

# **MyHammer**

**Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres**

2014

## Auf einen Blick

### Kennzahlen

<b>Geschäftsjahr</b>		<b>01.01. - 31.03.2014</b>	01.01. - 31.03.2013
Umsatzerlöse	TEUR	<b>1.480</b>	1.830
Betriebsergebnis	TEUR	<b>-428</b>	-1.566
Konzernergebnis	TEUR	<b>-504</b>	-1.640
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	<b>-876</b>	-1.152
Liquide Mittel (zum 31.03.14 und 31.12.2013)	TEUR	<b>2.252</b>	3.123
Bilanzsumme (zum 31.03.14 und 31.12.2013)	TEUR	<b>3.321</b>	4.283
Mitarbeiter (jeweils zum 31.03.)		<b>49</b>	75

### Finanzkalender

01.01.2014	Beginn des Geschäftsjahres
28.03.2014	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2013
<b>30.04.2014</b>	<b>Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2014</b>
22.05.2014	Hauptversammlung in der Eventpassage (Auditorium II), Kantstraße 8, 10623 Berlin
14.08.2014	Halbjahresfinanzbericht
07.11.2014	Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres 2014
31.12.2014	Ende des Geschäftsjahres

---

# Inhalt

---

<b>Brief des Vorstands</b>	<b>4</b>
<b>Geschäftsentwicklung</b>	<b>11</b>
I. Geschäft und Strategie	11
II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf	11
1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	11
2. Geschäftsverlauf	11
3. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum	12
III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	13
1. Ertragslage	13
2. Finanz- und Vermögenslage	14
IV. Nachtragsbericht	15
V. Zusammenfassung und Ausblick	15

---

# Brief des Vorstands

---

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nach dem bewegten Geschäftsjahr 2013 mit vielen grundlegenden Entscheidungen und Maßnahmen, sind wir mit dem Ziel ins neue Geschäftsjahr 2014 gestartet, das operative Ergebnis deutlich zu verbessern. Dies soll in erster Linie durch die Steigerung unseres Bestands an monatlich zahlenden Laufzeitpaketkunden erreicht werden. Um dieses Ziel zu erreichen haben wir unsere Vertriebsaktivitäten insbesondere im Telefonverkauf deutlich intensiviert. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit liegt in der Erhöhung der Kundenzufriedenheit und der Kundenbindung bei Handwerkern und Dienstleistern, um sowohl die Konvertierung in reguläre Laufzeitpakete zu erhöhen und die Kündigungsquoten im Bestandsgeschäft zu reduzieren. Auf der Seite der privaten Auftraggeber haben wir einige Aktivitäten gestartet, die zu einer deutlichen Erhöhung des Traffics führen sollen und die Nutzungsfrequenz der Plattform erhöht.

In allen Bereichen konnten wir dabei in den letzten Wochen und Monaten deutliche Fortschritte erzielen. Durch die Optimierung unserer Online-Marketing-Kampagnen konnten wir zu deutlich geringeren Kosten deutlich mehr Neuausschreibungen generieren. Unter anderem durch die Kooperation mit dem Immobilienportal „ImmobilienScout24“ konnten wir die Reichweite für unsere Handwerker weiter erhöhen und den Zugang zu einer großen Gruppe an potenziellen Kunden bieten. Mit dem Launch unseres Online-Magazins stellen wir nützliche Informationen für potenzielle Auftraggeber in den Kategorien Bauen, Wohnen, Garten und Umzug zur Verfügung. Dadurch wird die Reichweite von MyHammer und seinen Handwerkern im Internet ebenfalls weiter verbessert und mehr Ausschreibungen rund um Haus und Garten generiert.

