
 Hinweis gemäß MiFID II Regulierung für Research „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“:
 Vorliegendes Research erfüllt die Voraussetzungen für die Einstufung als „Geringfügige Nichtmonetäre-Zuwendung“. Nähere Informationen hierzu in der Offenlegung unter „I. Research unter MiFID II“

16.08.2021 - GBC Managementinterview mit Joachim Semrau, Vorstand der Homes & Holiday AG

„Ferienimmobilien auf Mallorca und den Balearen stehen ganz oben auf der Wunschliste.“

Unternehmen: Homes & Holiday AG^{*4,5a,6a,7,10,11}

ISIN: DE000A2GS5M9

Analyst: Marcel Goldmann

Aktueller Kurs: 0,49 € (Xetra, 13.08.2021, 17:36 Uhr)

Fertigstellung: 16.08.2021 (9:03 Uhr)

Weitergabe/Erstveröffentlichung: 16.08.2021 (10:00 Uhr)

Gültigkeit des Kursziels (sofern angegeben): max. 31.12.2022

* Katalog möglicher Interessenskonflikte auf Seite 5

Am 21.07.2021 hat die Homes & Holiday AG Ihre ordentliche Hauptversammlung für das abgelaufene Geschäftsjahr 2020 abgehalten und im Rahmen dieses Events sehr umfangreich zur bisherigen Geschäftsentwicklung und zu den Perspektiven des Unternehmens berichtet bzw. sich geäußert.

GBC hat diese Situation zum Anlass genommen und ein Interview mit dem Vorstand Joachim Semrau zum aktuellen Verlauf der Geschäftsentwicklung, zur Strategie sowie zum Ausblick des Unternehmens durchgeführt.

GBC: Herr Semrau, Die weiterhin andauernde Corona-Situation hat auch zu einem herausfordernden Marktumfeld für die Tourismus- und Immobilienmaklerbranche auf den Balearen geführt. Wie entwickelt sich aktuell Ihr Kerngeschäft - das Maklerbusiness- in Ihrer Hauptregion Mallorca?

Herr Semrau: Bisher sieht es so aus, als würden wir im Maklergeschäft auf Mallorca ein Rekordjahr erleben. Wie es konkret im zweiten Halbjahr weiter geht, hängt natürlich auch von möglichen Reisebeschränkungen im Herbst und Winter ab. Gesundheitsschutz und Pandemie-Beschränkungen haben die eigene Ferienimmobilie für viele noch attraktiver gemacht, da sie zudem noch eine wertstabile Kapitalanlage darstellt. Mallorca und die Balearen stehen hier ganz oben auf der Wunschliste. So hat sich das Immobiliengeschäft bereits Mitte März 2020 nach dem ersten Lockdown sehr schnell erholt. Unsere Tochtergesellschaft Porta Mallorquina Real Estate konnte das vermittelte Immobilien-Transaktionsvolumen im vergangenen Jahr um elf Prozent steigern. Dieser positive Trend hat sich im laufenden Jahr nochmals verstärkt. Details werden wir im Halbjahresbericht geben.

GBC: Sie sind mit der Homes & Holiday-Gruppe hauptsächlich auf den Balearen und hierbei insbesondere auf Mallorca im Immobilienmakler-Business aktiv. Wie schätzen Sie das mittel- und langfristige Potenzial des Immobilienmarktes auf den Balearen ein und in welcher Phase befindet sich dieser regionale Immobilien-

markt? Könnte die Inselgruppe sogar künftig noch weiter an Attraktivität gewinnen?

Herr Semrau: Die Balearen sind und bleiben eine der Top-Immobilienmärkte in Europa und wahrscheinlich auch weltweit. Derzeit übersteigt die Nachfrage das Angebot deutlich. Der Markt sollte sich weiter positiv entwickeln und wir wollen unseren Marktanteil weiter erhöhen. Zum einen durch die konsequente Unterstützung der Franchise-Partner. Zum anderen durch kontinuierlichen Ausbau der Beraterteams vor Ort. Derzeit gewinnen alle der in den vergangenen 2,5 Jahren hinzugewonnenen Partner "lokale" Marktanteile in ihrer jeweiligen Region hinzu.

