

MyHammer

Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres

2014

Auf einen Blick

Kennzahlen

in TEUR	01.01. - 30.09.2014	01.01. - 30.09.2013
Umsatzerlöse	4.623	5.045
Betriebsergebnis	-1.058	-4.003
Konzernergebnis	-1.306	-4.289
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-1.146	-3.793
Liquide Mittel (zum 30.09.14 und 31.12.2013)	1.967	3.123
Bilanzsumme (zum 30.09.14 und 31.12.2013)	2.803	4.283
Mitarbeiter (jeweils zum 30.09.)	48	52

Finanzkalender

01.01.2014	Beginn des Geschäftsjahres
28.03.2014	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2013
30.04.2014	Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2014
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

Brief des Vorstands	4
Geschäftsentwicklung	9
I. Geschäft und Strategie	9
II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf	9
1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	9
2. Geschäftsverlauf	10
3. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum	10
III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	11
1. Ertragslage	11
2. Vermögenslage	12
3. Finanzlage	13
IV. Nachtragsbericht	13
V. Zusammenfassung und Ausblick	13

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben auch im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres unseren Umsatz steigern und den Quartalsverlust verringern können! Grundlage hierfür ist auf der einen Seite die kontinuierliche Steigerung unserer Kundenbasis und auf der anderen Seite eine stetige Verringerung unserer operativen Kosten.

Auch was das Umsatzwachstum betrifft verbessern wir uns von Quartal zu Quartal. So erhöhte sich der Umsatz im 3. Quartal 2014 um rund 6 Prozent auf TEUR 1.615 nach zuvor TEUR 1.528 im 2. Quartal und TEUR 1.480 im 1. Quartal. Für das 4. Quartal des laufenden Geschäftsjahres erwarten wir auf der Basis eines weiterhin steigenden Kundenbestandes erneut steigende Umsätze.

Stärker als beim Umsatz fallen die Verbesserungen des operativen Ergebnisses aus. So verringerte sich der operative Verlust im 3. Quartal 2014 auf TEUR -251 nach zuvor TEUR -379 im 2. Quartal und TEUR -428 im 1. Quartal. Auch hier erwarten wir für das 4. Quartal des laufenden Geschäftsjahres eine weitere Verbesserung des operativen Ergebnisses.

Wir sind in den letzten Monaten wieder wichtige Schritte im operativen Geschäft vorangekommen. So haben wir in der Produktentwicklung auf die vielfach geäußerten Wünsche unserer Kunden reagiert und mit dem Launch von zwei separaten iPhone Apps eine gute Möglichkeit gefunden, um sowohl für private Auftraggeber als auch für Handwerker und Dienstleister alle Kernfunktionen von MyHammer mobil abzubilden. Darüber hinaus haben wir die MyHammer Partner App für Handwerker und Dienstleister auch für Android-Smartphones zur Verfügung gestellt. Mit Hilfe neu entwickelter Filter- und Speicherfunktionen können Handwerker und Dienstleister jetzt gezielt ihre Auftragslisten nach neu eingestellten Aufträgen oder nach Aufträgen, die bisher noch kein Angebot erhalten haben filtern. Durch eine automatisierte Synchronisierung mit ihrem Online-Partnerkonto werden die Ergebnisse und Auftragsradare miteinander abgeglichen. So können Handwerker und Dienstleister flexibler arbeiten und mit wenig Aufwand schnell neue Aufträge gewinnen.

Besonders gefreut hat uns, dass MyHammer zum zweiten Mal in Folge als das Handwerkerportal mit dem besten Kundenservice gekürt wurde. Zu diesem Ergebnis kommen DIE WELT, die ServiceValue GmbH und die Goethe-Universität Frankfurt in einer repräsentativen Online-Befragung zu mehr als 1.500 Unternehmen aus 188 Branchen. Wir haben seit Jahresanfang verstärkt in die Verbesserung unserer Serviceprozesse und in die Qualität unserer Kundenberatung, insbesondere in den ersten drei Startermonaten investiert, um noch mehr Handwerker und Dienstleister von dem Nutzen, den MyHammer ihnen im Bereich der digitalen Kundenkommunikation und der Auftragsgewinnung bietet, zu überzeugen.

