

CHECK[®]-ANALYSE

ANGEBOT FÜR FIM-SEMIPROFESSIONELLE ANLEGER

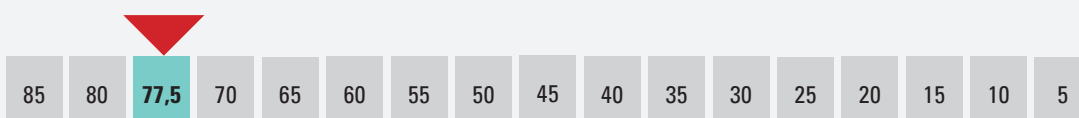
MINDESTBETEILIGUNG AB EUR 200.000

- * die Bonität des Unternehmens
- * die Plausibilität des Geschäftsmodells
- * aktuelle Unternehmenskennziffern
- * Potenzial und strategische Ausrichtung



FIM-Lebensmitteldiscounter (ALDI), Henkestraße 5, Erlangen, Mietfläche FIM 2.770 qm. Seit Januar 2014 im Bestand, sehr langfristig vermietet.

Punkte-Skalierung von
85 (Maximum) - 5 (Minimum), siehe
die Einzelergebnisse S. 2



I	ANLASS DER ANALYSE	2
	Durchführung der Analyse	2
II	PRÜFUNG DER FIM-GESCHÄFTSSTRATEGIE ...	3
	Die Rolle der Nachrangdarlehen.....	3
III	PRÜF. DER FIM-FINANZIERUNGSSTRATEGIE ...	4
	Starke Marktposition.....	4
IV	PRÜFUNG DER FIM-MARKTSTRATEGIE	5
	Gewinne kontinuierlich gestiegen	5
V	FIM-VERHANDLUNGSSTRATEGIE	6
	Vorausschauend Mieterinteressen einpreisen ..	6
VI	VERIFIZIERUNG FIM-DATEN UND ZAHLEN	6
	Berichtswesen transparent	6
VII	AUSWERTUNG DER FIM-KENNZIFFERN	6
	Gesamtkapitalrentabilität.....	6
VIII	FIM-GESCHÄFTSMODELL	7
	Bestand, Development, Handel	7
IX	ERGEBNIS DER ANALYSE	8
	Geschäftsmodell durchgehend tragfähig	8

Hinweis zum CHECK-Bonitätsrating

CHECK analysiert und bewertet die Bonität des Unternehmens auf Basis der Umsetzung des Geschäftsmodells in unterschiedlichen Marktphasen. 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.

FIM emittiert eine Vermögensanlage an ausgewählte Vertriebspartner in Form eines Nachrangdarlehens mit erweitertem Eigenkapitalschutz (qualifiziertes Nachrangdarlehen). Diese Vermögensanlage unterliegt nicht der Prospektpflicht (§ 2 Abs. 1 Nr. 3a) Vermögensanlagengesetz (Investition ab EUR 200.000). Das Angebot unterliegt daher nicht der BaFin-Prüfung. Es handelt sich um ein regulierungsfreies Angebot auf Basis eines Investmentmemorandums, das bei der FIM Vertriebsmanagement GmbH (info@fim-vertrieb) erhältlich ist.

FIM Vertriebskoordinator Peter Mönius, Erlangen, (nicht mit der FIM-Unternehmensgruppe verbunden) hat uns beauftragt, eine Prüfung und Bewertung dieser Vermögensanlage durchzuführen. Das Ergebnis wird interessierten Vermittlern und Kunden zur Verfügung gestellt.

1 Gegenstand der Analyse

Grundvoraussetzung für die positive Bewertung dieses Investitionsangebots ist, dass die wirtschaftliche Tragfähigkeit des FIM-Geschäftsmodells gegeben ist. Darauf aufbauend bewerten wir, ob das Potenzial des Geschäftsvolumens sowie dessen Ertragspotenzial ausreicht, die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens voraussichtlich auch unter erhöhten Rückzahlungsverpflichtungen zu gewährleisten. Des Weiteren prüfen wir, inwieweit die FIM-Unternehmensgruppe voraussichtlich in der Lage sein wird, ihre Versprechen einzuhalten, die vertraglich vereinbarten regelmäßigen Zinszahlungen zu leisten.

