

MyHammer

Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres

2013

Auf einen Blick

Kennzahlen

Geschäftsjahr		01.01. - 30.09.2013	01.01. - 30.09.2012
Umsatzerlöse	TEUR	5.045	6.878
Betriebsergebnis	TEUR	-4.003	-441
Konzernergebnis	TEUR	-4.289	-424
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	TEUR	-3.793	-714
Liquide Mittel (zum 30.09.13 und 31.12.2012)	TEUR	3.752	2.049
Bilanzsumme (zum 30.09.13 und 31.12.2012)	TEUR	5.079	3.547
Mitarbeiter (jeweils zum 30.09.)		52	62

Finanzkalender

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

Inhalt

Brief des Vorstands	5
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	7
Konzernbilanz (IFRS)	8
Konzern-Kapitalflussrechnung	10
Geschäftsentwicklung	11

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

„Volle Auftragsbücher. Hilfe, die Handwerker werden knapp!“ so war vor einigen Tagen ein Artikel in der FAZ überschrieben, der den mittlerweile schon zwei Jahre andauernden Boom im Bau- und Ausbauhandwerk in Deutschland zum Inhalt hatte. Demnach wird es in Ballungsräumen immer schwieriger einen Handwerker zu bekommen, die Wartezeiten bis der benötigte Handwerker kommt haben sich deutlich verlängert und die Preise für Handwerksleistungen ziehen an.

Der Artikel beschreibt sehr plakativ einige Ergebnisse unserer vor etwa einem Jahr durchgeführten qualitativen und quantitativen Marktforschung bei Handwerkern und privaten Auftraggebern. Diese Ergebnisse und intensive interne Diskussionen standen am Beginn der Transformation unseres Geschäftsmodells von einem reinen Marktplatz für private Handwerksausschreibungen zu einem Portal für Qualitätshandwerker, auf dem sich qualifizierte Handwerker und Dienstleister optimal präsentieren können, von privaten Endkunden leichter gefunden werden und beide erfolgreich miteinander ins Geschäft kommen. Mit dieser Erweiterung unseres Geschäftsmodells bieten wir dem Handwerker eine reichweitenstarke Möglichkeit, sich und sein Leistungsangebot zu präsentieren. Mittels Referenzprojekten, Qualitätsnachweisen und Empfehlungen von Bestandskunden kann er sich im Wettbewerb positionieren und differenzieren. Der private Endkunde kann sich vor Beginn jedes Projektes gewerkspezifisch fundiert informieren, geeignete Handwerker recherchieren, Kostenvoranschläge oder konkrete Angebote einholen und Handwerker beauftragen.

Die Transformation des Handwerksmarktes von der analogen in die digitale Welt steht erst ganz am Anfang. Dies bietet uns als führende Handwerkerplattform im deutschsprachigen Raum große Möglichkeiten, die es entschlossen zu ergreifen gilt. Allerdings ist dies angesichts der oben beschriebenen Situation im Handwerksmarkt kein Selbstläufer. Hinzu kommt, dass das Handwerk oftmals prinzipiell schon sehr skeptisch gegenüber Internetangeboten zur Vermarktung und der Kommunikation mit Kunden ist. Jeder einzelne Handwerker und Dienstleister muss daher im Verkaufsprozess sehr überzeugend von dem Nutzen den ihm MyHammer bringt überzeugt werden. Angesichts dieser Besonderheiten im Handwerksmarkt stellt die Transformation unseres Geschäftsmodells von einem reinen Ausschreibungsmarktplatz hin zu einem verzahnten Angebot, wo qualifizierte Handwerker und Dienstleister sich präsentieren und mit privaten Auftraggebern kommunizieren und interagieren können, eine große Herausforderung dar, die Geduld und Ausdauer bedarf.

