



Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres

2019

Auf einen Blick

Kennzahlen

Zeitraum		01.01. bis 31.03.2019	01.01. bis 31.03.2018
Umsatzerlöse	TEUR	4.102	3.108
Betriebsergebnis	TEUR	59	-371
Konzernergebnis	TEUR	-6	-442
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	703	61
Liquide Mittel (zum 31.03.2019 und 31. Dezember 2018)	TEUR	1.781	2.186
Bilanzsumme (zum 31.03.2019 und 31. Dezember 2018)	TEUR	8.114	6.710
Mitarbeiter (FTE, ohne Vorstand, jeweils zum 31.03.2019)		93	82

Finanzkalender

25.03.2019	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2018
07.05.2019	Veröffentlichung der Konzern-Zwischenmitteilung für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2019
07.05.2019	Hauptversammlung 2019 in Berlin
30.08.2019	Veröffentlichung des Konzern-Halbjahresfinanzberichts
08.11.2019	Veröffentlichung der Konzern-Zwischenmitteilung für das zweite Halbjahr des Geschäftsjahres 2019
31.12.2019	Ende des Geschäftsjahres



MyHammer Holding AG

Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2019

Inhalt

Auf einen Blick	2
Kennzahlen	2
Finanzkalender	2
Brief des Vorstands	7
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	9
Konzern-Bilanz	10
Konzern-Kapitalflussrechnung	12
Geschäftsentwicklung	13
I. Geschäft und Strategie	13
II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf	13
1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	13
2. Geschäftsverlauf	14
III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	15
1. Ertragslage	15
2. Vermögenslage	16
3. Finanzlage	16
IV. Nachtragsbericht	17
V. Risiko- und Chancenbericht	17
VI. Prognosebericht	17

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

MyHammer ist hervorragend ins neue Geschäftsjahr gestartet. Unsere Umsätze stiegen im ersten Quartal 2019 auf 4,1 Mio. Euro. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von 3,1 Mio. Euro bedeutet dies eine Steigerung um 1 Mio. Euro oder 32 %. Die Umsätze aus Partnerpaketen verringerten sich gegenüber dem Vorjahresquartal leicht um 4 % von 3,1 Mio. Euro auf 3 Mio. Euro. Der wesentliche Grund für diesen Umsatzrückgang ist der Rückgang des Kundenbestands mit einem Laufzeitpaket gegenüber dem Vorjahresquartal um 2 %. Unsere Kundenbasis insgesamt, die neben den Laufzeitpaketen auch Starterpakete und seit Ende 2018 auch Partnerpakete ohne fixe Monatsgebühr beinhaltet, erhöhte sich im Quartalsvergleich um 10 % auf knapp 23.000 Partnerpakete.

Bei den Erlösen aus bestätigten Kundenkontakten können wir im 1. Quartal einen sehr starken Anstieg feststellen. Sie erreichen mit rund 1 Mio. Euro einen Umsatzanteil von 25 %. Der Umsatzanteil aus Partnerpaketen verringert sich dementsprechend auf knapp 74 %. Wir profitieren hier von der im ersten Quartal typischen hohen Handwerkeraktivität, die verstärkt zu Jahresbeginn ihre Auftragspipeline mit MyHammer füllen. Aber auch von einem mathematischen Effekt, da wir erst zum Halbjahr 2018 diese zusätzliche Erlösquelle gestartet haben. Dieser wird sich im weiteren Jahresverlauf nivellieren.

Ein wesentlicher Treiber des Wachstums auf unserer Plattform ist auch in diesem Jahr die im Januar gestartete TV-Kampagne. Das daraus resultierende Umsatzwachstum ist wesentlicher Treiber für die Ergebnisverbesserung, trotz gestiegener Kosten für Vermarktung und Vertrieb. Dies zusammengefasst führt zu einer Ergebnisverbesserung im Quartalsvergleich um TEUR 430 auf TEUR 59. Der operative Cashflow betrug im ersten Quartal TEUR 703. Damit liegt er deutlich über Vorjahr. Die Gründe hierfür sind ein höheres EBITDA (Ergebnis vor Abschreibungen) und ein höherer Cash-in aus der Veränderung unseres Working Capital, der dieses Jahr allerdings deutlich stärker ausfällt. Unseren starken operativen Cashflow haben wir im ersten Quartal 2019 dazu genutzt, die letzte Tranche des Darlehens gegen Besserungsschein an die IAC Search & Media UK Limited vollständig zurückzuzahlen.

