

MyHammer

Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres

2016

Auf einen Blick

Kennzahlen

Zeitraum		01.01. bis 31.03.2016	01.01. bis 31.03.2015
Umsatzerlöse	TEUR	2.265	1.810
Betriebsergebnis	TEUR	266	25
Konzernergebnis	TEUR	150	-71
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	283	-533
Liquide Mittel (zum 31.03.16 und 31.12.2015)	TEUR	2.712	2.441
Bilanzsumme (zum 31.03.16 und 31.12.2015)	TEUR	3.552	3.064
Mitarbeiter (FTE, ohne Vorstand, jeweils zum 31.03.)		56	54

Finanzkalender

18.03.2016	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2015
29.04.2016	Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2016
24.05.2016	Hauptversammlung 2016 in Berlin
30.08.2016	Halbjahresfinanzbericht
07.11.2016	Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres 2016
31.12.2016	Ende des Geschäftsjahres

Inhalt

Auf einen Blick	2
Kennzahlen	2
Finanzkalender	2
Brief des Vorstands	4
Konzern- Gesamtergebnisrechnung	5
Geschäftsentwicklung	9
I. Geschäft und Strategie	9
II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf	9
1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	9
2. Geschäftsverlauf	10
III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	11
1. Ertragslage	11
2. Finanz- und Vermögenslage	12
IV. Nachtragsbericht	13
V. Risiko- und Chancenbericht	13
VI. Prognosebericht	13

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir sind gut ins neue Jahr gestartet: Wir konnten unseren Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 25% auf TEUR 2.265 steigern, das operative Betriebsergebnis (EBIT) ist mit TEUR 266 ebenfalls deutlich verbessert und wir haben mit TEUR 150 auch zum ersten Mal in unserer Historie ein positives Konzernergebnis erzielt. Der operative Cashflow, der im Vorjahresquartal noch negativ war, verbesserte sich ebenfalls deutlich auf TEUR 283.

Grundlage für diese guten finanziellen Kennzahlen ist das fortgesetzte Kundenwachstum und der steigende Durchschnittsumsatz pro Kunde. Unsere Kundenbasis vergrößerte sich weiter, die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des ersten Quartals 2016 auf rund 16.900. Wir haben den Kundenbestand mit einem Laufzeitpaket im Vergleich zum Vorjahresquartal um 16 % gesteigert.

Die erzielten Ergebnisse verdeutlichen, dass wir mit unseren zielgruppenspezifischen Produkten und Dienstleistungen und der im letzten Jahr definierten Strategie den richtigen Weg eingeschlagen haben, um den Strukturwandel im Handwerk mit der fortschreitenden Digitalisierung der Märkte für MyHammer zu nutzen. Der „digitale Kunde“ ist heute auch im Handwerk Realität: die Mehrzahl aller privaten Endkunden geht online, informiert sich im Netz, vergleicht und beauftragt seinen Handwerker oder Dienstleister in zunehmendem Maße online. Bei der Kunden- und Auftragsakquisition, wo im Handwerk bisher vornehmlich regionale Tätigkeit dominiert, ermöglicht die Digitalisierung eine deutliche Ausweitung des Marktradius auch für kleinere Unternehmen. Die mit dem Internet einhergehende deutlich steigende Transparenz der Märkte fokussiert sich bisher häufig auf den Preis als Wettbewerbsparameter. Die Qualität der Leistung als eines der spezifischen Wettbewerbspotenziale des Handwerks muss daher deutlich stärker in den Vordergrund gerückt werden. Bei dieser Herausforderung unterstützen wir unsere Handwerker und Dienstleister, indem wir neben ihren formalen Qualifikationen insbesondere auch ihre Kundenbewertungen und ihre Arbeitsbeispiele in ihren MyHammer-Profilen anzeigen. Bei MyHammer begegnen sich Handwerker und Endkunden auf Augenhöhe, mit echten Namen, ihrer Historie und gegenseitigen Bewertungen.

