

# **MyHammer**

**Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres**

**2013**

## Auf einen Blick

### Kennzahlen

<b>Geschäftsjahr</b>		<b>01.01. - 31.03.2013</b>	01.01. - 31.03.2012
Umsatzerlöse	TEUR	<b>1.830</b>	2.546
Betriebsergebnis	TEUR	<b>-1.566</b>	70
Konzernergebnis	TEUR	<b>-1.640</b>	69
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	<b>-1.152</b>	-50
Liquide Mittel (zum 31.03.13 und 31.12.2012)	TEUR	<b>2.633</b>	2.049
Bilanzsumme (zum 31.03.13 und 31.12.2012)	TEUR	<b>4.077</b>	3.547
Mitarbeiter (jeweils zum 31.03.)		<b>75</b>	58

### Finanzkalender

01.01.2013	Beginn des Geschäftsjahres
28.03.2013	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2012
<b>30.04.2013</b>	<b>Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2013</b>
14.08.2013	Halbjahresfinanzbericht
07.11.2013	Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres 2013
31.12.2013	Ende des Geschäftsjahres

---

# Inhalt

---

<b>Brief des Vorstands</b>	<b>5</b>
<b>Konzern- Gesamtergebnisrechnung</b>	<b>7</b>
<b>Bilanz</b>	<b>8</b>
<b>Konzern-Kapitalflussrechnung</b>	<b>10</b>
<b>Geschäftsentwicklung</b>	<b>11</b>
I. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf	11
1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	11
2. Geschäftsverlauf	11
II. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	12
1. Ertragslage	12
2. Vermögenslage	13
3. Finanzlage	14
III. Nachtragsbericht	14
IV. Zusammenfassung und Ausblick	14



---

# Brief des Vorstands

---

## **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

auch die ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2013 standen ganz im Zeichen der Transformation unseres Geschäftsmodells von einem reinen Marktplatz für private Handwerksausschreibungen zu einem Portal für Qualitätshandwerker, auf dem sich qualifizierte Handwerker optimal präsentieren können, von privaten Endkunden leichter gefunden werden und beide erfolgreich miteinander ins Geschäft kommen. Diese Weiterentwicklung des Geschäftsmodells geht einher mit unserer Zielsetzung die Kundenzufriedenheit und -bindung zu erhöhen und damit langfristig profitabel und nachhaltig zu wachsen. Um dieses Ziel zu erreichen haben wir nicht nur unser Produktangebot kontinuierlich verbessert und das Preis-Leistungsverhältnis neu justiert, sondern auch verschiedene Maßnahmen im Bereich des Kundenmanagements umgesetzt. Diese Kundenbindungsmaßnahmen haben bereits spürbar zu einer Senkung der Kündigungsquote bei unseren Bestandskunden geführt

Nun geht es daran, unsere neue ausgerichtete Plattform mehr qualifizierten Handwerkern bekannt zu machen und als Neukunden zu gewinnen. Rückenwind erwarten wir uns durch die gerade angelaufene TV-Kampagne. Die Kampagne folgt unserem formulierten Qualitätsanspruch, indem sie mit echten Handwerkern arbeitet. Die aufwendig produzierten TV-Spots, die online von Display-Bannern begleitet werden, stellt Handwerker und ihre Arbeit ästhetisiert und authentisch in den Mittelpunkt und zeugen von der Leidenschaft und Qualität der Handwerker, die bei MyHammer gefunden werden können.

Aber nicht nur Handwerker sondern auch private Endkunden werden mit der Kampagne angesprochen und auf die qualifizierten Handwerksbetriebe bei MyHammer aufmerksam gemacht. Eine weitere Steigerung der Reichweite bei privaten Endkunden erwarten wir uns durch die Lancierung unserer neuen iPad App, die in den nächsten Wochen im Apple App-Store zum Download bereitstehen wird. Mit dieser endkundenorientierten App greifen wir den immer stärkeren Trend auf, dass für situationsspezifische und ortsbezogene Dienste, wie es die Handwerkersuche ist, vermehrt App-basierte Angebote genutzt werden.

