teilnahme an der ordentlichen Hauptversammlung am 21. Mai 2015 in Berlin folgen.

Berlin, im April 2015

**Claudia Frese**  
Vorstand (Vorsitz)

**Thomas Bruns**  
Vorstand

# Konzern- Gesamtergebnisrechnung

<b>in EUR</b>	<b>01.01.- 31.03.2015</b>	<b>01.01.- 31.03.2014</b>
1. Umsatzerlöse	<b>1.809.848</b>	1.479.984
2. Sonstige betriebliche Erträge	<b>156.186</b>	124.506
3. Materialaufwand	<b>-357.834</b>	-301.667
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	<b>-881.269</b>	-602.633
5. Abschreibungen	<b>-64.620</b>	-88.124
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	<b>-637.537</b>	-1.040.206
7. Betriebsergebnis	<b>24.774</b>	-428.140
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	<b>1.155</b>	3.144
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<b>-8.264</b>	-6.199
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	<b>-88.203</b>	-72.814
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>-70.537</b>	-504.008
12. Ertragsteuern	<b>0</b>	0
<b>13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode</b>	<b>-70.537</b>	-504.008
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	<b>-39.434</b>	-127.929
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	<b>-31.103</b>	-376.079
unverwässertes Ergebnis je Aktie	<b>-0,006</b>	-0,075*

\* Vorjahresangaben gemäß IAS 33.64 angepasst.

# Konzern-Bilanz

in EUR	31.03.2015	31.12.2014
<b>Aktiva</b>		
<b>A. Langfristige Vermögenswerte</b>		
<b>I. Sachanlagen</b>	<b>71.969</b>	69.394
<b>II. Immaterielle Vermögenswerte</b>	<b>191.501</b>	248.002
	<b>263.470</b>	317.396
<b>B. Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
<b>Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	<b>350.352</b>	<b>218.067</b>
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	<b>372.192</b>	<b>376.133</b>
3. Sonstige Vermögenswerte	<b>27.007</b>	<b>13.082</b>
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	<b>1.458.103</b>	<b>2.002.151</b>
	<b>2.207.654</b>	<b>2.609.434</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.471.123</b>	<b>2.926.830</b>

<b>in EUR</b>	<b>31.03.2015</b>	<b>31.12.2014</b>
<b>Passiva</b>		
<b>A. Eigenkapital</b>		
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>	<b>5.012.500</b>	5.012.500
<b>II. Kapitalrücklage</b>	<b>30.027.725</b>	30.027.725
<b>III. Gewinnrücklage</b>	<b>-37.054.247</b>	-37.023.143
<b>IV. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter</b>	<b>-262.651</b>	-223.218
	<b>-2.276.673</b>	<b>-2.206.136</b>
<b>B. Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
<b>I. Finanzielle Verbindlichkeiten</b>		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>2.188.440</b>	2.100.237
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>500.000</b>	500.000
	<b>2.688.440</b>	<b>2.600.237</b>
<b>II. Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>44.730</b>	44.730
	<b>2.733.170</b>	<b>2.644.967</b>
<b>C. Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
<b>I. Rückstellungen</b>	<b>34.455</b>	37.356
<b>II. Finanzielle Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>7.500</b>	566
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	<b>662.082</b>	1.064.513
3. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	<b>160.598</b>	149.291
	<b>830.180</b>	1.214.371
<b>III. Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.149.991</b>	1.236.271
	<b>2.014.626</b>	2.487.998
<b>Bilanzsumme</b>	<b>2.471.123</b>	<b>2.926.830</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2015	01.01.- 31.03.2014
Gesamtergebnis	-70.537	-504.008
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	64.620	88.124
Veränderung der Rückstellungen	-2.901	-295.374
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	0	-7.513
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	88.203	72.814
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-142.268	5.772
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-470.471	-236.143
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>-533.355</b>	-876.329
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	0	7.513
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-10.694	-1.518
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-10.694</b>	5.994
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>		0
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	-544.049	-870.334
<b>Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode</b>	<b>2.002.151</b>	3.122.807
<b>Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode</b>	<b>1.458.103</b>	2.252.473



---

# 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. Die Darstellung der strategischen Zielsetzungen im Konzernlagebericht 2014 ist, ebenso wie die Erläuterungen zu Konzernstruktur, Geschäftsmodell und Steuerungskennzahlen, weiterhin zutreffend.

## II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf

### 1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft ist dem Konjunkturbarometer des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) zufolge im ersten Quartal 2015 kräftig gewachsen. Das Plus dürfte bei rund 0,6 % gelegen haben. Damit lag das Wirtschaftswachstum in den ersten drei Monaten auf dem Niveau des bereits kräftigen Schlussquartals 2014. Nach Auffassung des DIW Berlin sind die Bauinvestitionen aufgrund des milden Winters wie schon im Vorjahr deutlich gestiegen. Bei anhaltendem Beschäftigungsaufbau und deutlichen Lohnsteigerungen wird auch der private Konsum und somit die Binnenwirtschaft insgesamt das Wachstum der deutschen Wirtschaft anschieben.