Mit der Einführung der dreimonatigen Starterpakete zu einem vergünstigten Preis und dem Ausbau des Telefonvertriebs konnten wir seit Anfang des Jahres einen deutlichen Zuwachs an Neukunden erzielen. Mittels eines optimierten Registrierungs- und Onboardingprozesses auf der Webseite konnten wir auch erheblich mehr Neukunden über die Webseite gewinnen als noch im Vorjahresquartal. Mit der Etablierung unseres aktiven Services für unsere Handwerker und Dienstleister haben wir die Kundenbetreuung insbesondere in den beratungsintensiven ersten Monaten deutlich verbessert und die Kundenbindung dadurch deutlich erhöht.

Um ein optimales Matching zwischen Auftraggebern und Handwerkern herzustellen haben wir u.a. die Auftragssuche für Handwerker verbessert. Mit der neuen Funktion „Schnellansicht“ finden Handwerker Kategorie, Ort, Ausführungstermin und Beschreibung des Auftrags, und können auf dieser Basis sofort entscheiden, ob sie ein Angebot abgeben oder den Auftrag merken möchten. Auch die Startseite für eingeloggte Handwerker und Dienstleister wurde komplett neu gestaltet. Darauf werden alle aktuellen Aufträge (nicht älter als 48 Stunden) aufgelistet, alle aktuellen Erfolgskennzahlen auf einen Blick angezeigt sowie alle gemerkten Aufträge und aktiven Angebote aufgelistet. Damit Auftraggeber sich noch schneller ein genaues Bild von den für ihren Auftrag in Frage kommenden Betrieben machen können, haben wir die Vorschau der MyHammer Profile in der Handwerkersuche verbessert. Ab sofort werden die aktuelle Bewertung sowie Arbeitsbeispiele der Betriebe bereits in der Listenansicht der Suche angezeigt.

Wir danken Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen und freuen uns, wenn Sie unserer Einladung zur Teilnahme an der ordentlichen Hauptversammlung am 22. Mai 2014 in Berlin folgen.

Berlin, im April 2014

**Thomas Bruns**  
Vorstand

**Claudia Frese**  
Vorstand

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2014	01.01.- 31.03.2013
1. Umsatzerlöse	<b>1.479.984</b>	1.830.280
2. Sonstige betriebliche Erträge	<b>124.506</b>	126.315
3. Materialaufwand	<b>-301.667</b>	-593.422
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	<b>-602.633</b>	-1.268.336
5. Abschreibungen	<b>-88.124</b>	-91.228
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	<b>-1.040.206</b>	-1.570.045
7. Betriebsergebnis	<b>-428.140</b>	-1.566.436
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	<b>3.144</b>	4.204
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<b>-6.199</b>	-7.997
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	<b>-72.814</b>	-69.547
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>-504.008</b>	-1.639.777
12. Ertragsteuern	<b>0</b>	0
<b>13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode</b>	<b>-504.008</b>	<b>-1.639.777</b>
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	<b>-127.929</b>	-456.079
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	<b>-376.079</b>	-1.183.698
unverwässertes Ergebnis je Aktie	<b>-0,019</b>	-0,074



# Konzern-Bilanz

in EUR	31.03.2014	31.12.2013
<b>Aktiva</b>		
<b>A. Langfristige Vermögenswerte</b>		
<b>I. Sachanlagen</b>	<b>102.929</b>	114.511
<b>II. Immaterielle Vermögenswerte</b>	<b>409.202</b>	484.226
	<b>512.131</b>	598.737
<b>B. Kurzfristige Vermögenswerte</b>		
<b>Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	<b>206.786</b>	229.174
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	<b>327.843</b>	306.915
3. Sonstige Vermögenswerte	<b>21.433</b>	25.745
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	<b>2.252.473</b>	3.122.807
	<b>2.808.535</b>	<b>3.684.641</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>3.320.667</b>	<b>4.283.378</b>