Wie bereits im vor wenigen Wochen veröffentlichten Geschäftsbericht für 2012 angekündigt, haben wir uns für das Geschäftsjahr 2013 ehrgeizige und herausfordernde Ziele gesetzt: einerseits durch eine gezielte werbliche und vertriebliche Ansprache deutlich mehr Handwerker vom „neuen“ MyHammer zu überzeugen und als Kunden zu gewinnen, andererseits unsere Bestandskunden durch eine hohe Produktqualität und -verfügbarkeit sowie exzellenten Kundenservice langfristig zu binden. Die Umsetzung dieser Ziele erfordert einen erhöhten Aufwand für die Entwicklung neuer innovativer Produkte wie für die Vermarktung unserer Qualitätsplattform bei einer immer größeren Zahl von Handwerksbetrieben. Beides hat direkte Auswirkungen auf die Ertragslage. Dank der Zusage unseres Mehrheitsgesellschafters, der Holtzbrinck Digital Strategy GmbH, die für das operative Wachstum notwendigen Finanzmittel zur Verfügung zu stellen, ist die Liquidität der Gesellschaft gesichert.

Qualität statt Preis – unter diesem Motto steht das bereits begonnene Geschäftsjahr 2013. Wir danken Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen und freuen uns, wenn Sie unserer Einladung zur Teilnahme an der ordentlichen Hauptversammlung am 23. Mai 2013 in Berlin folgen.

Berlin, im April 2013

**Thomas Bruns**  
Vorstand

**Timo Kirstein**  
Vorstand



# Konzern- Gesamtergebnisrechnung

<b>in TEUR</b>	<b>01.01. - 31.03.2013</b>	01.01. - 31.03.2012
1. Umsatzerlöse	<b>1.830.280</b>	2.546.245
2. Sonstige betriebliche Erträge	<b>126.315</b>	117.324 *
3. Materialaufwand	<b>-593.422</b>	-555.410 *
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	<b>-1.268.336</b>	-913.760 *
5. Abschreibung	<b>-91.228</b>	-111.660
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	<b>-1.570.045</b>	-1.012.863 *
7. Betriebsergebnis	<b>-1.566.436</b>	69.876
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	<b>4.204</b>	3.556
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<b>-7.997</b>	-4.577
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	<b>-69.547</b>	0,00
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<b>-1.639.777</b>	68.855
12. Ertragsteuern	<b>0</b>	0
<b>13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode</b>	<b>-1.639.777</b>	<b>68.855</b>
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	<b>-456.079</b>	54.690
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	<b>-1.183.698</b>	14.165
unverwässertes Ergebnis je Aktie	<b>-0,069</b>	0,001

\* Anpassung des Ausweises der Erträge aus Auflösung von Rückstellungen, siehe hierzu Anhang zum Konzernabschluss zum 31.12.2012, Abschnitt 2.4, veröffentlicht im Geschäftsbericht 2012, S. 82 ff.

# Bilanz

<b>in TEUR</b>	<b>31.03.2013</b>	31.12.2012
<b>Aktiva</b>		
<b>A. Langfristige Vermögenswerte</b>		
I. Sachanlagen	<b>125.647</b>	129.676
II. Immaterielle Vermögenswerte	<b>742.893</b>	815.002
	<b>868.540</b>	944.679
<b>B. kurzfristige Vermögenswerte</b>		
I. Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	<b>404.362</b>	333.761
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	<b>117.035</b>	125.902
3. Sonstige Vermögenswert	<b>54.537</b>	93.578
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	<b>2.632.754</b>	2.048.795
	<b>3.208.689</b>	2.602.035
<b>Bilanzsumme</b>	<b>4.077.229</b>	3.546.714