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 2015 um bis zu 1,5 % zulegen können. Die Nachfrage im Bau- und Ausbaubereich wird weiterhin hoch bleiben, auch wenn sich die Dynamik, mit der insbesondere die Nachfrage nach Wohnbauten in den vergangenen Jahren gewachsen ist, etwas abschwächen sollte. Aufgrund hoher Erwerbstätigenzahlen und steigenden verfügbaren Einkommen dürfte auch der private Konsum expansiv bleiben und auch die Kfz-Betriebe können mit, wenn auch nur leichten, Umsatzzuwächsen rechnen.

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, Aktivitäten im E-Commerce-Feld sowie durchdachte Social-Media-Strategien gewinnen weiter an Relevanz auch für die Handwerksbetriebe.

### 2. Geschäftsverlauf

Die fokussierte Umsetzung der strategischen Stoßrichtungen stand auch in den letzten Monaten im Zentrum unserer Arbeit: 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 1. Quartal des Geschäftsjahres der Bestand an Kunden, die ein Laufzeitpaket abgeschlossen hatten, gegenüber dem 1. Quartal des Vorjahres um 25 % gesteigert werden. Grundlage für das Wachstum im Kundenbestand ist neben dem Verkauf von möglichst vielen Neupaketen sowohl über die Webseite als auch im Telefonverkauf, vor allem die Konvertierung der drei-monatigen Starterpakete in die Laufzeitpakete sowie die langfristige Bindung der Bestandskunden. Mit der Etablierung unseres Customer Success Managements (CSM) im Geschäftsjahr 2014 haben wir einen wichtigen Baustein für die Verbesserung der Konvertierungsrate der Starterpaketkunden in die Laufzeitpakete und für die Reduzierung der Kündigungsquote im Bestandskundenbereich gesetzt. Die Mitarbeiter im CSM sorgen in der Starterphase dafür, dass Neukunden aktiviert werden, sie die Kernfunktionalitäten und Mehrwerte der Plattform erfahren und dass sie Vertrauen in MyHammer aufbauen. In der anschließenden Laufzeitphase sorgen die Mitarbeiter im CSM dafür, dass die Kunden aktiv bleiben und die Plattform regelmäßig Nutzen stiftet. Erfolgreiches Onboarding von Neukunden sowie regelmäßige Customer Success Aktivitäten während des gesamten Kundenlebenszyklus sind starke Treiber für die Erhöhung des Kundenbestandes.

Zu den nicht finanzbezogenen Steuerungsgrößen gehören die Anzahl der Neukunden und die Anzahl der Bestandskunden. Im 1. Quartal 2015 konnten wir über die Webseite rund 3300 Starterpakete an Neukunden verkaufen. Eine Steigerung gegenüber dem Vorjahresquartal von 6 %, bei doppelt so hohen monatlichen Preisen. Um die Qualität der Leads im Telefonverkauf zu erhöhen und damit eine Verbesserung der Konvertierung in die Laufzeitpakete und eine längere Kundenbindung zu erreichen, haben wir die Vorgaben für den Telefonverkauf deutlich angepasst. Diese Qualitätssteigerung ging einher mit erwarteten Rückgängen bei den verkauften Starterpaketen im Telefonverkauf und geringeren Verkaufsprovisionen. Die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des 1. Quartals 2015 auf rund 15.400. Das entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahresquartal von 25 %.

Erfolgreich waren wir im abgelaufenen Quartal auch bei der Erhöhung der Reichweite bei privaten Endkunden. Durch die Konzentration auf Performance Marketing Maßnahmen und eine bessere Vernetzung der verschiedenen Marketingkanäle konnten bei relativ stabilen Marketingkosten im 1. Quartal 2015 gegenüber dem 1. Quartal 2014 rund 16% mehr Neuausschreibungen und Handwerkerkontakte generiert werden.

Bei der Erhöhung der Nutzung der Plattform bei Handwerkern und privaten Endkunden machte MyHammer ebenfalls deutliche Fortschritte. Die Nutzung aller Kernfunktionalitäten, wie das Einstellen von Ausschreibungen, das Abgeben von Angeboten bzw. Kostenvoranschlägen, die Auftragsvergabe sowie die Bewertung von Handwerkern und Dienstleistern lag im 1. Quartal 2015 jeweils deutlich über den Aktivitäten im Vorjahresquartal.