Die Konjunktur am Bau brummt. Bauboom und Fachkräftemangel machen Handwerker seit längerem zur Mangelware. Immer mehr Verbraucher versuchen ihr Glück deshalb dort, wo sie mehrere Handwerksbetriebe auf einmal ansprechen können: auf Online-Plattformen, die als Vermittler zwischen Auftraggebern und Betrieben auftreten. Überdurchschnittlich hoch war im ersten Quartal 2019 die Nachfrage nach Handwerkerleistungen der Bau- und Ausbaugewerke. Im Vergleich zu den ersten drei Monaten 2018 wurden 32 Prozent mehr Aufträge im Bereich "Bauarbeiten/Erdarbeiten" ausgeschrieben. Der Bedarf an "Estricharbeiten" stieg um 31 Prozent, im Bereich "Heizung/Klima" verzeichneten wir 25 Prozent mehr Nachfragen. Insgesamt ist die Zahl der Ausschreibungen im ersten Quartal 2019 im Vergleich zum selben Vorjahreszeitraum um zwölf Prozent gestiegen.

Doch viele Unternehmen können nicht alle Aufträge abarbeiten. Sie klagen über Mangel an Nachwuchs. Handwerksberufe am Bau sind unbeliebt. Frühes Aufstehen und harte Arbeit schrecken junge Leute ab. Die große Herausforderung der Handwerksbetriebe, die ihren Nachwuchs traditionell selbst ausbilden, liegt darin, gegenüber größeren Unternehmen attraktive Chancen zu bieten. MyHammer unterstützt das Handwerk mit einer eigenen Kampagne für mehr Auszubildende. Die letztjährige Gewinnerin unseres Wettbewerbs #HandwerkerAzubi2018, Madita Brauer, begleitete uns als Gastautorin unseres Instagram-Accounts drei Tage lang auf der Internationalen Handwerksmesse München (IHM). Hier fand sie viele spannende Messestände, Einblicke in diverse Gewerke, die neuesten digitalen Innovationen und viel zum Thema Ausbildung. Besonders wichtig war ihr dabei gemeinsam mit MyHammer die Ausbildung im Handwerk zu präsentieren und das veraltete Image des Handwerks aufzufrischen. Insbesondere in den Instagram-Stories ließ sie MyHammer Follower an ihren Eindrücken der YoungGeneration-Ecke teilhaben. Diese



war die Anlaufstelle sowohl für Schulklassen, die die Messe durch die Woche in großen Mengen besuchte, als auch handwerklich Interessierte, die sich in verschiedenen Gewerken ausprobieren konnten.

Wir bringen private Endkunden und Handwerker zusammen. Das ist unsere Mission und das ist auch der Ausgangspunkt für alle unsere bisherigen und zukünftigen Produktinnovationen. Dabei steht insbesondere die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Plattform sowie die Integration aller neuen Funktionalitäten in unsere erfolgreichen iOS- und Android-Apps im Fokus unserer Produktentwicklung.

Wir sind hervorragend ins neue Jahr gestartet, die operativen und finanziellen Kennzahlen entwickeln sich sehr positiv. Aufgrund dieser Ergebnisse blicken wir optimistisch auf das Jahr und arbeiten als gesamtes MyHammer-Team weiter hochmotiviert an der Entwicklung unseres Unternehmenserfolgs.

Berlin, im Mai 2019

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2019	01.01.- 31.03.2018
1. Umsatzerlöse	4.102.479,77	3.107.892,31
2. Sonstige betriebliche Erträge	197.569,59	116.656,42
3. Materialaufwand	-577.940,68	-388.582,46
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-1.805.586,50	-1.540.082,27
5. Abschreibungen	-128.002,24	-23.212,60
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.729.181,33	-1.643.198,94
7. Betriebsergebnis	59.338,61	-370.527,54
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.214,01	3.389,56
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-41.884,40	0,00
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	-26.050,18	-75.185,86
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-6.381,96	-442.323,84
12. Ertragsteuern	0	-610,01
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-6.381,96	-442.933,85
unverwässertes Ergebnis je Aktie	-0,001	-0,062

