

CHECK-ANALYSE

CHECK-PERFORMANCE-REPORT

EXIT-REPORT DER FIM-UNTERNEHMENSGRUPPE

Plausibilität des Geschäfts- und Finanzierungsmodells der

FIM-Unternehmensgruppe

Verkäuflichkeit der Vermögenswerte – 18 vollzogene Exits



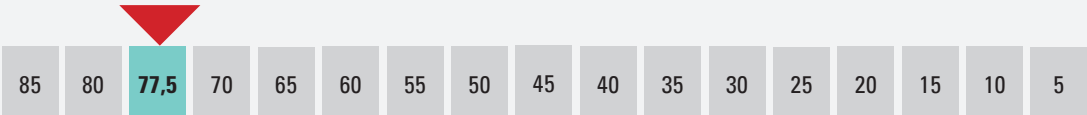
FIM-Revitalisierungsprojekt LEZ 14 im Gewerbegebiet Bamberg/Hallstadt mit einer Mietfläche von 21.751 qm und einer Grundstücksfläche von 45.800 qm. Seit Oktober 2023 sind alle Handelsunternehmen in Betrieb.

FIM-Creditreformwertung 2024: Ausgezeichnete Bonität, Score 119 - Siehe S. 8

CHECK-Emitten-Ranking

(60 Emittenten):

Punkte-Skalierung von
85 (Maximum) - 5 (Minimum)



I. FIM-UNTERNEHMENSGRUPPE.....2

Immobiliensubstanz schaffen.....2

II FIM AN- UND VERKAUFSPERFORMANCE.....3

Hintergrund der FIM-Zahlungsfähigkeit..... 3

III FIM LIQUIDITÄTSMANAGEMENT.....8

Darlehen der Investoren = Bonität für FIM.....9

IV FIM EIGENKAPITALSTRATEGIE..... 9

V FIM PROFITIERT VON DER INFLATION10

Kräftiger Anstieg der Indexmieten.....10

VI FIM-GESCHÄFTSMODELL.....10

Buy low – sell high..... 11

VII FIM MANAGEMENT.....11

FIM Performance..... 11

VIII FIM COMPLIANCE.....12

Freiwillige Geschäftszahlenkontrolle..... 12

Hinweis zum CHECK-Perfomancerating

CHECK analysiert und bewertet die Plausibilität des Geschäftsmodells und die Bonität des Unternehmens. CHECK wertet Informationen zum aktuellen Zeitpunkt der Recherche aus. CHECK-Analyse ist kein „Wertpapierdienstleistungsunternehmen“ und CHECK ist nicht an der Platzierung von Finanzprodukten beteiligt. CHECK erstellt keine „Finanzanalyse“ im Sinne des § 34 b WpHG. CHECK spricht keine Kaufempfehlung aus. CHECK erhebt keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung möglicher Risiken. Auf der CHECK-Homepage werden u.a. Nachanalysen von CHECK-Bewertungen von Investments veröffentlicht, die negativ verlaufen sind. Risikohinweis: auch eine positive Bewertung des Managements schließt nicht aus, dass das Unternehmen Verluste macht.

I DIE FIM-UNTERNEHMENSGRUPPE

Die FIM-Unternehmensgruppe (FIM Holding GmbH, FIM Immobilien Holding Alpha GmbH) verwaltet mit 4 Schwestergesellschaften zurzeit über 100 (im wesentlichen) Lebensmitteleinzelhandelsmärkte mit einem aktuellen Verkehrswert von zurzeit ca. EUR 645,1 Mio. Gesellschafter ist die Familie Hans-Joachim Fleischer. Herr Fleischer war ehemals in führender Position bei Kaufland tätig und gründete die FIM-Unternehmensgruppe im Jahre 2004, die mit Beratungsdienstleistungen und Immobilienkäufen startete.

1 Einnahmequellen des Unternehmens – Cashflow aus Mieteinnahmen und dem Verkauf von Immobilien des eigenen Portfolios

Die FIM-Unternehmensgruppe Bamberg ist Eigentümer und Vermieter von über 100 über das Bundesgebiet verteilte Gewerbeimmobilien (überwiegend Standorte mit Lebensmittelhandelsmärkten). Vermietet wird hauptsächlich an Filialen der Handelskonzerne mit dem Schwerpunkt Lebensmittelhandel. Diese Unternehmen decken mit ihren Produkten den täglichen Bedarf wie Rewe, Kaufland, Lidl, Aldi, Edeka, aber auch Rossmann, dm, Obi und andere und sind deshalb systemrelevant. Die Sicherheit der Mieteinnahmen hat für den FIM-Cashflow zentrale Bedeutung. Diese Sicherheit wird gestärkt durch die Bonität umsatzstarker Mieter.

2 Systemrelevante Mieter

Die Mieter/Betreiber des Lebensmitteleinzelhandels zählen auch in der Krise zu den zahlungsverlässlichsten Unternehmen Deutschlands. Etwa 75 % der FIM-Mieteinnahmen stammen von diesen Unternehmen. Investitionen in Einzelhandelsimmobilien, deren Mieter zum Kreis dieser systemrelevanten Einzelhandelskonzerne gehören, gelten als risikoarme Kapitalanlage. Mietvertragslaufzeiten von bis zu 20 Jahren zeigen, dass diese Mieter ein (sehr) langfristiges Interesse an den FIM-Standorten haben.

3 FIM-Finanzierungsmanagement

Zur Kernkompetenz des FIM-Managements gehört das vorausschauende Finanzierungs- und Liquiditätsmanagement, das in dieser Schwerpunktanalyse beschrieben wird: Bankdarlehen stellen den Hauptteil der Finanzierung zur Umsetzung des FIM-Geschäftsmodells dar. Unter den Finanzierungsquellen nimmt FIM zur Expansion und Optimierung des Immobilienportfolios ferner Nachrangdarlehen von Privatanlegern auf, begibt Anleihen, nutzt Privatplatzierungen sowie einem Anteil an privatem Kapital des FIM-Gesellschafters.