in EUR	31.03.2014	31.12.2013
<b>Passiva</b>		
<b>A. Eigenkapital</b>		
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>	<b>20.050.000</b>	20.050.000
<b>II. Kapitalrücklage</b>	<b>14.990.225</b>	14.990.225
<b>III. Gewinnrücklage</b>	<b>-36.257.228</b>	-35.881.150
<b>IV. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter</b>	<b>34.935</b>	162.864
	<b>-1.182.068</b>	<b>-678.061</b>
<b>B. Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
<b>I. Finanzielle Verbindlichkeiten</b>		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>1.826.582</b>	1.753.768
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>500.000</b>	500.000
	<b>2.326.582</b>	<b>2.253.768</b>
<b>II. Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>52.000</b>	52.000
	<b>2.378.582</b>	<b>2.305.768</b>
<b>C. Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
<b>I. Rückstellungen</b>	<b>42.854</b>	338.229
<b>II. Finanzielle Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>5.167</b>	9.585
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	<b>929.895</b>	929.409
3. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	<b>136.584</b>	133.862
	<b>1.071.646</b>	1.072.856
<b>III. Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.009.653</b>	1.244.586
	<b>2.124.153</b>	2.655.670
<b>Bilanzsumme</b>	<b>3.320.667</b>	<b>4.283.378</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung

<b>in EUR</b>	<b>01.01.- 31.03.2014</b>	<b>01.01.- 31.03.2013</b>
Gesamtergebnis	<b>-504.008</b>	-1.639.777
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	<b>88.124</b>	91.228
Veränderung der Rückstellungen	<b>-295.374</b>	0
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	<b>-7.513</b>	-2.298
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	<b>72.814</b>	69.547
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	<b>5.772</b>	-22.694
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	<b>-236.143</b>	351.736
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>-876.329</b>	<b>-1.152.259</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	<b>7.513</b>	4.283
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	<b>-1.518</b>	-17.074
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>5.994</b>	<b>-12.791</b>
Kapitalerhöhung	<b>0</b>	1.549.000
Aufnahme von Gesellschafterdarlehen	<b>0</b>	200.000
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>0</b>	<b>1.749.009</b>
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	<b>-870.334</b>	583.959
<b>Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode</b>	<b>3.122.807</b>	<b>2.048.795</b>
<b>Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode</b>	<b>2.252.473</b>	<b>2.632.754</b>

---

# 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 2013 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 2014 kräftig gewachsen. Das Plus dürfte bei rund 0,7 % gelegen haben. Damit lag das Wirtschaftswachstum in den ersten drei Monaten deutlich über dem Schlussquartal 2013. Nach Auffassung des DIW Berlin werden die Bauinvestitionen aufgrund des milden Winters kräftig steigen. Bei anhaltend kräftigem 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 2014 um bis zu 2,0 % zulegen können. Die Bau- und Ausbaubetriebe sind besonders zuversichtlich, zumal die Aussichten aus dem Wohnungsbau gut bleiben und der Wirtschafts- sowie der öffentliche Bau anziehen dürften. Aufgrund hoher Erwerbstätigenzahlen und steigenden verfügbaren Einkommen dürfte auch der private Konsum expansiv bleiben und auch die Kfz-Betriebe können mit einer lebhafteren Nachfrage rechnen.

Online-Services wie MyHammer als Kern der digitalen Wirtschaft bieten auch weiterhin gute Wachstumsperspektiven. 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

MyHammer hat sich auch in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres auf die Umsetzung der operativen Kernthemen fokussiert: Den Kundentrafic zu steigern und möglichst effizient Ausschreibungen zu generieren, über die Webseite und im Telefonvertrieb möglichst viele Neukunden zu gewinnen und Bestandskunden zu halten und nicht zuletzt die Plattform

so zu optimieren, dass jeder private Auftraggeber den für seinen Auftrag richtigen Handwerker findet. In allen Bereichen konnten wir dabei deutliche Fortschritte erzielen.