Konzern-Bilanz

in EUR	31.03.2019	31.12.2018
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte		
I. Immaterielle Vermögenswerte	46.018,56	47.509,96
II. Sachanlagen	590.912,34	575.367,78
III. Leasingvermögenswerte	1.844.003,55	0,00
III. Aktive latente Steuern	2.650.334,73	2.650.334,73
	5.131.269,18	3.273.212,47
B. Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	822.792,31	490.906,86
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	121.063,02	125.423,99
3. Sonstige Vermögenswerte	258.020,42	634.596,72
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	1.780.706,38	2.185.818,49
	2.982.582,13	3.436.746,06
Bilanzsumme	8.113.851,31	6.709.958,53

in EUR	31.03.2019	31.12.2018
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	7.117.391,00	7.117.391,00
II. Kapitalrücklage	38.453.517,22	38.636.516,88
III. Gewinnrücklage	-41.706.732,86	-41.782.278,14
	3.864.175,36	3.971.629,74
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00	912.263,15
II. Sonstige Verbindlichkeiten	113.447,73	115.694,92
III. Leasingverbindlichkeit	1.651.386,13	0,00
	1.764.833,86	1.027.958,07
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	694.936,21	535.386,88
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbunden Unternehmen	8.309,03	7.382,60
3. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	331.627,09	187.895,46
	1.034.872,33	730.664,94
II. Sonstige Verbindlichkeiten	594.558,42	466.332,98
III. Vertragsverbindlichkeiten	547.632,21	513.372,80
IV. Leasingverbindlichkeit	307.779,13	0,00
	2.484.842,09	1.710.370,72
Bilanzsumme	8.113.851,31	6.709.958,53

Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 31.03.2019	01.01.- 31.03.2018
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-6.381,96	-442.323,84
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0,00	-610,01
Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-6.381,96	-442.933,85
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	128.002,24	23.212,60
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	26.050,18	75.185,86
Zinsanteil der Tilgungsrate für Leasing	41.761,45	0,00
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	49.051,82	193.538,47
Veränderung der Verbindlichkeiten aus L&L sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	464.445,05	212.160,60
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	702.928,78	61.163,68
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	0	-2.738,55
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagevermögen	-47.998,02	-19.537,17
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-47.998,02	-22.275,72
Auszahlung für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-121.729,54	0
Teilrückzahlung Darlehen IAC	-938.313,33	-500.000,00
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-1.060.042,87	-500.000,00
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	-405.112,11	-461.112,04
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode	2.185.818,49	2.267.208,05
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode	1.780.706,38	1.806.096,01

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, insbesondere durch TV-Vermarktung. Die Darstellung der strategischen Zielsetzungen im Konzernlagebericht 2018 ist, ebenso wie die Erläuterungen zu Konzernstruktur, Geschäftsmodell und Steuerungskennzahlen, weiterhin zutreffend.

II. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Konjunktur in Deutschland hat sich, nach Einschätzung der „Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose“ in ihrem Frühjahrsgutachten 2019, seit Mitte des Jahres 2018 merklich abgekühlt. Der langjährige Aufschwung ist damit offenbar zu einem Ende gekommen. Die Institute erwarten für das Jahr 2019 nur noch ein Wirtschaftswachstum von 0,8% und damit mehr als einen Prozentpunkt weniger als noch im Herbst 2018. Der Beschäftigungsaufbau wird voraussichtlich an Fahrt verlieren. Die Institute erwarten für das Jahr 2019 ein Plus von 430 000 Erwerbstätigen. Die Arbeitslosenquote sinkt von 5,2% im vergangenen Jahr auf 4,8% (2019). Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte steigen im Prognosezeitraum mit 3,1% ähnlich kräftig wie in den zurückliegenden beiden Jahren. Der Anstieg der Verbraucherpreise wird mit 1,5% im Jahr 2019 moderat sein. Bei nahezu unveränderter Sparquote werden die privaten Konsumausgaben somit im Verlauf des Prognosezeitraums voraussichtlich kräftig zulegen und damit spürbar zur gesamtwirtschaftlichen Expansion beitragen. Der Wohnungsbau ist weiterhin eine Stütze der Bauinvestitionen, auch weil die Finanzierungskosten niedrig bleiben. Die üppigen Auftragsbestände und die kräftige Preisentwicklung deuten darauf hin, dass die Ausweitung der Bautätigkeit vor allem durch Kapazitätsengpässe in der Bauwirtschaft begrenzt wird. Insgesamt rechnen die Institute mit einem Anstieg der Bauinvestitionen um 3,2% im Jahr 2019 bei Preissteigerungen von 6,2%.