GBC: Die Homes & Holiday-Gruppe verfolgt generell eine wachstumsorientierte Unternehmensstrategie. Bitte erläutern Sie uns kurz den aktuellen strategischen Fokus Ihrer Gesellschaft?

Herr Semrau: Nachdem wir in den vergangenen Jahren die Fokussierung auf den Kernmarkt Balearen und konsequente Reduzierung der Kostenstrukturen umgesetzt haben, ist derzeit das Erreichen des Break-evens auf EBITDA-Basis im Fokus. Das Maklergeschäft auf den Balearen sollte uns auch in den kommenden Jahren ein profitables und solides Wachstum ermöglichen. Wir sind uns jedoch auch bewusst, dass es für eine echte Wachstumsstory mehr braucht. Daher prüfen wir im Hintergrund bereits Optionen zur Erweiterung unseres Geschäftsmodells.

GBC: Für den Geschäftsbereich Ferienvermietung haben Sie in Bezug auf die zukünftige strategische Ausrichtung ein Kooperationsmodell mit einem Partner angekündigt. Was waren die Beweggründe hierfür und welche Ziele verfolgen Sie mit diesem strategischen Schritt?

Herr Semrau: Wir haben erkennen müssen, dass wir in der Ferienvermietung nicht die kritische Größe haben, um diesen Bereich schnell in die Profitabilität zu führen – schon gar nicht im Corona-Umfeld. Deshalb haben wir uns entschlossen, bei der kostenintensiven Buchungstechnologie auf einen marktführenden Systempartner zu setzen. Dieser Partner wird auch über eine Tochtergesellschaft die Kundenbetreuung vor Ort und Buchungsabwicklung übernehmen. Wir werden uns rein auf die Vermarktungsplattform im Internet konzentrieren und portaholiday.de weiterhin als Spezialist für Ferienhäuser auf den Balearen am Markt positionieren. So sparen wir Fixkosten, bieten unseren Kunden mehr Service und erhalten Provision für jede Buchung über uns.

GBC: In der Vergangenheit haben Sie mehrere Regionen bzw. Lizenzgebiete an Franchise-Partner abgegeben. Welche positiven Effekte ergeben sich hierfür für Ihr Unternehmen und welche Vorteile bietet Ihr Franchise-System potenziellen Partnern, die sich der H&H-Gruppe anschließen? Gibt es einen allgemeinen Trend zu mehr Franchise-basierenden Geschäftsmodellen und Ketten, also Marken?

Herr Semrau: Letzteres auf jeden Fall. Eine Ferienimmobilie ist nicht greifbar, der Kunde sitzt in der Regel weit entfernt, der Erstkontakt erfolgt zu mehr als 90 Prozent über das Internet. Als bekannte Marke schaffen Sie hier Vertrauen, das ist immens wichtig, gerade bei hohen Investitionsvolumina wie Immobilien. Dann müssen Sie auch noch im Internet gefunden werden. Die Mehrzahl der Internetuser klickt bei Suchergebnissen auf Seite 1 in Google & Co. Hier an die Spitze zu gelangen, kostet viel Geld und Zeit. Das schafft ein einzelner Makler kaum. Wir haben schon vor 15 Jahren begonnen, den Online-Markenauftritt zu forcieren und sind seit Jahren das Immobilienunternehmen mit dem höchsten Sichtbarkeitsfaktor, sprich bei den relevanten Mallorca Immobilien Suchbegrif-

