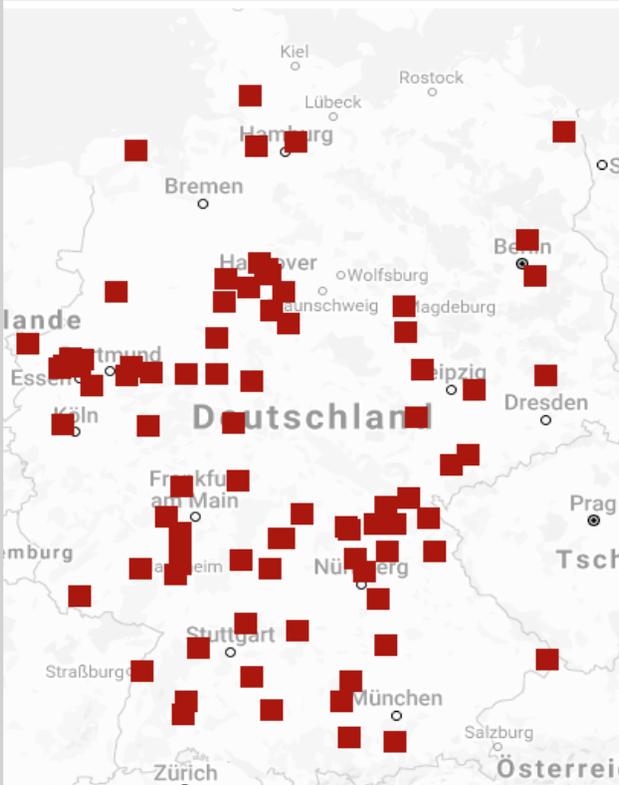


CHECK[®]-ANALYSE

FIM UNTERNEHMENSGRUPPE: FIM FINANZ 2 GMBH

FIM-eigene Einzelhandelsmärkte - 100 Standorte - Stand Oktober 2020



Investitionsangebote:

- Laufzeit 2 Jahre: 5 % p.a.
- Laufzeit 3 Jahre: 5,5 % p.a.
- Laufzeit 4 Jahre: 6 % p.a.

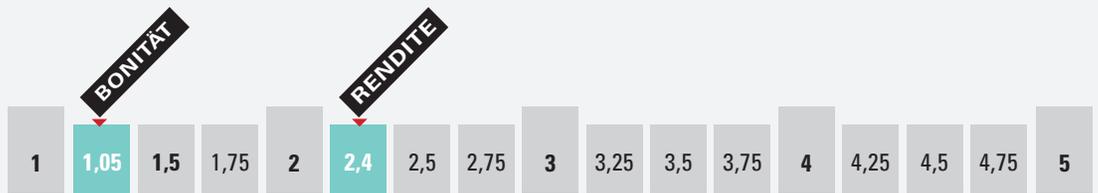
Creditreformbonität: Ausgezeichnete Bonität

Liquidationsüberschuss: ca. 6,1-fach der Mieteinnahmen und ca. 4,7-fach der Anlegerdarlehen



CHECK-Wertung:

Skalierung von
1 (sehr gut) - 5 (mangelhaft)



- I DAS MARKTPOTENZIAL 2
- II FIM KERNKOMPETENZEN 3
- III DIE FIM UNTERNEHMENSGRUPPE 4
- IV FIM PERFORMANCE 5
- V DAS FIM GESCHÄFTSMODELL 6
- VI ERFOLG DES FIM GESCHÄFTSMODELLS 7
- VII QUALIFIZIERTER NACHRANG - GRÜNDE 8
- VIII INVESTITIONSBEISPIELE 10/11
- IX INVESTITIONSANGEBOT 12

Wichtige Hinweise (siehe auch letzte Seite)

CHECK bewertet die Wirtschaftlichkeit von Kapitalanlagen, darunter Angebote nach dem Vermögensanlagengesetz. Auch eine positive Benotung bedeutet keine Gewähr gegen das Verlustrisiko. Vermögensanlagen der hier untersuchten Art sind keine sicheren Geldanlagen im Sinne eines Pfandbriefs, einer Festgeldanlage oder eines Sparbuchs.

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Der in Aussicht gestellte Ertrag ist **nicht gewährleistet** und kann auch niedriger ausfallen. Im veröffentlichten Verkaufsprospekt vom 18.09.2019 sind die **ausführlichen Risikohinweise** zu beachten!

01. Ausgangspunkt - Gewinne mit Einzelhandelsimmobilien

Der Anbieter dieses Investments ist Vermieter von Einzelhandelsmärkten an Handelskonzerne wie Rewe, Kaufland, Lidl, Aldi, Edeka, Rossmann, dm. Diese zählen zu den bonitätsstärksten Unternehmen Deutschlands. Eine Investition in Einzelhandelsimmobilien, deren Mieter zu diesen Einzelhandelskonzernen gehören, gilt als risikoarme Kapitalanlage.

Denn die Eigentümer dieser Spezialimmobilien an begehrten, umsatzstarken Einzelhandelsstandorten dürfen bei Mietvertragslaufzeiten von bis zu 15 Jahren damit rechnen, dass die zahlungskräftigen Mieter ein langfristiges Interesse an diesen Standorten haben. Die FIM-Unternehmensgruppe in Bamberg gehört zum Kreis der Eigentümer dieser Einzelhandelsimmobilien. Der überwiegende Teil der zurzeit ca. 100 FIM-Objekten sind systemrelevante Lebensmittelmärkte.

02. Kontinuierliche Marktexpansion

Ihre Mieter sind Einzelhandelsunternehmen, die im August 2020 real ca. 3 % mehr als im Vormonat (destatis.de) umsetzten. „Mit 166,0 Mrd. EUR ging 2019 etwa ein Drittel des gesamten Einzelhandelsumsatzes in Deutsch-

land (543,6 Mrd. EUR) auf das Konto der Lebensmittelgeschäfte. Damit haben die Unternehmen aus dem Lebensmitteleinzelhandel 3,9 Mrd. EUR bzw. 2,4 % mehr umgesetzt als im Vorjahr. Das stärkste Wachstum erzielten die Supermärkte mit plus, 5,1 % darunter die großen Supermärkte mit plus 4,9 %. Um 0,8 % sind auch die Umsätze der Discounter gestiegen (Gabot.de)“. Das sind in aller Regel die Mieter der FIM-Unternehmensgruppe in Bamberg.

03. Systemrelevante FIM-Mieter

„Im Ranking der größten Lebensmitteleinzelhändler in Deutschland hat Edeka mit einem Nettoumsatz von 37,6 Mrd. EUR in 2019 die Nase vorn. Rewe folgt auf Platz 2 mit einem Nettoumsatz von rund 24,7 Mrd. EUR. Platz 3 sichert sich Lidl mit 20,1 Mrd. EUR (netto). Aldi Süd schließt sich mit 15,8 Mrd. EUR (netto) auf Platz 4 an. Netto Marken-Discount hat 2019 einen Nettoumsatz von 13,5 Mrd. EUR und somit Platz 5 im Ranking der größten Lebensmitteleinzelhändler in Deutschland erreicht.“ (Gabot.de)

DIE CHECK-ERGEBNISSE

▶ Geschäftsmodell	1,1
▶ Liquiditätsmanagement	1,1
▶ Performance	1,0
▶ FK-Quote	1,25
▶ Zinsänderungsrisiko	1,15
▶ Risikomanagement	1,1
▶ Interessenkonfliktmanagement	1,1
▶ Bonität	1,05
▶ Netzwerkpotenzial	1,1
▶ Expertise.....	1,1
▶ Renditewertung	2,4
▶ Gesamtwertung	1,22