Um unseren höheren Investitionen in das Produkt und in die Kundenberatung Rechnung zu tragen, haben wir Anfang November die Preise sowohl für das Starter-Paket als auch für das Laufzeitpaket erhöht. Das dreimonatige Starter-Paket kostet nun monatlich 19,90 Euro statt zuvor 9,90 Euro und das zwölfmonatige Laufzeitpaket 59,90 Euro monatlich statt zuvor 49,90 Euro.

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

Berlin, im November 2014

Thomas Bruns
Vorstand

Claudia Frese
Vorstand

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01.-30.09.2014	01.01.- 30.09.2013
1. Umsatzerlöse	4.622.549	5.044.969
2. Sonstige betriebliche Erträge	277.941	334.351
3. Materialaufwand	-951.518	-1.486.888
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-2.025.375	-3.429.542
5. Abschreibungen	-237.996	-297.237
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.743.601	-4.169.081
7. Betriebsergebnis	-1.058.000	-4.003.428
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	8.624	10.691
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-25.728	-25.242
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	-230.486	-271.396
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-1.305.590	-4.289.374
12. Ertragsteuern	0	0
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-1.305.590	-4.289.374
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	-285.843	-1.197.131
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	-1.019.747	-3.092.243
unverwässertes Ergebnis je Aktie *	-0,203	-0,617

* Nach der Aktienzusammenlegung wurde der Vorjahreswert gemäß IAS 33.64 angepasst, er beträgt somit EUR -0,617.

Konzern-Bilanz

in EUR	30.09.2014	31.12.2013
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte		
I. Sachanlagen	81.311	114.511
II. Immaterielle Vermögenswerte	298.314	484.226
	379.625	598.737
B. Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	212.005	229.174
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	229.219	306.915
3. Sonstige Vermögenswerte	14.862	25.745
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	1.967.281	3.122.807
	2.423.366	3.684.641
Bilanzsumme	2.802.991	4.283.378

in EUR	30.09.2014	31.12.2013
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	5.012.500	20.050.000
II. Kapitalrücklage	30.027.725	14.990.225
III. Gewinnrücklage	-36.900.897	-35.881.150
IV. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	-122.979	162.864
	-1.983.650	-678.061
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.984.254	1.753.768
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	500.000	500.000
	2.484.254	2.253.768
II. Sonstige Verbindlichkeiten	52.000	52.000
	2.536.254	2.305.768
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
I. Rückstellungen	16.708	338.229
II. Finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	7.500	9.585
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	993.177	929.409
3. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	160.580	133.862
	1.161.257	1.072.856
III. Sonstige Verbindlichkeiten	1.072.422	1.244.586
	2.250.387	2.655.670
Bilanzsumme	2.802.991	4.283.378

Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 30.09.2014	01.01.- 30.09.2013
Gesamtergebnis	-1.305.590	-4.289.374
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	237.996	297.237
Veränderung der Rückstellungen	-321.520	38.000
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-9.230	-2.299
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	230.486	271.396
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	105.749	-67.648
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-83.763	-40.753
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-1.145.873	-3.793.441
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	9.230	4.283
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-14.606	-1.520
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-4.277	-58.708
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-9.654	-55.945
Kapitalerhöhung	0	5.388.904
Eigenkapitalbeschaffungskosten	0	-36.099
Aufnahme von Gesellschafterdarlehen	0	200.000
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	5.552.805
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	-1.155.526	1.703.419
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode	3.122.807	2.048.795
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode	1.967.281	3.752.214

Geschäftsentwicklung

I. Geschäft und Strategie

Die MyHammer-Gruppe hat in den ersten drei Quartalen 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 Konjunktur hat sich abgekühlt. Nach einem starken Jahresauftakt ist die deutsche Wirtschaft dem Konjunkturbarometer des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) zufolge im dritten Quartal 2014 nur noch leicht gewachsen. Das Plus dürfte nur noch bei rund 0,1 % gelegen haben. Gestützt wird die Wirtschaftsleistung insbesondere vom privaten Verbrauch, der von der insgesamt guten Lage am Arbeitsmarkt profitiert. Die Löhne legen weiter spürbar zu; der Beschäftigungsaufbau hat sich bis zuletzt fortgesetzt.