DIE CHECK-EINZEL-ERGEBNISSE

► Management (Performance)	****
► Netzwerk	*****
► Marktzugang	*****
► Rendite p.a.	****
► Kosteneffizienz	****
► Diversifikation	****
► Compliance	****
► Laufzeit	*****
► Performance	****
► Corp. Design	****
► Nachhaltigkeit	***
► Krisenresistenz	*****
► Risikomanagement	*****
► Folgeprodukte	****
► Anlagnähe	*****
► Transparenz	*****
► Stille Reserven	*****

AUF DEN PUNKT

- Geschäftsmodell krisenfest mit Schwerpunkt im systemrelevanten Lebensmitteleinzelhandel
- kontinuierlicher Aufbau stiller Reserven durch eigenen Immobilienbestand - hohe Sicherheit
- Vertrauenswürdiger und verlässlicher Partner für Investoren und Geschäftspartner
- beim Ankauf Spezialisierung auf kurze Restmietlaufzeiten mit gutem Zukunftspotenzial
- dadurch Preisvorsprung von durchschnittlich 25 % unter dem Marktdurchschnitt
- vorausschauendes Zinsmanagement durch Absicherung gegen gestiegene Zinsen
- Hebung der Wertschöpfungspotenziale durch Vorsprung bei der Standortanalyse und dem Revitalisierungs-Know-how
- Wettbewerbsvorteil dank Beraterhistorie für Lebensmitteleinzelhandelskonzerne
- überragende Bonität dank laufend steigendem Miet-Cash-Flow
- Realisierung stiller Reserven durch Verkauf von wertoptimierten Handelsmärkten
- flexibles Liquiditätsmanagement dank mehrerer Finanzierungsquellen
- eigenes Banken-Knowhow im Führungsmanagement sichert Netzwerkvorteile bei finanzierenden Banken und Konditionsverhandlungen

Zur Stärkung des Cashflows liquidiert FIM außerdem liquidierbare Vermögenswerte aus ihrem Immobilienbestand von zurzeit über 100 Einzelhandelsmärkten.

4 Das FIM-Zinsmanagement

Die gestiegenen Marktzinsen für die Bankdarlehen wurden im Vorjahr 2022 durch einen Zinscap, Laufzeit bis 2025, bei einem Strike 2,75 % (+ Marge) gesichert. Für Märkte, die längerfristig gehalten werden sollen, wurden auskunftsgemäß die Zinsen für längerfristig kalkulierte Halteperioden festgeschrieben (Durchschnittsverzinsung des Bankkapitals zurzeit 4,13 %). Das Unternehmen hat auskunftsgemäß bis dato alle Fremdkapital- und Darlehensverpflichtungen pünktlich erfüllt. Eine aktuelle Bonitätsprüfung der Creditreform Kreditauskunftei Hamburg stuft die Bonität des Unternehmens mit 119 auf dem Niveau der BMW-Group und Allianz ein, noch vor der Bonität der Unternehmen wie REWE, Lidl, Breuninger, Burger King, Penny, die zu den bonitätsstärksten Unternehmen des Landes gehören. Siehe S. 9.

5 FIM-Kennzahlen

Die folgenden FIM-Unternehmenskennzahlen, Stand Dezember 2023, liefern einen Beweis für die Finanzstärke des Unternehmens.

5a Cashflow – Fremdkapital – Mietüberschuss

Der jährliche Mietnettojahrescashflow beträgt per Q 4 2023 ca. EUR 37,8. Mio. Damit werden die Zinszahlungen von EUR 15,54 Mio. (abzüglich Rückvergütung aus der abgeschlossenen Zinssicherung in Höhe von EUR 1,1 Mio.) für das Fremdkapital in Höhe von EUR 376 Mio. sowie die laufende Tilgung von EUR 12,74 Mio. gedeckt. Der Cashflow erreichte per Ende 2023 nach Zins und Tilgung inkl. Zinsausgleichszahlungen von EUR 1,1 Mio. ca. EUR 7,47 Mio.

5b Vermögensreserven

Die kalkulatorischen Vermögensreserven im angenommenen Verkaufsfall aller FIM-Vermögensgegenstände nach Abzug des Fremdkapitals erreichen geschätzt EUR 277,4 Mio. Abzüglich des Kapitals der Nachrangdarlehensgeber in Höhe von ca. EUR 163 Mio. verbleibt ein Überschuss von EUR 114,4 Mio. Das ist die geschätzte Überschussreserve, die dem Unternehmen zufließen würde, wenn die Verkehrswerte realisiert und das Fremdkapital sowie die Nachrangdarlehen abgezogen werden. Hinzu kommen auskunftst-

gemäß EUR 32 Mio. Festgelder. Vermögensreserven gesamt somit: EUR 146,4 Mio. (Stand 12/2023).

5c Der Zinsdeckungsgrad

Das FIM-Finanzierungspotenzial und damit die FIM-Schuldentragfähigkeit beruhen auf der FIM-Bonität. Je höher die Bonität, je höher das Finanzierungspotenzial, je besser ist FIM in der Lage, Zinsen zu bezahlen und Schulden zu tilgen. Die Schuldentragfähigkeit wird durch die Kennziffer „Zinsdeckungsgrad“ gemessen. Beim Zinsdeckungsgrad (Interest Coverage Ratio/ICR) wird der Mietcashflow durch den Zinsdienst geteilt. Der Zinsdeckungsgrad sagt aus, wie sicher das Unternehmen ist, die geschuldeten Zinsen jederzeit bedienen zu können. Je höher der Faktor über 1 ist, je besser, je geringer ist das Ausfallrisiko. Der FIM-Cashflow ist zurzeit etwa eineinhalb Mal so hoch wie der FIM-Zinsdienst inkl. der FIM-Zins-Verbindlichkeiten aus den Nachrangdarlehen der Privatanleger.

II FIM-AN- UND VERKAUFSPERFORMANCE

1 Zusätzliche Finanzierungsreserven

FIM verfügt über den laufenden Miet-Cashflow hinaus über zusätzliche Finanzierungsreserven. FIM kann jederzeit Immobilien verkaufen und damit stille Reserven realisieren. Diese Reserven hat FIM über 10 Jahre aufgebaut. CHECK hat diese Reserven anhand der An- und Verkaufssperformance von 18 FIM-Einzelhandelsmärkten in einem Zeitraum von 2013 bis 2023 vor Ort verifiziert.



FIM Lebensmittelvollsortimenter in Plech mit Fachmarkt und Solardach. Mit 8.100 qm Mietfläche und einer Grundfläche von 24.650 qm das größte Objekt eines Paketankaufs 2019 mit vier Einzelhandelsimmobilien.



Fachmarktzentrum Garbsen mit Gastronomie. Im FIM-Bestand seit 17.06.2020. 8.270 qm Mietfläche auf 16.820 qm Grundfläche mit 6 Gewerbemieter.

der auch dieses Objekt enthielt. Alle übrigen Märkte wurden mit einem Handelsertrag nach abgelöstem Fremdkapital zwischen EUR 100.000 und knapp EUR 5 Mio. verkauft, zwischen 8,7 % und 235,3 % des Kaufpreises.

5 Rendite des Eigenkapitals

Bezogen auf die Handelsgewinne fiel die FIM-Eigenkapitalrendite teilweise überdurchschnittlich hoch aus. Die hohe FIM-Bonität, die verhaltene Käufernachfrage in dem FIM-Einkaufssegment mit kurzen Restlaufzeiten, der überdurchschnittlich solide Miet-Cashflow

und die niedrigen Kapitalzinsen machten sehr geringe Eigenkapitalquoten möglich. Die Banken waren interessiert, hohe Darlehenssummen auszureichen, um die niedrigen Zinsen zu kompensieren. In drei Fällen überstieg die Darlehenssumme das eingesetzte FIM-Eigenkapital. Per Saldo war in diesen Fällen kein Eigenkapital erforderlich. Bezogen auf die Gewinne ergaben sich hohe drei- bis vierstelligen Verzinsungen des Eigenkapitals.