Durch die Optimierung unserer Online-Marketing-Kampagnen konnten wir zu deutlich geringeren Kosten deutlich mehr Neuausschreibungen generieren. Unter anderem durch die Kooperation mit dem Immobilienportal „ImmobilienScout24“ konnten wir die Reichweite für unsere Handwerker weiter erhöhen und den Zugang zu einer großen Gruppe an potenziellen Kunden bieten. Mit dem Launch unseres Online-Magazins stellen wir nützliche Informationen für potenzielle Auftraggeber in den Kategorien Bauen, Wohnen, Garten und Umzug zur Verfügung. Dadurch wird die Reichweite von MyHammer und seinen Handwerkern im Internet ebenfalls weiter verbessert und mehr Ausschreibungen rund um Haus und Garten generiert.

Mit der Einführung der drei-monatigen Starterpakete zu einem vergünstigten Preis und dem Ausbau des Telefonvertriebs konnten wir seit Anfang des Jahres einen deutlichen Zuwachs an Neukunden erzielen. Mittels eines optimierten Registrierungs- und Onboardingprozesses auf der Webseite konnten wir auch erheblich mehr Neukunden über die Webseite gewinnen als noch im Vorjahresquartal. Mit der Etablierung unseres aktiven Services für unsere Handwerker und Dienstleister haben wir die Kundenbetreuung insbesondere in den beratungsintensiven ersten Monaten deutlich verbessert und die Kundenbindung dadurch deutlich erhöht.

Um ein optimales Matching zwischen Auftraggebern und Handwerkern herzustellen haben wir u.a. die Auftragssuche für Handwerker verbessert. Sobald Handwerker nach Aufträgen suchen – also zum Beispiel: „Zimmer streichen“ in Berlin – erscheint wie gewohnt eine Liste der momentan laufenden Ausschreibungen. Neu ist der Button „Schnellansicht“ rechts neben jedem Suchergebnis. Darin finden Handwerker Kategorie, Ort, Ausführungsstermin und Beschreibung des Auftrags, und können auf dieser Basis sofort entscheiden, ob sie ein Angebot abgeben oder den Auftrag merken möchten. Unter „Suche speichern & E-Mail-Benachrichtigung“ können Handwerker wie gewohnt einen Auftragsradar anlegen, der sie regelmäßig per Mail über passende Aufträge informiert. Neu ist hier die Möglichkeit direkt anzugeben, ob dies ein Mal täglich oder stündlich geschehen soll – und auch zu welcher Uhrzeit. Auch die Startseite für eingeloggte Handwerker und Dienstleister wurde komplett neu gestaltet. Darauf werden alle aktuellen Aufträge (nicht älter als 48 Stunden) aufgelistet, die sich aus den Suchkriterien der letzten ausgeführten Suche ergeben. Von der Startseite gelangen Handwerker auch direkt über den Auftragssuche-Schlitz ganz oben auf die neue Auftragssuche. Oben rechts auf der Startseite werden außerdem alle aktuellen Erfolgskennzahlen auf einen Blick angezeigt sowie darunter alle gemerkten Aufträge und aktiven Angebote. Damit Auftraggeber sich noch schneller ein genaues Bild von den für ihren Auftrag in Frage kommenden Betrieben machen können, haben wir die Vorschau der MyHammer Profile in der Handwerkersuche verbessert. Ab sofort werden die aktuellste Bewertung sowie Arbeitsbeispiele der Betriebe bereits in der Listenansicht der Suche angezeigt. Für unsere Handwerker und Dienstleister bedeutet dies, dass es für sie noch wichtiger wird, ein eigenes Profilbild und Fotos der geleisteten Arbeit als Referenzen im Firmenprofil zu hinterlegen. Denn auch für Ihre Platzierung in der Handwerkersuche ist die Vollständigkeit Ihres Firmenprofils künftig von größerer Bedeutung. Konkret heißt das: Je aussagekräftiger ein Firmenprofil ist, desto weiter oben wird es Auftraggebern angezeigt, wenn diese nach Handwerkern suchen. Selbstverständlich bleiben Qualifikationen, Anzahl der positiven Bewertungen und Relevanz zum gesuchten Begriff weiterhin wichtig.