2 Durchführung der Analyse

Zunächst vergewissert sich CHECK, ob die vorgelegten Daten den tatsächlichen Verhältnissen entsprechen. Dazu nahmen wir Einsicht in die Buchhaltung sowie in die Kauf- bzw. Verkaufsverträge abgeschlossener Immobilientransaktionen. Eine umfassende Einsicht in diese Unterlagen fand 2024 im Rahmen einer An- und Verkaufsperformanceprüfung statt. Aus dieser Performanceprüfung, die einen uneingeschränkten Verlässlichkeitsgrad hinsichtlich der Angaben aufgrund der uns intern zur Verfügung gestellten Auswertungstabellen aufwies, hat CHECK auf eine neuerliche Prüfung der Original-

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
- sehr guter Marktzugang dank hohem Bekanntheitsgrad im Handelsimmobilienmarkt
- Vorsprung bei der Standortanalyse und dem Revitalisierungs-Knowhow
- 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
- bewährtes Banken-Knowhow im Führungsmanagement
- hohe Transparenzbereitschaft durch freiwillige Investitionskontrolle + Reporting durch CHECK-Quartals-Updates

verträge verzichtet. Regelmäßige Einsicht nehmen wir jedoch in die Liquiditätsströme der Mieteinnahmen, Zuflüsse aus Nachrangdarlehen, Umsätzen aus Veräußerungen sowie den Mittelabflüssen für Investitionen, Betriebsaufwendungen und Auszahlungen an die Darlehensgeber/Anleger.

3 Analyse und Auswertung von Kennziffern

Kennziffern wie das Verhältnis von Kaufpreisen zur Nettokaltmiete, Darlehensständen zum Cashflow, Anschaffungskosten zu Buch- und Verkehrswerten sowie der Schuldendienst im Verhältnis zum operativen Cashflow liefern Aufschluss über die Bonität und die Schuldentragfähigkeit des Unternehmens. Die Entwicklung der Substanzquote ermittelt CHECK auf Basis des Zuwachses der Nettoüberschussreserven („künstlicher Liquidationsüberschuss“) zum Zuwachs der Zinslasten. Die Überschussreserven (ohne Berücksichtigung der Nachrangdarlehen) sind im Vorjahresvergleich um ca. EUR 41 Mio. gewachsen (Stand 31.12.24). Das entspricht einem Zuwachs von ca. 14,8 %. Die Zinslasten sind zugleich um ca. 15,2 % auf ca. EUR 19,2 Mio. gestiegen. Zugleich stieg die Tilgung und damit die Substanz des Unternehmens um ca. 4,4 % bzw. um ca. EUR 13,3 Mio. Bei den Verkehrswerten ergab sich eine Steigerung von 14,63 % auf EUR 754,6 Mio. Trotz erhöhter Zinsen konnte die Substanz des Unternehmens gesteigert werden. Während die Buchwerte um knapp EUR 99 Mio. auf knapp EUR 612 Mio. stiegen (ein Plus von 19,3 %), stiegen die Kaufpreiswerte im Vorjahresvergleich um EUR 84 Mio. auf EUR 558 Mio. (ein Plus von 17,7 %). Auch die Buchwerte haben sich dynamischer entwickelt als der Anstieg der Kaufpreise.

Fazit: Die Substanz des Unternehmens wächst deutlich schneller als die Verschuldung und die Zinslasten. Ein Beweis für die Leistungsstärke des FIM-Geschäftsmodells auch in relativ marktschwachen Phasen.

4 Beispiel Deckungsbeitrag

CHECK kalkulierte mithilfe einer modellhaften Deckungsbeitragsrechnung die langfristige Kostentragfähigkeit des Unternehmens auf Basis der Betriebs- und Gemeinkosten des Unternehmens. In solchen Fällen, in denen wir dazu keine ausreichend aussagefähigen Ist-Werte vorfanden, hat CHECK Annahmen getroffen, die im Kontext der vorhandenen

Zahlen und Daten für plausibel gehalten werden dürfen. Ziel dieser Betrachtung ist die Antwort auf die Frage, wie neben den variablen, verbrauchsabhängigen Kosten auch die mit der Unternehmensentwicklung steigenden Fixkosten gedeckt werden.