2 CHECK-AUDIT zum FIM-An- und Verkaufsprozess

Am 21.11.2023 ließ sich CHECK in der Bamberger FIM-Zentrale Unterlagen zu 18 FIM-Objektverkäufen vorlegen. Hintergrund war die Frage, wie sich das Unternehmen zusätzliche Liquidität verschafft, wenn der laufende Cashflow für Zinszahlungen, Bewirtschaftungskosten, Anlegerdarlehensauszahlungen, Unternehmensfixkosten und Revitalisierungsinvestitionen aufgestockt werden soll. Einsicht nahm CHECK daher in 18 Kauf- und Verkaufs- sowie die Miet- und Finanzierungsverträge der gehandelten Objekte.

3 Ankauf

Untersucht wurden An- und Verkäufe von 18 FIM-Einzelhandelsmärkten im Zeitraum zwischen 2013 bis 2023. Demnach hat FIM kumuliert einen Gesamtkaufpreis von rund EUR 44 Mio. für 18 über das ganze Bundesgebiet verteilte Einzelhandelsmärkte bezahlt. Darunter für Objekte in Augsburg, Bad Hersfeld, Bad Münden, Schwerin, Arnsberg, Alfeld, Gernsheim, Hannover, Itzehoe, ...

4 Verkauf

Die Veräußerungsnettoerlöse betrugen nach Rückführung des Fremdkapitals kumuliert knapp EUR 68 Mio., Rohertrag ca. EUR 24 Mio. Der durchschnittliche Handelsgewinn pro Objekt betrug demnach EUR 1,333 Mio. Das insgesamt eingesetzte Eigenkapital erreichte kumuliert EUR 3,164 Mio. Das bedeutet, die Finanzierungsquote lag im Durchschnitt über 90 %. Die Bandbreite reichte von 0 eingesetztem Eigenkapital (Vollfinanzierung) bis 22,7 % des Kaufpreises. Die durchschnittliche Haltedauer betrug 2,92 Jahre. Die Bandbreite der Haltedauer reichte von ca. 1,4 Jahren bis 6,3 Jahren. Ein Objekt konnte nicht mit Gewinn veräußert werden (Wegscheid -5 % vom Kaufpreis). Der Grund hierfür war ein Portfolio-Kauf,

6 Rendite des Gesamtkapitals

Um die Wirtschaftlichkeit des insgesamt eingesetzten Kapitals inkl. Unternehmens- und Bewirtschaftungskosten sowie die erzielten Mieterträge zu erfassen, hat CHECK die FIM-Gesamtkapitalrendite anteilig bezogen auf die 18 untersuchten Verkaufsobjekte auf Basis kalkulatorischer Kostenannahmen berechnet. Demnach erzielte FIM nach allen von CHECK kalkulierten Kosten (Personal, Bewirtschaftung, Zinsen) eine Gesamtkapitalrendite von durchschnittlich ca. 25 % p.a. Das bedeutet, unabhängig davon, wie viel Eigen- und wieviel Fremdkapital eingesetzt wurden, war der gesamte Kapitaleinsatz profitabel.

7 Vorteilhafter Kapitalmix

Die FIM-Finanzierungsstrategie besteht aus einem optimierten Mix aus Eigen- und Fremdkapital. Wie hoch die jeweiligen Anteile des Eigen- und des Fremdkapitals sein müssen, um einen optimalen Return of Investment zu erzielen, hängt von den Kosten für das Eigen- bzw. Fremdkapital, von der Beleihungsgrenze und dem Finanzierungsvolumen der Banken, von der Verfügbarkeit, den Kosten des Nachrangdarlehenskapitals sowie von der Mindestrendite des zu erzielenden Mietcashflows ab.

Sind die Kosten des Fremdkapitals günstig, wird ein möglichst hoher Fremdkapitaleinsatz angestrebt, da

die mit dem Mietcashflow erzielbare Rendite auf das eingesetzte Fremdkapital höher ist als der Zinsdienst und die Kosten des Eigenkapitals.

7a Höhe des Investitionsvolumens

Die Höhe des FIM-Investitionsvolumens wird durch die Fähigkeit der FIM-Gruppe bestimmt, gegenüber möglichen Wettbewerbern das bessere Revitalisierungskonzept sowie eine schnellere Finanzierung bereitstellen zu können. Steigt das Gesamtfinanzierungsvolumen für immer größere Handelsobjekte (2024 sollen EUR 300 bis EUR 400 Mio. investiert werden), steigt das erforderliche Eigenkapital.

7b Gute Investitionsmöglichkeiten trotz hoher Zinsen und hoher Kosten für das Eigenkapital

Obwohl sowohl die Kosten des Fremdkapitals als auch des Nachrangdarlehens gestiegen sind, steigen zurzeit auch die FIM-Einkaufsgewinne. Denn die Einkaufsfaktoren für Einzelhandelsimmobilien sind zurzeit zinsbedingt um mehrere Jahresmieten gesunken, so dass FIM zu Kursen einkaufen kann, die die Mehrkos-

aktionen erwarb FIM die Handelsobjekte unter dem 10-fachen der Nettojahreskaltmiete, in 5 Fällen unter dem 8-fachen und in drei Fällen unter dem 7-fachen. Zurzeit erwirbt FIM Objekte zu Einkaufsfaktoren des 10 bis 11-fachen. Lag der Unterschiedsbetrag zwischen Zinskosten und Mietrendite vor Corona zwischen 1,5 und 7 % (Differenz 5,5 %), so liegt er heute zwischen 4,2 und 11,5 % (Differenz 7,3 %).

7d Aktuelle Verkäufe – trotz hoher Zinsen

Die vormals günstigen Zinsbedingungen haben sich aufgrund der durch die Inflationsbekämpfung verursachten Zinssteigerungen und der gesunkenen Käufernachfrage zulasten sinkender Verkaufspreise verändert. Dennoch erzielte FIM durch weitere Verkäufe und Nachzahlungen abgeschlossener Verkäufe 2023 auskunftsgemäß aus Transaktionsgeschäften kumuliert ca. EUR 12,5 Mio. Angekauft wurde im Mittel auskunftsgemäß zum 11,5-fachen, der Verkauf erfolgte zum 17-fachen (Differenz 5,5 Jahresmieten).



Neuer FIM-Ankauf zum 01.01.2024: Classic Center Weimar, Schönfeld, das bisher größte Einzelinvestment mit 21.800 qm Mietfläche, mit REWE, Toom-Baumarkt und 18 anderen Mietflächen.

ten aus der Zinsbelastung und Kosten der Nachrangdarlehen überkompensieren können.

