

MyHammer

Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres

2017

Auf einen Blick

Kennzahlen

in TEUR	01.01. - 30.09.2017	01.01. - 30.09.2016
Umsatzerlöse	8.301	6.968
Betriebsergebnis	206	913
Konzernergebnis	-40	549
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	99	983
Liquide Mittel (zum 30.09.17 und 31.12.2016)	1.745	3.738
Bilanzsumme (zum 30.09.17 und 31.12.2016)	4.720	6.564
Mitarbeiter (FTE, ohne Vorstand, jeweils zum 30.09.)	73	61

Finanzkalender

28.03.2017	Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2016
04.05.2017	Zwischenmitteilung innerhalb des ersten Halbjahres 2017
10.05.2017	Hauptversammlung 2017 in Berlin
31.08.2017	Halbjahresfinanzbericht
09.11.2017	Zwischenmitteilung innerhalb des zweiten Halbjahres 2017
31.12.2017	Ende des Geschäftsjahres

Inhalt

Auf einen Blick	2
Kennzahlen	2
Finanzkalender	2
Inhalt	3
Brief des Vorstands	4
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	5
Konzern-Bilanz	6
Konzern-Kapitalflussrechnung	8
Geschäftsentwicklung	9
I. Geschäft und Strategie	9
II. Geschäftsverlauf	9
1. Geschäftsverlauf	9
2. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum	10
III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	10
1. Ertragslage	10
2. Vermögenslage	11
3. Finanzlage	12
IV. Nachtragsbericht	12
V. Risiko- und Chancenbericht	12
VI. Prognosebericht	12

Brief des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

MyHammer hat seinen dynamischen Wachstumskurs auch in den ersten drei Quartalen dieses Jahres weiter fortgesetzt. Unser Umsatz ist um 19% auf TEUR 8.301 angestiegen. Damit liegen wir weiterhin oberhalb des für 2017 prognostizierten Umsatzwachstums in einer Bandbreite von 14 % bis 18 %. Das sich verstärkende Kundenwachstum und der weiter steigende Durchschnittsumsatz pro Kunde bilden die Grundlage dieser starken Performance. Unsere Kundenbasis vergrößerte sich weiter, die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des Halbjahres auf rund 19.000. Wir haben den Kundenbestand mit einem Laufzeitpaket gegenüber dem ersten Halbjahr 2016 um 13 % gesteigert.

Ein wesentlicher Treiber dieses Kundenwachstums ist die zu Jahresbeginn gestartete TV-Kampagne, mit dem zentralen Motto „Handwerk ist Vertrauenssache“. Die Ausstrahlung der TV-Spots hat wie geplant zu deutlich höheren Marketingaufwendungen (TEUR 1245 gegenüber TEUR 248) in den ersten drei Quartalen 2017 geführt. Unser operatives Betriebsergebnis war in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres mit TEUR 206 trotz der genannten Kosteneffekte besser als von uns erwartet. Im 4.Quartal sind keine weiteren Ausstrahlungen der TV-Spots und damit auch keine weiteren Vermarktungskosten geplant. Aufgrund des deutlichen Kundenwachstums und der ebenfalls deutlich gestiegenen Umsätze bekräftigen wir unsere im Geschäftsbericht 2016 abgegebene Prognose eines positiven operativen Ergebnisses.

Aufgrund der positiven Liquiditätssituation von MyHammer haben wir im Juli mit unserem Mehrheitsgesellschafter HomeAdvisor eine Vereinbarung getroffen, nach der die MyHammer AG berechtigt ist, auch vor Eintritt der Bedingungen des Besserungsrechts aus dem Darlehensvertrag die Darlehensverpflichtungen aufleben zu lassen und zu tilgen. Wir sind aufgrund des Zinssatzes der Darlehen von 6 % und der bis zur Tilgung der Darlehen auf der Grundlage des Besserungsscheins entstehenden Zinseszinsseffekte der Auffassung, dass eine frühere als bisher vereinbarte Rückführung der Darlehen im Interesse der Gesellschaft liegt. Daher haben wir von dieser Möglichkeit aus den genannten Gründen Gebrauch gemacht und im Juli einen Betrag von EUR 1,1 Mio. an die HomeAdvisor GmbH vorzeitig getilgt.