II PRÜFUNG DER FIM-GESCHÄFTSSTRATEGIE

1 FIM Potenzial, Marktchancen zu nutzen

CHECK liefert einen Überblick über die aktuelle Geschäftstätigkeit des Unternehmens und verschafft sich einen Einblick in das Potenzial des Unternehmens, Marktchancen zu nutzen bzw. Marktrisiken zu vermeiden. Dazu definiert CHECK Besonderheiten der Branche und überprüft, ob und wie die FIM-Geschäftsstrategie in diesem Markt weiterhin erfolgreich sein kann. CHECK überprüft dafür wesentliche Geschäftsrisiken, nimmt außergewöhnliche Geschäftsvorfälle in den Blick und verschafft sich einen Überblick über betriebliche Veränderungen mit strategischen Auswirkungen. Dazu beurteilen wir insbesondere das langfristige Fortführungspotenzial der FIM-Unternehmenstätigkeit und inwieweit die FIM-Unternehmensführung Anpassungen an sich verändernde Märkte leisten kann.

2 Prüfung der Jahresabschlüsse und Liquiditätsberichte

Im September 2024 analysierte CHECK die Bonität der Holding Alpha und weitere 5 FIM-Dachgesellschaften, an die die operativen Projektgesellschaften zur Verwaltung der zurzeit ca. 93 Handelsmärkte angebunden sind (Stand Ende 2024, inzwischen



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 und Lebensmitteldiscount Backnang, Sulzbacher Straße

sind weitere Märkte hinzu gekommen). CHECK lagen die Jahresabschlüsse der wesentlichen Gesellschaften per 2023 vor. Ferner nahmen wir Anfang 2025 Einsicht in die Liquiditätsrechnung per Stichtag 31.12.2024. Diese wies im Vergleich zum Vorjahr, Stand 31.12.2023, um EUR ca. 7 Mio. gestiegene Mieteinnahmen (+ ca. 18,5 %) auf ca. EUR 45 Mio. auf. Zugleich erreichten die Mietüberschüsse nach Finanzierungskosten und nicht umlagefähigen Nebenkosten einen Vorjahreszuwachs von ca. 33 % auf, jetzt EUR 10,5 Mio. Hinzu kommt: die Verkäufe des Unternehmens in zweistelliger Millionenhöhe haben den Cashflow des Unternehmens zusätzlich erheblich gesteigert.

III PRÜFUNG DER FINANZIERUNGSSTRATEGIE

1 Familiäres Finanzmanagement

1 Das gesellschaftsrechtliche Eigentum der FIM Unternehmensgruppe ist ausschließlich bei der Familie Hans Joachim Fleischer angesiedelt. Auseinandersetzungen unterschiedlicher Interessen unter den Gesellschaftern entfallen. Die Konzernstruktur ist auf die Interessen der Familie Fleischer zugeschnitten. Das FIM-Unternehmensziel dient wesentlich der Erhaltung und Steigerung einer hohen Bonität. Eine hohe Bonität ist ein entscheidender Vorteil bei Finanzierungsverhandlungen bei Ankäufen von Einzelhandelsmärkten. Das Familienvermögen steht im Dienst der Geschäftsentwicklung. Mehrere Familienmitglieder sind im operativen Geschäft des Unternehmens involviert.

2 Maximierung der Eigenkapitalrendite

Eine vergleichsweise günstige Finanzierung mithilfe eines hohen Fremdkapitalhebels erhöht die Eigen-

kapitalrendite. Dieses Ziel wird durch eine hohe Fremdfinanzierungsquote erreicht (Hebeleffekt). Die finanzierenden Banken erwarten dafür eine hohe und belastbare Qualität der Immobiliensubstanz sowie der Bonität des Darlehensnehmers. Daher spielen Qualität und Cashflow der FIM-Märkte eine entscheidende Rolle. Ein aktueller Mietüberschuss über alle Immobilien nach Finanzierungskosten und nicht umlagefähigen Nebenkosten von ca. EUR 10,5 Mio. ist ein überzeugender Nachweis über die Ertragskraft der FIM-Märkte. Nimmt man die Umsätze aus Veräußerungen hinzu, kommen weitere Erträge in zweistelliger Millionenhöhe hinzu. Zusätzliche Bonität entsteht durch das persönliche Vermögen der Familie Fleischer. Dieses dient zusätzlich als Backup für mögliche Liquiditätsengpässe, so das FIM-Management gegenüber CHECK.