Wir sind mit der bisherigen Entwicklung unserer Geschäftszahlen nicht zufrieden. Insbesondere haben wir uns im Bereich der Neukundenakquisition eine stärkere Dynamik und bei der Reduzierung der Kündigungsquote unserer Bestandskunden deutlichere Fortschritte erwartet. Unser gestecktes Ziel eines moderaten Wachstums gegenüber dem Vorjahr werden wir daher verfehlen. Die Ertragslage hatten wir am Jahresanfang aufgrund der geplanten Aufwände für die Entwicklung neuer innovativer Produkte sowie für die Vermarktungskampagnen deutlich schlechter als im Vorjahr erwartet. Hier arbeiten wir intensiv daran, die Effizienz in der Kundengewinnung und unsere Kostenstrukturen deutlich zu verbessern.

Im letzten Quartal des laufenden Geschäftsjahres liegt unser Fokus weiterhin auf der Umsetzung unserer operativen Kernthemen. Wir sind in den letzten Monaten wieder wichtige Schritte im operativen Geschäft vorangekommen. So haben wir im Bereich unserer mobilen Applikationen wichtige Funktionen für unsere Handwerker ausgerollt. Handwerkern ist es jetzt möglich, sich von ihren mobilen Endgeräten aus einzuloggen und Kernfunktionen von überall zu nutzen, wie die Auftragsuche, das Beobachten von Ausschreibungen und die Synchronisierung der beobachteten Ausschreibungen mit der MyHammer-Plattform. Die Apps, die bisher vor allem die Handwerkersuche für private Auftraggeber boten, sind damit ein großes Stück näher an die

Web-Plattform herangerückt. Als nächste Erweiterung ist dann geplant, die Angebotsabgabe für Aufträge in der iPhone- und iPad-App zu ermöglichen.

Vertrieblich konnten wir mit dem Abschluss von Partnerverträgen mit HARO, Deutschlands führender Parkettmarke und mit betriebsausstatter24, dem Online-Fachhandel für professionelles Werkzeug und Betriebseinrichtungen weitere Erfolge verzeichnen. MyHammer Handwerker erhalten bei betriebsausstatter24 wie schon bei MODYF exklusive Rabatte auf das Sortiment des Onlineshops. Besonders gefreut hat uns die Auszeichnung von MyHammer als das Handwerkerportal mit dem besten Kundenservice. Das hat die Goethe-Universität Frankfurt am Main, DIE WELT und die ServiceValue GmbH in Deutschlands größtem Service-Ranking ermittelt. In einer repräsentativen Online-Befragung zu mehr als 1.500 Unternehmen aus 180 Branchen gewann MyHammer in der Kategorie der Handwerkerportale den ersten Platz. Insgesamt schaffte es MyHammer in die obere Hälfte des Gesamtklassements.

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

Berlin, im November 2013

Thomas Bruns
Vorstand

Timo Kirstein
Vorstand

Konzern- Gesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01. - 30.09.2013	01.01. - 30.09.2012
1. Umsatzerlöse	5.044.969	6.878.323
2. Sonstige betriebliche Erträge	334.351	331.809
3. Materialaufwand	-1.486.888	-1.408.820
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-3.429.542	-2.701.460
5. Abschreibungen	-297.237	-317.125
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-4.169.081	-3.223.662
7. Betriebsergebnis	-4.003.428	-440.935
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	10.691	32.266
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-25.242	-15.324
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	-271.396	0
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-4.289.374	-423.993
12. Ertragsteuern	0	0
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-4.289.374	-423.993
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	-1.197.131	-37.752
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	-3.092.243	-386.241
Unverwässertes / verwässertes Ergebnis je Aktie	-0,176	-0,025

Konzernbilanz (IFRS)

in EUR	30.09.2013	31.12.2012
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte		
I. Sachanlagen	131.494	129.676
II. Immaterielle Vermögenswerte	574.192	815.002
	705.686	944.679
B. Kurzfristige Vermögenswerte		
I. Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	311.126	333.761
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	256.618	125.902
3. Sonstige Vermögenswerte	53.144	93.578
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	3.752.214	2.048.795
	4.373.102	2.602.035
Bilanzsumme	5.078.788	3.546.714

in EUR	30.09.2013	31.12.2012
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	20.050.000	15.490.096
II. Kapitalrücklage	15.113.092	15.263.166
III. Gewinnrücklage	-34.865.307	-31.736.965
IV. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	317.971	536.027
	615.755	-447.676
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.957.157	1.685.762
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	500.000	300.000
	2.457.157	1.985.762
II. Sonstige Verbindlichkeiten	64.022	64.022
	2.521.179	2.049.784
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
I. Rückstellungen	38.000	0
II. Finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	26.838	1.441
2. Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	683.644	804.819
3. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	141.138	134.769
	851.620	941.029
II. Sonstige Verbindlichkeiten	1.052.234	1.003.577
	1.941.853	1.944.606
Bilanzsumme	5.078.788	3.546.714

Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 30.09.2013	01.01. - 30.09.2012
Gesamtergebnis	-4.289.374	-423.993
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	297.237	317.125
Veränderung der Rückstellungen	38.000	-144.855
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-2.299	-1.732
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus dem Aktienoptionsprogramm	0	1.233
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	271.396	0
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-67.648	352.258
Veränderung der Verbindlichkeiten aus L&L sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-40.753	-813.997
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-3.793.441	-713.961
Einzahlungen aus Abgängen von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens	4.283	3.286
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-1.520	0
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-58.708	-19.972
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-55.945	-16.686
Kapitalerhöhung	5.388.904	0
Eigenkapitalbeschaffungskosten	-36.099	0
Aufnahme von Gesellschafterdarlehen	200.000	300.000
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	5.552.805	300.000
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	1.703.419	-430.647
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode	2.048.795	1.889.841
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode	3.752.214	1.459.194

Geschäftsentwicklung

I. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsverlauf

1. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft folgt im Jahresverlauf einem moderaten Aufwärtstrend. Das Wachstum war zwar im zweiten Quartal 2013 mit 0,7 Prozent gegenüber dem ersten Vierteljahr überraschend stark, diese Entwicklung wurde aber von Nachholeffekten in der Bauwirtschaft infolge des strengen Winters begünstigt. Im laufenden Quartal dürfte nach Einschätzung des DIW das Wachstum etwas schwächer ausfallen. Nach dem außergewöhnlich strengen und langen Winter und dem damit verbundenen Einbruch bei den Bauinvestitionen im Winterhalbjahr hat die Bautätigkeit im zweiten Quartal 2013 Fahrt aufgenommen. Insbesondere die Neubautätigkeit im Wohnungsbau war rege. In den Sommermonaten hat auch das Ausbaugewerbe die Produktion ausgeweitet; dies könnte auch im Zusammenhang mit der Beseitigung der Flutschäden stehen. Insgesamt hat der Wohnungsbau mit gut drei Prozent im zweiten Quartal 2013 zwar kräftig zugelegt, konnte damit aber nur Teile der witterungsbedingten Ausfälle im Winterhalbjahr 2012/13 aufholen. Auch für das dritte Quartal 2013 ist daher ein kräftiger Anstieg von gut zwei Prozent zu erwarten. Ab dem Winterhalbjahr 2013/14 verliert der Wohnungsbau laut Berechnungen des DIW dann etwas an Dynamik.

Auch die Handwerkskonjunktur hat nach Einschätzung des ZDH (Zentralverband des deutschen Handwerks) nach einem witterungsbedingt und konjunkturell schwachen Start ins Jahr im Frühjahr wieder kräftig Fahrt aufgenommen und an die hohe Dynamik der beiden Vorjahresquartale angeknüpft. Nahezu sämtliche Konjunkturindikatoren im Handwerk zeigen im dritten Quartal 2013 nach oben. Wichtige Impulse für die Handwerkskonjunktur kamen erneut aus dem Baubereich. Sowohl unter den Handwerksbetrieben des Bauhauptgewerbes als auch unter den Ausbaubetrieben beurteilen jeweils zwei Drittel der Befragten ihre aktuelle Geschäftslage als gut. Die Betriebe arbeiten mit Hochdruck den hohen Auftragsbestand ab, der sich aufgrund des langen Winters angestaut hatte. Deshalb beurteilen die Bau- und Ausbauhandwerke ihre Lage besonders positiv, zumal auch die Auftragslage insbesondere im Wohnungsbau anhaltend gut ist. Die Betriebsauslastung beträgt im Durchschnitt aller Branchen rund 78 % und liegt damit nur geringfügig unter dem Vorjahresergebnis. Im Durchschnitt haben die Betriebe einen Auftragsbestand von 7,9 Wochen. Im Baugewerbe liegen sogar Aufträge für mehr als 10 Wochen vor. Auch für die beginnende kalte Jahreszeit gehen die Unternehmen per Saldo bei leicht reduziertem Auftragsbestand weiterhin von einer positiven Umsatzentwicklung und einer stabilen Beschäftigung aus.