fen überwiegend auf Seite 1 zu finden. So können wir auf kostenintensive Werbung wie Ad-Words weitgehend verzichten. Wir erhalten im Schnitt 400 bis 500 Anfragen im Monat, in Spitzenzeiten sogar über 700. Um dies dann auch abuarbeiten, brauchen Sie ein starkes Vertriebsteam vor Ort. Derzeit arbeiten auf Mallorca über 60 Makler für uns. Hier kommt der Franchise-Vorteil ins Spiel. Über die regionale Aufteilung verlagern wir die Vertriebsverantwortung auf die Franchise-Partner vor Ort. Wir als Zentrale kümmern uns um das Marketing, Kundenmanagement und die optimale Präsentation der Immobilien. Dazu halten wir unseren Partnern den Rücken frei und entlasten sie von zeitintensiven administrativen Aufgaben. Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Umsätze von Franchise-Partnern wesentlich höher sind als die von festangestellten Büroleitern. Entsprechend ist der EBITDA-Anteil trotz geringerer Brutto-Provisionseinnahmen höher. Gleichzeitig ist unsere Systemzentrale schlank und ohne hohe Fixkostenbelastung. Nicht umsonst sind alle bekannten Immobilienmaklerketten heute Franchise-Systeme.

GBC: Für die weitere Geschäftsentwicklung und -finanzierung haben Sie sich zuletzt erfolgreich mehrere Kapitalzuflüsse gesichert. Wie beurteilen Sie aktuelle die Liquiditätslage Ihres Unternehmens und sind eventuell weitere Kapitalmaßnahmen bis zum Erreichen des Break-Evens notwendig?

Herr Semrau: Das Maklergeschäft ist profitabel. Wenn wir wie geplant in den kommenden Wochen die Ferienvermietung erfolgreich in die strategische Partnerschaft überführen und sich die Corona-Pandemie nicht wieder deutlich verschärft, sollten wir den Break-even mit vorhandenen Mitteln erreichen können.

GBC: Was kann man im laufenden Geschäftsjahr 2021 trotz der herausfordernden Marktbedingungen aufgrund der Corona-Problematik von der Homes & Holiday-Gruppe erwarten?

Herr Semrau: Wie gesagt, im Maklergeschäft können Sie von einem operativen Gewinn ausgehen. Mit der Kooperation in der Ferienvermietung und dem EBITDA-Break-even hätten wir zudem die Voraussetzungen geschaffen, um wieder eine für Aktionäre attraktive Wachstumsstory zu entwickeln.

GBC: Wo sehen Sie die Homes & Holiday AG in den kommenden 3 bis 5 Jahren, insbesondere im Hinblick auf Geschäftsregionen und Geschäftsvolumens? Welche allgemeine Vision verfolgen Sie für Ihre Gesellschaft?

Herr Semrau: Klar ist, dass wir sehr schlank aufgestellt und schon heute einer der führenden Makler in einem der attraktivsten Immobilienmärkte sind. Dort können wir auch in den kommenden Jahren solide profitabel wachsen. Es ist aber auch offensichtlich, dass wir uns breiter aufstellen müssen. Regional wären die Kanarischen Inseln und die spanische Mittelmeerküste die nächsten logischen Schritte. In unserer Kernregion wäre der Einstieg in den Bau bzw. Sanierung von Ferienimmobilien und die anschließende Vermarktung eine interessante Option. Beides möglicherweise mit einem Partner. Details werden wir im weiteren Jahresverlauf bekannt geben.

GBC: Herr Semrau, vielen Dank für das Gespräch.

ANHANG

I.

Research unter MiFID II

1. Es besteht ein Vertrag zwischen dem Researchunternehmen GBC AG und der Emittentin hinsichtlich der unabhängigen Erstellung und Veröffentlichung dieses Research Reports über die Emittentin. Die GBC AG wird hierfür durch die Emittentin vergütet.
2. Der Research Report wird allen daran interessierten Wertpapierdienstleistungsunternehmen zeitgleich bereitgestellt.

II.