<b>in TEUR</b>	<b>31.03.2013</b>	31.12.2012
<b>Passiva</b>		
<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	<b>17.039.105</b>	15.490.096
II. Kapitalrücklage	<b>15.263.166</b>	15.263.166
III. Gewinnrücklage	<b>-32.920.663</b>	-31.736.965
IV. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	<b>79.948</b>	536.027
	<b>-538.444</b>	-447.676
<b>B. Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
I. <b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>1.755.309</b>	1.685.762
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>500.000</b>	300.000
	<b>2.255.309</b>	1.985.762
II. <b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>64.022</b>	64.022
<b>C. Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
I. <b>Rückstellungen</b>	<b>0</b>	0
II. <b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>		
1.. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	<b>6.250</b>	1.441
2. Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	<b>1.059.725</b>	804.819
3. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	<b>140.584</b>	134.769
	<b>1.206.559</b>	941.029
III. <b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.089.783</b>	1.003.577
	<b>2.296.341</b>	1.944.606
<b>Bilanzsumme</b>	<b>4.077.229</b>	3.546.714

# Konzern-Kapitalflussrechnung

<b>in TEUR</b>	<b>01.01. - 31.03.2013</b>	01.01. - 31.03.2012
Gesamtergebnis	<b>-1.639.777</b>	68.855
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	<b>91.228</b>	111.660
Veränderung der Rückstellungen	<b>0</b>	-496.787
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	<b>-2.298</b>	0
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus dem Aktienoptionsprogramm	<b>0</b>	1.611
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	<b>69.547</b>	0
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	<b>-22.694</b>	66.850
Veränderung der Verbindlichkeiten aus L&L sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	<b>351.736</b>	197.609
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>-1.152.259</b>	<b>-50.202</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	<b>4.283</b>	1.158
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	<b>0</b>	0
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	<b>-17.074</b>	-6.434
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-12.791</b>	<b>-5.276</b>
Aufnahme von Gesellschafterdarlehen	<b>200.000</b>	0
Kapitalerhöhung	<b>1.549.009</b>	0
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>1.749.009</b>	<b>0</b>
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	<b>583.959</b>	-55.478
<b>Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode</b>	<b>2.048.795</b>	<b>1.889.841</b>
<b>Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode</b>	<b>2.632.754</b>	<b>1.834.363</b>

---

# Geschäftsentwicklung

---

## I. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf

### 1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der Berichtszeitraum dieser Zwischenmitteilung umfasst im Wesentlichen die ersten 3 Monate des Geschäftsjahres 2013.

Die deutsche Wirtschaft ist dem Konjunkturbarometer des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) zufolge im ersten Quartal 2013 leicht gewachsen. Das Plus dürfte bei rund 0,3 % gelegen haben. Damit lag das Wirtschaftswachstum in den ersten drei Monaten zwar etwas unter den Erwartungen, aber deutlich über dem schwachen Schlussquartal 2012, in dem ein Minus von 0,6 % verzeichnet wurde. Im 2. Quartal 2013 dürfte die deutsche Wirtschaft das Wachstumstempo von 0,3 % halten. Bei anhaltend kräftigen Lohnsteigerungen werden die Einkommen der privaten Haushalte und damit letztlich der Konsum merklich zulegen.

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 2013 um 0,5 bis 1,0 % zulegen können. Das reale Umsatzniveau bleibt stabil. Die Anzahl der Beschäftigten wird gehalten (Beschäftigungsstabilität). Auch die Entwicklung der Bauinvestitionen dürfte sich 2013 ähnlich stabil wie im Vorjahr verhalten.

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.

### 2. Geschäftsverlauf

MyHammer hat sich seit der Gründung stark gewandelt und das Geschäftsmodell im Laufe des letzten Jahres signifikant verändert. Im Mittelpunkt der strategischen Weiterentwicklung der MyHammer Plattform standen die Ziele, einerseits die transaktionsgebundenen Aktivitäten der privaten Auftraggeber weiter zu steigern und andererseits die Anzahl an qualifizierten Handwerkern und Dienstleistern zu erhöhen. MyHammer hat auch in den ersten 3 Monaten des laufenden Geschäftsjahres die strategische Fokussierung des Unternehmens weiter vorangetrieben.

