

4investors

Homes & Holiday: „Wir streben den Turnaround an und sind zukunftsfähig“



09.12.2019 (www.4investors.de) - Die Homes & Holiday AG hat ein schwieriges Jahr hinter sich. Nach dem Börsengang im Sommer 2018 wurde im Herbst 2018 die Prognose angepasst. Davon hat sich die Aktie des Spezialisten für Ferienimmobilien auf den Balearen bis heute noch nicht erholt. Im Exklusivinterview mit der 4investors-Redaktion stellt CEO Joachim Semrau die neue Strategie der Unternehmensgruppe vor und bestätigt die

Prognose, 2020 operativ den Breakeven zu schaffen.

www.4investors.de Homes & Holiday ist seit Sommer 2018 an der Börse. Vielen Investoren ist das Unternehmen jedoch unbekannt. Wie sieht ihr Geschäftsmodell aus?

Semrau: Wir sind das erste Immobilien-Franchisesystem, das sich auf Ferienimmobilien spezialisiert hat. Wir konzentrieren uns mit unseren Marken Porta Mallorquina und Porta Holiday auf die Balearen und dabei insbesondere auf Mallorca – den wohl attraktivsten Ferienimmobilienmarkt Europas. Dort haben wir in den vergangenen Jahren viel in den Aufbau eines innovativen Geschäftsmodells investiert, das einen Rundum-Service im Bereich Ferienimmobilien bietet: Von Maklergeschäft über Ferienvermietung bis zum Property Management.

www.4investors.de Im Spätsommer 2018 stand ihre Aktie noch um die 2 Euro. Inzwischen liegen sie bei rund 0,50 Euro. Ist der Börsengang zum falschen Zeitpunkt erfolgt?

Semrau: Wir haben uns den Börsengang und die Zeit danach sicher anders vorgestellt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Organe und Mitarbeiter der Gesellschaft selbst Aktionäre sind. Wir sind seit der Gründung in 2005 jedes Jahr gewachsen. Außer 2018. Im vergangenen Jahr kam einiges zusammen. Nach den Boomjahren hat der Immobilienmarkt auf den Balearen in 2018 Luft geholt. So nahm das Transaktionsvolumen um 4,6 Prozent ab – das Volumen ausländischer Käufer sogar um 11,9 Prozent. Ausländer sind ganz überwiegend im Bereich der Ferienimmobilien aktiv und damit unsere wichtigste Zielgruppe. Auch die Expansion in Deutschland entwickelte sich nicht so erfolgreich wie geplant. Gleichzeitig waren unsere Strukturen auf kräftiges Wachstum ausgerichtet. Außerdem hat rückblickend der Börsengang für gute sechs Monate mehr Managementkapazitäten gebunden als erwartet. So haben wir die Situation erst im Herbst vollständig realisiert und dann reagiert.

www.4investors.de Bei Investoren verliert man mit einer solchen Kursentwicklung nach dem Börsengang das Vertrauen. Wie wollen sie dieses wieder herstellen?

Semrau: Von den nachhaltigen Chancen unseres Geschäftsmodells sind wir nach wie vor überzeugt. Denn in der Kombination von Immobilienvermittlung und Ferienvermietung stecken Wachstumspotenziale und Synergien. Wir haben reagiert und uns seit Herbst 2018 strategisch neu aufgestellt. Statt der Expansion in Spanien und Deutschland steht das Erreichen des Break-even im Jahr 2020 klar im Fokus. Daher setzen wir bis auf weiteres konsequent auf unseren Kernmarkt Balearen. Dort gehören wir in unseren beiden Geschäftsfeldern Immobilienvermittlung und Ferienvermietung zu den Marktführern. In Deutschland betreiben wir einen Immobilienshop in München. Insgesamt haben wir die Kostenbasis massiv gesenkt. Die Umstrukturierungsphase inklusive auslaufender Mietverträge und Abfindungen wurde weitgehend abgeschlossen.

www.4investors.de Bieten die Balearen denn ausreichendes Wachstumspotenzial?

Semrau: Für die nächsten Jahre in jedem Fall. Denn Ferienimmobilien liegen im Trend: Um sich einen Lebenstraum zu erfüllen, als Kapitalanlage und Renditeobjekt. Gleichzeitig entdecken immer mehr Menschen das Ferienhaus als Alternative zum Hotel und abseits vom Massentourismus. Die Lage der Balearen im Herzen Europas ist einzigartig und lockt Menschen aus mehr als 100 Nationen auf die Inseln. Vom Apartment über die einfache Finca auf dem Land bis zur Luxusimmobilie mit Meerblick ist für jeden Geschmack und Geldbeutel etwas dabei. Das Marktpotential ist groß: Alleine Ausländer kaufen auf den Balearen jedes Jahr Immobilien im Wert von über 1,6 Milliarden Euro. Wenn wir nur 10 Prozent davon abwickeln, würde sich unser Volumen gut verdreifachen.

www.4investors.de Kommen wir zur aktuellen Entwicklung. Wie ist die Saison 2019 verlaufen?