Die Konjunkturlage im Handwerk bleibt nach Ansicht des ZDH – Zentralverband des deutschen Handwerks – weiterhin ausgezeichnet und hat sich im Vergleich zum Frühjahr 2018 sogar noch etwas verbessert. Besonders deutlich zeige sich diese Entwicklung in den Bau- und Ausbauhandwerken. Knapp die Hälfte der Gewerke im Bauhaupt- und im Ausbaugewerbe sind zu mindestens 90 Prozent ausgelastet. Die Auftragsreichweiten der Bauhandwerker betragen momentan im Schnitt sogar 14 Wochen. Wachstumsbremse sind nicht fehlende Aufträge, sondern der hohe Fachkräfte- und Nachwuchsbedarf im Handwerk.

Die Digitalisierung der Betriebe im Handwerk nimmt weiter Fahrt auf. Die Handwerksbetriebe digitalisieren ihre betriebsinternen Abläufe in Planung, Einkauf, Produktion oder Logistik immer stärker. Auch die Interaktion mit Lieferanten, Kooperationspartnern und Kundennetzwerke wird zunehmend digital. Der Kunde, ganz gleich ob privat oder gewerblich, stellt teilweise neue Erwartungen an Produkte, Dienstleistungen und Kommunikation. Zudem können die neuen digitalen Technologien eine Angebotserweiterung bzw. Anpassung des bestehenden Geschäftsmodells an verschiedene Kundengruppen erfordern bzw. ermöglichen. Als Hürden für die Digitalisierung werden von den Handwerksbetrieben vor allem fehlende eigene betriebliche Ressourcen und Kompetenzen benannt.

Mit unserer führenden Marktposition im Bereich der Online-Vermittlung von Aufträgen von Privat an Handwerker sind wir gut aufgestellt, um den Strukturwandel im Handwerk mit der fortschreitenden Digitalisierung der Märkte für MyHammer zu nutzen.

2. Geschäftsverlauf

Die Strategie der konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer privaten Nutzer und Handwerker, der Steigerung der eingestellten Neuausschreibungen und der Verbesserung des Leistungsversprechens durch Zusatzprodukte zahlt sich aus. Wir haben die ersten drei Monate des neuen Geschäftsjahres mit einem deutlichen Umsatzwachstum von 32 % abgeschlossen. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf die bessere Monetarisierung der bestehenden Kundenbasis durch die Einführung der zusätzlichen Gebühr für bestätigte Kundenkontakte zurückzuführen. Auch das operative Betriebsergebnis (EBIT, ohne einmalige Sondereffekte) verbesserte sich mit TEUR 59 deutlich gegenüber dem Vorjahr, trotz erhöhter Vermarktungs- und Vertriebsaufwände.

Das Geschäftsjahr 2019 steht bei MyHammer unter dem übergeordneten Ziel, das Kundenwachstum deutlich zu beschleunigen. Hierfür sollen unterschiedliche Partnerpakettypen und Preismodelle am Markt getestet werden. Der Vorstand erwartet für das Geschäftsjahr 2019 eine deutliche Erhöhung des Kundennetzwerkes im unteren zweistelligen Prozentbereich gegenüber dem Bestand von Ende 2018 bei höheren Neuverkäufen. Der Bestand an Kunden, die ein Laufzeitpaket abgeschlossen hatten, sank gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres zwar um 2%. Unsere Kundenbasis insgesamt, die neben den Laufzeitpaketen auch Starterpakete und seit Ende 2018 auch Partnerpakete ohne fixe Monatsgebühr beinhaltet, erhöhte sich im Quartalsvergleich allerdings um 10 % auf knapp 23.000 Partnerpakete. 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. So konnten im ersten Quartal 2019 gegenüber dem ersten Quartal 2018 rund 13 % mehr Neuausschreibungen generiert werden. Wesentlicher Treiber für dieses Wachstum ist die im Januar wieder gestartete TV-Vermarktung, die sich gezielt an private Endkunden richtet. Sie stärkt das Vertrauen in die Marke MyHammer und in die Qualität der von uns vermittelten Handwerker. Ferner haben wir die Onlinemarketing-Aktivitäten verstärkt, die für mehr Ausschreibungen von privaten Endkunden sorgte.