§1 Disclaimer/ Haftungsausschluss

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken. Alle Daten und Informationen aus dieser Studie stammen aus Quellen, welche GBC für zuverlässig hält. Darüber hinaus haben die Verfasser die größtmögliche Sorgfalt verwandt, sicherzustellen, dass die verwendeten Fakten und dargestellten Meinungen angemessen und zutreffend sind. Trotz allem kann keine Gewähr oder Haftung für deren Richtigkeit übernommen werden – und zwar weder ausdrücklich noch stillschweigend. Darüber hinaus können alle Informationen unvollständig oder zusammengefasst sein. Weder GBC noch die einzelnen Verfasser übernehmen eine Haftung für Schäden, welche aufgrund der Nutzung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder auf andere Weise in diesem Zusammenhang entstehen.

Weiter weisen wir darauf hin, dass dieses Dokument weder eine Einladung zur Zeichnung noch zum Kauf irgendeines Wertpapiers darstellt und nicht in diesem Sinne auszulegen ist. Auch darf es oder ein Teil davon nicht als Grundlage für einen verbindlichen Vertrag, welcher Art auch immer, dienen oder in diesem Zusammenhang als verlässliche Quelle herangezogen werden. Eine Entscheidung im Zusammenhang mit einem voraussichtlichen Verkaufsangebot für Wertpapiere des oder der in dieser Publikation besprochenen Unternehmen sollte ausschließlich auf der Grundlage von Informationen in Prospekten oder Angebotsschreiben getroffen werden, die in Zusammenhang mit einem solchen Angebot herausgegeben werden.

GBC übernimmt keine Garantie dafür, dass die angedeutete Rendite oder die genannten Kursziele erreicht werden. Veränderungen in den relevanten Annahmen, auf denen dieses Dokument beruht, können einen materiellen Einfluss auf die angestrebten Renditen haben. Das Einkommen aus Investitionen unterliegt Schwankungen. Anlageentscheidungen bedürfen stets der Beratung durch einen Anlageberater. Somit kann das vorliegende Dokument keine Beratungsfunktion übernehmen.

Vertrieb außerhalb der Bundesrepublik Deutschland:

Diese Publikation darf, sofern sie im UK vertrieben wird, nur solchen Personen zugänglich gemacht werden, die im Sinne des Financial Services Act 1986 als ermächtigt oder befreit gelten, oder Personen gemäß Definition § 9 (3) des Financial Services Act 1986 (Investment Advertisement) (Exemptions) Erlass 1988 (in geänderter Fassung), und darf an andere Personen oder Personengruppen weder direkt noch indirekt übermittelt werden.

Weder dieses Dokument noch eine Kopie davon darf in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in deren Territorien oder Besitzungen gebracht, übertragen oder verteilt werden. Die Verteilung dieses Dokuments in Kanada, Japan oder anderen Gerichtsbarkeiten kann durch Gesetz beschränkt sein und Personen, in deren Besitz diese Publikation gelangt, sollten sich über etwaige Beschränkungen informieren und diese einhalten. Jedes Versäumnis, diese Beschränkung zu beachten, kann eine Verletzung der US-amerikanischen, kanadischen oder japanischen Wertpapiergesetze oder der Gesetze einer anderen Gerichtsbarkeit darstellen.

Durch die Annahme dieses Dokuments akzeptieren Sie jeglichen Haftungsausschluss und die vorgenannten Beschränkungen.

Die Hinweise zum Disclaimer/ Haftungsausschluss finden Sie zudem unter:

<http://www.gbc-ag.de/de/Disclaimer>

Rechtshinweise und Veröffentlichungen gemäß § 85 WpHG und FinAnV

Die Hinweise finden Sie zudem im Internet unter folgender Adresse:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung>

§ 2 (I) Aktualisierung:

Eine konkrete Aktualisierung der vorliegenden Analyse(n) zu einem festen Zeitpunkt ist aktuell terminlich noch nicht festgelegt. GBC AG behält sich vor, eine Aktualisierung der Analyse unangekündigt vorzunehmen.