So haben wir die Preisvorgaben der Auftraggeber abgeschafft – die Kosten für einen Auftrag werden ab sofort individuell zwischen Auftraggebern und Handwerkern ausgehandelt. Gleichzeitig wurde die Kontaktaufnahme zwischen Auftraggebern und Handwerkern per Telefon oder E-Mail vereinfacht, für Laien möglicherweise komplizierte Ausschreibungen sind nicht mehr nötig. Damit kommt MyHammer dem Wunsch der meisten Auftraggeber nach, den Handwerker lieber direkt zu kontaktieren, anstatt eine Ausschreibung zu starten. Handwerker bevorzugen ebenfalls mehrheitlich den direkten Kontakt über E-Mail oder Telefon. Um die neue Ausrichtung von MyHammer hin zum Qualitätshandwerk zu unterstreichen, haben wir unseren Markenauftritt im ersten Quartal 2013 komplett erneuert. Herz des neuen Corporate Designs sind das überarbeitete Logo in schlichtem Dunkel-

blau und der Claim „Handwerker mit Profil.“ Kreation und Entwicklung des neuen Designs sind umfangreiche Nutzerbefragungen und Marktstudien vorausgegangen, die sich im neuen, klaren und seriösen Markenauftritt niederschlagen. Ziel der Produktänderungen und des Re-Designs ist, die Marktführerschaft weiter auszubauen.

Wie im Nachtragsbericht zum Lagebericht für das Geschäftsjahr 2012 bereits ausführlicher ausgeführt (dort Seite 50) vereinbarte die MyHammer AG mit der HandwerkMedia AG am 09.01.2013 eine Kooperation, durch die die Stärken beider Portale zusammengeführt werden sollen. In diesem Zusammenhang wechselte der bisherige Vorstand der HandwerkMedia AG, Herr Timo Kirstein, zur MyHammer Gruppe.

## **II. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage**

### **1. Ertragslage**

Im Berichtszeitraum erzielte die MyHammer-Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.830. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahreszeitraum von TEUR 2.546 bedeutet dies eine Verringerung um TEUR 716. Ursächlich hierfür ist vor allem die weniger starke Fokussierung auf den Marktplatz, zu Gunsten einer direkten Kommunikation zwischen Handwerkern und Auftraggebern. Auch der bewusst in Kauf genommene Verzicht auf transaktionsbezogene Nutzungsgebühren bei Kunden, die eins der neuen „Sorglos-Flat“ Pakete bzw. höherwertige Alt-Pakete gebucht haben, führte zu deutlich weniger Erlösen durch Nutzungsgebühren bei klassischen Ausschreibungen. Hier ist insgesamt ein Rückgang um TEUR 420 auf TEUR 218 zu verzeichnen.

Des Weiteren wurde im Berichtszeitraum nunmehr vollständig auf Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer Internetseiten verzichtet. Die Vermarktungserlöse verringerten sich somit um TEUR 51 auf nur noch TEUR 5.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich leicht um TEUR 9 auf TEUR 126. Die sonstigen betrieblichen Erträge des Berichtszeitraums entfallen im Wesentlichen auf Rücklastschriftgebühren TEUR 79 (i. V.: TEUR 58) und Erträgen aus Untervermietung in Höhe von TEUR 33 (i. V.: TEUR 33). Im Berichtszeitraum 2013, anders als im Vorjahr, erfolgte ein Ausweis der Auflösung von Rückstellungen in den entsprechenden Posten der Gewinn- und Verlustrechnung, in welchen sie gebildet wurden. Die Darstellung wurde im Vorjahr entsprechend angepasst.

