

Defama Deutsche Fachmarkt

„WIR WERDEN DIVIDENDE UND SUBSTANZWERT JAHR FÜR JAHR STEIGERN“

Im NJ 5/22 war das Interview mit dem Gründer, Großaktionär und Vorstand Matthias Schrade überschrieben mit der Schlagzeile „Unsere Story läuft einfach weiter“. Seitdem hat sich das Umfeld, sowohl an den Immobilienmärkten als auch an den Börsen, mächtig verändert. Ob das auch für die Defama Deutsche Fachmarkt AG gilt, erörterten wir mit Matthias Schrade.

NJ: Herr Schrade, gleich zu Beginn die Frage nach der heutigen Berechtigung Ihrer damaligen Aussage.

Schrade: Die gilt unverändert. Wir haben seit damals neun weitere Objekte gekauft, unsere annualisierte Nettomiete um 20 % auf über € 22 Mio. gesteigert und den annualisierten FFO analog dazu auf € 2.24 je Aktie ausgebaut. Somit haben wir alle Ziele für das Geschäftsjahr 2022 erreicht und überdies unsere Mittelfrist-Prognose „DEFAMA 2025“ im vergangenen Oktober nach oben angepasst. Und nicht zuletzt haben wir, wie angekündigt, die Dividende für 2022 auf € 0.54 je Aktie angehoben, das war das achte Mal in Folge.

NJ: Dann hätte eigentlich der Kurs auch im „verflixten sieben Börsenjahr“ durchaus zulegen können?

Schrade: In der Tat. Aber da wurden wir leider in Sippenhaft mit der gesamten Immobilienbranche genommen. Zwar hat sich die Defama-Aktie weitaus besser gehalten als die Aktien der meisten anderen Immobilien-AGs, die auf Grund der sprunghaft gestiegenen Zinsen vielfach in teils existenzielle Probleme gekommen sind. Da wir unsere Fachmärkte grundsätzlich mit Annuitätendarlehen finanzieren und weder Anleihen noch Schuldscheindarlehen ausstehen haben, trifft uns das erhöhte Zinsniveau faktisch nicht. Trotzdem konnte sich die Defama-Aktie dem Branchentrend nicht vollständig entziehen,

NJ: Nun ist ja seit Warren Buffett bekannt, dass „Preis“ und „Wert“ an der Börse zwei verschiedene Dinge sind. Wie werden Sie den Wert künftig steigern, damit der Preis an der Börse steigt?

Schrade: Indem wir unseren Weg einfach weitergehen. Wir kaufen weiter kontinuierlich zu, profitieren dabei sogar vom aktuellen Umfeld auf Grund der stark gesunkenen Kaufpreise. Zugleich entwickeln wir das Bestandsportfolio ständig gemeinsam mit unseren

Mietern weiter. Zudem führt die Inflation auf Grund unserer zu 91 % indexierten Mieterträge zu einem stetigen Rückenwind bei den Erträgen.

NJ: Vielleicht hat die vorjährige Kapitalerhöhung belastet. Müssen/wollen Sie für das geplante Wachstum mehr Aktien ausgeben?

Schrade: Nein. Unser erklärtes Ziel ist es, zur Vermeidung einer Verwässerung unserer Aktionäre ohne Kapitalmaßnahmen zu wachsen. Und da wir für Zukäufe nur wenig Eigenkapital brauchen, können wir unsere Mittelfristziele aus eigener Kraft erreichen.

NJ: Wenn das so ist, beschreiben Sie bitte nochmals Ihr „besonderes“ Geschäftsmodell.

Schrade: Wir kaufen etablierte kleine Einzelhandelsimmobilien mit bonitätsstarken Mietern wie Aldi, Lidl, Netto, Edeka, Deichmann, KiK, Tedi, Jysk oder toom, überwiegend in kleinen bis mittelgroßen Städten. Die Objekte finanzieren wir über Annuitätendarlehen mit lokalen oder regionalen Banken und Sparkassen, wobei wir auf Grund der niedrigen Kaufpreisfaktoren in der Regel sehr hohe Finanzierungsquoten erreichen. Wir sind dabei nicht auf Verkaufsgewinne angewiesen, sondern leben von den Mieterträgen und können daher auch jährlich steigende Dividenden ausschütten.

NJ: Bei bestehenden Annuitätendarlehen können Sie mit der Tilgung „spielen“. Wie sieht es bei neuen Darlehen aus?

Schrade: Da hat sich wenig geändert. Vor zwei Jahren hatten wir meist Zinsen von 2 % oder knapp darunter bei einer Anfangstilgung von an die 5 %. Aktuell liegen die Darlehen bei etwa 4.5 bis 5 % und die anfängliche Tilgung bei etwa 3 %. In Verbindung mit den niedrigeren Kaufpreisen bedeutet dies, dass es für uns sogar oft leichter ist, in Richtung einer Vollfinanzierung des Nettokaufpreises zu kommen.

NWJ: An dieser Stelle eine grundsätzliche Frage: Fürchtet sich der stationäre Einzelhandel vor der Online-Konkurrenz? Teilweise „kannibalisieren“ sich Aldi und Co. doch selbst?

Schrade: Nein, nicht in unserem Sektor. Stichwort ist hier die Nahversorgung. Wir zählen ja weder Elektronikmärkte noch Mieter wie



Die Defama Deutsche Fachmarkt AG wird nach den Worten von Vorstand Matthias Schrade kontinuierlich und mit Augenmaß weiter wachsen.

Roller, H&M oder C&A zu unseren Kunden. Und gerade im ländlichen Raum zählt das Einkaufen vor allem bei älteren Menschen auch zu den sozialen Aktivitäten. Daher macht uns der Internethandel ebenso wenig Sorgen wie unseren Mietern.

NJ: Cashflow ist für Sie wichtiger als NAV, weil Sie stets die Aktionäre über Dividenden beteiligen möchten?

Schrade: Auch das. Vor allem aber bezahlt der Cashflow Zins und Tilgung der Darlehen, Instandhaltung und unsere Mitarbeiter, während man Substanz nicht essen kann. Was nützt uns ein Dutzend leerstehender Supermärkte, die keinen Ertrag bringen, selbst, wenn wir diese unter dem angeblichen NAV kaufen könnten? Da setzen wir lieber auf mehr oder weniger voll vermietete Objekte, mit denen wir vom ersten Tag an Geld verdienen.

NJ: Wie beantworten Sie heute unsere obligatorische Frage, warum die Aktionäre auch in fünf Jahren Ihre Aktie noch besitzen sollten?

Schrade: Weil wir kontinuierlich und mit Augenmaß wachsen, solide finanziert sind und die Dividende ebenso wie den Substanzwert unseres Portfolios auch künftig Jahr für Jahr steigern werden.

NJ: Herr Schrade, wir bedanken uns für das Gespräch.

Das Interview führte Klaus Hellwig