Für unsere Handwerker und Auftraggeber haben wir die Angebote von MyHammer in den letzten Monaten stetig weiter entwickelt. So haben wir seit März eine neue Funktionalität eingebaut, bei der alle Aufträge, auf die der eingeloggte Handwerker bereits geboten hat, entsprechend mit einem Symbol gekennzeichnet sind. Auf diese Weise können Handwerker und Dienstleister nun bereits in der Liste mit den Suchergebnissen schnell und bequem sehen, welche Aufträge neu oder für sie von Interesse sind und auf welche Ausschreibungen sie bereits geboten haben.

### 3. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Am 22.01.2015 hat der Aufsichtsrat der MyHammer Holding AG Frau Claudia Frese zur Vorsitzenden des Vorstands bestimmt. Ferner hat der Aufsichtsrat am 26.01.2015 mit Frau Frese einen Nachtrag zum Vorstandsvertrag geschlossen, der eine langfristige erfolgsabhängige Komponente enthält.

Ebenfalls durch Beschluss vom 22.01.2015 hat der Aufsichtsrat der MyHammer AG Frau Claudia Frese zur Vorsitzenden des Vorstands der MyHammer AG bestimmt.

### III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

#### 1. Ertragslage

Die Ausrichtung auf das Geschäftsfeld der MyHammer AG und dessen Weiterentwicklung wurde auch im Berichtszeitraum mit aller Energie weiter vorangetrieben. Die MyHammer Holding AG nahm im Wesentlichen Holdingfunktionen wahr und erzielte keine signifikanten Umsatzerlöse mit Dritten.

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 2014 fortgesetzt. So erzielte die MyHammer-Gruppe im ersten Quartal 2015 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.810. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von TEUR 1.480 bedeutet dies eine Steigerung um TEUR 330 oder 22 %. Die Umsätze aus Partnerpaketen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 23 % von TEUR 1.426 auf TEUR 1.756. Die transaktionsbezogene Nutzungsgebühren verringerten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um TEUR 14 auf TEUR 35. Im Berichtszeitraum wurden Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten in Höhe von TEUR 23 (i. V.: TEUR 1) erzielt.

Gegenüber dem Vorperiode haben sich die sonstigen betrieblichen Erträge auf TEUR 156 (i. V.: TEUR 125) gesteigert. Wesentlicher Grund für den Anstieg sind Erträge aus der Rückzahlung zu viel gezahlter Servicekosten in Höhe von TEUR 109.

Der Materialaufwand - im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing in Höhe von TEUR 358 (i.V.: TEUR 302) - ist gegenüber der Vorjahresperiode um 19 % 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 haben wir die Kosten in der Berichtsperiode weiterhin deutlich reduziert und einen Schwerpunkt auf die Optimierung unserer Konvertierungsraten (Profilaufrufe und Neuausschreibungen) gelegt.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer stiegen im Berichtszeitraum bei deutlich mehr Mitarbeitern gegenüber dem Vorjahreszeitraum von TEUR 603 auf TEUR 881. Wesentlicher Grund für diesen Anstieg ist die Übernahme von Tätigkeiten in dem Bereichen Produktentwicklung und Customer Success durch neue Mitarbeiter. Diese Tätigkeiten wurden in der Vergangenheit extern durchgeführt.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 39 Prozent auf TEUR 638 (i.V.: TEUR 1.040). Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 278 (i.V.: TEUR 466), Raumkosten in Höhe von TEUR 102 (i.V.: TEUR 142), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von TEUR 57 (i.V.: TEUR 129), IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 94 (i.V.: TEUR 96) sowie Marketing/PR in Höhe von TEUR 18 (i.V.: TEUR 10).

Positiv zu vermerken ist der kontinuierliche und nachhaltige Rückgang des Aufwands bei den Wertberichtigungen auf Forderungen. Dieser reduzierte sich im Vergleich zum ersten Quartal 2014 von TEUR 89 um TEUR 46 auf TEUR 43. Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums verbesserte sich die Quote von 6 % auf 2 %. Hier zeigen sich die Vorteile unseres derzeitigen Paketmodells. Durch die monatliche Zahlung von 19,90 EUR für das Starter-Paket erhalten wir frühzeitig wichtige Indikatoren zum zukünftigen Zahlverhalten unserer neuen Kunden und kündigen den Starterpaketkunden mit negativen Zahlungsmerkmalen aktiv das Paket bzw. lassen sie nicht in die regulären Laufzeitpakete wechseln.

Das Betriebsergebnis hat sich im Quartalsvergleich von TEUR -428 um TEUR 453 auf TEUR 25 verbessert.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -95 unter Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -75) und bestand im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR -88 (i.V.: TEUR -73).

Das im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres mit TEUR -71 erzielte Konzernergebnis stellt eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahresergebnis dar (i.V.: TEUR -504). Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von EUR -0,006. Nach der Aktienzusammenlegung wurde der Vorjahreswert gemäß IAS 33.64 angepasst, er beträgt somit EUR -0,075.