Der Materialaufwand, im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing, erhöhte sich um 7 % von TEUR 555 auf TEUR 593.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer erhöhten sich im Berichtszeitraum gegenüber dem Vorjahreszeitraum um TEUR 355 auf TEUR 1.268. Grund hierfür ist die erhöhte Anzahl an Mitarbeitern, insbesondere in der Produktentwicklung und im Vertriebsbereich sowie im Vorstand.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 55% von TEUR 1.013 auf TEUR 1.570, wobei eine Reduzierung des Aufwands bei den Wertberichtigungen auf Forderungen erzielt werden konnte. Diese reduzierten sich im Vergleich zum Vorjahresvergleichszeitraum um TEUR 66 auf TEUR 125. Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums verbesserte sich die Quote von 8 % auf 7 %. Die Zunahme bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen wurde maßgeblich durch die Zunahme bei den Werbe-/Marketingkosten um TEUR 115 oder 317 % von TEUR 36 im Vorjahr auf TEUR 151 im Berichtsperiode 2013 beeinflusst. Ebenfalls stark gewachsen waren die Aufwendungen für Fremdarbeiten, die gegenüber dem Vorjahr um 66 % auf TEUR 909 stiegen. Der Anstieg entfällt zum einen auf Entwicklungskosten für unsere mobilen Applikationen. Zum anderen wurden im Berichtszeitraum externe Dienstleister für die optische Aufbereitung der Handwerkerprofile eingesetzt. Damit soll die Kundenbindung bei Bestandskunden vertieft werden und zudem den Neukunden durch die Hilfe bei der Einrichtung ihrer Profile ein erfolgreicher Start bei MyHammer erleichtert werden. Von uns durchgeführte Umfragen zeigen, dass aus-

sagekräftige Profile mit einer detaillierten Unternehmensbeschreibung und Arbeitsbeispielen die Aufmerksamkeit potenzieller Auftraggeber auf sich zieht.

Das im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres erzielte Konzernergebnis ist mit TEUR -1.640 schlechter als das erzielte Ergebnis im Vorjahreszeitraum mit TEUR 69. Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von EUR -0,069 nach EUR 0,001 im Vorjahr.

Im Berichtszeitraum 2013 lag das Finanzergebnis bei TEUR -73 und damit deutlich unter dem Vorjahresergebnis mit TEUR -1. Diese Verschlechterung ergibt sich durch Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 70 (siehe hierzu Anhang zum Konzernabschluss zum 31.12.2012, Abschnitt 6.6, veröffentlicht im Geschäftsbericht 2012, S. 97).

## 2. Vermögenslage

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich zum Zwischenbilanzstichtag im Vergleich zum 31.12.2012 um TEUR 76 auf TEUR 869 reduziert, was auf reguläre Abschreibungen zurückzuführen ist. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte liegt mit 21 % am Gesamtvermögen leicht unter dem Wert vom 31.12.2012 mit 27 %.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 2.602 zum 31.12.2012 auf TEUR 3.209 erhöht. Dabei haben sich i. W. der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten um TEUR 584 auf TEUR 2.633 (Vorjahr: TEUR 2.049) erhöht. Die Forderungen aus Dienstleistungen haben sich gegenüber dem Vergleichsstichtag 31.12.2012 (TEUR 334) auf TEUR 404 erhöht.

Die Veränderung des Eigenkapitals im Berichtszeitraum auf TEUR -538 (31.12.2012: TEUR -448) wurde insbesondere durch den Fehlbetrag für die ersten drei Monate 2013 in Höhe von TEUR -1.640 (Vorjahresperiode: TEUR 69) sowie die Erhöhung des Grundkapitals gegen Bareinlage aus genehmigtem Kapital 2012/1 um TEUR 1.549 beeinflusst.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum Stichtag -13,2 % (31.12.2012: -12,6 %).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber Verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserschein) in Höhe von TEUR 1.755 (31.12.2012: 1.686) 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 Strategy GmbH.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten haben sich auf TEUR 2.255 erhöht und betreffen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber Holtzbrinck Digital Strategy GmbH.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten zum 31.03.2013 erhöhten sich im Berichtszeitraum insgesamt um TEUR 352 auf TEUR 2.296.