Im Rahmen einer repräsentativen Befragung der Zeitschrift DIE WELT, der Analyse- und Beratungsgesellschaft ServiceValue und der Goethe-Universität Frankfurt am Main konnte MyHammer mit dem besten erlebten Kundenservice in der Rubrik „Handwerkerportale“ punkten und wurde als „Service-Champion 2017“ ausgezeichnet. Neben dieser aktuellen Prämierung sind wir bereits im März in einer Untersuchung von FOCUS-MONEY und ServiceValue zum Thema Kundenzufriedenheit bei Mobile Apps mit dem Prädikat „Beste App“ ausgezeichnet worden. In einem umfangreichen Portalttest der Fachzeitschrift Computer – Das Magazin für die Praxis im Frühjahr dieses Jahres konnten wir zudem als beste Anlaufstelle für die Handwerkersuche im Netz überzeugen und als Testsieger die Konkurrenz in jedem untersuchten Bereich teils deutlich hinter uns lassen.

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

Berlin, im November 2017

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in EUR	01.01.-30.09.2017	01.01.- 30.09.2016
1. Umsatzerlöse	8.301.244	6.968.326
2. Sonstige betriebliche Erträge	458.743	263.197
3. Materialaufwand	-1.161.409	-1.041.700
4. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	-3.487.779	-3.017.013
5. Abschreibungen	-55.279	-48.886
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-3.849.308	-2.211.193
7. Betriebsergebnis	206.212	912.731
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.401	5.429
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-14.945	-22.500
10. Aufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten	-234.300	-346.782
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-38.632	548.878
12. Ertragsteuern	-1.830	0
13. Gesamtergebnis der Berichtsperiode	-40.462	548.878
a) Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	0	201.705
b) Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	0	347.173
unverwässertes Ergebnis je Aktie	-0,122	0,069

Konzern-Bilanz

in EUR	30.09.2017	31.12.2016
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte		
I. Sachanlagen	498.307	66.871
II. Immaterielle Vermögenswerte	66.492	73.835
III. Aktive latente Steuern	1.934.451	1.934.451
	2.499.250	2.075.157
B. Kurzfristige Vermögenswerte		
Forderungen und sonstige Vermögenswerte		
1. Forderungen aus Dienstleistungen	388.243	475.104
2. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	79.353	106.146
3. Sonstige Vermögenswerte	8.678	169.132
4. Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen	1.744.654	3.738.281
	2.220.928	4.488.668
Bilanzsumme	4.720.177	6.563.821

in EUR	30.09.2017	31.12.2016
Passiva		
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	7.117.391	5.012.500
II. Kapitalrücklage	37.642.992	30.061.898
III. Gewinnrücklage	-44.254.040	-34.952.793
IV. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter	0	425.201
	506.344	546.806
B. Langfristige Verbindlichkeiten		
I. Finanzielle Verbindlichkeiten		
Bedingte finanzielle Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	2.290.953	3.156.652
Darlehensverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	505.000
	2.290.953	3.661.652
II. Sonstige Verbindlichkeiten	147.696	46.403
	2.438.649	3.708.055
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten		
I. Rückstellungen	0	3.575
II. Finanzielle Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	651.394	609.581
2. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	0	-1.695
	651.394	607.886
III. Sonstige Verbindlichkeiten	1.123.787	1.697.499
	1.775.185	2.308.960
Bilanzsumme	4.720.177	6.563.821