Im Bauhauptgewerbe verschlechterte sich der Geschäftsklimaindikator des Ifo-Instituts im 3. Quartal nur minimal und verbleibt auf einem weiterhin sehr guten Niveau. Die Baufirmen beurteilten ihre aktuelle Geschäftslage wieder etwas besser. Jedoch fielen die Erwartungen auf den niedrigsten Stand seit einem Jahr.

Nach übereinstimmender Ansicht verschiedener Handwerkskammern hat sich die Stimmung im Handwerk im 3. Quartal 2014 leicht eingetrübt. Die zuvor noch sehr positiven Erwartungen, konnten angesichts zunehmender Unsicherheiten nicht mehr ganz erfüllt werden. Beim Auftragseingang mussten Einbußen hingenommen werden, die Kapazitätsauslastung blieb dennoch vorerst stabil. Im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe profitierten die Handwerker vom stabilen Wohnungsbau und der Sanierungswelle. Aber auch in diesen Gewerken nahmen die Zweifel an der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung zu. Dagegen verschlechterte sich die Stimmung im Kfz Handwerk im dritten Quartal deutlich. Mehr als jeder dritte Handwerker erachtet seinen Auftragsbestand als unterdurchschnittlich.

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

Die fokussierte Umsetzung der operativen Kernthemen stand auch in den letzten Monaten im Zentrum unserer Arbeit: Den Kundentraffic 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 Onlinemarketing-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 Vorjahreszeitraum. Mit der Etablierung unseres neuen Beratungsservices für unsere Handwerker und Dienstleister haben wir die Kundenbetreuung insbesondere in den beratungsintensiven ersten Monaten deutlich verbessert und die Kundenbindung dadurch erhöht.

Mit dem Start unseres Vorteilsprogramms für unsere Handwerker und Dienstleister im Sommer dieses Jahres haben wir die Mitgliedschaft bei MyHammer weiter aufgewertet. Seit einigen Wochen profitieren Neu- wie auch Bestandskunden von lukrativen Rabatten oder attraktiven Einkaufsgutscheinen unserer Partner. Wir bieten unseren Kunden in Kooperation mit unseren Partnern relevante Mehrwerte, beispielsweise Kredite für Betriebsmittel, Betriebspflichtversicherungen oder rabattierte Arbeitsmittel und Werkzeuge. Im dritten Quartal haben wir nun mit Finanzchef24 und Contorion weitere attraktive Partner gefunden, die spezielle Mehrwerte für unsere Kunden bieten. Finanzchef24 bietet als Online-Vergleichsportal für Gewerbeversicherungen die Möglichkeit sich aus den umfangreichen Tarifen und Versicherungsangeboten z.B. im Bereich der Betriebspflichtversicherungen den passenden Versicherungsschutz herauszusuchen und im Bedarfsfall kostengünstig abzuschließen. Contorion - der Online-Shop für Handwerks- und Industriebedarf - bietet unseren Kunden seine Produktpalette mit über 100.000 Artikeln - von Elektro- und Handwerkzeug über Befestigungsmaterial bis hin zu Arbeitsschutz und Berufsbekleidung - zu günstigeren Konditionen an.