Die finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Berichtszeitraum um TEUR 266 auf TEUR 1.207. Auch die sonstigen Verbindlichkeiten, im Wesentlichen Umsatzabgrenzungen für verkaufte MyHammer Pakete, erhöhten sich gegenüber dem 31.12.2012 um TEUR 86 auf TEUR 1.090.

Die Bilanzsumme hat sich zum 31.03.2013 um 15 % auf TEUR 4.077 (31.12.2012: TEUR 3.547) vergrößert, was im Wesentlichen auf die durchgeführte Eigenkapitalerhöhung zurückzuführen ist.

### 3. Finanzlage

In den ersten 3 Monaten 2013 erzielte der MyHammer Konzern einen Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR -1.152. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2012 verschlechterte sich der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit damit um TEUR 1.102. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 1.709 verschlechterte Gesamtergebnis zurückzuführen.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten blieb mit TEUR -13 auf dem Vorjahresniveau von TEUR -5.

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum TEUR 1.749 gegenüber TEUR 0 im Vorjahr. Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgte durch ein Darlehen der Holtzbrinck Digital Strategy GmbH. Diese hat der MyHammer Holding AG durch einen im Dezember 2011 abgeschlossenen Darlehensrahmenvertrag einen Darlehensrahmen von TEUR 500 zur Stärkung der Liquidität eingeräumt. Die Gesellschaft hat hieraus im Februar 2013 die letzte Tranche von TEUR 200 in Anspruch genommen.

Des Weiteren hat die MyHammer Holding AG am 07.02.2013 eine Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft um TEUR 1.549 durchgeführt (siehe hierzu Nachtragsbericht zum Lagebericht für das Geschäftsjahr 2012, veröffentlicht im Geschäftsbericht 2012, S. 50). Die neuen Aktien sind vollständig durch die Holtzbrinck Digital Strategy GmbH gezeichnet worden. Die Mittel der Kapitalerhöhung stehen der Gesellschaft zur geschäftlichen Entwicklung und der Marktpositionierung der MyHammer AG zur Verfügung.

Am 25.03.2013 hat die MyHammer Holding AG mit der Holtzbrinck Digital Strategy GmbH einen Darlehensrahmenvertrag über einen Betrag von TEUR 1.000 abgeschlossen. Dieser Vertrag dient - ähnlich wie die vorgenannte Kapitalerhöhung - zur weiteren Finanzierung der Tätigkeit der operativen MyHammer AG.

Die liquiden Mittel erhöhten sich im Berichtszeitraum um TEUR 584 auf TEUR 2.633.

## III. Nachtragsbericht

Am 16.04.2013 ist Herr Michael Jurisch als Vorstand der MyHammer Holding AG sowie der MyHammer AG ausgeschieden. Der Vorstand besteht nunmehr aus Herrn Thomas Bruns und Herrn Timo Kirstein.

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

## IV. Zusammenfassung und Ausblick

Wie bereits im Geschäftsjahresbericht 2012 dargestellt, hält MyHammer an der strategischen Ausrichtung auf das qualifizierte Handwerk im deutschsprachigen Raum fest. Wesentliches Ziel ist es weiterhin ein nachhaltiges, profitables Wachstum zu erzielen. Alle derzeitigen und zukünftigen Investitionen in die Produktentwicklung und in die Kundengewinnung müssen sich an diesem Ziel messen lassen. Dabei haben die Erhöhung der Anzahl der Neukunden, die deutliche Verringerung der Kündigungsquote bei Partnerpaketen und die Aktivitätssteigerung unserer Handwerker und Dienstleister eine ebenso hohe Priorität wie die Verbesserung unserer finanziellen Wachstumskennzahlen.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses im ersten Quartal zeigt, dass an der im Geschäftsbericht 2012 formulierten Einschätzung hinsichtlich der Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2013 keine wesentlichen Änderungen vorzu-

nehmen sind. Der Vorstand der MyHammer-Gruppe sieht die Finanzierung und Liquidität des Konzerns auch in den kommenden zwei Geschäftsjahren 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 2013

**Thomas Bruns**  
Vorstand

**Timo Kirstein**  
Vorstand



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