### 3. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Am 17.01.2014 legte Herr Timo Kirstein im besten Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat sein Amt als Vorstand der MyHammer AG und der MyHammer Holding AG mit sofortiger Wirkung nieder. Die im Januar 2013 geschlossene Kooperation mit der Handwerk Media AG wird bis auf weiteres fortgesetzt.

Am 11.02.2014 verhängte das Landgericht München auf Antrag der Staatsanwaltschaft München eine Unternehmensgeldbuße in Höhe von EUR 170.000 gegen die CCC Asset Verwaltungs GmbH. Durch diese Geldbuße konnte das seit 2009 schwebende

Ermittlungsverfahren gegen die CCC Asset Verwaltungs GmbH, die MyHammer Holding AG (vormals Abacho AG) und die damals handelnden Personen durch eine Einigung mit der Staatsanwaltschaft abgeschlossen werden. Die MyHammer Holding AG leitete an die CCC Asset Verwaltungs GmbH eine Einlage, um die - inzwischen erfolgte - Zahlung dieser Geldbuße sicherzustellen.

Am 24.02.2014 hat der Aufsichtsrat der MyHammer Holding AG und der MyHammer AG Frau Claudia Frese mit Wirkung zum 01.03.2014 neben Herrn Thomas Bruns in den Vorstand der MyHammer Holding AG und der MyHammer AG berufen.

Am 05./07.03.2014 hat die MyHammer Holding AG mit der Holtzbrinck Digital GmbH eine Verlängerung des bestehenden Darlehens in Höhe von TEUR 500 zum 30.06.2016 vereinbart.

### 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 Umsatzerlöse aus Domainverkauf im unteren fünfstelligen Bereich.

Wie bereits im Geschäftsbericht 2013 erwähnt, war der bewusste Verzicht auf die transaktionsgebundenen Nutzungsgebühren und die veränderte Paketpreisstruktur mit der Erwartung verbunden, deutlich mehr Handwerksbetriebe davon zu überzeugen, ein Laufzeitpaket zu kaufen und die neuen bzw. verbesserten Funktionen der Plattform zu nutzen. Diese Erwartungen haben sich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres erfüllt. So haben wir im ersten Quartal deutlich mehr Starterpakete insbesondere über den Vertriebskanal Telesales verkauft. Aufgrund der geringeren monatlichen Umsätze aus diesen Paketen, spiegeln sich diese Mehrverkäufe noch nicht in der Umsatzentwicklung des ersten Quartals wider.

In den ersten drei Monaten erzielte die MyHammer-Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.480. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahreszeitraum von TEUR 1.830 bedeutet dies eine Verringerung um TEUR 350. Ursächlich hierfür ist vor allem der Rückgang bei den transaktionsbezogenen Nutzungsgebühren. Hier ist insgesamt ein Rückgang um TEUR 169 auf TEUR 49 zu verzeichnen. Umsatzreduzierend wirkte auch die Initiative, interessierten Handwerkern die Nutzung von MyHammer in den ersten drei Monaten für monatlich 9,90 EUR in den Starterpaketen zu ermöglichen. Dadurch reduzierten sich die Paketumsätze um TEUR 189 auf TEUR 1.426. Im Berichtszeitraum wurden wie schon im Vorjahr keine nennenswerten Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten erzielt. Gegenüber dem 4.Quartal 2013 haben sich die Umsätze sowohl in Bezug auf die Paketumsätze als auch bei den Nutzungsgebühren stabilisiert. Hier erwarten wir auf Basis eines steigenden Kundenbestandes wachsende Umsätze in den Folgequartalen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge blieben mit TEUR 125 (i. V.: TEUR 126) unverändert und entfallen im Wesentlichen auf Rücklastschriftgebühren TEUR 50 (i. V.: TEUR 79) und Erträgen aus Untervermietung in Höhe von TEUR 34 (i. V.: TEUR 33).