Bei der Erhöhung der Nutzung der Plattform bei Handwerkern und privaten Endkunden zeigte sich im ersten Quartal 2019 wie erwartet ein gemischtes Bild. Mit der Umstellung des Geschäftsmodells Mitte 2018 nutzten die Handwerker die Kernfunktionalitäten der Plattform, insbesondere die Nutzung des Nachrichtencenters zur Kontaktaufnahme und das Abgeben von Angeboten deutlich zielgerichteter als noch im ersten Quartal 2018 und im Vorjahr. Diese Verhaltensanpassung hatten wir er-

wartet. Wir gehen davon aus, dass sich die Nutzung der Plattform im weiteren Jahresverlauf nach der vollständigen Umstellung auf das neue Geschäftsmodell wieder deutlich erhöhen wird, zumal die Suche nach Handwerkern und Dienstleistern durch Auftraggeber auf der Plattform deutlich gestiegen ist.

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 auch im laufenden Geschäftsjahr fortgesetzt. So erzielte die MyHammer Gruppe im ersten Quartal 2019 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 4.102. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahr von TEUR 3.108 entspricht dies einer Steigerung um TEUR 994 oder 32 %. Die Umsätze aus Partnerpaketen verringerten sich gegenüber dem Vergleichszeitraum von TEUR 3.130 auf TEUR 3.015. Die transaktionsbezogenen Nutzungsgebühren erhöhten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum geringfügig von TEUR 32 auf TEUR 44. Mit der zum 1. Juni 2018 eingeführten Fakturierung von bestätigten Kontakten konnten im Berichtszeitraum Erlöse in Höhe von TEUR 1.009 generiert werden. Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten wurden in Höhe von TEUR 38 erzielt (i.V.: TEUR 50).

Gegenüber der Vorjahresperiode haben sich die sonstigen betrieblichen Erträge um TEUR 81 auf TEUR 198 (i.V.: TEUR 117) erhöht.

Der Materialaufwand - im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing in Höhe von TEUR 578 (i.V.: TEUR 389) - ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum um TEUR 189 gestiegen. Die Aktivitäten im Onlinemarketing dienen insbesondere der Generierung von Traffic und umfassen wie im Vorjahr klassisches Suchmaschinenmarketing (SEM), Suchmaschinenoptimierung (SEO) und im kleineren Umfang Affiliate- und Display-Marketing, sowie die Anzeigenschaltung bei Facebook. Im Bereich des Suchmaschinenmarketings liegt der Schwerpunkt weiterhin auf der Optimierung unserer Konvertierungsraten (Neuausschreibungen und Paketverkäufe). Der gestiegene Materialaufwand lässt sich im Wesentlichen auf die Suchmaschinenmarketing zurückführen.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer stiegen im Berichtszeitraum von TEUR 1.540 auf TEUR 1.806. Zum 31.03.2019 sind 93 Mitarbeiter angestellt (i.V.: 82 Mitarbeiter). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die durchgeführten Neueinstellungen im Vertriebs- und Produktentwicklungsbereich zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen von TEUR 1.729 stiegen gegenüber dem Vorjahr um TEUR 86 (i.V.: TEUR 1.643). Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für Marketing/PR-Kosten von TEUR 1.029 (i.V.: TEUR 823), Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 251 (i.V.: TEUR 218), IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 106 (i.V.: TEUR 151).

Der Aufwand aus Wertberichtigungen auf Forderungen betrug in den ersten drei Monaten 2019 TEUR 181 (i.V.: TEUR 132). Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums entspricht dies einer Quote von 4,4 % (i.V.: 4,2 %).

Das Betriebsergebnis hat sich im Vorjahresvergleich von TEUR -371 um TEUR 430 auf TEUR 59 verbessert. Dies entspricht einer Steigerung von 116 %. Die gestiegene Profitabilität resultiert im Wesentlichen aus der Steigerung der Umsatzerlöse auf TEUR 4.102 von TEUR 3.108 im Vorjahr.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -66 über Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -72) und bestand aus dem Zinsaufwand aus der Aufzinsung der aus der Erstanwendung von IFRS 16 resultierenden Leasingverbindlichkeit von TEUR 42 (i.V.: TEUR 0) und aus dem Zinsaufwand im Zusammenhang mit der bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 26 (i.V.: TEUR 75).