3 Zur Rolle der Nachrangdarlehen

Durch den Kapitalzufluss der Investoren verfügt FIM (neben Bankfinanzierungen, weiteren Überschüssen aus Gruppenunternehmen sowie Verkäufen) über erhebliche Mittel für Revitalisierungsinvestitionen sowie Neuakquisitionen. Für den Eigenkapitalnachweis bei Bankfinanzierungen spielen die Nachrangdarlehen mit Eigenkapitalcharakter für FIM eine entscheidende Rolle. Zurzeit bewegt FIM jährlich ein Investitionsvolumen zwischen EUR 150 und 300 Mio.

4 Kosten des Nachrankapitals

Obwohl die Verzinsung des Nachrangkapitals für die FIM-Einkäufer teurer ist als Bankkapital, kann FIM mithilfe des ihr anvertrauten Nachrangkapitals erheblich höhere Einkaufsvolumina bewegen. Dies wird deutlich, wenn man sich folgendes Finanzierungsbeispiel mit einer Investitionssumme von EUR 100 Mio. vergegenwärtigt:

5 typisches FIM Finanzierungsbeispiel

Für die Bank muss FIM Eigenkapital von 20 % einbringen, um eine Finanzierung von 80 % zu ca. 3,5 % zu erhalten. Dieses Eigenkapital setzt sich beispielhaft zu 5 % aus familiären Quellen und zu 15 % aus Nachrängen zusammen. Das private Eigenkapital kostet in unserem Beispiel 10 %, das Nachrangkapital 6,5 %. Bei der Mietrendite gehen wir in unserem Beispiel von 7,3 % aus. Das ist der langjährige Durchschnitt der FIM-Einkaufsrendite. Das entspricht einem Kaufpreiskoeffizienten von 13,71-fachen = Durchschnittswert für die 92-FIM-Objekte per 31.12.24. Und so rechnet sich die Investition, trotz

hoher Zinsen für die Nachränge:

Die Gesamtzinskosten betragen im 1. Jahr EUR 4,275 Mio., der Nettomietsertrag EUR 7,67 Mio. Somit verbleiben knapp EUR 4 Mio. für Tilgung, Reinvestitionen und einem Mietüberschuss.

Die aktuellen Einkäufe in Dresden, Göttingen und Kirchhunden in den letzten 3 Monaten in Höhe von kumuliert EUR ca. 15 Mio. entsprechen diesem Schema. Das größte Objekt in Dresden mit 17.700 qm Mietfläche wurde Anfang Februar 2025 unter dem 10-fachen eingekauft.

Auf Basis dieser Investitionsstruktur konnte FIM in über einem Jahrzehnt eine Überschussreserve in dreistelliger Mio.-Höhe aufbauen.

IV ÜBERPRÜFUNG DER FIM-MARKTSTRATEGIE



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

4 Bonitätsfaktor An- und Verkaufperformance

CHECK hat per Februar 2024 angesichts einer Schwerpunkt-Bonitätsprüfung zu den Überschüssen der An- und Verkaufstätigkeiten Verträge von 18 Verkäufen von FIM Einzelhandelsmärkten in einem Zeitraum von ca. 10 Jahren eingesehen. Hintergrund war die Frage, wie zusätzliche Liquidität generiert werden kann, wenn der laufende Miet-Cashflow (inzwischen ca. EUR 45 Mio., Stand 31.12.24) pro Jahr nicht ausreicht, sämtliche laufenden Kosten der Investition, der laufenden Betriebsführung, der Auszahlungen für die Nachrangdarlehen sowie Steuern und Rücklagen zu decken. Im Ergebnis ergab sich auf Basis aktueller und vergangener Verkäufe ein wachsender Liquiditätsüberschuss, der jederzeit geeignet war, sämtliche Darlehensverpflichtungen, auch der nachrangigen, komfortabel zu erfüllen.

5 Liquidität der Vermögenswerte

Im Ergebnis hat sich gezeigt, dass die zusätzliche Liquiditätsbeschaffung dank der hohen Fungibilität der FIM-Vermögenswerte faktisch zu jeder Zeit gegeben ist. Der systemrelevante Einzelhandel trägt als begehrter Cashflowlieferant erheblich zum Kaufinteresse an FIM-Immobilien bei. Nationale und internationale Käufer waren sowohl vor, in als auch nach der Pandemie interessiert und in diesem Jahr wieder vermehrt, wie sich auf der letztjährigen Expo Real erneut gezeigt hat.