Um unser Kundenversprechen zu halten und noch mehr Handwerker und Dienstleister für MyHammer zu begeistern, entwickeln wir uns beständig weiter. Dabei stehen insbesondere die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Nachrichtencenters, die Integration aller neuen Funktionalitäten in unsere erfolgreichen iOS- und Android-Apps sowie die Anpassung unserer Plattform an alle Bildschirmgrößen im Fokus unserer Bemühungen.

Wir haben im letzten Jahr die Weichen für einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg gestellt, die operativen und finanziellen Kennzahlen der letzten Quartale entwickeln sich sehr positiv. 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 24. Mai 2016 in Berlin folgen.

Berlin, im April 2016

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand

Konzern- Gesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2016	01.01.- 31.03.2015
1. Umsatzerlöse	2.264.866	1.809.848
2. Sonstige betriebliche Erträge	113.580	156.186
3. Materialaufwand	-351.097	-357.834
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-1.004.767	-881.269
5. Abschreibungen	-23.801	-64.620
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-733.203	-637.537
7. Betriebsergebnis	265.578	24.774
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.465	1.155
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-7.500	-8.264
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	-109.927	-88.203
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	149.616	-70.537
12. Ertragsteuern	0	0
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	149.616	-70.537
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	27.341	-39.434
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	122.275	-31.103
unverwässertes Ergebnis je Aktie	0,024	-0,006

Konzern-Bilanz

in EUR	31.03.2016	31.12.2015
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte		
I. Sachanlagen	73.772	74.234
II. Immaterielle Vermögenswerte	81.720	93.462
	155.492	167.696
B. Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	397.018	341.642
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	181.641	99.450
3. Sonstige Vermögenswerte	105.826	13.688
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	2.712.131	2.441.170
	3.396.615	2.895.950
Bilanzsumme	3.552.108	3.063.645

in EUR	31.03.2016	31.12.2015
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	5.012.500	5.012.500
II. Kapitalrücklage	30.027.725	30.027.725
III. Gewinnrücklage	-37.023.628	-37.145.903
IV. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	-86.519	-113.860
	-2.069.921	-2.219.538
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.716.465	2.606.539
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	500.000	500.000
	3.216.465	3.106.539
II. Sonstige Verbindlichkeiten	44.891	44.891
	3.261.357	3.151.430
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
I. Rückstellungen	3.575	3.575
II. Finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	7.500	0
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	684.320	589.527
3. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	9.224	18.765
	701.045	608.291
III. Sonstige Verbindlichkeiten	1.656.052	1.519.886
	2.360.672	2.131.753
Bilanzsumme	3.552.108	3.063.645

Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2016	01.01.- 31.03.2015
Gesamtergebnis	149.616	-70.537
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	23.801	64.620
Veränderung der Rückstellungen	0	-2.901
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	109.927	88.203
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-229.705	-142.268
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	228.919	-470.471
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	282.558	-533.355
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-3.970	0
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-7.628	-10.694
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-11.598	-10.694
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	0	0
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	270.961	-544.049
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode	2.441.170	2.002.151
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode	2.712.131	1.458.103

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 2015 ist, ebenso wie die Erläuterungen zu Konzernstruktur, Geschäftsmodell und Steuerungskennzahlen, weiterhin zutreffend.

II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft hat sich den „Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung im Frühjahr 2016“ des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) zufolge im ersten Quartal 2016 trotz eines eingetrübten weltwirtschaftlichen Umfelds robust entwickelt. Maßgeblich zum Wachstum trägt die kräftige Binnenkonjunktur bei, die vor allem durch den kräftigen privaten Verbrauch befeuert wird. So setzt sich der Beschäftigungsaufbau fort und die Lohnsteigerungen bleiben spürbar. Nach Auffassung des DIW Berlin dürfte die Bauwirtschaft weiter merklich zulegen. Der Wohnungsbau – insbesondere der Neubau – dürfte im laufenden Jahr weiter kräftig expandieren. Auftragslage und Entwicklung sind günstig, das Volumen der genehmigten Wohnungsbauvorhaben ist im zweiten Halbjahr 2015 deutlich gestiegen und die Nachfrage nach Wohnungen bleibt angesichts der Zuwanderung, des Niedrigzinsumfelds und der guten Arbeitsmarkt- und Einkommensentwicklung hoch. Auch haben sich die Geschäftserwartungen der Bauunternehmen weiter deutlich aufgehellt.