2. Geschäftsverlauf

MyHammer hat sich seit der Gründung stark gewandelt und das Geschäftsmodell im Laufe des letzten Jahres signifikant verändert. MyHammer ist heute ein Portal für Qualitätshandwerker, auf dem sich qualifizierte Handwerksbetriebe optimal präsentieren und Handwerksaufträge von Privatkunden erhalten können. Die Transformation des Geschäftsmodells wurde in den ersten 9 Monaten des laufenden Geschäftsjahres konsequent fortgesetzt. Es geht dabei insbesondere darum, eine solide Grundlage für MyHammer zu schaffen, um nachhaltig Kunden zu gewinnen und zu binden sowie nachhaltig und profitabel den Umsatz zu steigern. Die Geschäftsstrategie verfolgt dabei vor allem folgende Zielsetzungen:

- Erhöhung des Kundenbestandes an qualifizierten Handwerkern und Dienstleistern

- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und der Kundenbindung bei Handwerkern und Dienstleistern
- Schaffung von Anlässen zur regelmäßigen Nutzung von MyHammer bei privaten Endkunden
- Aufbau und Etablierung eines Partnernetzwerks in der Industrie und mit Verbänden

Um diese Ziele zu erreichen liegt der Fokus unserer operativen Tätigkeiten auch in den nächsten Monaten darin, kostengünstig mehr Privatkundentraffic zu generieren und in Ausschreibungen und Profilaufrufe zu konvertieren, ein optimales Matching zwischen Privatkunden und Handwerkern zu erzielen sowie die Handwerker durch direkte Ansprache und Vorteilsargumentation vom Kauf eines Starterpaketes zu überzeugen.

Hier haben wir in den letzten Monaten auch bereits einige wichtige Fortschritte erzielt. So konnten wir mit dem Abschluss von Partnerverträgen mit HARO, Deutschlands führender Parkettmarke und mit betriebsausstatter24, dem Online-Fachhandel für professionelles Werkzeug und Betriebseinrichtungen weitere Kooperationspartner gewinnen. MyHammer Handwerker erhalten bei betriebsausstatter24 wie schon bei MODYF exklusive Rabatte auf das Sortiment des Onlineshops. Die weitere Etablierung unseres Partnernetzwerkes bietet, neben den exklusiven Vorteilsangeboten für unsere Handwerker, unseren Kooperationspartnern ein attraktives und zielgruppenspezifisches Umfeld um ihre Marke weiter zu etablieren und ihre Produkte zu vermarkten. Für MyHammer bedeutet die Einbindung bei unseren Kooperationspartnern vor allem eine Erhöhung der Reichweite sowohl bei Privatkunden als auch bei Handwerkern. Im Bereich des Direktmarketing und im Telesales haben wir sehr erfolgversprechende Kampagnen gestartet, um mehr Handwerker über die Mehrwerte von MyHammer zu informieren und vom Kauf unseres Starterpaketes zu überzeugen.