AUF DEN PUNKT

- ▶ überragende Bonität dank laufend steigendem Miet-Cash-Flow
- ▶ 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
- ▶ Geschäftsmodell krisenfest mit Schwerpunkt im systemrelevanten Lebensmitteleinzelhandel
- ▶ Hebung der Wertschöpfungspotenziale durch Vorsprung bei der Standortanalyse und dem Revitalisierungs-Know-how
- ▶ Wettbewerbsvorteil dank Beraterhistorie für Lebensmitteleinzelhandelskonzerne
- ▶ intern engmaschig strukturiertes Risikomanagement
- ▶ Interessenkonfliktisiko hausintern gut gemanagt Anlegerstellung genießt hohe Priorität
- ▶ flexibles Liquiditätsmanagement dank mehrstufiger Finanzierungsquellen
- ▶ fristgemäße Auszahlung sämtlicher Verbindlichkeiten bei Banken und Anlegern bestätigt
- ▶ operative Überschüsse stärken kontinuierlich die stillen Reserven und damit die Substanz
- ▶ hohe Transparenzbereitschaft durch freiwillige Investitionskontrolle + Reporting durch CHECK-Quartals-Updates

04. Fast täglich wechselnde Sortimente

Um die wachsenden Qualitätsansprüche der Verbraucher erfüllen zu können und das Einkaufserlebnis im stationären Einzelhandel attraktiv zu erhalten, treiben die etablierten Handelsketten einen hohen Aufwand, ihre Kunden zu binden und ihre Marktanteile zu steigern. Zum Beispiel führt das Interesse der Kunden an Nachhaltigkeit und Regionalität der Produkte zu einer Veränderung des Verbraucherverhaltens. Die Konsumenten legen beim Einkauf immer mehr Wert auf ethische, nachhaltige und ökologische Produkte. Dank ihrer jahrzehntelangen Beratung etablierter Einzelhandelskonzerne bei der baulichen Modernisierung von Lebensmittelmärkten an das veränderte Verbraucherverhalten gehört die FIM-Gruppe zu den Schlüsselpartnern der deutschen Handelsriesen.

05. Zentrale Bedeutung des stationären Einkaufs

Der schnelllebige Lebensstil der Verbraucher führt zum Einkaufsbedarf an möglichst zentral gelegenen Standorten. Deshalb bieten die Lebensmittler immer größere Handelsflächen mit 30 Metern und mehr an Kühltheken, gastronomische Zonen sowie das Image exklusiver Frische. Hinzu kommt eine zunehmend wachsende Auswahl an Lebensmitteln. Zeitersparnisse bringen dazu verkehrsgünstig gelegene Einzelhandelsimmobilien mit ausreichend Parkplätzen. Trotz langsamen Anstiegs des Lebensmittelonlinehandels bleibt der stationäre Handel auch und gerade in Coronazeiten ein Schlüsselfaktor des sozialen Einkaufsverhaltens der deutschen Verbraucher. Der Lebensmittelonlinehandel erreichte 2019 einen Gesamtumsatz von EUR 687 Mio. (statista 2020), das sind ca. 0,41 % des Lebensmittelgesamtumsatzes (siehe oben).

IFIM KERNKOMPETENZEN

01. FIM Management

Die FIM-Manager sind erfahrene Projektierer und Analysten



Typisches FIM-Einkaufszentrum, Würzburg, Mieter REWE, dm

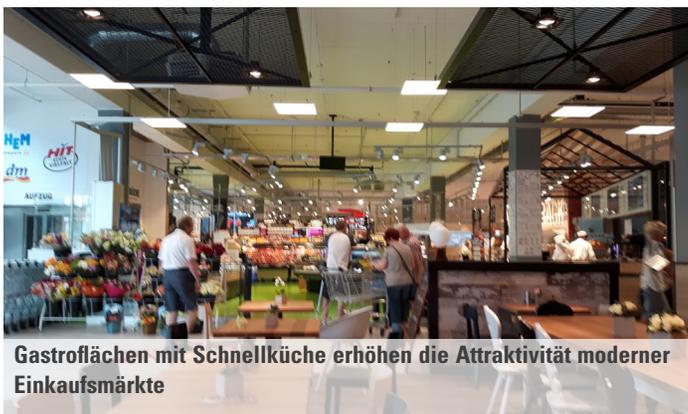
der Logistik, dem Qualitätsmanagement, der Sortimentstrukturierung, des Standortmarketings und der Finanzierung von Einzelhandelsimmobilien. Ihr Zugang zu den Netzwerken der Topentscheider der Branche ist ein ausschlaggebendes Wettbewerbsvorteil. Das Wissen wie Märkte revitalisiert, der Umsatz gesteigert und Flächenproduktivität an nachlassenden Standorten erhöht werden kann, gehört zur Kernkompetenz der FIM-Manager.

Vor allem die mehrstufig selbstentwickelte FIM-Standort-, Wettbewerbs- und Umsatzpotenzialanalyse stützt sich auf jahrzehntelange Erfahrungen der Einzelhandelsimmobilienrestrukturierung, heute wesentlich verantwortet durch Jan Lerke. Der geschäftsführende Gesellschafter Hans-Joachim Fleischer war bei Kaufland für den gesamten Immobilienbestand im Milliardenbereich des Unternehmens zuständig, bevor er ab 2004 als freier Dienstleister mehrere Handelsketten bei der Optimierung ihrer Verkaufsmärkte beriet. Innerhalb von ca. 1,5 Jahrzehnten schuf er einen Immobilienassetbestand von bis heute nach Marktwerten geschätzt ca. EUR 520 Mio.

02. Abgrenzung vom Mainstream-Immobilienmarkt

Im Gegensatz zu Investmentvehikeln, die nur in bereits langfristig vermietete Immobilien investieren, zielt das FIM-Management auf den Ankauf von Immobilien mit hohem Restrukturierungspotenzial, verbunden mit zunächst oft nur kurzen Restmietlaufzeiten. Entscheidend ist, zu erkennen, ob es sich um strukturell - unter modernisierten Bedingungen - umsatzstarke Standorte handelt. Bei der Analyse dieses Potenzials kommt das FIM-Know-how zum Tragen. Kein Zufall ist, dass die durchschnittlichen Einkaufsfaktoren aller zurzeit erworbenen FIM-Objekte beim 12,76-fachen liegen und nicht beim branchenüblichen 15- bis über 20-fachen der Jahresmiete. Hohe Einkaufspreise ermöglichen kaum Zuwachschancen.

Bei Anschlussvermietungen muss mit rückläufigen Mieteinnahmen gerechnet werden. Ein AIF-Anbieter im AIF-Segment (auch LZH-Markt) verlängerte die Fondslaufzeit seines Angebots jüngst von 5 auf 10 Jahre! Hohe Renditen in kurzen Laufzeiten werden dagegen mit Einkaufsmärkten erzielt, die unterentwickelt sind, aber an guten Standorten liegen, die Defizite beim Sortiment, dem Einkaufserlebnis, der Gebäudestruktur und Logistik, der Flächenaufteilung, dem Angebotswechsel und dem Marketing aufweisen. Für FIM liegen dort überdurchschnittliche Renditepotenziale. Denn das Revitalisierungsgeschäft für eta-



Gastroflächen mit Schnellküche erhöhen die Attraktivität moderner Einkaufsmärkte

blierte Filialisten wie Norma, Kaufland, Rewe, Aldi und Lidl haben sie seit Jahrzehnten erfolgreich umgesetzt.