7c Risikobetrachtung - FIM-Optionen

Sollte sich der Kapitalmarktzins verdoppeln, kann FIM weitere Zinssicherungsgeschäfte abschließen. Zugleich fallen in einem solchen Szenario die Preise für die Handelsimmobilien mit kurzen Restlaufzeiten voraussichtlich noch deutlicher als bisher. Dadurch steigt der Unterschiedsbetrag zwischen Zinskosten und Mietrenditen. In 6 Fällen von 18 betrachteten Trans-

8 FIM erzielt bessere Beleihungswerte

Zurzeit werden bei Gewerbeimmobilien-transaktionen bei höherem Zinsrisiko niedrigere Beleihungswerte angesetzt, sodass Eigenkapitalquoten von mehr als 60 % gefordert werden. „Nicht selten liegt der Beleihungswert mehr als 50 % unter dem Marktwert.“ (Tobias Jessen Head of Valuation & Property Due Diligence bei FAP Finance). Bei FIM liegen die Beleihungswerte zurzeit auskunftsgemäß dennoch bei bis zu 90 %. Das bedeutet, dass FIM Kaufpreise zu sehr vorteilhaften Konditionen finanzieren kann, deutlich günstiger als Wettbewerber aus der Fondsindustrie.

9 Vergleichsbetrachtung einer modellhaften Transaktion mit einem Einzelhandelsimmobilienfonds

Um den FIM-Wettbewerbsvorteil beim Einkauf der FIM-Bonität deutlich zu machen, vergleicht CHECK FIM mit einem Einzelhandelsimmobilienfonds. Dabei wird deutlich, dass die günstigen FIM-Finanzierungsoptionen einem typischen Immobilienfonds nicht zur Verfügung stehen. Denn dieser verfügt nicht über einen Assetbestand von ca. 100 Einzelhandelsmärkten.

9a Niedrigere Beleihungswerte bei Fonds

Banken verlangen daher von Fonds höhere Sicherheiten bzw. setzen die Beleihungswerte niedriger an. Das

bedeutet, dass deutlich geringere Fremdkapitalquoten möglich und damit eine geringere Hebelwirkung auf das eingesetzte Eigenkapital erzielt wird. Das hat zur Folge, dass mehr teures Eigenkapital eingesetzt werden muss. Der Spielraum für Ausschüttung fällt deutlich niedriger aus. Siehe S. 7 das Vergleichsbeispiel FIM - Einzelhandelsfonds.

9b Fondskosten zehren die Rendite auf

Typische Immobilienfonds müssen hohe (mithin „unproduktive“) Liquiditätspuffer vorhalten. Beispiel: für eine aktuelle Zielfondsinvestition von EUR 78,7 Mio. muss für einen aktuellen Handelsimmobilienfonds prospektgemäß eine Gesamtfinanzierung von EUR 95 Mio. aufgebracht (bzw. bedient) werden, (EK-Platzierung EUR 52,55 Mio.), bevor Überschüsse ausgezahlt werden können. Dabei soll der Fonds im Midcase vor Steuern 2,8 % p.a. erzielen. Die aktuell kalkulierte FIM-Rendite liegt 2,5-fach über diesem Wert.

9c Risiko unkalkulierbarer Laufzeitverlängerungen

Sollten die Verlängerungsoptionen des Fonds greifen (Platzierung bis 2025, Auflösung + Verlängerungsoptionen bis 2034 möglich), läuft der Fonds insgesamt bis zu 11 Jahren, statt plangemäß nach 7 Jahren aufgelöst zu werden (Wunschcase). Das bedeutet für die verwäserte Midcaserendite: 1,78 % p.a.

9d Hohe Ein- und Verkaufsannahmen des Fonds

Hintergrund der bescheidenen Renditeprognosen sind die hohen Kosten. Von dem eingezahlten EK kommt für den Immobilienerwerb des Immobilienfonds 18,84 % weniger an, die als fondsgebundene Kosten vom eingezahlten Kapital abgezogen werden. Unter den objektgebundenen Kosten finden sich ferner Ankaufvergütungen zugunsten des Fonds-Managements von EUR 2,559 Mio. Im Übrigen kommen 4,57 % p.a. laufende Kosten hinzu. Operativ wird mit einem Einkaufsfaktor des 17-fachen und einem Verkaufsfaktor des 18,5-fachen der Jahresnettokaltmiete kalkuliert (Midcase). Klasse 6 von 7!

Fazit: der Wettbewerber kauft zu Kursen ein, zu dem FIM verkauft. In den konservativen FIM-Verkaufskursen wurden ca. 5 bis 6 Jahresmieten Gewinn realisiert. Der teure Fonds kalkuliert knappe 1,5-Jahresmieten und trägt das deutlich höhere Risiko, dass

der angesetzte Verkaufsfaktor nicht erzielbar sein könnte, d.h. weit über dem Markt liegt.

9e FIM erzielt Gewinne mit niedrigen Exitfaktoren

FIM erzielt mit einem durchschnittlich (niedrigen) Verkauf zum 14,4-fachen beachtliche Verkaufsgewinne. Sowohl auf das eingesetzte Gesamtkapital und erst recht auf das Eigenkapital (Einkauf zum durchschnittlich 10,2-fachen! Gewinn durchschnittlich 4,2 Jahresmieten). Dieser konservative Ansatz verdient daher auch bei Creditreform ein Rating der Spitzenbonität (Niveau REWE, Lidl, Allianz)!

9f Zwischenfazit

Das Risiko der FIM-Finanzierungen ist trotz höherer FK-Quoten im Fondsvergleich erheblich geringer! Zugleich liegt das FIM-Chancenpotenzial für die Anlegerrendite 2-3-fach über dem des Fondsmarkts.

10 Vorteilhafte FIM-Zinssicherung

FIM hat das zudem gestiegene Zinsrisiko vorteilhaft abgesichert. Das Unternehmen erwarb 2022 einen Zinscap von 2,75 % für variable Finanzierungen. Bei laufenden Objektfinanzierungen kann FIM variabel flexibel diejenigen Finanzierungen unter den Zinscap legen, die nicht langfristig festverzinst werden sollen. Da FIM durchgehend neue Objekte finanziert und ältere Objekte refinanziert können Finanzierungen je nach Bedarf variabel unter dem Schirm des Zinscaps abgesichert werden. Damit reduziert sich die Zinslast auf die Zinsgrenze von 2,75 % plus Bankmarge von zurzeit ca. 1,75 %.