6 Wertschöpfung

Die FIM-Gewinnmargen der FIM-Transaktionen liegen deutlich über dem Marktdurchschnitt. Dies beruht auf dem FIM-Geschäftsmodell, Objekte mit kurzen Mietrestlaufzeiten und einem erheblichen Preisabschlag zu erwerben und beim Verkauf zum Marktpreis mit einem beachtlichen Mehrertrag veräußern zu können. Per Ende 2024 wurde durchschnittlich zum 13,03-fachen eingekauft! Verkauft wird in der Regel teils bis zum 17-fachen. Ein etablierter Wettbewerber prospektiert einen Einkaufspreis in dieser Höhe. Allerdings auf Basis deutlich längerer Mietlaufzeiten. **Fazit:** er kauft vier Jahresmieten teurer ein als FIM.

7 Gewinne in 10 Jahren kontinuierlich gestiegen

Gewinn und Eigenkapital sind im Rahmen einer konsolidierten Betrachtung der FIM-Unternehmensgruppe seit 2014 fast ausnahmslos kontinuierlich gestiegen. 2023 lag der Gewinn trotz angespannter Immobilienmärkte und hoher Finanzierungszinsen bei beachtlichen EUR 6,23 Mio. Für 2024/2025 sind durch Verkäufe zusätzliche Gewinne zu erwarten. Eindrucksvoll belegt auf dem diesjährigen FIM-Transparenztag mit Vertriebskoordinator Peter Mönius und dem FIM-Führungsmanagement. Offen gelegt wurden Kennzahlen der Jahresabschlüsse. Nach einem freien Auswahlprinzip wurde den Teilnehmern Einsicht in Kauf- und Mietverträge sowie Standortgutachten gewährt.

V FIM-VERHANDLUNGSSTRATEGIE

1 Starke Marktposition

Bekannt ist, wie „hemdsärmelig“ die Handelskonzerne mit ihren Geschäftspartnern bei Preisverhandlungen umgehen. Diesen Umgang müssen sich die FIM-Manager nicht gefallen lassen! Hier ist die Machtverteilung oft umgekehrt: Der Handel

will den Umsatz an dem jeweiligen Standort, also muss er sich auf Mietanpassungen (inkl. Indexierung), i.e. Mieterhöhungen, einlassen oder das Projekt geht an die Konkurrenz. Beispiel EDEKA, jetzt REWE in Westhausen.

2 Vorausschauend Mieterinteressen einpreisen

FIM kennt die Geschäftsstrategien von EDEKA, ALDI, REWE, Lidl und Co. Insbesondere dort, wo sich die Standortinteressen mehrerer Mieter überschneiden. Sei es, dass dort ein Vollsortimenter zur Ergänzung seines Angebots, einen Discounter platzieren will, sei es umgekehrt, dass im Umfeld eines Discounters ein Vollsortimenter sein örtliches Angebot ergänzen will. Dank exzellenter Standortwahl ist FIM in einer vorteilhaften Schlüsselposition.

VI VERFIZIERUNG DER DATEN UND ZAHLEN

1 FIM-Unternehmensstruktur

Die FIM-Rechnungslegung besteht zurzeit im Kern aus 5 Dachgesellschaften unter denen zurzeit insgesamt ca. 48 Grundbesitz GmbHs angesiedelt sind sowie die FIM Immobilien Holding Alpha GmbH. Die Grundbesitz GmbHs verwalten jeweils ein zahlenmäßig fest umrissenes Objektportfolio an Handelsmärkten (Vermögensverwaltung). Deren Finanzierung wird durch die Dachgesellschaften sichergestellt, die sich ihrerseits über die Holding refinanzieren, bei der die gesamte Liquidität aus Umsätzen, Mieteinnahmen und Einwerbungen zusammenläuft. Diese Struktur erlaubt ein Höchstmaß an Flexibilität bei der Finanzierung und Objektbewirtschaftung.