03. FIM-Know-how-Vorsprung hebt Renditepotenzial

Die FIM-Einzelhandelsimmobilienexperten können sich nach identifizierten Restrukturierungspotenzialen ihrer Due Diligence leisten, Immobilien anzukaufen, die nur oft noch kurze Mietvertragslaufzeiten aufweisen, nach Restrukturierung jedoch einträglich und langfristig vermietet werden können. Schlüsselfaktor ist, dass an diesen Standorten gleich mehrere Filialisten Interesse haben. In diesem Wettbewerbsumfeld lassen sich attraktive Mieten und Verkaufspreise durchsetzen. Dieses „Opportunity“-Konzept wurde bisher ausnahmslos umgesetzt. Schon im Bieterverfahren scheiden Wettbewerber aus, die die Risiken komplexer Modernisierungserfordernisse der Kaufobjekte nicht selbst ausreichend zuverlässig einschätzen können. In die Jahre gekommene Märkte mit Upsidepotenzial zu identifizieren, gehört dagegen zur FIM-Kernkompetenz. Denn hohe Renditepotenziale stecken gerade in diesen Märkten.

III DIE FIM UNTERNEHMENSGRUPPE

01. Immobiliensubstanz statt Renditehopping

Bis 2004 hat das FIM-Management die großen Filialisten bei der Strukturierung ihrer Verkaufsflächen beraten. Ab 2004 wurden Lebensmittel- und Einzelhandelsmärkte erworben, revitalisiert und im Eigenbestand gehalten. Das hat dazu geführt, dass der Assetbestand der FIM-Gruppe kontinuierlich gewachsen ist und per September 2020 eine beachtliche Vermögenssubstanz an Lebensmittel- und Einzelhandelszentren nach Marktwerten von ca. EUR 520 Mio. geschaffen wurde. Durch langjährige Tilgungsleistungen sind, auf die kumulierten Marktwerte bezogen, etwa 64,6 % bankfinanziert (ca. 338 Mio.), bezogen auf die Buchwerte ca. 83 %. Dank hoher Projektrenditen wuchs der rechnerische Liquidationsüberschuss der auf ca. 100 angewachsenen FIM-Einzelhandelsmärkte im Veräußerungsfall auf ca. EUR 181,8 Mio. Das bedeutet, dass wenn per Stand heute alle Märkte zu Marktpreisen veräußert werden würden

und alle Nachrangdarlehen sofort zurückgezahlt werden würden (zurzeit kumuliert ca. EUR 38,4 Mio.), ein Eigenkapitalüberschuss von über EUR 143,4 Mio. nach IAS-Standard 16.31 (Neubewertungsrücklage) als „fair Value“ bilanziert werden könnte.

02. Vorbildliche Bonität

Im Bonitätsranking der Hamburger Creditreform nimmt das FIM-Rating eine Top-Platzierung ein (Ausfallwahrscheinlichkeit = Bonitätsindex, der das Insolvenzrisiko eines Unternehmens misst). Dem Rang nach steht FIM vor der Deutschen Bank und etwa auf dem Niveau der Deutschen Post. Das bedeutet, dass die mit 0,1 % bewertete Ausfallwahrscheinlichkeit des Bamberger Unternehmens (höchste Bewertungsklasse unter 6 Stufen) ein ähnlich geringes Ausfallrisiko wie große Handelsunternehmen/Banken wie EDEKA (A-, Euler Hermes), Rewe (BBB-, S&P), Deutsche Bank (BBB+ S&P) aufweist. **CHECK-Bonität: 1,05**

03. Durchdachte FIM-Firmenstruktur

Um den vermögensverwaltenden Charakter der Einzel-GmbHs zu sichern (kein gewerblich geprägter Grundstückshandel), gliedert sich die FIM-Gruppe in zurzeit 36 Einzel-GmbHs, die jeweils 2 bis 3 Objekte verwalten. Bis zu 13 Projekt-GmbHs sind jeweils in einer von vier der folgenden Dachgesellschaften gebündelt: FIM Immobilien Holding Alpha (1), Beta (2), Gamma (3) und Delta GmbH (4).

Aus grunderwerbsteuerlichen Gründen sind ferner bei einigen GmbHs Minderheitsbeteiligungen mit den Söhnen von Herrn Fleischer als Gesellschafter eingegangen worden. **Vorteil:** Vermeidung des gewerblichen Grundstückshandels (3-Objekt-Grenze) und des Risikos, dass einzelne Objektverkäufe das gesamte Portfolio steuerlich „infizieren“ könnten. Auf der Ebene des Liquiditätsmanagements erfordert diese Struktur (deren Komplexität mit der Objektanzahl weiter wachsen wird), dass zwischen den Tochtergesellschaften und der Holding (höchste Muttergesellschaft) laufend Ausgleichszahlungen an die Töchter und Rück- sowie Zuflüsse an die Holding erfolgen.

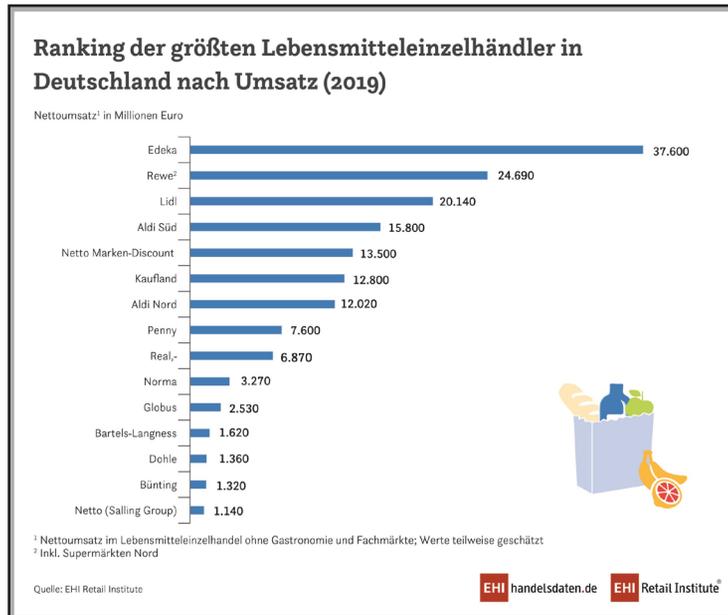
Dieses operative Liquiditätsmanagement hält nach CHECK-Einschätzung einer internen Revision durch das FIM-Controlling, Herrn Heerwagen zugeordnet, jederzeit stand. Dadurch wird sichergestellt, dass Instandhaltungszahlungen, Renovierungsinvestitionen, laufende Kosten und Versicherungen sowie die Kontrolle und gelegentliche Anmahnung von ausstehenden Mietzahlungen jederzeit gewährleistet sind.

04. Wertschöpfungskette

In den operativen FIM-Projektgesellschaften ist die kaufmännische Verwaltung, das Property-/Assetmanagement als auch die bautechnische Überwachung sowie das laufende Immobilienmanagement für jedes einzelne Objekt gebündelt. FIM hat die Kompetenz bewiesen, die Wertschöpfungspotenziale durch Analyse zu identifizieren, wettbewerbsfähig zu akquirieren, professionell zu renovieren, zu revitalisieren, zu verwalten und beim Verkauf hohe, überdurchschnittliche Mietvervielfältiger zu erzielen.

05. Erfahrungshintergrund

Herr Fleischer gehört, zusammen mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung Tobias Heerwagen und Jan Lerke, zu den befragten Experten der Lebensmitteleinzelhandelsbranche. Denn die drei Führungspersonen kommen aus dem kaufmännischen Umfeld des Lebensmitteleinzelhandels. Hans-Joachim Fleischer (geschäftsführender Gesellschafter, Akquisition, Strukturierung) und Tobias Heerwagen (kaufmännisches Management) stammen aus dem Management großer Handelsfilialisten (Norma, Kaufland, Aldi), Herr Lerke (Einkauf, Analyse, Prüfung) baute die FIM Unternehmensberatung mit auf, welche für vorgenannte und andere Handelsmarken tätig war.