11 Überdurchschnittliche FIM-Eigenkapitalrendite

Die hohe Effizienz des FIM-Eigenkapitals ist ein entscheidender Vorteil des FIM-Finanzierungssystems. FIM setzte bisher ca. ein Siebtel so viel Eigenkapital



KFZ-Werkstatt A.T.U. Remscheid, Neuenkamper Str. 103, Mietfläche 1.700 qm, Grundstücksfläche 4.749 qm. A.T.U. Standorte erweisen sich als Standorte mit hervorragender Logistik mit Potenzial für den Einzelhandel.

ein wie ein durchschnittlicher Fonds und erzielte im Fondsvergleich bei einer Mietrendite von ca. 7 - 8 % eine über 8-fach höhere Eigenkapitalrendite. Eine vereinfachte Modellrechnung macht den FIM-Eigenkapitaleinkaufsrenditevorteil im Vergleich zu einer Fondsfinanzierung deutlich:

Investition	EUR	10,00 Mio.
Fondsfinanzierung EK	EUR	5,00 Mio.
Fondsfinanzierung FK	EUR	5,00 Mio.
EK-Zins	5,00 % EUR	325.000
FK-Zins	3,80 % EUR	190.000
Bankmarge	1,75 % EUR	87.500
Tilgung	2,00 % EUR	100.000
Mietrendite	7,00 % EUR	700.000
Summe Kosten	EUR	627.500
Überschuss Jahr 1	EUR	72.500
EK-Rendite Fonds	1,45 %	

Investition	EUR	10,00 Mio.
FIM-Finanzierung EK	EUR	1,43 Mio.
FIM-Finanzierung FK	EUR	8,57 Mio.
EK-Zins	5,00 % EUR	92.857
FK-Zins	2,75 % EUR	235.714
Bankmarge	1,75 % EUR	150.000
Tilgung	2,00 % EUR	171.429
Mietrendite	7,00 % EUR	700.000
Summe Kosten	EUR	628.571
Überschuss Jahr 1	EUR	71.429
EK-Rendite FIM	5,00 %	

Renditefaktor FIM/Fonds 3,4-fach

12 Loan to Value – Verkehrswerte unter Marktwert

Der Loan to Value der FIM-Unternehmensgruppe (Kreditbetrag / Marktwert der Vermögenswerte) beträgt per Mitte 2023 ca. 57,13 %. Damit wird die marktübliche Beleihungsgrenze unter Pfandbriefbanken von 60 % nicht überschritten. Nach CHECK-Auswertungen des FIM-Objekt-Portfolios zeigte sich im Vergleich zu den Marktwerten, dass die FIM-Bewertungsansätze unter den tatsächlichen Marktwerten angesetzt wurden. Die Verkaufswerte lagen im Going to Market-Fall deutlich darüber.

13 Verkäufe stärken das Eigenkapital

Das bedeutet, dass der Unterschiedsbetrag von FIM-Verkehrs- zu FIM-Marktwerten stille Reserven enthält. Stille Reserven wurden im Rahmen des Nettoverkaufsgewinns aus 18 Transaktionen in Höhe von von EUR 24,74 Mio. realisiert. Die intern kalkulierten Wertansätze wurden eindrucksvoll übertroffen. Im November 2023 konnte CHECK vor Ort in der FIM-Firmenzen-



FIM-Lebensmitteldiscounter Hamburg, Möllner Landstraße 250, mit 1.404 qm Mietfläche und 1.510 qm Grundstücksfläche.

trale Verkaufsunterlagen einsehen, darunter auch die zugehörigen Darlehensverträge. Zum Nachvollzug der Mieterträge, aus denen sich zum Verkaufszeitpunkt die Exitfaktoren errechnen lassen, wurden ferner die Mieteinnahmen der Verkaufsobjekte offengelegt. Demnach wurde im Durchschnitt zum 14,41-fachen der Nettojahresmiete verkauft. Zum Vergleich: eingekauft wurden die Verkaufsobjekte zum 10,2-fachen

14 Effizienz des FIM-Mitarbeitereinsatzes

Mit dieser Kennziffer kann eingeschätzt werden, wie effizient das Personal des Unternehmens eingesetzt wird. FIM beschäftigte 2022 ca. 43 Mitarbeiter. 2022 betrug der Gewinn EUR 10,8 Mio. Jeder Mitarbeiter trug damit durchschnittlich mit EUR 217.391 zum Unternehmensgewinn der Gruppe bei. Auskunftsgemäß beliefen sich die Personalkosten zu diesem Zeitpunkt auf ca. EUR 3 Mio. p.a. Damit erwirtschaftete das FIM-Personal den ca. 3,33-fachen Überschuss über die investierten Personalkosten. Der Vergleich zu einem führenden Einzelhandelsfondsinitiator zeigt: Die Kosten Fonds-Mitarbeiter haben dort 2022 mit dem Faktor 2,9-fach zum Gewinn beigetragen. Demnach rentiert sich das FIM-Personal 0,43-fach effizienter als das des Fondsinitiators

15 Erhöhter Cashflow durch Indexierung

Während der Umsatz im Lebensmitteleinzelhandel 2023 im Vorjahresvergleich real um 3,9 % sank, stiegen die Mieten der FIM-LEH-Märkte indexierungsbedingt 2022 um EUR 2,5 Mio. und 2023 um EU 1 Mio. auf knapp EUR 37,8 Mio., „ohne dass dafür Wertsteigerungsmaßnahmen durchgeführt werden mussten“, so FIM-Geschäftsführer Jan Lerke. Die Gesamtmietfläche der FIM-Verkaufsflächen stieg von ca. 337.000 qm auf 344.724 qm 2023. Ein Großteil der FIM-Mieteinnahmen wird von Handelskonzernen bezahlt, darunter Edeka, Rewe, die Schwarzgruppe (Lidl) und Aldi. Sie decken

85 % des Lebensmittelgesamtmarkts ab (Land & Forst). Unter den übrigen FIM-Mietern sind Unternehmen wie dm, Rossmann, Metro, Norma, Obi, Müller. Dank der überragenden Bonität dieser Mieter, ist mit Mietzahlungsschwierigkeiten kaum zu rechnen.

16 Zur Creditreform-Bonitätsprüfung

der FIM-Immobilien Holding Alpha GmbH

Die FIM Unternehmensgruppe hat ihre Geschäftsprozesse von Creditreform prüfen lassen. Creditreform berechnet die Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsausfalls mithilfe eines mathematisch-statistischen Analyseverfahrens. Das FIM-Rating 119 bedeutet eine Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,05. FIM rangiert damit



FIM-Großprojekt Fachmarktzentrum Lübeck, Ziegelstraße 232, mit 29.077 qm Mietfläche und 81.867 qm Grundfläche, im FIM-Bestand seit 01.01.2022.

noch vor Allianz (124), Lidl (128) und Rewe (154). Laut Creditreform gehört die FIM Immobilien Holding Alpha GmbH zu den 2 % deutscher Unternehmen, „die exklusiv über eine außergewöhnlich gute Bonität“ verfügen.

III FIM-LIQUIDITÄTSMANAGEMENT

1 Liquiditätsvorteil beim Ankauf

Für die Realisierung von Discounts beim Kaufpreis spielt kurzfristig verfügbare Liquidität bei Preisverhandlungen im Wettbewerb beim Ankauf eine entscheidende Rolle. Dazu gehört der Liquiditätszufluss der Anleger, der als qualifiziertes Nachrangkapital bilanziell als wirtschaftliches Eigenkapital zugerechnet wird. Eine weitere Finanzierungsquelle ist privates Kapital des geschäftsführenden Gesellschafters Hans-Joachim Fleischer. Er ist zusammen mit den Anlegern am Risiko beteiligt.