2 Berichtssystem transparent

FIM verfügt über ein über alle Handelsimmobilien ☐ berichtsfähiges, annähernd tagesaktuelles Liquiditätskontrollsystem. CHECK konnte im Juli und im September 2024 im Rahmen von Einsichtnahmen in Dokumente nachvollziehen, dass zu beliebig ausgewählten Handelsmärkten die aktuellen Daten wie Mieteinnahmen (Konteneinsicht), laufende Kosten, Investitionen und Laufzeiten verknüpft mit den Verträgen (Kauf, Miete) und operativen Maßnahmen stichtagsbezogen

abgerufen werden können. Diese laufend aktualisierten Rahmendaten erlauben einen jederzeitigen Überblick über die Finanzlage des Unternehmens. Plausibel sind daher die in den periodisch vorgelegten Cashflow-Übersichten aufgelisteten Geschäftszahlen, die nur einem internen Kreis zugänglich gemacht werden. Sie beruhen auf den in der Buchhaltung und für die Liquiditätsübersichten eingepflegten Originaldaten der Mieteingänge, der laufenden und außerordentlichen Kosten sowie Auszahlungen. Eine stichtagsbezogene Einnahme-Überschussrechnung ist daher jederzeit möglich und erlaubt ein firmenübergreifendes Risiko-, Liquiditäts- und Vermögensmanagement der FIM-Gruppe.

3 Jahresabschlüsse

Für letztmalig durchgeführte Bonitätsprüfung wertete CHECK die aktuellen Jahresabschlüsse der wichtigsten FIM-Unternehmen 2023 aus. Diese Gesellschaften weisen einen durchgehend positiven Vermögenssaldo auf, der im Bereich sechsstelliger bis 8-stelliger Überschüsse liegt.



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 hervorragenden der Logistik mit Potenzial für den Einzelhandel.

1 Gesamtkapitalrentabilität

CHECK prüfte die für die Finanz- und Ertragslage maßgeblichen Zahlen im Vorjahresvergleich. Daraus lassen sich - in Verbindung mit den Liquiditätsübersichten - wesentliche Kennzahlen wie Kapitalquoten, Liquiditätskennziffern, Anlagendeckungsverhältnisse, Zinsdeckungsgrad und die Eigenkapital- und Gesamtkapitalrendite ermitteln. CHECK-Berechnungen zufolge sind sowohl die Eigenkapitalrendite als auch die Gesamtkapitalrendite 2-stellig in Prozent positiv. Unter Einbeziehung der freien Aktiva besteht aus heutiger Sicht ein komfortabler Deckungsgrad für alle Verbindlichkeiten, sowohl für die erstrangigen Bankverbindlichkeiten als auch für nachrangigen Darlehensverbindlichkeiten. Da stille Reserven nicht bilanziert werden, muss auf die Marktwerte zurückgegriffen werden. Diese weisen auf Basis der aktuellen Verkehrswerte einen soliden Deckungsgrad zur Quote der Verbindlichkeiten einschließlich der Nachrangzahlungsversprechen. Demnach besteht zurzeit ein etwa 2-facher Deckungsgrad zu den Bankverbindlichkeiten und ein 1,5-facher Deckungsgrad zu allen Verbindlichkeiten.

2 FIM-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, Darlehen aufzunehmen, 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 wahrscheinlich die Fähigkeit des Unternehmens 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. Da dem FIM-Cashflow jährlich regelmäßig Liquidität durch Verkäufe zugeführt wird, ist dieser Zinsdeckungsgrad faktisch höher. Bei einem Nettozufluss von beispielsweise EUR 12 Mio. aus einem Immobilienverkauf 2024, steigt dieser Faktor auf etwa 1,75.



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

3 FIM-Gesamtbonität

Die kalkulatorischen Vermögensreserven im angenommenen Verkaufsfall aller FIM-Vermögensgegenstände erreichen nach aktuellen Verkehrswerten ca. EUR 750 Mio. Nach Abzug des Fremdkapitals und Verpflichtungen aus den Nachrangdarlehen (Stand Ende 2024) verbleiben inkl. Liquiditätsreserven auskunftsgemäß Vermögensreserven und inkl. Cash) von insgesamt ca. EUR 135-150 Mio. (Stand Ende 2024).

VIII FIM-GESCHÄFTSMODELL

1 Geschäftsmodell Bestand

Besonderheit der FIM-Managementstrategie ist, dass der mit überwiegend kurzen Restmietlaufzeiten erworbene FIM-Immobilienbestand nach Erwerb entwickelt, ausgebaut und dann gehalten wird, solange es wirtschaftlich profitabel ist. Das heißt, solange durch Modernisierungen, Ausbauten und Mieterwechsel sowie Mietvertragsverlängerungen Wertsteigerungen umgesetzt wurden. Die FIM-Akquisitionen zielen auf risikoarme, nachfragestarke Einzelhandelsstandorte. Ausgehandelte Mietvertragslaufzeiten von bis zu 20 Jahren zeigen, dass die Gewerbemieter ein langfristiges Interesse an den FIM-Standorten haben. 75 % der FIM-Mieteinnahmen stammen von systemrelevanten Mietern.