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 2016 um bis zu 2 % zulegen können. Die Nachfrage im Bau- und Ausbaubereich wird weiterhin hoch bleiben. Die stabile Nachfrage nach Werkstattdienstleistungen und die weiterhin positive Entwicklung des Automobilabsatzes sichern die positive Geschäftsentwicklung in den Kfz-Handwerken.

Die Digitalisierung der Märkte und die damit einhergehende rasante Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnik ist laut einer Umfrage des ZDH ein wichtiger Antriebsmotor des Strukturwandels im Handwerk geworden. Das Internet hat sich nicht nur als schnell wachsender Vertriebsweg etabliert, sondern ist auch ein wirksamer Weg zur Kommunikation mit Zielgruppen.

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 gewinnen für die Handwerksbetriebe weiter an Relevanz.

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 ersten Quartal des Geschäftsjahres der Bestand an Kunden, die ein Laufzeitpaket abgeschlossen hatten, gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres um 16 % gesteigert werden. Neben einem erfolgreichen und effizienten Vertrieb der Neupakete über die beiden Verkaufskanäle Plattform und Telesales sind ein erfolgreiches Onboarding von Neukunden sowie regelmäßige Retention-Aktivitäten während des gesamten Kundenlebenszyklus starke Treiber für die Erhöhung des Kundenbestandes.

Zu den nichtfinanziellen Steuerungsgrößen gehören die Anzahl der Neukunden und die Anzahl der Bestandskunden. Im Bestandskundengeschäft erwartet der Vorstand für das Gesamtjahr 2016 ein Wachstum in einer Bandbreite von 7 bis 9 % bei insgesamt leicht steigenden Neuverkäufen. Die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des ersten Quartals 2016 auf rund 16.900. Das entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahresquartal von knapp 10 %, bei etwas weniger verkauften Starterpaketen. Die Entwicklung der Neuverkäufe unterliegt saisonalen Schwankungen: Einem starken ersten Verkaufsquartal folgen in der Regel Quartale mit stetig sinkenden Verkaufszahlen. Zeitlich versetzt konvertieren die Starterpaketkunden in die Laufzeitpakete bzw. kündigen ihr Starterpaket und wechseln nicht in ein Laufzeitpaket. Im Quartalsverlauf eines Jahres verschiebt sich der Mix bei den Bestandskunden in Richtung mehr Laufzeitpakete bei weniger Starterpaketkunden.

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 ersten Quartal 2016 gegenüber dem ersten Quartal 2015 rund 17 % mehr Neuausschreibungen generiert werden. Deutlich erhöht haben sich im Quartalsvergleich auch die Anzahl der von Auftraggebern an Handwerkern verschickten Nachrichten.

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, die Nutzung des Nachrichtencenters, das Abgeben von Angeboten bzw. Kostenvoranschlägen, die Auftragsvergabe sowie die Bewertung von Handwerkern und Dienstleistern lag im ersten Quartal 2016 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 die praktischen Merklisten nun auch in der Kontaktverwaltung im Nachrichtencenter verfügbar gemacht. Dadurch ermöglichen wir unseren Auftraggebern und Handwerkern einen kompletten Überblick über ihre Kontakte und einen schnellen Zugriff auf gesuchte Kontaktdaten. In diesem Zusammenhang stellt MyHammer Handwerkern und Dienstleistern eine ganz neue Funktion zur Verfügung. Unter dem Filter „Gemerkt von“ sehen sie nun die Auftraggeber und Nutzer, von denen sie selbst auf eine Merkliste gesetzt wurden. Die dort aufgeführten Kontakte können ganz einfach über die Nachrichtenfunktion kontaktiert werden. Unsere Handwerker und Dienstleister haben somit eine weitere Möglichkeit, neue Kunden anzusprechen und auf ihren Betrieb aufmerksam zu machen. Verbessert haben wir auch die Profile unserer registrierten Auftraggeber. In einer übersichtlichen Darstellung sind die Bewertungen sowie Informationen zu aktuellen und vergangenen Aufträgen der Auftraggeber ersichtlich. So können Handwerker und Dienstleister sich jetzt ein noch besseres Bild über ihre Geschäftspartner machen.