2 Cash-Pool-Sammelkonto

Für das Verständnis des Liquiditätsmanagements

und die FIM-Fähigkeit, Darlehenszinsen zu zahlen, ist wesentlich, dass das Geld der Darlehensgeber gruppenweit in verschiedenen Immobilienprojekten gebunden ist. Alle Einnahmen inkl. der laufenden Immobilieneinnahmen fließen auf das Poolkonto. Durch den Kapitalzufluss der Investoren verfügt FIM (neben Bankfinanzierungen) über ausreichend Mittel, um Revitalisierungsinvestitionen und Neuakquisitionen vorzunehmen, die durch den laufenden Cash-Flow allein nicht abgedeckt werden können. Die Objektgesellschaften versorgen sich daher im Rahmen des internen FIM-Darlehenssystems mit Kapital für Finanzierungen und Rückzahlungen an die Anleger. Alle Mittel aus der Vermietung, Verwertungserlösen und Darlehens-

platzierungen fließen auf ein internes Cash-Masterkonto, von dem aus alle Liquiditätsströme gesteuert werden. Buchhalterisch wird jede Investition auf der Ebene vermögensverwaltender Objektgesellschaften saldiert. Die interne Fi-

nanzierung wird von Tobias Heerwagen und seit 2023 zusätzlich von dem erfahrenen Bankmanager aus der ehemaligen Leitungsebene einer Großbank, Ralf Köhler, gesteuert.

3 FIM-Innenfinanzierung

Bestandteil des FIM-Refinanzierungssystems ist, dass die Holding den jeweiligen Besitzgesellschaften für alle laufenden Auszahlungen und Investitionen für neue Verträge ein Darlehen bis zur Höhe von EUR 100 Mio. gewährt. Damit kann die Projektfinanzierung der Besitzgesellschaften laufend sicher gestellt werden. **Vorteil für die Investoren:** ihre Zinszahlungen sind nicht von dem Cash-Flow einzelner Objekte abhängig (wie dies bei einem operativen Fonds der Fall wäre), sondern von der Bonität der gesamten FIM-Gruppe.

4 Wertpotenzial übersteigt Verbindlichkeiten

Unter Einbeziehung der freien FIM-Aktiva besteht aus heutiger Sicht ein komfortabler Deckungsgrad für alle Verbindlichkeiten zuzüglich einer beachtlichen Eigenkapitalrendite in dreistelliger %-Höhe (siehe die Kenn-

BMW AG	100
FIM	119
Allianz AG	124
Lidl	128
Rewe	128
Breuninger	250
Burger King Deutschland	258
Penny	278

Creditreform Bonitätsindex von bekannten Firmen im Umfeld von FIM

ziffernanalyse). Da die stillen Reserven nicht bilanziert werden, kann der Marktwert der FIM-Immobilien erst durch die Realisierung im Veräußerungsfall sichtbar werden.

5 Stille Reserve: Exit-Angebot zum 9-fachen über Kaufpreisfaktor

Ein institutioneller Verkäufer eines Einkaufszentrums in Hannover bot der FIM einen Preis, der per 2020 ca. 9 Jahresmieten über dem Kaufpreisfaktor lag. Ein Verkauf dieses Marktes widerspräche jedoch der FIM-Unternehmensstrategie. Statt einen hohen 2-stelligen Mio.-Betrag zu realisieren (und zu versteuern!), zielt die FIM-Unternehmensstrategie auf ein langfristig bonitätsstarkes, krisenfestes Immobilienportfolio, das gegebenenfalls zur Bonitätsstärkung teilweise veräußert werden kann.

IV FIM-EIGENKAPITALSTRATEGIE

1 Steigerung des Eigenkapitals durch qualifizierten Nachrang der Investoren

Damit die Einlagen der Investoren haftungsrechtlich dem wirtschaftlichen Eigenkapital zugerechnet werden können, müssen ihre Darlehen mit einem qualifizierten Rangrücktritt ausgestattet sein. Sie sind deshalb „qualifiziert“, weil sie insolvenzrechtlich nur dann ausgezahlt werden dürfen, solange durch die Auszahlungen kein Insolvenzgrund eintritt. Das bedeutet, dass alle Verbindlichkeiten aus den Nachrängen gegenüber vorrangigen Gläubigern nachrangig bedient werden. Ein festes Zahlungsversprechen zugunsten der Darlehensgeber darf nicht erfolgen (auch wenn intern der erklärte Wille erkennbar ist, dass die Anleger in jedem Fall vorrangig behandelt werden sollen). Damit wird vermieden, dass diese Darlehen als Einlagengeschäft qualifiziert und damit nach dem Kreditwesengesetz erlaubnispflichtig eingestuft werden.

2 Darlehen der Investoren = höhere Bonität für FIM

Im Unterschied zu den FIM-Bankdarlehen müssen für die Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt keine Sicherheiten hinterlegt werden. Gegenüber den Banken tritt FIM mit einem durch die Nachräge erheblich gesteigerten Eigenkapital auf. Damit können viel höhere Darlehen mit erstrangigen Grundschulden aufgenommen werden. Auch die hohe Bonitätswertung der Creditreform beruht auf dieser gestärkten Eigenkapitalkonstruktion. Dem Risiko des Totalverlustes steht die Chance einer hohen Anlegerrendite gegenüber. Dank der aktuell erhöhten Einkaufsrendite kann FIM die erhöhte Zinsbelastung und die gesunkenen Beleihungswerte der Bankenfinanzierungen überkompensieren. Der erhöhte Cashflow ist geeignet, die erhöhten Zinsbelastungen mindestens auszugleichen. CHECK wird dies in den folgenden Audits überprüfen und dokumentieren.

V FIM PROFITIERT VON DER INFLATION

1 Kräftiger Anstieg der Indexmieten

Da die Lebensmittelpreise zwischen Februar 2022 und Februar 2023 durchschnittlich um 21,8 % gestiegen sind, haben die Lebensmittelhandelskonzerne den Inflationsdruck genutzt, die Preise zugunsten ihrer Gewinne zu steigern (Verbraucherzentrale 2023). Dadurch stiegen die indexabhängigen Mieten der FIM-Mieter, 2022 und 2023 kumuliert um EUR 4,5 Mio.

2 FIM will 2024 EUR 300 bis 400 Mio. investieren

Laut Immobilienzeitung (IZ) vom 26. Oktober 2023 wird FIM bis Ende 2024 EUR 300 bis 400 Mio. investieren. Zurzeit wurden drei Fachmarktimmobilien in Pirmasens, Zweibrücker Straße 232 mit einer Mietfläche von 3.400 qm gekauft (Media Markt). Ferner in Schmalenberg (Markant und Jysk) sowie in Minden (Netto, Kik). Ferner wurde das Rewe Center Weimar für EUR 26 Mio. erworben, sowie ein Getränkemarkt in Reichenbach für rund EUR 1 Mio. Ein wesentlicher Teil der freigewordenen Liquidität stamme aus Immobilienverkäufen, so die IZ.