Konzern-Kapitalflussrechnung

in EUR	01.01.- 30.09.2017	01.01.- 30.09.2016
Gesamtergebnis	-40.462	548.878
Abschreibungen auf Vermögenswerte des Anlagevermögens	55.279	48.886
Veränderung der Rückstellungen	-3.575	1.000
Ergebnis aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	8.653	0
Zahlungsunwirksame Aufwendungen aus der Bewertung bedingter finanzieller Verbindlichkeiten	234.300	346.782
Veränderung der Forderungen aus Dienstleistungen sowie andere Vermögenswerte, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	274.109	-221.889
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Schulden, die nicht zur Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-428.906	259.729
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	99.397	983.386
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-11.508	-3.970
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-476.518	-17.882
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-488.025	-21.852
Rückzahlung Gesellschafterdarlehen	-505.000	0
Rückzahlung Darlehensverpflichtung aus Besserungsschein	-1.100.000	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-1.605.000	0
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und kurzfristiger Einlagen	-1.993.628	961.533
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zu Beginn der Periode	3.738.281	2.441.170
Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen zum Ende der Periode	1.744.654	3.402.704

Geschäftsentwicklung

I. Geschäft und Strategie

Die MyHammer-Gruppe hat in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 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 2016 ist, ebenso wie die Erläuterungen zu Konzernstruktur, Geschäftsmodell und Steuerungskennzahlen, weiterhin zutreffend.

II. Geschäftsverlauf

1. Geschäftsverlauf

Wir haben die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres mit einem deutlichen Umsatzwachstum von 19 % abgeschlossen. Dabei haben wir uns wie schon im Geschäftsbericht 2016 formuliert, auf die Umsetzung der strategischen Stoßrichtungen fokussiert: 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 in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres der Bestand an Kunden, die ein Laufzeitpaket abgeschlossen hatten, gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres im Schnitt um 13 % 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. Die Zahl der Bestandskunden belief sich zum Ende des dritten Quartals 2017 auf rund 19.000 (Vorjahr: 16.900). Das entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres von gut 12 %, bei mehr 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 ersten Halbjahr auch bei der Erhöhung der Reichweite bei privaten Endkunden. So konnten in den ersten neun Monaten 2017 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2016 gut 16 % mehr Neuausschreibungen generiert werden. Die zwei wesentlichen Treiber für dieses Wachstum sind zum einen die im Januar gestartete TV-Vermarktung, die sich gezielt an private Endkunden richtet und das Vertrauen in die Marke MyHammer stärken sowie die Qualität der von uns vermittelten Handwerker

transportieren soll. Ferner verbesserte sich die Performance der Onlinemarketing-Aktivitäten, die bei leicht gestiegenen Kosten für mehr Ausschreibungen von privaten Endkunden sorgte. 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 in den ersten drei Quartalen 2017 jeweils deutlich über den Aktivitäten im Vorjahreszeitraum

2. Wesentliche Ereignisse im Berichtszeitraum

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

III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

1. Ertragslage

Die 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 in den abgelaufenen drei Quartalen 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 in den ersten drei Quartalen 2017 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 8.301. Der Umsatz konnte gegenüber dem Vorjahr (TEUR 6.968) um 19 % oder TEUR 1.333 gesteigert werden. Die Umsätze aus Partnerpaketen steigerten sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von TEUR 6.475 auf TEUR 8.056. Die transaktionsbezogenen Nutzungsgebühren erhöhten sich leicht von TEUR 105 auf TEUR 121. Im Berichtszeitraum konnten Vermarktungserlöse durch Fremdwerbung auf den MyHammer-Plattformseiten in Höhe von TEUR 140 (i.V.: TEUR 130) erzielt werden, das entspricht einem Anstieg von 7 %.

Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich um TEUR 196 auf TEUR 459 und bestehen im Wesentlichen aus erhaltenen Mahn- und Rücklastschriftgebühren sowie erhaltenem Schadenersatz.