Der Materialaufwand, im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing in Höhe von TEUR 302 (i.V.: TEUR 593) hat sich gegenüber der Vorjahresperiode halbiert. 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 (Profilaufufe und Neuausschreibungen) gelegt.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer verringerten sich im Berichtszeitraum bei deutlich weniger Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahreszeitraum um mehr als die Hälfte von TEUR 1.268 auf TEUR 603.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 34 % auf TEUR 1.040 (i.V.: TEUR 1.570). Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 466 (i.V.: TEUR 909), Raumkosten in Höhe von TEUR 142 (i.V.: TEUR 155), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von TEUR 129 (i.V.: TEUR 101), IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 96 (i.V.: TEUR 30) sowie Marketing/PR in Höhe von TEUR 10 (i.V.: TEUR 151). Die IT-Kosten für Serverhosting wurden im Vorjahr noch unter IT- und sonstige Fremdleistungen ausgewiesen. Zusammengefasst ergeben die beiden Positionen einen Rückgang um TEUR 378, der im Wesentlichen auf den im Vorjahr durchgeführten Relaunch unserer Plattform zurückzuführen ist. Die Produktions- und Sendekosten für die Werbespots, die im Vorjahr im TV und Radio gesendet wurden, sind ursächlich für die deutlich höheren Marketingkosten in der Vergleichsperiode 2013.

Das Betriebsergebnis hat sich im Quartalsvergleich von TEUR -1.566 um TEUR 1.138 auf TEUR -428 verbessert.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -76 leicht unter Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -73) und bestand im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR -73 (i.V.: TEUR -70).

Das im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres mit TEUR -504 erzielte Konzernergebnis stellt eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahresergebnis dar (i.V.: TEUR -1.640). Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von EUR -0,019 nach EUR -0,074 im Vorjahr.

## 2. Finanz- und Vermögenslage

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich zum Zwischenbilanzstichtag im Vergleich zum 31.12.2013 um TEUR 87 auf TEUR 512 reduziert, was auf reguläre Abschreibungen zurückzuführen ist. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen blieb mit 15 % gegenüber dem Wert vom 31.12.2013 nahezu unverändert.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 3.685 zum 31.12.2013 auf TEUR 2.809 reduziert. Dabei haben sich im Wesentlichen der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten um TEUR 870 auf TEUR 2.252 (31.12.2013: TEUR 3.123) reduziert. Die offenen Forderungen haben sich gegenüber dem Vergleichsstichtag um TEUR 22 auf TEUR 207 (31.12.2013: TEUR 229) leicht verringert.

Die Veränderung des Eigenkapitals im Berichtszeitraum auf TEUR -1.182 (31.12.2013: TEUR -678) ist auf den Fehlbetrag für die ersten drei Monate 2014 in Höhe von TEUR -504 (i.V.: TEUR -1.640) zurück zu führen.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum Stichtag -36 % (31.12.2013: -16 %).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserschein) in Höhe von TEUR 1.827 (31.12.2013: 1.754) 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 Holtzbrinck Digital GmbH.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten haben sich leicht auf TEUR 2.327 erhöht und betreffen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Holtzbrinck Digital GmbH.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten zum 31.03.2014 reduzierten sich im Berichtszeitraum insgesamt um TEUR 532 auf TEUR 2.124.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Gesellschaft Aufwendungen für Rechtsstreit und für Restrukturierung, die im Wesentlichen Abfindungszahlungen für Mitarbeiter und Vorstände betreffen, in Höhe von TEUR 323 zurückgestellt. Die Rückstellungen wurden in der Berichtsperiode mit TEUR 295 in Anspruch genommen.

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten blieben mit TEUR 1.072 im Vergleich zum 31.12.2013 unverändert. Die sonstigen Verbindlichkeiten, im Wesentlichen Umsatzabgrenzungen für verkaufte MyHammer Pakete, abgegrenzte Personalkosten und die Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern reduzierten sich gegenüber dem 31.12.2013 um TEUR 235 auf TEUR 1.010.