Aus diesen Tätigkeiten resultieren langjährige, auf profunden Erfahrungen fußende Erkenntnisse über die Umsätze der verschiedenen Betreiber der Lebensmitteleinzelhandelsbranche. Die FIM-Manager besitzen Erfahrungswissen zu den produktabhängigen und produktunabhängigen Kosten pro Quadratmeter Verkaufsfläche. Die Zielmarktanalyse erschließt ihnen die Kaufkraft und die des Wettbewerbs. Diese Erfahrung haben sie gegenüber den vornehmlich aus dem allgemeinen Immobilien- und/oder dem Fondsvertrieb

stammenden Wettbewerbern voraus. Sie punkten mit verteilten Konsumtrendanalysen im stationären Einzelhandel. Ihr langjähriger Zugang zu den Netzwerken der Topentscheider der Branche ist ein weiterer Wettbewerbsvorteil. Hinzu kommt ihre Kompetenz auf dem Gebiet der Unternehmens- und Expansionsfinanzierung. FIM pflegt intern eine kooperative Personalpolitik und einen respektsensiblen Mitarbeiterumgang (ausgezeichneter Ausbildungsbetrieb). Diese Praxis konnte CHECK bisher bei Vor-Ort-Sichtungen mehrfach bestätigt finden.

CHECK-Expertise: 1,1

IV FIM PERFORMANCE

01. Historie

Die leitenden 3 Manager kommen aus dem Betriebs- und Vertriebsmanagement etablierter Filialisten des Lebensmitteleinzelhandels. Dort waren sie in leitenden Positionen tätig (Norma, Kaufland, Aldi). Dort sind sie in deren Netzwerk als Dienstleister, Berater und „Krisenmanager“ nach wie vor gut vernetzt. Seit 2004 allerdings als externe Dienstleister und auf eigene Rechnung. Hans-Joachim Fleischer, Jan Lerke und Tobias Heerwagen, Geschäftsführer und/oder Prokurist der FIM Finanz 2 GmbH, können nachweislich auf einen reichen Erfahrungsschatz aus ihren Tätigkeiten in der Lebensmitteleinzelhandelsbranche in leitender Position zurückgreifen (Immobilienmanagement, Standortentwicklung, Restrukturierung). Die Wurzeln der Muttergesellschaft, der FIM Immobilien Holding Alpha GmbH in Bamberg, gehen auf die 2004 durch den geschäftsführenden Gesellschafter Hans-Joachim Fleischer gegründete Unternehmensberatung FIM Immobilienmanagement zurück.

Herr Fleischer war in marktführenden Handelsunternehmen über viele Jahre mit operativen und administrativen Aufgaben in Schlüsselfunktionen, bis hin zum Geschäftsführer Immobiliengeschäft, betraut. In seiner Beratungsgesellschaft bündelte er die langjährig für deutsche Handelskonzerne ausgeübten Aktivitäten. Dabei wurde er regelmäßig mit der Restrukturierung, Entwicklung, Optimierung, Aufbereitung und Anmietung von Einzelhandelsflächen beauftragt. Als „Spin-Off“ eines Einzelhandelsriesen vervielfachte er durch diesen Schritt die Verwertung seines Know-hows und legte den Grundstein für eine Firmengruppe aus heute über 100 Einzelhandelsimmobilien.



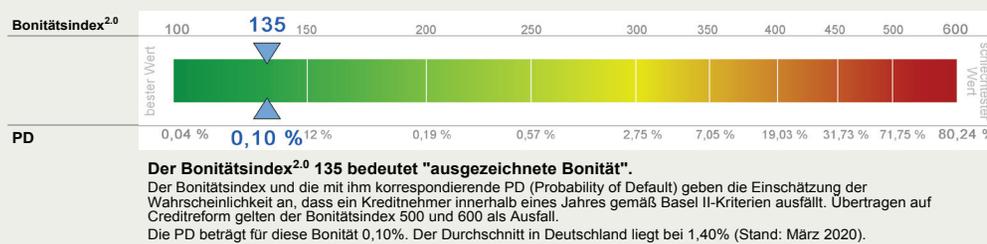
Firmenidentifikation

FIM Immobilien Holding Alpha GmbH Luitpoldstr. 48b 96052 Bamberg Deutschland	Telefon Telefax E-Mail Internet	+49 951 407361100 +49 951 407361111 info@FIM-online.de www.FIM-online.de
Crefonummer 8050109725	Amtsgericht Steuernummer USt-ID Nr.	Bamberg HRB 8033 207/126/40112
Firmenstatus	aktiv	

Hinweis Monitoring Option

Mitteilung über Veränderungen erhalten Sie durch Abruf eines Monitoring Produkts Signal-Bonität. Wenn Sie Mitteilungen über Veränderungen zeitlich befristen oder nicht mehr erhalten möchten, nutzen Sie bitte die Monitoring Optionen.

Bonität



02. Positive Bilanz 2019

Den durch eine Steuerberatungsgesellschaft erstellten Jahresabschluss der FIM-Unternehmensgruppe (FIM Immobilien Holding Alpha GmbH) haben wir vollständig eingesehen. Dieser weist per Ende 2019 ein positives Betriebsergebnis und einen Gewinn nach Steuern von EUR 3,4 Mio. auf. Plausibel sind nach Einzelprüfung die CHECK vorliegenden, durch FIM gelisteten Ergebnisse und aufbereiteten Kennziffern. Darunter Miet-Cash Flow, Aktiva, Abschreibungen, Zugänge im Anlagenspiegel, aktuelle Buchwerte, Finanzierungsstand. Ergänzend finden wir in der internen Buchhaltung Verkehrs- und Marktwerte sowie die fiktiven Überschussreserven (alle Marktwerte abzüglich Fremdkapital und sämtlicher Kosten). Das beauftragte Steuerbüro hat alle Buchungen vorgenommen und bestätigt, dass die Geschäftsführung der Gesellschaft „alle verlangten Aufklärungen und Nachweise bereitwillig erbracht hat“. Per „Investitionskontrolle“ 2019 wird ferner vom Steuerberater bestätigt, „dass sämtliche Zinszahlungen vertragsgemäß und in der vereinbarten Höhe ausgeschüttet wurden“. (Stand 12.06.2020). In den Erläuterungen zur Bilanz sind transparent die im Eigenkapital enthaltenen nachrangigen Darlehen per 31.12.2019 erfasst. Das bedeutet: Bei einem von FIM berechneten Liquidationsüberschuss von ca. EUR 181,8 Mio. könnten nach Rückzahlung aller Verbindlichkeiten alle Zahlungsverprechen aus den liquidierbaren Vermögenwerten sofort getilgt werden.

CHECK-Performance: 1,1

V FIM GESCHÄFTSMODELL

01. Wertschöpfungspotenziale entwickeln

Das FIM-Assetmanagement greift insbesondere auf Märkte zu, die teilweise nur noch kurz- und/oder mittelfristig auslaufende Mietverträge enthalten, aber nachhaltige potenzialstarke Standorte aufzuweisen haben. Als professioneller Entwickler von Einzelhandelsflächen kalkuliert FIM den voraussichtlichen Revitalisierungsbedarf auf Basis der aktuellen Trends im Einzelhandel (z. B. optimierte Laufflächen, attraktive Kühltheken, Flächengröße der Wettbewerber, Kassenzahlen), für die FIM ein eigenes Research unterhält. Während nur eine begrenzte Anzahl ausgesuchter FIM-Mitarbeiter fest an das Unternehmen gebunden ist, stehen den Einzelhandelsprofis aus Bamberg dank langjähriger

Vernetzung erfahrene, ehemalige Führungskräfte, insbesondere aus Expansions- und Immobilienabteilungen der Mieter der Lebensmitteleinzelhandelsbranche, im Rahmen von langfristigen Dienstleistungsbeziehungen zur Verfügung.