Der Materialaufwand, im Wesentlichen Aufwendungen für Onlinemarketing in Höhe von TEUR 1.161 (i.V.: TEUR 1.041) erhöhte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 11 %. 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 auf TEUR 3.488 (i.V.: TEUR 3.017).

Im Berichtszeitraum wurden planmäßige Abschreibungen in Höhe von TEUR 55 (i.V.: TEUR 49) auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen verrechnet.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von TEUR 3.849 erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um TEUR 1.638 (i.V.: TEUR 2.211). Die höheren Aufwendungen wurden weitgehend durch die Ausstrahlung des TV-Spots sowie den Umzug in neue Büroräume verursacht. Die wesentlichen Aufwandspositionen in diesem Bereich sind Aufwendungen für Marketing/PR-Kosten in Höhe von TEUR 1.254 (i.V.: TEUR 248), IT- und sonstige Fremdarbeiten in Höhe von TEUR 848 (i.V.: TEUR 800), IT-Kosten für Serverhosting in Höhe von TEUR 411 (i.V.: TEUR 335) sowie Raumkosten in Höhe von TEUR 400 (i.V.: TEUR 360).

Der Aufwand aus Wertberichtigungen auf Forderungen betrug in den ersten neun Monaten 2017 TEUR 355 (i.V.: TEUR 319). Bezogen auf den jeweiligen Umsatz des Berichtszeitraums entspricht dies einer Quote von 4 % (i.V.: 5 %).

Das Betriebsergebnis zum 30.09.2017 hat sich im Vorjahresvergleich von TEUR 913 auf TEUR 206 verschlechtert.

Das Finanzergebnis lag mit TEUR -245 über Vorjahresniveau (i.V.: TEUR -364) und bestand im Wesentlichen aus dem Zinsaufwand aus bedingten finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR -234 (i.V.: TEUR -347).

Das in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit TEUR -40 erzielte Konzernergebnis stellt eine Verschlechterung gegenüber dem Vorjahresergebnis dar (i.V.: TEUR 549). Das unverwässerte Ergebnis je Aktie beträgt in der Berichtsperiode 2017 EUR -0,122.

2. Vermögenslage

Aufgrund des Umzugs in die neuen Büroräumlichkeiten wurden Investitionen getätigt. Dadurch haben sich die langfristigen Vermögenswerte zum Zwischenbilanzstichtag im Vergleich zum 31.12.2016 um TEUR 424 auf TEUR 2.499 erhöht. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte am Gesamtvermögen beträgt 53 %.

Die kurzfristigen Vermögenswerte reduzierten sich um TEUR 2.268 auf TEUR 2.221. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um die liquiden Mittel mit TEUR 1.745 (31.12.2016: TEUR 3.738) und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit TEUR 388 (31.12.2016: TEUR 475).

Insgesamt ist die Bilanzsumme zum Stichtag gegenüber dem 31.12.2016 um TEUR 1.844 oder 29 % auf TEUR 4.720 gesunken.

Das Eigenkapital veränderte sich durch den Fehlbetrag für die ersten neun Monate des Jahres 2017 in Höhe von TEUR -40 (i.V.: TEUR 549) von TEUR 547 auf TEUR 507.

Die Kapitalstruktur des Konzerns besteht im Wesentlichen aus Eigenkapital und Gesellschafterdarlehen. Die bilanzielle Eigenkapitalquote beträgt zum Stichtag 11 % (31.12.2016: 8 %).

Die bedingten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Darlehensverzicht gegen Besserungsschein) in Höhe von TEUR 2.291 (31.12.2016: TEUR 3.157) 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 HomeAdvisor GmbH. In Q3 2017 wurden TEUR 1.100 des Darlehens vorzeitig getilgt. Die langfristigen Verbindlichkeiten haben sich insgesamt auf TEUR 2.439 reduziert und betreffen im Wesentlichen Darlehensverbindlichkeiten gegenüber der HomeAdvisor GmbH. Die Home Advisor GmbH hat mitgeteilt, dass sie diese Darlehen am 4. August 2017 an ein Konzernunternehmen innerhalb von IAC/InterActiveGroup übertragen hat. Neue Gläubigerin der Darlehen ist die IAC Search & Media UK Limited mit Sitz in London.

Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 7 % auf TEUR 651 (31.12.2016: TEUR 608) und betreffen im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Die sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich im Berichtszeitraum um TEUR 582 auf TEUR 1.116. Der größte Teil entfällt dabei mit TEUR 559 wie im Vorjahr (TEUR 522) auf Umsatzabgrenzungen für verkaufte Partnerpakete.

3. Finanzlage

In den ersten neun Monaten 2017 betrug der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit des MyHammer Konzerns TEUR 99. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2016 verschlechterte sich der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit damit um TEUR 884. Dies ist im Wesentlichen auf das im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 589 verschlechterte Gesamtergebnis zurückzuführen. Der Effekt auf den operativen Cashflow aus der Veränderung des Working Capital betrug in den ersten neun Monaten 2017 TEUR -158, gegenüber einem Effekt in Höhe von TEUR 39 in der Vergleichsperiode 2016.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeiten erhöhte sich um TEUR 466 auf TEUR -488 (i.V.: TEUR -22). Der Großteil der Investitionen (TEUR 400) wurde aufgrund des Umzugs in die neuen Büroräume getätigt.

In der Berichtsperiode 2017 gab es Mittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR 505 aus der Rückzahlung des Darlehens und in Höhe von TEUR 1.100 aus der Rückzahlung des Besserungsscheins an die HomeAdvisor GmbH.

Die liquiden Mittel verringerten sich im Berichtszeitraum um TEUR 1.993 auf TEUR 1.745. Wesentlicher Grund für diese Entwicklung waren die hohen Auszahlungen aufgrund des TV-Spots, des Umzugs, Auszahlung des Besserungsscheins und der Darlehensrückzahlung.

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 2016 (Geschäftsbericht 2016, S. 57 ff.) entnommen werden. Der Geschäftsbericht kann im Internet unter www.myhammer-holding.de im Bereich Investor Relations/Finanzpublikationen heruntergeladen werden.

VI. Prognosebericht

MyHammer wird nach unserer Einschätzung auch im laufenden Geschäftsjahr auf Wachstumskurs bleiben. Die in den ersten neun Monaten 2017 erzielten Ergebnisse verdeutlichen, dass wir mit unseren zielgruppenspezifischen Produkten und Services und unserer definierten Strategie den richtigen Weg eingeschlagen haben, um den 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 Ertragsituation. 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 ein stärkeres Wachstum im Fokus liegt.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses in den abgelaufenen drei Quartalen zeigt, dass insbesondere an der im Geschäftsbericht 2016 formulierten Einschätzung eines Umsatzwachstums in einer Bandbreite von 14 % bis 18 % im Geschäftsjahr 2017 keine wesentlichen Änderungen vorzunehmen sind. Für das Jahr 2018 erwartet der Vorstand auf Grund aktueller Planungen ein Umsatzwachstum in der Bandbreite von 22 % bis 26 % bei weiterhin positivem Ergebnis, wobei diese weitere Steigerung noch mit erheblichen Unsicherheiten des operativen Geschäfts, der Gesamtwirtschaft und des Handwerksmarkts behaftet ist. Der Vorstand der MyHammer-Gruppe sieht die Finanzierung und Liquidität des Konzerns auch weiterhin auf einer gesicherten Basis. Vor diesem Hintergrund ist auch die vorzeitige Teilrückzahlung des Darlehens in Höhe von 1,1 Mio. EUR an die HomeAdvisor GmbH zu sehen. Der Vorstand der MyHammer AG nutzt damit bestehende finanzielle Spielräume um zukünftige Zinszahlungen zu verringern.

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 November 2017

Claudia Frese
Vorstand (Vorsitz)

Thomas Bruns
Vorstand



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