Im Bereich unserer mobilen Applikationen haben wir in den letzten Monaten wichtige Funktionen für unsere Handwerker ausgerollt. Handwerkern ist es jetzt möglich, sich von ihren mobilen Endgeräten aus einzuloggen und Kernfunktionen von überall zu nutzen, wie die Auftragsuche, das Beobachten von Ausschreibungen und die Synchronisierung der beobachteten Ausschreibungen mit der MyHammer-Plattform. Die Apps, die bisher vor allem die Handwerkersuche für private Auftraggeber boten, sind damit ein großes Stück näher an die Web-Plattform herangerückt. Als nächste Erweiterung ist dann geplant, die Angebotsabgabe für Aufträge in der iPhone- und iPad-App zu ermöglichen. Auch im Bereich der Suche konnten wir durch das sukzessive Ausrollen der „MyHammer-Leistungswelt“ deutlich sichtbare Fortschritte bei der Passgenauigkeit der Trefferlisten erzielen. Privatkunden erhalten bei der Eingabe von Suchbegriffen viel schneller die für ihre Anfrage richtigen Handwerkerprofile angezeigt. Umgekehrt finden Handwerker jetzt noch mehr passende Ausschreibungen.

Aktuell arbeiten wir an der Reduktion der Abbruchraten im Anmelde- und On-boarding Prozess der Handwerker. Wir erwarten uns hier deutliche Verbesserungen durch ein komplettes Re-Design der Customer Journey eines neuen Handwerkers: von der Vorinformation über Paketauswahl und Anmeldeprozess hin zur Hilfestellung bei der Profilausfüllung, der Verifizierung und der Freischaltung. Dabei liegt der Fokus auf einer einfacheren, schnelleren und zielgruppengerechteren Nutzerführung und Kommunikation durch den gesamten Prozess. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Produktentwicklung liegt in der Reduktion der Paketkündigungen und in der Steigerung der Zufriedenheit neuer Kunden durch die Schaffung von Schnelleinstiegen in die wichtigsten Bereiche und Kennzahlen über die „Mein Konto“ Startseite sowie über die Auftragsradare.

Die Kundenzufriedenheit hat für MyHammer oberste Priorität. Deshalb arbeiten wir auch weiterhin an der kontinuierlichen Verbesserung der Servicequalität. Hier konnten wir durch die bisher umgesetzten Maßnahmen eine deutlich wachsende Kundenzufriedenheit verzeichnen. Dies wurde uns auch jüngst in dem von der Goethe-Universität Frankfurt am Main gemeinsam mit DIE WELT und der ServiceValue GmbH durchgeführten größtem Service-Ranking Deutschlands bestätigt. In einer repräsentativen Online-Befragung von mehr als 1.500 Unternehmen aus 180 Branchen gewann MyHammer in der Kategorie der Handwerkerportale den ersten Platz. Insgesamt schaffte es MyHammer in die obere Hälfte des Gesamtklassements.

II. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

1. Ertragslage

Im Berichtszeitraum erzielte die MyHammer-Gruppe Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 5.045. Gegenüber dem Umsatz im Vorjahreszeitraum von TEUR 6.878 bedeutet dies eine Verringerung um TEUR 1.833. Ursächlich hierfür ist vor allem der bewusst in Kauf genommene Verzicht auf transaktionsbezogene Nutzungsgebühren zugunsten einer vereinfachten Paket- und Gebührenstruktur. Hier ist insgesamt ein Rückgang um TEUR 1.199 auf TEUR 368 zu verzeichnen.

Umsatzreduzierend wirkte zudem die Initiative seit April 2013, interessierten Handwerkern die Nutzung von MyHammer für drei Monate kostenlos zu ermöglichen.

Des Weiteren wurde im Berichtszeitraum nunmehr vollständig auf Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer Internetseiten verzichtet. Die Vermarktungserlöse verringerten sich somit um TEUR 122 auf nur noch TEUR 4.

Die sonstigen betrieblichen Erträge blieben mit TEUR 334 gegenüber der Vergleichsperiode (TEUR 332) nahezu unverändert. Die sonstigen betrieblichen Erträge des Berichtszeitraums entfallen im Wesentlichen auf Rücklastschriftgebühren TEUR 174 (i. V.: TEUR 163) und Erträgen aus Untervermietung in Höhe von TEUR 104 (i. V.: TEUR 106).

Der Materialaufwand, im Wesentlichen Aufwendungen für Online-Marketing, erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6 % von TEUR 1.409 auf TEUR 1.487.

Die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer lagen mit TEUR 3.430 rund 27 % über dem Vergleichswert des Vorjahres (i.V.: TEUR 2.701). Dies liegt überwiegend an der erhöhten Anzahl an Mitarbeitern, insbesondere in der Produktentwicklung, im Vertriebsbereich sowie im Vorstand begründet.