## 2. Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich zum 31.03.2015 um rund 16 % auf TEUR 2.471 (i. V.: TEUR 2.927) verringert. Der Rückgang der Bilanzsumme spiegelt auf der Passivseite im Wesentlichen den Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und auf der Aktivseite den Rückgang der liquiden Mittel wider.

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich im Vergleich zum 31.12.2014 um TEUR 54 auf TEUR 263 reduziert, was insbesondere auf planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 65 (i. V.: TEUR 88) zurückzuführen ist. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen blieb gegenüber dem Wert vom 31.12.2014 mit 11 Prozent unverändert. Entsprechend blieb der Anteil des Kurzfristvermögens mit 89 % (i. V.: 89 %) auf gleichem Niveau.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 2.609 zum 31.12.2014 auf TEUR 2.208 verringert. Dies resultiert im Wesentlichen aus der Reduzierung des Kassenbestands und der Guthaben bei Kreditinstituten, die sich im Quartalsvergleich um TEUR 544 verringert haben (TEUR 1.458; i. V.: TEUR 2.002). Damit bestand das bilanzielle Vermögen der Gruppe zum Stichtag zu 59 % (i. V.: 68 %) aus liquiden Mitteln. Die offenen Forderungen haben sich gegenüber dem Vergleichsstichtag um TEUR 132 auf TEUR 350 (i. V.: TEUR 218) erhöht.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum 31. März 2015 -92 % (i.V.: -75%).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserschein) in Höhe von TEUR 2.188 (i.V.: 2.100) 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 Holtzbrinck Digital GmbH.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beliefen sich im Berichtszeitraum unverändert auf TEUR 500. Hierbei handelt es sich um ein Darlehen aus einem Darlehensrahmenvertrag mit der Mehrheitsgesellschafterin Holtzbrinck Digital GmbH.

In den Vorperioden hatte die Gesellschaft Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von TEUR 27 und für Restrukturierung in Höhe von TEUR 10 zurückgestellt. Die Rückstellungen wurden in der Berichtsperiode mit TEUR 3 in Anspruch genommen.

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten reduzierten sich im Geschäftsperiodenvergleich um 32 Prozent auf TEUR 830, insbesondere bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sich um TEUR 402 auf TEUR 662 reduzierten.

Die sonstigen Verbindlichkeiten reduzierten sich im Berichtszeitraum um TEUR 86 auf TEUR 1.150. Der größte Teil entfällt dabei mit TEUR 506 wie im Vorjahr (TEUR 492) auf Umsatzabgrenzungen für verkaufte Partnerpakete. Die hier ebenfalls erfassten abgegrenzten Personalkosten reduzierten sich auf TEUR 196 gegenüber TEUR 295 im Vorjahr. Wesentlicher Grund für den Rückgang sind die Auszahlungen der variablen Vergütungsbestandteile in der Berichtsperiode.

In den ersten 3 Monaten 2015 erzielte der MyHammer Konzern einen Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR -533. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2014 verbesserte sich der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit damit um TEUR 343. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 433 verbesserte Gesamtergebnis zurückzuführen.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten erhöhte sich um TEUR 17 auf TEUR -11 (i.V.: TEUR 6).

In der Berichtsperiode 2015 gab es wie schon in der Vergleichsperiode keine Mittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit. Die liquiden Mittel verringern sich im Berichtszeitraum um TEUR 544 auf TEUR 1.458.

## **IV. Nachtragsbericht**

Berichtspflichtige Ereignisse sind nach dem Ende der Berichtsperiode nicht eingetreten.

## **V. Zusammenfassung und Ausblick**

Wie bereits im Geschäftsjahresbericht 2014 dargestellt, ist MyHammer als bekannteste Auftrags- und Bewertungsplattform im deutschsprachigen Handwerksmarkt gut positioniert. In Verbindung mit den von uns angebotenen Services und Mehrwerten für unsere Handwerker und Dienstleister wie für die privaten Auftraggeber ergibt sich dadurch eine gute Ausgangsbasis für profitables Wachstum. Der Fokus des Managements liegt 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 eines rigiden Kostenmanagements. Das Management arbeitet daran, Chancen und Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung und Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBIT) zu erkennen und zu nutzen, wobei im laufenden Geschäftsjahr die Verbesserung des operativen Ergebnisses im Vordergrund steht.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses im ersten Quartal zeigt, dass an der im Geschäftsbericht 2014 formulierten Einschätzung hinsichtlich der Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2015 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 April 2015

**Claudia Frese**  
Vorstand (Vorsitz)

**Thomas Bruns**  
Vorstand



MyHammer Holding AG  
Mauerstraße 79  
10117 Berlin  
**[myhammer-holding.de](https://myhammer-holding.de)**