Im Mittelpunkt unserer Produktentwicklung stand in den letzten Monaten die Weiterentwicklung unserer mobilen Applikationen. Mit dem Launch von zwei separaten iPhone Apps haben wir eine gute Möglichkeit gefunden, um sowohl für private Auftraggeber als auch für Handwerker und Dienstleister alle Kernfunktionen von MyHammer mobil abzubilden. Darüber hinaus haben wir die MyHammer Partner App für Handwerker und Dienstleister auch für Android-Smartphones zur Verfügung gestellt. Mit Hilfe neu entwickelter Filter- und Speicherfunktionen können Handwerker und Dienstleister jetzt gezielt ihre Auftragslisten nach neu eingestellten Aufträgen oder nach Aufträgen, die bisher noch kein Angebot erhalten haben filtern. Durch eine automatisierte Synchronisierung mit ihrem Online-Partnerkonto werden die Ergebnisse und Auftragsradare miteinander abgeglichen. So können Handwerker und Dienstleister flexibler arbeiten und mit wenig Aufwand schnell neue Aufträge gewinnen.

3. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

Über die bereits im Halbjahresfinanzbericht mitgeteilten wesentlichen Ereignisse hinaus haben sich keine weiteren zu berichtenden Ereignisse ergeben. Insofern verweisen wir auf unsere Ausführungen im Halbjahresfinanzbericht.

III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

1. Ertragslage

Die operative Fokussierung auf das Geschäftsfeld der MyHammer AG und dessen Weiterentwicklung wurde auch im Berichtszeitraum weiter vorangetrieben. Die MyHammer Holding AG nahm im Wesentlichen Holdingfunktionen wahr und erzielte im ersten Dreivierteljahr 2014 Umsatzerlöse aus Domainverkauf im unteren fünfstelligen Bereich.

Die im Vorjahr angepasste Paket- und Gebührenstruktur zeigt wie schon in den ersten zwei Quartalen eine positive Entwicklung. So haben wir im ersten Dreivierteljahr deutlich mehr Starterpakete insbesondere über den Vertriebskanal Telesales verkauft, als in der Vergleichsperiode 2013. Auch die Konvertierung der Starterpakete in reguläre Laufzeitpakete hat sich im 3. Quartal kontinuierlich verbessert, so dass sich in Folge auch der Bestand an Laufzeitpaketen erhöhte. Da sich die Erhöhung des Laufzeitpaketbestandes erst zeitversetzt im Paketumsatz zeigt, hat sich der Paketumsatz im 3. Quartal 2014 gegenüber dem 2. Quartal 2014 von TEUR 1.481 auf TEUR 1.574 erhöht. Hier erwarten wir auf Basis eines weiterhin steigenden Kundenbestandes weiter wachsende Umsätze in den Folgeperioden.

Aufgrund der veränderten Preis- und Erlösstruktur ist der Berichtszeitraum nicht mehr direkt vergleichbar mit der Vergleichsperiode im Vorjahr. In den ersten neun Monaten erzielte die MyHammer-Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 4.623. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahreszeitraum von TEUR 5.045 bedeutet dies eine Verringerung um TEUR 422. Ursächlich hierfür ist vor allem der Rückgang bei den transaktionsbezogenen Nutzungsgebühren. Hier ist insgesamt ein Rückgang um TEUR 239 auf TEUR 128 zu verzeichnen. Im Vergleich zum ersten Dreivierteljahr 2013 reduzierten sich auch die Paketumsätze um TEUR 215 auf TEUR 4.489. Im Berichtszeitraum wurden wie schon im Vorjahr keine nennenswerten Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten erzielt.

Die sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich um TEUR 56 auf TEUR 278 und entfallen im Wesentlichen auf Zahlungen auf Schadensersatzansprüche wegen Zahlungsstörungen (z.B. Rücklastschriftgebühren) in Höhe von TEUR 121 (i.V.: TEUR 174) und Erträgen aus Untervermietung in Höhe von TEUR 53 (i.V.: TEUR 104).

Der Materialaufwand, im Wesentlichen Aufwendungen für Onlinemarketing in Höhe von TEUR 952 (i.V.: TEUR 1.487) hat sich gegenüber der Vorjahresperiode um 36 % verringert. 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 (Profileufrufe und Neuausschreibungen) gelegt.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer lagen mit TEUR 2.025 rund 41 % unter dem Vergleichswert des Vorjahres (i.V.: TEUR 3.430).