§ 2 (II) Empfehlung/ Einstufungen/ Rating:

Die GBC AG verwendet seit 1.7.2006 ein 3-stufiges absolutes Aktien-Ratingsystem. Seit dem 1.7.2007 beziehen sich die Ratings dabei auf einen Zeithorizont von mindestens 6 bis zu maximal 18 Monaten. Zuvor bezogen sich die Ratings auf einen Zeithorizont von bis zu 12 Monaten. Bei Veröffentlichung der Analyse werden die Anlageempfehlungen gemäß der unten beschriebenen Einstufungen unter

Bezug auf die erwartete Rendite festgestellt. Vorübergehende Kursabweichungen außerhalb dieser Bereiche führen nicht automatisch zu einer Änderung der Einstufung, geben allerdings Anlass zur Überarbeitung der originären Empfehlung.

Die jeweiligen Empfehlungen/ Einstufungen/ Ratings sind mit folgenden Erwartungen verbunden:

KAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\geq + 10 \%$.
HALTEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt dabei $> - 10 \%$ und $< + 10 \%$.
VERKAUFEN	Die erwartete Rendite, ausgehend vom ermittelten Kursziel, inkl. Dividendenzahlung innerhalb des entsprechenden Zeithorizonts beträgt $\leq - 10 \%$.

Kursziele der GBC AG werden anhand des fairen Wertes je Aktie, welcher auf Grundlage allgemein anerkannter und weit verbreiteter Methoden der fundamentalen Analyse, wie etwa dem DCF-Verfahren, dem Peer-Group-Vergleich und/ oder dem Sum-of-the-Parts Verfahren, ermittelt wird, festgestellt. Dies erfolgt unter Einbezug fundamentaler Faktoren wie z.B. Aktiensplits, Kapitalherabsetzungen, Kapitalerhöhungen M&A-Aktivitäten, Aktienrückkäufe, etc.

§ 2 (III) Historische Empfehlungen:

Die historischen Empfehlungen von GBC zu der/den vorliegenden Analyse(n) sind im Internet unter folgender Adresse einsehbar:

<http://www.gbc-ag.de/de/Offenlegung>

§ 2 (IV) Informationsbasis:

Für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) wurden öffentlich zugängliche Informationen über den/die Emittenten, (soweit vorhanden, die drei zuletzt veröffentlichten Geschäfts- und Quartalsberichte, Ad-hoc-Mitteilungen, Pressemitteilungen, Wertpapierprospekt, Unternehmenspräsentationen etc.) verwendet, die GBC als zuverlässig einschätzt. Des Weiteren wurden zur Erstellung der vorliegenden Analyse(n) Gespräche mit dem Management des/der betreffenden Unternehmen geführt, um sich die Sachverhalte zur Geschäftsentwicklung näher erläutern zu lassen.

§ 2 (V) 1. Interessenskonflikte nach § 85 WpHG und Art. 20 MAR:

Die GBC AG sowie der verantwortliche Analyst erklären hiermit, dass folgende möglichen Interessenskonflikte, für das/ die in der Analyse genannte(n) Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bestehen und kommen somit den Verpflichtungen des § 85 WpHG und Art. 20 MAR nach. Eine exakte Erläuterung der möglichen Interessenskonflikte ist im Weiteren im Katalog möglicher Interessenskonflikte unter § 2 (V) 2. aufgeführt.

Bezüglich der in der Analyse besprochenen Wertpapiere oder Finanzinstrumente besteht folgender möglicher Interessenskonflikt: (4,5a,6a,7,10,11)

§ 2 (V) 2. Katalog möglicher Interessenskonflikte:

- (1) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem analysierten Unternehmen oder analysierten Finanzinstrument oder Finanzprodukt.
- (2) Dieses Unternehmen hält mehr als 3% der Anteile an der GBC AG oder einer mit ihr verbundenen juristischen Person.
- (3) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person ist Market Maker oder Designated Sponsor in den Finanzinstrumenten dieses Unternehmens.
- (4) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person war in den vorangegangenen 12 Monaten bei der öffentlichen Emission von Finanzinstrumenten dieses Unternehmens betreffend, federführend oder mitführend beteiligt.
- (5) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit diesem Unternehmen oder Emittenten des analysierten Finanzinstruments getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Emittent der Entwurf der Finanzanalyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (5) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Unternehmens bzw. Emittenten
- (6) a) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erstellung von Researchberichten gegen Entgelt mit einem Dritten über dieses Unternehmen oder Finanzinstrument getroffen. Im Rahmen dieser Vereinbarung wurde dem Dritten und/oder und/oder Unternehmen und/oder Emittenten des Finanzinstruments der Entwurf der Analyse (ohne Bewertungsteil) vor Veröffentlichung zugänglich gemacht.
- (6) b) Es erfolgte eine Änderung des Entwurfs der Finanzanalyse auf Basis berechtigter Hinweise des Dritten und/oder Emittent
- 7) Der zuständige Analyst, der Chefanalyst, der stellvertretende Chefanalyst und/ oder eine sonstige an der Studiererstellung beteiligte Person hält zum Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile oder sonstige Finanzinstrumente an diesem Unternehmen.

- (8) Der zuständige Analyst dieses Unternehmens ist Mitglied des dortigen Vorstands oder des Aufsichtsrats.
- (9) Der zuständige Analyst hat vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung Anteile an dem von ihm analysierten Unternehmen vor der öffentlichen Emission erhalten bzw. erworben.
- (10) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat in den vorangegangenen 12 Monaten eine Vereinbarung über die Erbringung von Beratungsleistungen mit dem analysierten Unternehmen geschlossen.
- (11) GBC AG oder eine mit ihr verbundene juristische Person hat bedeutende finanzielle Interessen an dem analysierten Unternehmen, wie z.B. die Gewinnung und/oder Ausübung von Mandaten beim analysierten Unternehmen bzw. die Gewinnung und/oder Erbringung von Dienstleistungen für das analysierte Unternehmen (z.B. Präsentation auf Konferenzen, Roundtables, Roadshows etc.)
- (12) Das analysierte Unternehmen befindet sich zum Zeitpunkt der Finanzanalyse in einem, von der GBC AG oder mit ihr verbundenen juristischen Person, betreuten oder beratenen Finanzinstrument oder Finanzprodukt (wie z.B. Zertifikat, Fonds etc.)

§ 2 (V) 3. Compliance:

GBC hat intern regulative Vorkehrungen getroffen, um möglichen Interessenskonflikten vorzubeugen bzw. diese, sofern vorhanden, offenzulegen. Verantwortlich für die Einhaltung der Regularien ist dabei der derzeitige Compliance Officer, Kristina Bauer, Email: bauer@gbc-ag.de

§ 2 (VI) Verantwortlich für die Erstellung:

Verantwortliches Unternehmen für die Erstellung der vorliegenden Analyse(n) ist die GBC AG mit Sitz in Augsburg, welche als Researchinstitut bei der zuständigen Aufsichtsbehörde (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Marie-Curie-Str. 24-28, 60439 Frankfurt) gemeldet ist.

Die GBC AG wird derzeit vertreten durch Ihre Vorstände Manuel Hölzle (Vorsitz) und Jörg Grunwald.

Die für diese Analyse verantwortlichen Analysten sind:

Marcel Goldmann, M.Sc., Finanzanalyst

§ 3 Urheberrechte

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Es wird Ihnen ausschließlich zu Ihrer Information zur Verfügung gestellt und darf nicht reproduziert oder an irgendeine andere Person verteilt werden. Eine Verwendung dieses Dokuments außerhalb den Grenzen des Urhebergesetzes erfordert grundsätzlich die Zustimmung der GBC bzw. des entsprechenden Unternehmens, sofern es zu einer Übertragung von Nutzungs- und Veröffentlichungsrechten gekommen ist.

GBC AG
Halderstraße 27
D 86150 Augsburg
Tel.: 0821/24 11 33-0
Fax.: 0821/24 11 33-30
Internet: <http://www.gbc-ag.de>

E-Mail: compliance@gbc-ag.de