CHECK-Netzwerkvorteil: 1,1

02. Auf Augenhöhe mit den Betreibern

FIM generiert Wertschöpfungspotenziale auf mehreren Ebenen. Ihre Trittfestigkeit im Einzelhandelsmanagement und der FIM-eigenen Wettbewerbsanalyse verschafft den FIM-Managern einen Wettbewerbsvorteil, der sich in einer dynamisch realisierten Substanzsteigerung der Gruppe widerspiegelt. Dieses Beispiel zeigt einmal mehr: Die FIM-Manager agieren nicht nur auf Augenhöhe mit den Betreibern. Sie wissen zielgenau, worauf es bei einem spezifischen Standort ankommt und wie dieser optimiert werden kann. Dadurch sind sie zugleich ideale Partner für die Betreiber/Mieter. Die FIM-Manager erkennen z. B. durch ihre Marktanalyse, dass modernisierte Standorte für die Betreiber umsatzstärker sein könnten als bisher. Ferner können sie erkennen, ob die tatsächlich erzielten Umsätze die Darstellbarkeit der Miethöhe rechtfertigen. Die Mieter haben wenig Chance, die Miete „taktisch“ zu drücken! Mietkostenanteile in einem üblichen Prozentsatz vom Umsatz pro qm Verkaufsfläche sind bekannt. Im Einzelfall sind dank deutlich hoher

Umsätze Mietsteigerungen erzielbar, ohne dass sich die Mieter taktisch dagegen wehren können. Denn umsatzstarke Standorte sind auch für die Konkurrenz interessant.

03. Flächenumsatz = Schlüsselgröße für Expansion

Laut Statista 2020 setzte z. B. Lidl 2019 durchschnittlich EUR 7.420/qm um, Aldi Süd über EUR 9.130/qm, Aldi Nord EUR 6.620/qm, Edeka EUR 4.500/qm. Während die Mieten bis 2016

noch anstiegen, zeichnet sich laut iXtenso (Magazin für Einzelhandel, Juli 2019) im Lebensmitteleinzelhandel 2018/2019 eine rückläufige Tendenz ab. Die durchschnittlichen Mieten lagen, je nach Jahr der Anmietung, zwischen 8,22 und 11,25 EUR pro Quadratmeter. Allerdings setzt sich der Trend zu einer weiteren Zunahme der Gesamtverkaufsfläche bei rückläufiger Anzahl der Verkaufsstellen unvermindert fort (siehe Bild oben). Innerhalb der letzten zehn Jahre ging die Anzahl der Verkaufsstellen um rund 7,0 Prozent zurück, während die Verkaufsfläche um ca. 8,7 Prozent zulegen konnte. Das ist eines der zentralen Ergebnisse der neuen DIWG valuation-Untersuchung „Trendreport Lebensmitteleinzelhandel 2019“. Argumente der Betreiber, dass die Miete „zu hoch sei“, verfangt bei den FIM-Profis nicht. Sie wissen im Einzelfall genau, dass umsatzstarke Wettbewerber sofort eine höhere Miete zahlen würden! Während die Mietrenditen im Branchendurchschnitt bei 4 % bis 5 % liegen (iXtenso), erreicht FIM knapp 8 %. Fazit: Nahezu alle FIM-Hauptmieter haben die Fortsetzung ihres Mietverhältnisses ggf. inkl. Mieterhöhung bekräftigt.

04. Intensive Analyse – hohe Trefferquote

FIM greift laufend Objekte aus ihrem Geschäftspartner-Netzwerk auf. Nach einer Vorauswahl in Form einer Desktopanalyse, die nur dann positiv ausfällt, wenn ausreichend zugängliche Informationen über Markt und Standort vorliegen, wird innerhalb von ca. 10-30 Tagen eine detaillierte Standort-, Wettbewerbs- und Potenzialanalyse durchgeführt. Diese Analyse erfolgt zusätzlich zu der üblichen und unerlässlichen kaufmännischen, rechtlichen und technischen Due Diligence. Sie gehört zum Kern-Know-how des FIM-Auswahlverfahrens. Dieses erfahrungsgestützte Standortanalyse-Know-how stellt ein Alleinstellungsmerk-



Beispiel eines „Store of the year“: ein preisgekrönter Lebensmittelmarkt im Trend zur offenen Markthalle im Industriedesign mit überdurchschnittlicher Flächenleistung, Bild: Ludwig Heimrath

mal dar. Nach erfolgter Prüfung erfolgen der Ankauf und die Umsetzung des Optimierungspotenzials (Revitalisierung, Projektentwicklung). Dieser Prozess kann einige Jahre in Anspruch nehmen, oder auch sehr schnell vollzogen werden wie jüngst in Auerbach und in Oppum, Krefeld!

05. Neue Marktconzepte

Spätestens alle 7 Jahre verändern sich die Einzelhandels-Marktconzepte, so dass sukzessive Optimierungen vorgenommen werden müssen. Eine Buy- und Hold-Fondsstrategie, bei der die Betreiber die ausschließliche Verhandlungsmacht beim Abschluss der Mietverträge haben, ist im Nachteil im Vergleich zu Brancheninsidern wie der FIM, die über mehrere Mieternachfragen verfügt und die die Umsätze der Mieter genau kennt. Daher geht FIM bei Mietvertragsverhandlungen keine unangemessenen Konzessionen ein. Die branchenüblichen Kennziffern beim Verhältnis der Miete zum Umsatz sind bekannt.

VI ERFOLG DES GESCHÄFTSMODELLS

01. Beachtliche Wertreserven

Inzwischen gehören über 100 Grundstücke mit mehr als 500 Mieteinheiten zum FIM-Assetbestand. Diese FIM-Märkte liefern einen jährlichen Miet-Netto-Cash-Flow von ca. EUR 30 Mio. nach nicht umlagefähigen Immobiliennebenkosten, Mietüberschuss nach Zins und Tilgung ca. EUR 8,8 Mio. Der durchschnittliche Zinssatz des zu bedienenden Fremdkapitals tendiert per 2020 durchschnittlich auf ca. 1,69 % p.a. Auf Basis der Überschussreserven/Liquidationserlöse rentiert das eingesetzte Eigenkapital hoch zweistellig. Fazit: was

nicht sofort aus dem laufenden Cash-Flow bezahlt werden könnte, wäre kurzfristig komfortabel durch die Auflösung stiller Reserven tilgbar. Banken sind bereit, den FIM-Immobilienbestand günstig zu beleihen. Auch aus dieser Quelle können Zinsverpflichtungen erfüllt werden, ohne die Bonität nennenswert zu beeinträchtigen.

02. Hoher Cash-Flow

Die ca. 100 Grundstücke (Stand 30.06.2020) liefern einer CHECK vorliegenden Einnahmenliste zufolge zurzeit einen jährlichen Zufluss von ca. EUR 30 Mio. Mietnettoeinnahmen. Die durchschnittliche Mietrendite bezogen auf die Kaufprei-



FIM-Markt Hannover: hohe Flächenproduktivität, sehr begehrte Immobilie

se beträgt per Juni 2020 vor Renovierungen knapp 8 % p.a. Die Einkaufspreise liegen im Wettbewerbsvergleich laut CHECK-Recherche ca. 25 % oder mindesten 2 Jahresmieten unter den Einkaufspreisen etablierter Wettbewerber. Bezieht man die aktuelle Jahresnettomiete auf die aktuellen Marktpreise, verfügt die FIM-Gruppe mit dem aktuell knapp 17-fachen über Wertreserven von ca. 4,5 Jahresmieten. Eingekauft wurde weit unter dem Branchendurchschnitt zum durchschnittlich ca. 12,76-fachen der ursprünglichen Miete.