3 Finanzierungspartner

Die an den Marktstandorten etablierten örtlichen Banken und Sparkassen sind in der Regel ideale Finanzierungspartner dank deren guten Kenntnissen der örtlichen Gepflogenheiten wie Kaufkraft, Standortpotenzial und Verschuldungsgrad. Zugleich stehen der FIM für Ankauffinanzierungen auch eine Reihe überörtlicher Finanzierungspartner zur Verfügung, die das Entwick-



FIM-Renovierungsprojekt Netto-Markt Dillingen nach Brandvorfall. Flächenerweiterung und Integration eines Backshops durch erweiterten Aufbau.

lungspotenzial und die Zahlungsverlässlichkeit des FIM-Managements gut kennen. Der FIM-Zugang zu mehreren Finanzierungsquellen ist ein ausschlaggebender Wettbewerbsvorteil. Denn in der Regel stehen die Kreditinstitute im Angebotswettbewerb um die Vergabe von Finanzierungen an aus Bankensicht solide Schuldner, die gut planbare Cashflows erzielen. Dies ist bei den FIM-Immobilien bisher durchgehend der Fall. Für den Geschäftsbereich Finanzen konnte FIM einen erfahrenen Finanzierungsspezialisten aus einer etablierten Großbank gewinnen, der FIM-Finanzierungen auf der Bankseite bereits seit 8 Jahren begleitet hatte: Ralf Köhler schätzt die Entwicklungsmöglichkeiten bei seinem neuen, dynamisch expandierenden Arbeitgeber.

VI FIM GESCHÄFTSMODELL

1 Bestandsoptimierung und Development

Die FIM-Manager kaufen und optimieren Bestandsimmobilien mit kurzen Restlaufzeiten, das macht ca. 80 % des FIM-Kerngeschäfts aus. FIM beherrscht zugleich das Entwicklungs-Know-how zur Revitalisierung neuer Standorte. Beispiel Krefeld, Projektentwicklung vom Spatenstich bis zur Vermietung, 4.083 qm, Mieter Aldi und Edeka. Von herausragender Bedeutung ist ferner das Einzelhandelsentwicklungsprojekt Laubanger in Bamberg, das zurzeit größte zusammenhängende Einkaufsareal Nordbayerns. Auf über 20.000 Quadratmetern Mietfläche mit 890 Parkplätzen ist ein „Shopping-Tempel“ (so inFranken.de) mit einem Lidl, Obi, Rossmann, Fressnapf, TK Maxx, Media Markt, Der Beck entstanden. Mit Solaranlagen, Neudämmung des Flachdachs, Austausch der Schaufensterfront und einer großflächigen Begrünung wurde auch der Nachhaltigkeit Rechnung getragen. Zu den Parkplätzen ge-

sellen sich außerdem 50 Abstellplätze für Fahrräder und 30 für Lastenräder. Grünlandschaften sorgen für eine Entsiegelung ehemals verbauter Parkflächen. 2016 erwarb FIM das in die Jahre gekommene Einkaufsareal, um es zeitgemäß zu einem modernen Einzelhandelsstandort umzugestalten.

2 Projektentwicklung auf Augenhöhe mit den Lebensmitteleinzelhandelskonzernen

Das Know-how, Einzelhandelsmärkte zu entwickeln, hatte der Firmengründer bereits im Auftrag großer LEH-Ketten (Schwarzgruppe/Kaufland/Rewe) erarbeitet. Gesellschafter Hans-Joachim Fleischer trifft die strategischen Entscheidungen zusammen mit den operativen Geschäftsführern/Prokuristen, die das Unternehmen operativ führen: Jan Lerke, Ralf Köhler und Tobias Heerwagen. Jan Lerke ist Top-Verhandlungsführer bei Kauf- und Verkaufsverhandlungen sowie bei der Organisation von Optimierungsmaßnahmen. Tobias Heerwagen kommt aus leitender Position eines LEH-Konzerns. Ralf Köhler aus einer der finanzierenden Banken. Sie kennen die Erhebungsverfahren, Marktanalysen, Entscheidungsprozesse, Verhandlungsmacht, Preispolitik und vor allem die Konkurrenzsituation der LEH- und Einzelhandelskonzerne. Sie kennen die Geschäftsmodelle ihrer Mieter und pflegen den laufenden Austausch mit ca. 500 Mietern in zurzeit über 100 Einzelhandelsmärkten.

3 Operatives Know-how

Das bauliche Modernisierungs-Know-how für Vollsortimenter und Discounter gehört zur DNA der FIM-Manager. Sie sind gefragte Partner der deutschen Handelsriesen und sind mit den Strategien der Projektierer vertraut. Nachfragerrelevante Faktoren wie die Sortimentsstrukturierung und das Standortmarketing der LEH-Konzerne fließen regelmäßig in die FIM-Ankaufsentscheidungen ein (Potenzial der Marktattraktivität, das Umsatzpotenzial, die Flächenproduktivität).

4 Standort-Potenzialanalyse

Die mehr als über ein Jahrzehnt mehrstufig entwickelte FIM-Standort-, Wettbewerbs- und Umsatzpotenzialanalyse stützt sich auf jahrelange Erfahrungen der FIM-Einzelhandelsimmobilienrestrukturierung, wesentlich verantwortet durch Jan Lerke. An der Seite des geschäftsführenden Gesellschafters entwickelte er über ca. einem Jahrzehnt ein exklusives, für das Unternehmen ausschlaggebendes Verhandlungsgeschick im Umgang mit den Vertragspartnern auf der Mieterseite. Bei der Analyse des strategischen Potenzials von LEH-Standorten wird Jan Lerke von Adrian

Harmansa unterstützt, der in führender Stellung viele Jahre für einen LEH-Konzern in dieser Funktion tätig war: „Ich analysiere jeden Standort, der zum Kauf ansteht im Voraus, um eine erste Aussage über das Potenzial eines Standorts treffen zu können. Ich will wissen, wo und wie groß die Wettbewerber sind, wie die Kaufkraft im Einzugsgebiet ist etc. - das ist sowohl für uns als Investor als auch für die Mieter und die Bank wichtig. ...“ (in WEGeoGIS.com).

5 Buy low - sell high

Hohe Miet- und Exitrenditen werden durch den Ankauf von Märkten mit kurzen Laufzeiten erzielt, die Modernisierungsdefizite aufweisen, aber an grundsätzlich guten Standorten liegen. Sie sind veraltet beim Sortiment, dem Einkaufserlebnis, der Gebäudestruktur und Logistik, der Flächenaufteilung, dem Angebotswechsel und dem Marketing. Für FIM liegen dort überdurchschnittliche Renditepotenziale, wo das Kaufkraftpotenzial dank gründlicher Marktanalyse durch Optimierungsmaßnahmen gehoben werden kann. Das FIM-Geschäftsmodell zielt darauf, dass im Ankaufsprozess beim Bieterverfahren die meisten Wettbewerber ausscheiden, da sie die Risiken komplexer Modernisierungserfordernisse der Kaufobjekte nicht ausreichend zuverlässig einschätzen können.