III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

1. Ertragslage

Die MyHammer Holding AG ist eine Holding, die keine eigenen operativen Geschäfte tätigt. Ihr obliegen im Wesentlichen Leitungsfunktionen für die MyHammer Gruppe sowie Aufgaben der Finanzierung. Sie erzielte im ersten Quartal keine signifikanten Umsatzerlöse mit Dritten. Der Fokus des Managements liegt weiterhin auf dem operativen Geschäft der MyHammer AG.

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 2015 fortgesetzt. So erzielte die MyHammer-Gruppe im ersten Quartal 2016 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 2.265. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von TEUR 1.810 bedeutet dies eine Steigerung um TEUR 455 oder 25 %. Die Umsätze aus Partnerpaketen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahresquartal um 24 % von TEUR 1.756 auf TEUR 2.175. Die transaktionsbezogene Nutzungsgebühren verringerten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum von TEUR 35 auf TEUR 30. Im Berichtszeitraum wurden Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten in Höhe von TEUR 64 (i.V.: TEUR 23) erzielt.

Im ersten Quartal 2016 wurden sonstige betriebliche Erträge in Höhe von TEUR 114 (i.V.: TEUR 156) erzielt.

Der Materialaufwand - im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing in Höhe von TEUR 351 (i.V.: TEUR 358) - ist gegenüber der Vorjahresperiode leicht gesunken. 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 liegt der Schwerpunkt weiterhin auf der Optimierung unserer Konvertierungsraten (Profilaufrufe und Neuausschreibungen).

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer stiegen im Berichtszeitraum bei mehr Mitarbeitern gegenüber dem Vorjahreszeitraum von TEUR 881 auf TEUR 1.005. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind gegenüber dem Vorjahr um 15 % auf TEUR 733 (i.V.: TEUR 638) gestiegen. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für IT- und sonstige Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 304 (i.V.: TEUR 278), IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 108 (i.V.: TEUR 94), Raumkosten in Höhe von TEUR 101 (i.V.: TEUR 102), Rechts- und Beratungskosten in Höhe von TEUR 45 (i.V.: TEUR 57), sowie Marketing/PR in Höhe von TEUR 11 (i.V.: TEUR 18).

Der Aufwand aus Wertberichtigungen auf Forderungen betrug im ersten Quartal 2015 TEUR 100 (i.V.: TEUR 43). Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums entspricht dies einer Quote von 4 % (i.V.: 2 %).

Das Betriebsergebnis hat sich im Quartalsvergleich von TEUR 25 um TEUR 241 auf TEUR 266 verbessert.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -116 unter Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -95) und bestand im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR -110 (i.V.: TEUR -88).

Das im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres mit TEUR 150 erzielte Konzernergebnis ist erstmals positiv (i.V.: TEUR -71). Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von EUR 0,024 (i.V.: TEUR -0,006).

2. Finanz- und Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich zum 31. März 2016 um rund 16 % auf TEUR 3.552 (i.V.: TEUR 3.064) erhöht. Der Zugang der Bilanzsumme spiegelt auf der Passivseite im Wesentlichen den Zugang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und auf der Aktivseite den Zugang der liquiden Mittel wider.

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2015 um TEUR 12 auf TEUR 155 reduziert, was insbesondere auf planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 24 (i.V.: TEUR 65) zurückzuführen ist. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen ist auf 4 % (i.V.: 11 %) gesunken. Entsprechend liegt der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte bei 96 % (i.V.: 89 %).