03. Proof of Concept

Erfolgreiche Exits (dabei wurde das 2 bis 4-fache des investierten Kapitals erlöst) zeigen, dass der FIM-Assetbestand jederzeit hoch liquide ist. Die Einschätzung der Marktwerte ist in der internen Kalkulation eher vorsichtig und liegt unter dem Markt. Ein institutioneller Verkäufer eines Einkaufszentrums in Hannover bot der FIM einen Preis, der ca. 9 Jahresmieten über dem Kaufpreisfaktor liegen würde. Damit wird die Plausibilität des FIM-Geschäftsmodells eindrucksvoll bestätigt. Die FIM-Unternehmensstrategie besteht darin, ein langfristig bonitätsstarkes, krisenfestes Immobilienportfolio aufzubauen,

statt durch hohe Umschlagsgeschwindigkeit schnelle Renditen zu realisieren. Vorrangiges Ziel ist die Stärkung des Eigenkapitals. Dazu dient die zurzeit per Mitte 2020 auf ca. EUR 181,8 Mio. angestiegene Überschussreserve.

04. Laut Creditreform minimales Ausfallrisiko 0,1 %

Da die Mieter der FIM-Einzelhandelszentren eine hohe bis sehr hohe Bonität aufweisen, sollte die FIM-Zahlungsfähigkeit aus Rückflüssen der Mieteinnahmen solange gegeben sein, solange das Unternehmen in dieser aktuellen Struktur besteht und das interne FIM-Risikomanagement verhindert, dass größere Zahlungsausfälle die Bonität des Unternehmens gefährden könnten. Das kaufmännische und technische Know-how für ein internes Risikomanagement ist nach mehrfacher CHECK-Beobachtung vor Ort personell vorhanden und gehört zu den Kernkompetenzen des FIM-Managements. Die Mieteinnahmen steigen von Jahr zu Jahr deutlich an und damit die jährlichen Mietüberschüsse von zurzeit ca. EUR 8,8 Mio. p.a.

05. Liquiditätsmanagement

Für die Realisierung von Discounts beim Kaufpreis spielt die Liquidität bei Preisverhandlungen in der Konkurrenz um interessante Einzelhandelsmärkte eine entscheidende Rolle. Dabei zählt schnelles Entscheiden durch hoch liquides Eigenkapital. Daher auch die Einwerbung des qualifizierten Nachrangkapitals, das als wirtschaftliches Eigenkapital fungiert und damit formell die Bonität des Unternehmens stärkt, ein maßgeblicher Verhandlungsvorteil beim Einkaufsprozess. Als Finanzierungsvehikel nutzt die FIM neben Nachrangkapital, Crowd-Funding, Family-Offices sowie privates Kapital des geschäftsführenden Gesellschafters Hans-Joachim Fleischer.

06. Cash-Pool Sammelkonto

Für das Verständnis der Rückzahlungsfähigkeit der Vermögensanlage ist wesentlich, dass das Geld der Darlehensgeber auf verschiedene Immobilienprojekte verteilt wird, die über einen laufenden Cash-Flow verfügen. Durch den Kapitalzufluss werden zusätzliche Mittel eingesetzt, um Revitalisierungsinvestitionen, oder Neuakquisitionen vorzunehmen, die durch den laufenden Cash Flow allein nicht abgedeckt sind. Bei Neuakquisitionen ist eine hohe Liquidität von großem Vorteil, um schnelles Handeln zu ermöglichen. Die Holding verfügt daher über einen durchgehend hohen Kapitalpuffer, um alle Auszahlungen inkl. der Bedienung der Anleger-Nach-

rangdarlehen sicher zu stellen. Daher fließen Einnahmen aus der Vermietung, Verwertungserlösen und Darlehen der Anleger auf ein internes Cash-Masterkonto, von dem aus alle wesentlichen Liquiditätsströme gesteuert werden, wenn diese nicht z. B. sofort auf Objektgesellschaftsebene saldiert werden können. CHECK konnte die Effizienz dieses Liquiditätsmanagements vor Ort nachvollziehbar verfolgen.

07. Effiziente Liquiditätssteuerung

Von diesem Konto aus werden auch Auszahlungen für Kosten und Investitionen gesteuert. Dazu gehören auch die Kosten für die FIM Finanz 2 GmbH., darunter die Zinsen an die Darlehensgeber. Das FIM-„Cash-Pooling“ entspricht insofern einer Innenfinanzierungsstruktur, bei dem die Darlehensgeber dem Unternehmen einen zinsberechtigten Geldbetrag (vergleichbar einer Anleihe) z. B. für eine Expansionsfinanzierung zur Verfügung stellen. Diese Finanzierungsform hat den Vorteil, dass unterschiedliche Finanzierungsziele dem Markt laufend angepasst werden können und damit der FIM-Gesamterlös durch Finanzierungsvorteile gesteigert werden kann.

CHECK-Finanzierung: 1,2

08. Schnell und verlässlich

Da die Verkäufer der Immobilienportfolien mit Einzelhandelsobjekten, insbesondere aus dem Ausland, darauf Wert legen, dass Due Diligence und Kaufpreisverhandlungen zügig und verlässlich abgewickelt werden, kann die FIM von einem hohen freien Liquiditätspolster aus Einwerbungskapital der Investoren überdurchschnittlich profitieren. Klassische Fonds sind durch langwierige Prüfprozesse in diesem Wettbewerb im Nachteil und können daher die teilweise erheblichen Preisnachlässe in diesem Wettbewerb nicht mitnehmen. Ferner wollen und können große Finanzinvestoren die einschlägige Expertise nicht vorhalten, die nötig ist, Standort- und Gebäuderisiken detailliert einschätzen zu können.

09. Wertpotenzial übersteigt Verbindlichkeiten

Diese Form der Innenfinanzierung ist unter etablierten Unternehmen üblich und solange unproblematisch, wie auf der Einnahmenseite die Substanz des Unternehmens erhalten und gestärkt wird. Wesentlich ist, dass die Zuflüsse aus dem operativen Geschäft in aller Regel – wengleich zeitversetzt – immer die Abflüsse aus Kosten und Verbindlichkeiten der

Bankdarlehen sowie die Nachrangdarlehen übersteigen. Unter Einbeziehung der freien Aktiva besteht aus heutiger Sicht ein komfortabler Deckungsgrad für alle Verbindlichkeiten. Zugleich wird eine beachtliche Eigenkapitalrendite in zweistelliger %-Höhe erzielt. Dass diese stillen Reserven nicht bilanziert werden dürfen, bewirkt, dass der echte FIM-Firmenwert erst nach Analyse der Kennzahlen ersichtlich wird. **CHECK-Liquiditätsmanagement: 1,1**



Stationärer Handel bleibt relevant: Verkaufsflächen werden zum Showroom (PWC 2017), Begeisterung der Mitarbeiter und Fülle der Warenpräsentation: Foto Ludwig Heimrath

Risikoszenario

CHECK hat erfragt, bei welcher kritischen Grenze z. B. coronabedingt Einnahmeverluste Auszahlungsreduzierungen bewirken könnten. Dazu müssten jährlich mehr als 20 % der Mieteinnahmen von zurzeit ca. EUR 30 Mio. ausfallen (Stand 30.06.2020). Doch die tatsächlichen Stundungsanträge einiger Mieter im NON-Food-Bereich waren im niedrigen einstelligen Prozentbereich weder ein Anlass, Sicherungsmaßnahmen (z. B. durch Verkäufe zwecks Schaffung zusätzlicher Liquidität) vorzunehmen, noch bei den Banken um eine Reduzierung von Zins und/oder Tilgung nachzusuchen. Im Gegenteil, ein bankseitig erfolgtes Angebot Kreditzahlungen zu stunden, wurde abgelehnt. Auskunftsgemäß wurde bei einem Mieter für die Gewähr von Stundungen eine Mietvertragsverlängerung ausgehandelt, die langfristig zu einer noch höheren Einnahmesicherheit führt.