6 Auf Augenhöhe mit den Betreibern

Die FIM-Manager agieren auf Augenhöhe mit den Betreibern. Sie analysieren zielgenau, worauf es bei einem spezifischen Standort ankommt und wie dieser optimiert werden kann. FIM ist idealer Partner für die Betreiber/Mieter. Die FIM-Standortanalyse offenbart, wie Märkte durch Modernisierung umsatzstärker werden können. FIM kann sehr gut taxieren, welche Mieten erzielbar sind. Diese Kompetenz ist bei Mietvertragsverhandlungen von Vorteil. Die Kosten der Mieter im Verhältnis zum Umsatz sind den FIM-Verhandlern bekannt. Mit diesem Wissen befindet sich FIM in einer günstigen Verhandlungsposition und kann angemessene Mietsteigerungen durchsetzen.

7 Systematische Analyse per Ausschlussprinzip – hohe Trefferquote = Alleinstellungsmerkmal

FIM greift laufend Objekte aus ihrem Geschäftspart-

nernetzwerk auf, aus monatlich zurzeit 400 Angeboten verbleiben ca. 10, die die Ankaufsbedingungen erfüllen. Bei 5 kommt es zu Preisverhandlungen. Nach einer Vorauswahl in Form einer Desktop-Analyse, die nur dann positiv ausfällt, wenn ausreichend zugängliche Informationen über Markt und Standort vorliegen, wird innerhalb von ca. 10 bis 30 Tagen eine detaillierte Standort-, Wettbewerbs- und Potenzialanalyse durchgeführt. Diese Analyse erfolgt zusätzlich zur unerlässlich kaufmännischen, rechtlichen und technischen Due Diligence und bildet den Know-how-Schwerpunkt des FIM-Auswahlverfahrens. Dieses FIM-erfahrungsgestützte Standortanalyse-Know-how stellt ein Alleinstellungsmerkmal dar.



FIM-Projektentwicklung Laubanger Bamberg,, das größte Einkaufsareal Nordbayerns. Der Einzugsbereich reicht weit über die Grenzen Bambergs hinaus. Zu den Stoßzeiten sind 890 Parkplätze bereits zu knapp (WEbZBlog 18.10.2023). Die stillen Reserven dieser abgeschlossenen Projektentwicklung werden von FIM auf ca. EUR 20 Mio. geschätzt.

VII FIM MANAGEMENT

FIM-Erfahrungshintergrund

Gesellschafter Hans-Joachim Fleischer gehört, zusammen mit Geschäftsführer Jan Lerke und dem Mitglied der Geschäftsleitung Tobias Heerwagen / Prokurist (Master International Management / Finance Accounting, University of Applied Science, Fulda), zu

den gefragten Experten der Handelsimmobilienmärkte und insbesondere der Lebensmitteleinzelhandelsbranche. Ralf Köhler, Ex-Niederlassungsleiter einer Bank, Regionaldirektor, Studium Banksteuerung und Wirtschaftsrecht LLM, ergänzt das Führungs-Knowhow durch seine Finanzierungsexpertise mit Bankenhintergrund. Als „Spin-Off“ eines Einzelhandelskonzerns investierte Hans-Joachim Fleischer – unabhängig geworden – in die eigene Unternehmensgründung. Seitdem steuert er die Gruppe in strategischer Hinsicht und stellt die Weichen für die personellen und finanziellen Voraussetzungen für die weitere Unternehmensexpansion. Prokurist Tobias Heerwagen (kaufmännisches Management und Finanzierungen, stammt aus dem Management eines Handelsfilialisten (Aldi), Geschäftsführer Jan Lerke (Ankauf, Analyse, Prüfung) baute die FIM-Unternehmensberatung mit auf, welche für vorgenannte und andere Handelsmarken tätig war. **Tobias Heerwagen betont:** „Mit den beiden Experten aus dem Banken- und Finanzierungsbereich sind wir mit Ralf Köhler und Andreas Baier gut aufgestellt, um im veränderten Zinsumfeld den Ausbau unseres Handelsimmobilienbestands weiter voranzutreiben.“

VIII ZUR FIM-COMPLIANCE

Freiwillige Geschäftszahlenkontrolle

Die Emittentin unterliegt keiner Regulierung nach dem Kapitalanlagen- oder dem Wertpapierhandelsgesetz (mit laufenden Veröffentlichungspflichten) und keiner unabhängigen Mittelverwendungskontrolle. Auch besteht keine Pflicht, eine unabhängige Kaufpreisbewertung der Anlagegüter durchzuführen. Mit der Emittentin konnte jedoch ein freiwilliges, nicht verbindliches CHECK-Reporting vereinbart werden, das bisher etwa halbjährlich oder quartalsweise durchgeführt wurde

und weiterhin durchgeführt werden soll. Inhalt dieses Reportings ist der Einblick in die Geschäftszahlen des Unternehmens vor Ort. CHECK informiert sich dabei über die Geschäftsentwicklung, den Miet-Cashflow, die Kaufpreise, die aktuellen Objektbewertungen, den Finanzierungsstand und die stillen Reserven der Unternehmensgruppe. Durch die Dynamik der expandierenden Transaktionen und Geschäftsprozesse wird das FIM-Personal laufend verstärkt. CHECK analysiert, wie effizient das erweiterte Personal in die wachsende FIM-Geschäftsstrategie eingebunden ist.

Fazit

- FIM-Darlehensgeber gründen ihr Vertrauen auf ein vielfach bewährtes Immobilienmanagement mit einem hohen Miet-Cash-Flow mit weiteren jederzeit liquidierbaren Liquiditätsreserven.
- Nachrangdarlehensgeber können auf ein solides Eigenkapitalfundament mit hohen stillen Reserven der Emittentin bauen. Vereinbarte Zahlungsverpflichtungen der FIM Unternehmensgruppe wurden auskunftsgemäß bisher ausnahmslos erfüllt.
- Die Plausibilität des Geschäftsmodells war aus CHECK-Perspektive jederzeit gegeben. Alle laufenden Verbindlichkeiten sind durch den hohen Kapitalüberschuss gedeckt und können fristkongruent aus dem laufenden Cash-Flow und aus den Verkaufserlösen vermarkteter Handelsimmobilien bedient werden.
- Ein möglicher Ausfall der Zinszahlungen und der Darlehenstilgungen ist aus heutiger Sicht als außerordentlich gering anzusehen.

KONTAKT ZU DEM UNTERNEHMEN

FIM Unternehmensgruppe
Prokurist Tobias Heerwagen
Luitpoldstraße 48b
96052 Bamberg

Telefon: 0951- 407 361 - 100
Fax: 0951- 407 361 - 111
E-Mail: info@fim-online.de
Webseite: www.fim-online.de

INVESTITIONSMÖGLICHKEITEN

FIM Vertriebsmanagement GmbH
Geschäftsführer Peter Mönius
Spardorfer Str. 19, 91054 Erlangen

Kontakt: info@fim-vertrieb.de
Tel: 09131-7808-0
www.fim-vertrieb.de