Semrau: Positiv. In unserem Kernmarkt Balearen sind wir wieder auf den Wachstumskurs zurückgekehrt und haben im ersten Halbjahr Immobilien im Gesamtwert von rund 31,1 Millionen Euro vermittelt. Der Netto-Umsatz im Maklergeschäft stieg um 5 Prozent. Deutlich zulegen konnte der Bereich Ferienvermietung. Auf Konzernebene waren Umsatz und Ergebnis natürlich noch von der Umstrukturierung geprägt.

www.4investors.de Sie sprechen es an, im Bereich Ferienvermietung haben sie den Umsatz deutlich steigern können. Wie sieht dort die weitere Strategie aus?

Semrau: Bei der Ferienvermietung haben wir die zum Börsengang angekündigte Buy-and-Build-Strategie erfolgreich umgesetzt. Die Übernahme von Top Villas Mallorca war dabei das Highlight. Darüber hinaus haben wir Finca Booking, EasyFinca und weitere kleinere Objektportfolios übernommen. Die Integration der Unternehmen und Objekte ist inzwischen abgeschlossen und in Bezug auf den Angebotsbestand wurde die kritische Größe von 1.000 Ferienhäusern – derzeit sind es bereits rund 1.300 – deutlich überschritten. Damit sind wir mit dem Buchungsportal www.portaholiday.de zur Nummer zwei in der Ferienvermietung auf Mallorca aufgestiegen. Diese starke Marktposition wollen wir in den kommenden Jahren nutzen und Umsatz sowie Ertrag deutlich steigern. Im ersten Halbjahr 2019 stieg der Umsatz auf 300.000 Euro an. Mittelfristig sehen wir deutliches Potenzial. Zur Einordnung: Der Marktführer setzt mehr als 30 Millionen Euro im Jahr um und hat nur unwesentlich mehr Immobilien im Angebot.

www.4investors.de Mitte 2019 kamen sie auf liquide Mittel von 1,19 Millionen Euro. Ein Jahr zuvor waren es 5,19 Millionen Euro. Gibt es hier Handlungsbedarf?

Semrau: Die Entwicklung war von den Kosten für den Börsengang, dem Verlust im Jahr 2018 und der beschriebenen Umstrukturierung geprägt. Das Halbjahresergebnis 2019 wurde von -2,2 Millionen Euro auf -1,3 Millionen Euro verbessert. Dort enthalten sind außerordentliche Aufwendungen in Höhe von rund 0,45 Millionen Euro für die Umstrukturierung. Unsere Planung sieht vor, ohne Kapitalerhöhung den operativen Breakeven im kommenden Jahr zu erreichen.

www.4investors.de 2020 soll es den Breakeven geben. Bleibt es also bei diesem Ziel?

Semrau: Ja. Der operative Breakeven und anschließendes profitables Wachstum bleiben unsere Ziele. Mit der Fokussierung auf die Balearen sind wir jetzt schlank aufgestellt, streben den Turnaround an und sind zukunftsfähig.



www.4investors.de Wie sehen ihre Kreditlinien aus?

Semrau: Wir sind derzeit schuldenfrei.

www.4investors.de Wo wollen sie 2020 ihre Schwerpunkte setzen? Lässt sich etwas zur Buchungssituation sagen?

Semrau: Die Buchungssaison für 2020 hat gerade erst begonnen. Im kommenden Jahr werden wir unser operatives Geschäft im Kernmarkt weiter optimieren. Dies betrifft beispielsweise die Zusammenarbeit mit den Franchise-Partnern. Dort gab es in den vergangenen Monaten einige Veränderungen und jetzt werden wir gemeinsam Vollgas geben. In der Ferienvermietung gilt es, das Angebotsportfolio optimal zu vermieten. Grundsätzlich ist in unserem Geschäft Geschwindigkeit sehr wichtig. Denn Exklusivität ist selten. Erfolgreich ist, wer schneller verkauft oder vermietet als der Wettbewerber.

www.4investors.de Ihre Marktkapitalisierung liegt im mittleren einstelligen Millionenbereich. Werden sie dadurch zum Übernahmekandidaten für einen der Großen, zum Beispiel aus der Tourismusbranche?

Semrau: Wir sind grundsätzlich offen für Partner. Unbestritten ist, dass die Balearen ein hoch attraktiver Markt sind und das Maklergeschäft sowie die Ferienvermietung über erhebliche Wachstumspotenziale verfügen. Dies bestätigen auch die beiden jüngsten Branchenmeldungen. Zum einen hat der amerikanische Star-Investor Warren Buffet das spanische Immobiliengeschäft für sich entdeckt und will hier aktiv werden. Zum anderen wurde der Marktführer in der Ferienvermietung auf Mallorca von einem Nordeuropäischen Reisekonzern übernommen.