10. Freiwilliges, externes Quartalscontrolling

Die Emittentin unterliegt keiner Regulierung nach dem Kapitalanlagengesetz mit laufenden Veröffentlichungspflichten, einer externen, unabhängigen Mittelverwendungskontrolle und einer unabhängigen Kaufpreisbewertung der Anlagegüter. Auf Initiative des Hautvertriebskoordinators, dem erfahrenen, CHECK seit Jahrzehnten gut bekannten, kundentorientierten Vertriebsprofis Peter Mönius (ihm kommt bei der



Erlangen, dieses Jahr an Aldi für 15 Jahre vermietet

Platzierung dieses Angebots eine entscheidende Rolle zu) konnte mit der Emittentin ein freiwilliges, nicht verbindliches Update-Reporting vereinbart werden, das etwa quartalsweise durchgeführt werden soll. Demnach berichtet CHECK in Form von Updates der CHECK-Analyse über wesentliche Veränderungen (darunter z. B. aktuelle Buchwerte, Abschreibungen, kumulierte Kaufpreise, kumulierte Nettomieteingänge, jährliche Mietüberschüsse, Finanzierungsstand, aktuelle Marktwerte, den Miet- und den kalkulatorischen Liquidationsüberschuss, Stand der nachrangigen Darlehen, Änderungen in der Gesellschafter- und/oder Geschäftsleiterstruktur sowie veränderte Marktbesonderheiten/Risiken).

11. Risiko-/Interessenkonfliktmanagement

Die interne Relativierung/Eindämmung des Risikos, dass die FIM-Manager in Krisensituationen gegen die Interessen der Anleger entscheiden könnten, ergibt sich:

- aus dem laufend durch Marktanalyse aktualisierten Risikomanagement – Risiken werden sofort identifiziert und minimiert
- aus den auch in Krisenzeiten zufließenden hohen Mieteinnahmen systemrelevanter Lebensmittler
- aus der intern und extern anlegerorientierten Unternehmenskultur (langfristige Unternehmensexpansion, Priorität des Erhalts mittelständischer Eigentümer-Familienstrukturen)
- aus dem Interesse der Vermeidung von Opportunitätskosten bei Verlust des Anlegervertrauens

FIM wird zur Expansion auf Anlegerkapital angewiesen sein, da eine Vollfinanzierung durch Fremdkapital entweder sehr teuer, sehr aufwändig und handlungshemmend sein kann. Reines Eigenkapital reicht aus dem laufenden Cash Flow mit zunehmender Dealgröße nicht aus, interessante Deals schnell an Land ziehen zu können. Freie Liquidität entscheidet in Wettbewerbssituationen in hohem Maße über den Transaktionszuschlag. Das Vertrauen der Anleger in die FIM-Compliancekultur hat daher höchste Priorität.

12. Prospektprüfung

Im Gegensatz zu Prospekten, die auf die Risiken des operativen Fondsgeschäfts überwiegend nur abstrakt hinweisen, beschreibt der FF2-Prospekt eine erstaunlich klare, verständliche und in den Details gut nachvollziehbare Schilderung des Geschäftsmodells und seiner konkreten Risiken und Chancen des FIM-Immobilien geschäfts. Auch die Beschreibung der Investitionsstrategie (vergleichbar Anlagebedingungen eines AIF) fällt ausgesprochen gut und nachvollziehbar aus. Der Investor kann verständlich nachvollziehen, welche Investitionskriterien das Einkaufsmanagement verfolgt, um die FIM-Anlageziele zu erreichen und um ausreichend Liquidität für Aus- und Rückzahlung der Anlegerdarlehen zu erwirtschaften.

VII QUALIFIZIERTER NACHRANG - GRÜNDE

01. Schutzwirkung des qualifizierten Nachrangs

Damit die Einlagen der Investoren dem wirtschaftlichen Eigenkapital zugerechnet werden können, müssen ihre Darlehen mit einem qualifizierten Rangrücktritt ausgestattet sein. „Qualifiziert“, damit insolvenzrechtlich nur dann ausgezahlt werden darf, solange kein Insolvenzgrund eintritt. Das bedeutet, dass alle Verbindlichkeiten gegenüber sonstigen Gläubigern vorrangig bedient werden müssen. Ein festes Zahlungsversprechen darf daher an die FIM-Anleger nicht erfolgen. Damit wird vermieden, dass diese Darlehen als Einlagengeschäft qualifiziert und damit nach dem Kreditwesengesetz erlaubnispflichtig eingestuft werden.

02. Darlehen der Investoren – höheres Eigenkapital

Jede Bank muss ab einer bestimmten Finanzierungsquote für eigene Kreditbuch bei der Darlehensvergabe auf einem Eigenkapitalanteil von ca. 5 % - 20 % bestehen (das verlangen u. a. die für die Banken verbindlichen Basel II und III-Richtlinien). In Ausnahmefällen kann zwar noch höher finanziert werden! Aber die Bank lässt sich das höhere Risiko bei höheren Finanzierungsquoten i. d. Regel teuer bezahlen (z. B. statt 1,5 % ca. 2 %+ Zinsen). Daher ergibt es für die FIM Sinn, für größere Immobilientransaktionen in 2-stelliger Mio.-Höhe ausreichend Eigenkapital einzuwerben.

CHECK-Zinsänderungsrisiko: 1,15

03. Vorteil 1 für das Unternehmen

Für das Unternehmen ergibt sich daraus der Vorteil, die nachrangigen Darlehen in der Bilanz als Eigenkapital verbuchen und damit eine höhere Bonität ausweisen zu können, ein Vorteil bei der Verhandlung um Zinskonditionen. Bedin-

gung ist, dass die Haftung für das Nachrangkapital hinter allen Forderungen zurücktreten muss. Diese Haftungseinschränkung darf auch durch Gewährleistungsansprüche in den allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht relativiert werden (BGH vom 22.03.2018). Auf das höhere Risiko gegenüber einem normalen Darlehen, das als Fremdkapital zu verbuchen ist und das erlaubnispflichtig ist, muss ausdrücklich hingewiesen werden.

04. Vorteil für FIM und die Anleger

Der Verzicht auf eine unternehmerische Beteiligung der Anleger hat zur Folge, dass die Investoren nicht an den Erträgen/Gewinnen des Unternehmens partizipieren. FIM bietet „im Gegenzug“ jedoch eine hohe Bonität, um die ausgedehnten Zinsversprechen halten zu können, und das bei vergleichsweise guter Verzinsung und sehr attraktiven, kurzen Laufzeiten.