Das in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit TEUR -6 erzielte Konzernergebnis stellt eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahresergebnis dar (i.V.: TEUR -443). Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von EUR -0,001.

2. Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich zum Zwischenbilanzstichtag auf TEUR 8.114 (31. Dezember 2018: TEUR 6.710) vergrößert. Die Vergrößerung der Bilanzsumme spiegelt auf der Passivseite im Wesentlichen die Passivierung von Leasingverbindlichkeiten entsprechend IFRS 16 und den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen wider. Entgegengesetzt wirkt sich die Zurückzahlung der bedingten finanziellen Verbindlichkeit gegenüber nahestehenden Unternehmen. Auf der Aktivseite ist die Erhöhung der Bilanzsumme auf die Aktivierung von Leasingvermögenswerte nach IFRS 16 zurückzuführen. Diesem Anstieg wirkt der Rückgang von Zahlungsmitteln aufgrund der Rückzahlung der bedingten Verbindlichkeit entgegen. Weitere Informationen zu den Auswirkungen von IFRS 16 finden Sie im Anhang des Geschäftsberichts für 2018.

Die langfristigen Verbindlichkeiten haben sich aufgrund erstmaliger Bilanzierung der Leasingverhältnisse nach IFRS 16 im Vergleich zum 31. Dezember 2018 um TEUR 1.651 erhöht. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen hat sich mit 63 % gegenüber dem Wert vom 31. Dezember 2018 von 49 % erhöht. Entsprechend hat sich der Anteil des Kurzfristvermögens von 37 % (31. Dezember 2018: 51 %) verringert.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich von TEUR 3.437 zum 31. Dezember 2018 auf TEUR 2.983 zum 31. März 2019 verringert. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Rückgang der liquiden Mittel, insbesondere durch die Rückzahlung der bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen. Die offenen Forderungen aus Dienstleistungen haben sich gegenüber dem 31. Dezember 2018 um TEUR 332 auf TEUR 823 (31. Dezember 2018: TEUR 491) erhöht.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum Zwischenbilanzstichtag 48 % (31. Dezember 2018: 59 %).

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich auf TEUR 1.035 (31. Dezember 2018 TEUR 731). Diese beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die sonstigen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Berichtszeitraum um TEUR 128 auf TEUR 547 (31. Dezember 2018: TEUR 466).

3. Finanzlage

In den ersten drei Monaten 2019 erzielte der MyHammer Konzern einen Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR 703 (31. März 2019 TEUR 61). Gegenüber dem Vergleichszeitraum verbesserte sich der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit damit um TEUR 642. Dies ist im Wesentlichen auf den Umsatzanstieg zurückzuführen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeiten verringerte sich um TEUR -26 auf TEUR -48 (31. März 2018: TEUR -22). Die Investitionen in das Sachanlagevermögen beziehen sich im Wesentlichen auf Arbeitsplatzausstattungen für neue Mitarbeiter bzw. auf Ersatzbeschaffungen.

In der Zwischenberichtsperiode ergaben sich Mittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR 1.060 (31. März 2018: TEUR 500) im Wesentlichen aufgrund der vorzeitigen Rückzahlung eines Teildarlehens.

Die liquiden Mittel verringerten sich im Berichtszeitraum um TEUR 405 auf TEUR 1.781.

IV. Nachtragsbericht

Es liegen keine Ereignisse nach Ablauf der Berichtsperiode vor.

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 2018, S. 49 ff. entnommen werden. Der Geschäftsbericht kann im Internet unter www.myhammer-holding.de im Bereich Investor Relations/Finanzpublikationen heruntergeladen werden.

VI. Prognosebericht

Die Entwicklung der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses im ersten Quartal entspricht den Erwartungen des Vorstands und stimmt uns zuversichtlich, die im Geschäftsbericht 2018 formulierten finanziellen und operativen Ziele im Geschäftsjahr 2019 zu erreichen. 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 Mai 2019

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand



MyHammer Holding AG
Franklinstr. 28/29
10587 Berlin
myhammer-holding.de