Im Berichtszeitraum wurden planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 238 (i.V.: TEUR 297) auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen verrechnet.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahr um 34 % auf TEUR 2.744 (i.V.: TEUR 4.169). Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 1.221 (i.V.: TEUR 1.715), Raumkosten in Höhe von TEUR 368 (i.V.: TEUR 478), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von TEUR 300 (i.V.: TEUR 316), IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 321 (i.V.: TEUR 426) sowie Marketing/PR in Höhe von TEUR 44 (i.V.: TEUR 408). Die Produktions- und Sendekosten für die Werbespots, die im Vorjahr im TV und Radio gesendet wurden, sind ursächlich für die deut-

lich höheren Marketingkosten in der Vergleichsperiode 2013. Der Rückgang bei den Aufwendungen für Fremdarbeiten um TEUR 494 ist auf den im Vorjahr durchgeführten Relaunch unserer Plattform zurückzuführen.

Positiv zu vermerken ist der kontinuierliche und nachhaltige Rückgang des Aufwands bei den Wertberichtigungen auf Forderungen. Diese reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum um TEUR 337 auf TEUR 224. Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums verbesserte sich die Quote von 11 % auf 5 %. Hier zeigen sich die Vorteile unseres derzeitigen Paketmodells. Durch die monatliche Zahlung von 9,90 Euro 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. Wir erwarten daher auch in den folgenden Quartalen keinen signifikanten Anstieg unserer Wertberichtigungsquote.

Das Betriebsergebnis hat sich im Dreivierteljahresvergleich von TEUR -4.003 um TEUR 2.945 oder 74 % auf TEUR -1.058 verbessert. Das operative Ergebnis (EBITDA) des MyHammer-Konzerns verbesserte sich im Periodenvergleich ebenfalls deutlich von TEUR -3.706 auf TEUR -820.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -248 über Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -286) und bestand im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR -230 (i.V.: TEUR -271).

Das in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit TEUR -1.306 erzielte Konzernergebnis stellt eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahresergebnis dar (i.V.: TEUR -4.289). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie beträgt in der Berichtsperiode 2014 EUR -0,203. Nach der Aktienzusammenlegung wurde der Vorjahreswert gemäß IAS 33.64 angepasst, er beträgt somit EUR -0,617.

2. Vermögenslage

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich zum Zwischenbilanzstichtag im Vergleich zum 31.12.2013 um TEUR 219 auf TEUR 380 reduziert, was auf reguläre Abschreibungen zurückzuführen ist. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen blieb mit 14 % gegenüber dem Wert vom 31.12.2013 nahezu unverändert.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 3.685 zum 31.12.2013 auf TEUR 2.423 reduziert. Dabei haben sich im Wesentlichen der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten um TEUR 1.156 auf TEUR 1.967 (31.12.2013: TEUR 3.123) reduziert. Die offenen Forderungen haben sich gegenüber dem Vergleichsstichtag um TEUR 17 auf TEUR 212 (i.V.: TEUR 229) leicht verringert. Hier konnten in der abgelaufenen Periode weitere Fortschritte bei der Realisierung von Forderungen erzielt werden.

Insgesamt hat sich die Bilanzsumme zum Stichtag gegenüber dem 31.12.2013 um TEUR 1.480 oder 35 % auf TEUR 2.803 verringert.

Die Veränderung des Eigenkapitals im Berichtszeitraum auf TEUR -1.984 (31.12.2013: TEUR -678) ist auf den Fehlbetrag für die ersten neun Monate 2014 in Höhe von TEUR -1.306 (i.V.: TEUR -4.289) zurückzuführen.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum Stichtag -71 % (31.12.2013: -16 %).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserschein) in Höhe von TEUR 1.984 (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 der Holtzbrinck Digital GmbH. Die langfristigen Verbindlichkeiten haben sich insgesamt leicht auf TEUR 2.536 erhöht und betreffen im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber der Holtzbrinck Digital GmbH.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten zum 30.09.2014 reduzierten sich im Berichtszeitraum insgesamt um TEUR 405 auf TEUR 2.250.