05. Fazit

FIM-Darlehensgeber gründen ihr Vertrauen auf ein vielfach bewährtes Immobilienmanagement mit einem überdurchschnittlich hohen Cash-Flow. Nachrangdarlehensgeber können auf ein solides Eigenkapitalfundament der Emittentin FIM Finanz 2 GmbH bauen. Vereinbarte Zahlungsverpflichtungen der FIM Unternehmensgruppe wurden auskunftsgemäß bisher ausnahmslos erfüllt. Die Plausibilität des Geschäftsmodells kann bestätigt werden. Alle laufenden Verbindlichkeiten sind durch den hohen Kapitalüberschuss gedeckt und können fristenkongruent aus dem Cash-Flow bedient werden. Durch Liquidation einzelner Objekte kann die Liquidität zusätzlich aufgestockt werden. Auch außerordentliche Zahlungsverpflichtungen der Unternehmensgruppe sollten daher jederzeit erfüllbar sein. Ein möglicher Ausfall der Darlehenstilgung ist aus heutiger Sicht als außerordentlich gering anzusehen.

CHECK-Geschäftsmodell: 1,1

VIII INVESTITIONSBEISPIELE

01. Discounter - Beispiel 1

Der Discounter mit einer Mietfläche von 2.750 qm liegt in einer Mittelstadt in Bayern und konnte aufgrund eines auslaufenden Mietvertrags für ca. EUR 1,5 Mio. günstig erworben werden. Einkaufsfaktor seinerzeit zum 6,8-fachen der Jahresnettomiete. Nach Mieterwechsel und Mietvertrag über 15 Jahre mit einem umsatzstarken Discounter erhöhte sich dieser Mietfaktor zum aktuellen Marktwert auf das 16,5-fache. Damit wurde nach aktuellem Stand per Juni 2020 ein

Marktwert mit einem Multiple des 3,34-fachen erzielt.

02. Discounter - Beispiel 2

Mit einem Anschaffungswert von ca. EUR 2,5 Mio. (inkl. Neben- und Renovierungskosten) und einer Mietrendite von knapp 16 % stellte die Anschaffung mit der 6,31-fachen Jahresnettokaltmiete einen (sehr) günstigen Einkaufskurs dar. Die teilweise nur noch kurzen Restlaufzeiten der Mieter von nur noch wenigen Monaten/Jahren wie Lidl, Takko, KIK, Tedi, Deutsche Post und einiger kleinerer Mieter wie DHL, ein Reisebüro und ein Friseur waren für die FIM-Einzelhandelsprofis eine gute Gelegenheit, dort günstig einzusteigen. Ihre Analyse zeigte, dass durch ein verbessertes Vertriebskonzept, zum Beispiel durch Errichten einer Backnische (Lidl-Konzept), der Umsatz gesteigert werden und gleichzeitig das aktuelle Lidl-Vertriebskonzept umgesetzt werden konnte. Der Verkaufsfaktor erhöhte sich durch diese Wertsteigerung inkl. Mietanpassungen auf das 13,5-fache. Zusätzlich Renovierungsinvestitionen von EUR 715.000 wurde bereinigt zum 8,77-fachen gekauft. Im Verkaufsfall kann ein Gewinn von ca. 4,7 Jahresmieten realisiert werden.

03. Vollsortimenter - Beispiel 3

Ein weiteres typisches FIM-Beispiel ist ein Vollsortimenter eines Mittelzentrums mit einer unterjährigen Mietrestlaufzeit. Mit dem Betreiber wurde nach Optimierung und anschließender Mietvertragsverlängerung eine Mietanhebung um 10 % durchgesetzt, der Kaufpreis reduzierte sich auf das 10,5-fache. FIM investierte EUR 200.000 und vereinbarte eine Neuvermietung bis 31.09.2032. Neuer Mietfaktor ist das 15,5-fache. Die Wertsteigerung ergab sich insbesondere durch die Umnutzung der kleineren, ebenfalls mietvertraglich auslaufenden Restflächen (Getränkemarkt, Bäckerei und Metzger), die durch REWE übernommen wurden.

IX INVESTITIONSANGEBOT

01. Es gibt 3 Investitionsalternativen

Der Anleger kann für sein Darlehen, das er der FIM Finanz 2 GmbH, Bamberg, z. B. ab EUR 10.000, zur Verfügung stellt, zwischen 3 Laufzeiten wählen.

Jede Laufzeitvariante wird unterschiedlich verzinst:

- soll der Einsatz schon nach einer Mindestlaufzeit von **2 Jahren** zurückfließen, ist die Zahlung **5 %** p. a. auf das eingesetzte Kapital (ohne Agio) geplant
- bei **3-jähriger Mindestlaufzeit** will die Emittentin **5,5 %** p. a. auszahlen
- und für eine **4-jährige Mindestlaufzeit 6 %** p. a.

Die Zinszahlungen sollen anteilig monatlich erfolgen. Für jede Investitionsvariante ist für Vertriebskosten ein Aufgeld zu entrichten, bei 2 Jahren 1,5 %, bei 3 Jahren 2,5 %, bei 4 Jahren 2,25 %.

02. RENDITE

Unter Berücksichtigung des Agios ergeben sich für die Darlehensvarianten folgende Jahresrenditen, wenn die Investition bei Laufzeitende nicht fortgeführt wird:

- a. 4,25 % für 2 Jahre,
- b. 4,67 % für 3 Jahre,
- c. 5,4 % für 4 Jahre

Für den Fall, dass Anleger ihr Investment vor Ablauf der Tilgungsfrist verlängern möchten, z. B. um 2 Jahre, relativieren sich die Agiokosten und es ergeben sich folgende, höhere Renditen:

- a. 4,63 % für 2 Jahre,
- b. 5 % für 3 Jahre
- c. 5,63 % für 4 Jahre

CHECK-Renditekalkulation: 2,4

RESÜMEE

- * Dank der einschlägigen Handelserfahrungen der FIM-Manager werden bei minimalen Kosten optimale Wertzuwächse erzielt.
- * Investoren können auf ein solide und erfolgreich strukturiertes Einzelhandelsoptimierungs-Geschäftsmodell vertrauen.
- * Zwar sind die Investoren nicht am unternehmerischen Erfolg beteiligt, sie dürfen jedoch in Anbetracht der hohen Wertreserven im Gegenzug erwarten, dass die versprochenen Zahlungsziele gut erreichbar sind.
- * Das Management hat sich bereit erklärt, durch externe Quartalseinsichten in das laufende Liquiditätsmanagement vorbildliche Transparenz zu bieten.

CHECK-Gesamtwertung: 1,22

KONTAKT ZU DEM ANBIETER

FIM Vertriebsmanagement GmbH
Spardorfer Straße 19
91054 Erlangen

Telefon: 09131-7808 - 0
Fax: 09131-7808 - 44
E-Mail: info@fim-vertrieb.de
Webseite: www.fim-vertrieb.de
Geschäftsführer: Peter Mönius

Verantwortlich für den Inhalt:

Unternehmensanalyse Stephan Appel
Jaspersdiek 7 • 22399 Hamburg
Telefon: 040 - 40 97 25 • Fax: 040 - 40 98 66
www.check-analyse.de • Mail: check-appel@t-online.de
Nachdruck oder Reproduktion (auch auszugsweise) nicht gestattet. Nur zur persönlichen Information.

Wichtige Hinweise

CHECK bewertet die Wirtschaftlichkeit von Kapitalanlagen, darunter Angebote nach dem Vermögensanlagengesetz. Auch eine positive Benotung bedeutet keine Gewähr gegen das Verlustrisiko. Unternehmensbeteiligungen der hier untersuchten Art sind keine sicheren Geldanlagen im Sinne eines Pfandbriefs, einer Festgeldanlage oder eines Sparbuchs.

CHECK wertet Informationen des Angebotes zum aktuellen Zeitpunkt der Emission 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 und erhebt keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung möglicher Risiken.

Auf der CHECK-Homepage werden u.a. Nachanalysen von CHECK-Bewertungen veröffentlicht, die negativ verlaufen sind.