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 2.896 zum 31. Dezember 2015 auf TEUR 3.397 erhöht. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg des Kassenbestands und der Guthaben bei Kreditinstituten, die sich im Quartalsvergleich um TEUR 271 erhöht haben (TEUR 2.712; i.V.: TEUR 2.441). Damit bestand das bilanzielle Vermögen der Gruppe zum Stichtag zu 76 % (i.V.: 73 %) aus liquiden Mitteln. Die offenen Forderungen haben sich gegenüber dem Vergleichsstichtag um TEUR 55 auf TEUR 397 (i.V.: TEUR 342) erhöht.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum 31. März 2016 -58 % (i.V.: -72 %).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserungsschein) in Höhe von TEUR 2.716 (i.V.: TEUR 2.607) 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 4 zurückgestellt. Die Rückstellungen wurden in der Berichtsperiode nicht in Anspruch genommen.

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten stiegen im Geschäftsperiodenvergleich um 15 % auf TEUR 701, insbesondere erhöhten sich hierbei die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um TEUR 95 auf TEUR 684. Die sonstigen Verbindlichkeiten stiegen im Berichtszeitraum um TEUR 136 auf TEUR 1.656. Der größte Teil entfällt dabei mit TEUR 533 wie im Vorjahr (TEUR 506) auf Umsatzabgrenzungen für verkaufte Partnerpakete. Die hier ebenfalls erfassten abgegrenzten Personalkosten reduzierten sich um TEUR 98 auf TEUR 431 gegenüber Vorjahr. Wesentlicher Grund für den Rückgang sind die Auszahlungen der variablen Vergütungsbestandteile in der Berichtsperiode.

In den ersten 3 Monaten 2016 erzielte der MyHammer Konzern einen Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 283. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2015 verbesserte sich der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit damit um TEUR 816. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 220 verbesserte Gesamtergebnis und auf positive Effekte im Bereich des Working Capital in Höhe von TEUR 615 zurückzuführen.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten erhöhte sich um TEUR 1 auf TEUR -12 (i.V.: TEUR -11).

Im ersten Quartal 2016 gab es wie schon in der Vergleichsperiode keine Mittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit. Die liquiden Mittel stiegen im Berichtszeitraum um TEUR 271 auf TEUR 2.712.

IV. Nachtragsbericht

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

V. Risiko- und Chancenbericht

Seit Beginn des Geschäftsjahres haben sich für die MyHammer Gruppe keine wesentlichen Änderungen bei den Risiken und Chancen der künftigen Entwicklung ergeben.

Eine detaillierte Aufstellung der wesentlichen Risiken und Chancen kann dem aktuellen Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2015 (Geschäftsbericht 2015, S. 56 ff.) entnommen werden. Der Geschäftsbericht kann im Internet unter www.myhammer-holding.de im Bereich Investor Relations/Finanzpublikationen heruntergeladen werden.

VI. Prognosebericht

Die im letzten Geschäftsjahr erzielten Ergebnisse verdeutlichen, dass wir mit unseren zielgruppenspezifischen Produkten und Services und der im letzten Jahr definierten Strategie den richtigen Weg eingeschlagen haben, um den oben dargestellten Strukturwandel im Handwerk mit der fortschreitenden Digitalisierung der Märkte für MyHammer zu nutzen. MyHammer ist als bekannteste Auftrags- und Bewertungsplattform im deutschsprachigen Handwerksmarkt gut positioniert. In Verbindung mit den von uns angebotenen Services und Mehrwerten sowohl für unsere Handwerker und Dienstleister wie für die privaten Auftraggeber ergibt sich dadurch eine gute Ausgangsbasis für weiteres profitables Wachstum. Der Fokus des Managements liegt dabei 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 ein effektives Kostenmanagement. Das Management arbeitet daran, Chancen und Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung und Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBIT) zu erkennen und zu nutzen, wobei im laufenden Geschäftsjahr profitables Wachstum im Fokus liegt.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses im ersten Quartal zeigt, dass an der im Geschäftsbericht 2015 formulierten Einschätzung hinsichtlich der Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2016 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 2016

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand



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