Die Bilanzsumme hat sich zum 31.03.2014 um 22 % auf TEUR 3.321 (31.12.2013: TEUR 4.283) verringert.

In den ersten 3 Monaten 2014 erzielte der MyHammer Konzern einen Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR -876. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2013 verbesserte sich der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit damit um TEUR 276. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 1.136 verbesserte Gesamtergebnis zurückzuführen.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten verringerte sich um TEUR 19 auf TEUR 6 (i.V.: TEUR -13).

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum TEUR 0 gegenüber TEUR 1.749 im Vorjahr.

Die liquiden Mittel verringern sich im Berichtszeitraum um TEUR 870 auf TEUR 2.252.

## IV. Nachtragsbericht

Am 03.04.2014 haben Vorstand und Aufsichtsrat der MyHammer Holding AG beschlossen, der für den 22. Mai 2014 vorgesehenen ordentlichen Hauptversammlung eine Herabsetzung des bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft vorzuschlagen. Die Beschlussvorlage sieht vor, dass je vier Stückaktien zu je einer Stückaktie zusammengelegt werden und das Grundkapital der Gesellschaft von EUR 20.050.000,00 auf dann EUR 5.012.500,00 herabgesetzt wird.

Die Herabsetzung bewirkt als bilanzielle Maßnahme eine Umbuchung auf der Passivseite der Handelsbilanz vom 'Gezeichneten Kapital' in die nicht ausschüttungsfähige 'Kapitalrücklage'. Der Wert der Gesellschaft wird dadurch nicht verändert.

Die Maßnahme ist aus Sicht der Gesellschaft geboten, weil der Kurs der Aktie der Gesellschaft bereits geraume Zeit unter dem geringsten auf die einzelne Aktie entfallenden anteiligen Betrag des Grundkapitals von EUR 1,00 lag. Die Kapitalherabsetzung soll dazu führen, dass nach erfolgter Kapitalherabsetzung ein Börsenkurs von mehr als EUR 1,00 erreicht wird.

Weitere berichtspflichtige Ereignisse sind nach dem Ende der Berichtsperiode nicht eingetreten.

## V. Zusammenfassung und Ausblick

Wie bereits im Geschäftsjahresbericht 2013 dargestellt, ist MyHammer als bekannteste Auftrags- und Bewertungsplattform im deutschsprachigen Handwerksmarkt gut positioniert. 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 Handwerksbetriebe neben der Entwicklung weiterer Angebote im Bereich der mobilen Nutzung auch einen regelmäßigen Nachweis des Erfolges ihres MyHammer-Profiles in Form eines Dashboards erhalten. Diese beiden Schwerpunktthemen (Kundenaktivierung und Kundenbindung) werden zusätzlich durch den Aufbau eines „aktiven“ Service unterstützt, die die Kunden stärker als in der Vergangenheit durch den Lebenszyklus begleiten und sie durch proaktives, serviceorientiertes Vorgehen für MyHammer begeistern sollen.

Das Management arbeitet daran, Chancen und Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung und Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBITDA) 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 2013 formulierten Einschätzung hinsichtlich der Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2014 keine wesentlichen Änderungen vorzunehmen sind. Der Vorstand der MyHammer-Gruppe sieht die Finanzierung und Liquidität des Konzerns auch weiterhin auf einer gesicherten Basis.

Die künftige Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage planen wir auf Basis von Annahmen, die aus heutiger Sicht plausibel und hinreichend wahrscheinlich, gleichwohl mit großen Unsicherheiten behaftet sind. Die tatsächliche Entwicklung kann daher unter Umständen deutlich von den getroffenen Annahmen und den daraus resultierenden Planungen und Trendaussagen abweichen.

Berlin, im April 2014

**Thomas Bruns**  
Vorstand

**Claudia Frese**  
Vorstand



MyHammer Holding AG  
Mauerstraße 79  
10117 Berlin  
**myhammer-holding.de**