Im Berichtszeitraum wurden planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 297 (i.V.: TEUR 317) auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen verrechnet.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 29% von TEUR 3.224 auf TEUR 4.169 an. Ursache für diese Entwicklung sind die Ausgaben im Bereich TV-Werbung und Offline-Marketing in Höhe von TEUR 408 (i.V.: TEUR 99) sowie die Aufwendungen für IT und Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 2.141 (i.V.: TEUR 1.839), die zum einen auf Entwicklungskosten für unsere mobilen Applikationen entfallen, zum anderen wurden im Berichtszeitraum externe Dienstleister für die optische Aufbereitung der Handwerkerprofile eingesetzt.

Das in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres erzielte Konzernergebnis ist mit TEUR -4.289 deutlich schlechter als das erzielte Ergebnis im Vorjahreszeitraum mit TEUR -424. Hieraus resultiert zum Ende des Berichtszeitraums ein unwässertes Ergebnis je Aktie von EUR -0,176 nach EUR -0,025 im Vorjahr. Das operative Ergebnis (EBITDA) des MyHammer-Konzerns verschlechterte sich im Periodenvergleich ebenfalls deutlich von TEUR -124 auf TEUR -3.706.

Das Finanzergebnis lag im Berichtszeitraum 2013 bei TEUR -286 und damit deutlich unter dem Vorjahresergebnis mit TEUR 17. Diese Verschlechterung ergibt sich durch Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 271 (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 239 auf TEUR 706 reduziert, was im Wesentlichen auf reguläre Abschreibungen zurückzuführen ist. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte liegt mit 14 % am Gesamtvermögen unter dem Wert vom 31.12.2012 mit 27 %.

Das Anwachsen der Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen um TEUR 1.703 auf TEUR 3.752 (i.V.: TEUR 2.049) führte insbesondere zu einer Erhöhung der kurzfristigen Vermögenswerte um TEUR 1.771 auf TEUR 4.373 (i.V.: TEUR 2.602). Insgesamt konnte die Bilanzsumme damit zum Stichtag gegenüber dem 31. 12.2012 um TEUR 1.532 oder 43% auf TEUR 5.079 gesteigert werden. Die Forderungen aus Dienstleistungen blieben mit TEUR 311 gegenüber dem Vergleichsstichtag 31.12.2012 (TEUR 334) nahezu unverändert.

Die Veränderung des Eigenkapitals im Berichtszeitraum auf TEUR 616 (31.12.2012: TEUR -448) wurde insbesondere durch den Fehlbetrag für die ersten neun Monate 2013 in Höhe von TEUR -4.289 (Vorjahresperiode: TEUR -424) sowie die durchgeführte Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 5.353 beeinflusst.

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

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserschein) in Höhe von TEUR 1.957 (31.12.2012: 1.686) können wirtschaftlich als temporäres Eigenkapital betrachtet werden, da sie ausschließlich aus dem vertraglich definierten Überschuss von mehr als TEUR 2.000 zurückgezahlt werden müssen. Insgesamt haben sich die langfristigen Verbindlichkeiten um TEUR 471 auf TEUR 2.521 erhöht und betreffen im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber der Holtzbrinck Digital GmbH (vormals Holtzbrinck Digital Strategy GmbH).

In der Berichtsperiode stellte die Gesellschaft Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten in Höhe von TEUR 38 zurück. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich dagegen um TEUR 121 von TEUR 805 auf TEUR 684. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich im Berichtszeitraum um TEUR 49 auf TEUR 1.052. Der größte Teil entfällt dabei mit TEUR 619 wie im Vorjahr auf Umsatzabgrenzungen für verkaufte Partnerpakete. Die hier ebenfalls erfassten abgegrenzten Personalkosten erhöhten sich um TEUR 106 auf TEUR 339. Insgesamt blieben somit die kurzfristigen Verbindlichkeiten mit TEUR 1.942 auf dem Vorjahresniveau von TEUR 1.945.