Zum 31.12.2013 hatte die Gesellschaft Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten und für Restrukturierung, die im Wesentlichen Abfindungszahlungen für Mitarbeiter und Vorstände betrafen, in Höhe von TEUR 338 zurückgestellt. Die Rückstellungen wurden in der Berichtsperiode mit TEUR 316 in Anspruch genommen und in Höhe von TEUR 5 aufgelöst.

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten blieben mit TEUR 1.161 im Vergleich zum 31.12.2013 nahezu 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 172 auf TEUR 1.072.

3. Finanzlage

In den ersten neun Monaten 2014 betrug der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit des MyHammer Konzerns TEUR -1.146. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2013 verbesserte sich der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit damit um TEUR 2.648. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 2.984 verbesserte Gesamtergebnis zurückzuführen. Der Effekt auf den operativen Cash Flow aus der Veränderung des Working Capital betrug in den ersten neun Monaten 2014 TEUR 309, gegenüber einem Effekt in Höhe von TEUR -73 in der Vergleichsperiode 2013.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten verringerte sich um TEUR 46 auf TEUR -10 (i.V.: TEUR -56). Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum TEUR 0 gegenüber TEUR 5.553 im Vorjahr.

Die liquiden Mittel verringern sich im Berichtszeitraum um TEUR 1.156 auf TEUR 1.967.

IV. Nachtragsbericht

Nach Ablauf des Berichtszeitraumes sind keine berichtspflichtigen Ereignisse eingetreten, die für die MyHammer Holding AG von wesentlicher Bedeutung waren.

V. Zusammenfassung und Ausblick

Die Konjunkturaussichten haben sich nach Einschätzung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) seit dem Frühjahr eingetrübt. Darauf deuten etwa das ifo Geschäftsklima hin, das sich seit Mai fünf Monate in Folge verschlechtert hat. Alles in allem wird erwartet, dass das Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2014 voraussichtlich um 1,3 Prozent steigen wird, wobei im 4. Quartal noch allenfalls eine Stagnation beim Wirtschaftswachstum erwartet wird. Das Handwerk blickt optimistisch auf die kommenden Monate. Ein Großteil der Betriebe erwartet eine gute oder befriedigende Geschäftslage. Damit trotzen sie größtenteils der zunehmenden Unsicherheit, ausgelöst durch die Abkühlung der Konjunktur und die globalen Konflikte. Insbesondere die Betriebe des Baugewerbes blicken weiterhin positiv in die Zukunft, wenn auch nicht mehr so überschwänglich wie vor einem Jahr. Deutlich geringere Umsatzerwartungen trüben hier die Stimmung. Es wird mit einem reduzierten Auftragseingang gerechnet. Im Kfz-Gewerbe verschlechtern sich die Einschätzungen zur künftigen Geschäftslage deutlich. Der sinkende Auftragseingang und die verringerte Betriebsauslastung schüren die Skepsis.

MyHammer ist 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 Ertragssituation.

Erreicht werden soll diese Steigerung durch die weitere Verbesserung der Produkte, die Optimierung der Verkaufs- und Kundenbetreuungsprozesse sowie eines rigiden Kostenmanagements.

Aufgrund des kontinuierlichen Anstiegs des Bestandes an Laufzeitpaketen in den letzten Monaten erwarten wir auch im 4. Quartal des Geschäftsjahres eine gegenüber den Vorquartalen positive Umsatzentwicklung und im Zusammenspiel mit Kosteneinsparungen einen weiteren Rückgang der monatlichen Verluste. Für das Gesamtjahr 2014 erwarten wir auf Konzern-ebene wie im Geschäftsbericht 2013 prognostiziert eine deutliche Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBIT und EBITDA, ohne einmalige Sonderbelastungen) gegenüber 2013. 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 November 2014

Thomas Bruns
Vorstand

Claudia Frese
Vorstand



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