3 Geschäftsmodell Immobilienhandel

Um opportune Handelsgelegenheiten des aktuellen Handelsimmobilienmarktes nutzen zu können, wird

FIM 2025 zusätzlich einen „FIM-Handelspool“ einrichten. Hintergrund ist die Erfahrung, dass bei einer durchschnittlichen Haltedauer von ca. 3 - 5 Jahren ein durchschnittlicher Ertrag von ca. 4,2 Jahresmieten erzielt werden kann (Ergebnis CHECK-Exit-report). Wenn jedoch eine höhere Dealfrequenz in kürzerer Zeit realisiert werden kann, kann der Ertrag beachtlich gesteigert werden. Da der Markt zurzeit solche Gelegenheiten bietet, kann auch ein geringerer Ertrag pro Objekt einen höheren Gesamtgewinn realisieren, wenn in der gleichen Zeit deutlich häufiger an- und verkauft wird.



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

2 Geschäftsmodell Development (geringer Umfang)

Das FIM-Geschäftsmodell stützt sich nicht nur auf das „Opportunitypotenzial“ von Bestandsimmobilien. FIM kann auch auf Projektentwicklungs-Know-how zurückgreifen, das der Firmengründer vormals bereits für Lebensmitteleinzelhandelskonzerne realisiert hat. Und zwar immer dann, wenn sich per Standortanalyse ein Entwicklungspotenzial für einen lukrativen Einzelhandelsstandort ergibt (Beispiel Krefeld, Oppum, Stadtteil von Krefeld, 9.500 qm, Mieter Aldi und Edeka, eine Bäckerei und 140 Stellplätze. Gesamtgrundstück 19.000 qm). Im Mittelpunkt der Standortakquisition steht die Eignung für den Lebensmitteleinzelhandel. Darunter können auch Standorte sein, die das Potenzial für kunden-

nahe Dienstleistungen unter Beweis stellen, zum Beispiel ATU-Werkstätten, für deren Standorte ein Anmietinteresse der Lebensmittelfilialisten besteht. Dank ihrer engen Vernetzung mit den Interessen der Mieter sind die FIM-Immobilienmanager über die sich permanent ändernden Anforderungen der Betreibermärkte gut informiert. FIM pflegt das Netzwerk im laufenden Austausch mit ca. 500 Mietern und ist in Sachen Standortoptimierung ein gefragter Partner der deutschen Handelsriesen.

IX ERGEBNIS DER ANALYSE

Auf Basis der zur Einsicht genommenen Dokumente sowohl zu den Liquiditätsströmen, als auch zu den Verkaufsergebnissen erscheint das FIM-Geschäftsmodell im aktuellen Markt durchgehend tragfähig. Die langjährige CHECK-Erfahrung bei der Analyse der Umsetzung des FIM-Geschäftsmodells hat gezeigt, dass die FIM-Unternehmensgruppe sowohl für Geschäftspartner als auch für Anleger ein verlässlicher Partner ist, der seine Zusagen pünktlich erfüllt. Die FIM-Geschäftsentwicklung ist auf Expansionskurs. Sowohl die Schuldentragfähigkeit als auch die Auszahlungsversprechen sind der Höhe nach erfüllbar. Aus heutiger Sicht sind keine einschränkenden Anzeichen erkennbar. Die Risiken der Zinsentwicklung wurden sachgerecht gemanagt (Zinscap) und die Liquiditätsreserven (inklusive der stillen Reserven) bieten einen soliden Puffer gegen das Risiko der Überschuldung. Die Bonität ist durch die durchgängige Plausibilität des Geschäftsmodells getragen. Mögliche Bonitätsrisiken werden durch mehrfach strukturierte Risikopuffer unternehmerisch aktiv abgedeckt.

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
Prokurist: Tobias Heerwagen

INVESTITIONSMÖGLICHKEITEN

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

Kontakt: info@fim-vertrieb.de

Tel: 09131-7808-0
www.fim-vertrieb.de