3. Finanzlage

In den ersten neun Monaten 2013 erzielte der MyHammer Konzern ein Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von TEUR -3.793. Gegenüber der Vergleichsperiode 2012 verschlechterte sich der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit damit um TEUR 3.079. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 3.865 verschlechterte Gesamtergebnis zurückzuführen.

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeiten erhöhte sich um TEUR 39 auf TEUR -56 (i.V.: TEUR -17). Hierbei handelt es sich überwiegend um Ersatzinvestitionen.

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum TEUR 5.553 gegenüber TEUR 300 im Vorjahr. Die Finanzierung erfolgte durch eine Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft und der MyHammer AG unter Berücksichtigung der hierfür entstandenen Kosten sowie ein Darlehen der Holtzbrinck Digital GmbH.

Im Berichtszeitraum hat die MyHammer Holding AG das Grundkapital gegen Bareinlagen aus genehmigtem Kapital um TEUR 1.549, sowie im Wege eines Bezugsrechts um TEUR 3.011 durch Ausgabe von 4.559.904 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien erhöht. Daraus flossen dem Konzern insgesamt liquide Mittel in Höhe von ca. TEUR 4.524 netto (i.V.: TEUR 0) zu, die der Gesellschaft zur geschäftlichen Entwicklung und der Marktpositionierung der MyHammer AG zur Verfügung stehen. Des Weiteren hat die MyHammer Holding AG im Februar 2013 die letzte Tranche von TEUR 200 aus einem Darlehen der Holtzbrinck Digital GmbH in Anspruch genommen.

Am 05.08.2013 hat die Hauptversammlung der MyHammer AG eine Erhöhung des Stammkapitals um 15.000 vinkulierte Namensaktien beschlossen. Die Aktien wurden zu einem Preis von EUR 200,00 der MyHammer Holding AG (10.855 Stück) sowie der

Holtzbrinck Digital GmbH (4.145 Stück) angeboten und vollständig gezeichnet. Diese Kapitalerhöhung dient zur weiteren Finanzierung der Tätigkeit der operativen MyHammer AG.

Der am 25.03.2013 zwischen der MyHammer Holding AG und der Holtzbrinck Digital GmbH abgeschlossene Darlehensrahmenvertrag über einen Betrag von TEUR 1.000 wurde am 02.08.2013 gekündigt. Dieser Vertrag enthielt ein Sonderkündigungsrecht für den Fall, dass - wie bereits im ersten Halbjahr eingetreten - eine Kapitalmaßnahme erfolgreich durchgeführt wird.

Die liquiden Mittel erhöhten sich somit im Berichtszeitraum um TEUR 1.703 auf TEUR 3.752.

III. Nachtragsbericht

Nach Ende des Berichtszeitraums hat es keine neuen, wesentlichen Ereignisse gegeben.

IV. Zusammenfassung und Ausblick

MyHammer hält an der strategischen Ausrichtung auf das qualifizierte Handwerk im deutschsprachigen Raum fest. Wesentliches Ziel ist es weiterhin mittelfristig 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 Vereinfachung des Gebührenmodells mit dem Wegfall der Auftragsprovisionen und die Einführung von drei kostenfreien Testmonaten für unsere Neukunden spiegeln sich in den Umsätzen der ersten 9 Monate wider. Angesichts dieser Entwicklung erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr, anders als noch im Geschäftsbericht 2012 prognostiziert, einen Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr.

Im zweiten Halbjahr erwarten wir positive Impulse für die Entwicklung unserer Kundenbasis. Aufgrund deutlicher Kosteneinsparungen erwarten wir für das letzte Quartal des Geschäftsjahres einen Rückgang bei den monatlichen Verlusten. Die Verschlechterung des operativen Ergebnisses gegenüber dem Vorjahr war angesichts der notwendigen Entwicklungs- und Vermarktungskosten erwartet. Aufgrund der weiter oben beschriebenen Kapitalerhöhungen sieht der Vorstand der MyHammer-Gruppe die Finanzierung und Liquidität des Konzerns auch zukünftig 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 2013

Thomas Bruns
Vorstand

Timo Kirstein
Vorstand



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