

# Wichtige Aussagen der CHECK-ANALYSE

FIM

Stephan Appel begleitet die FIM-Unternehmensgruppe bereits seit über 5 Jahren. Im Rahmen regelmäßiger Audits überprüft er Transaktionen und Geschäftsprozesse vor Ort in Bamberg. 1-2 mal pro Jahr erstellt er eine sehr umfangreiche CHECK-Analyse, die gerne bei FIM-Vertriebsmanagement angefordert werden kann ([info@fim-vertrieb.de](mailto:info@fim-vertrieb.de)).

Wichtige Passagen dieser Analyse hat die FIM-Vertriebsmanagement mit Einverständnis von Stephan Appel kurz und knapp für Sie zusammengefasst:

## Die FIM-Unternehmensgruppe

### Ausgangspunkt

Die FIM-Unternehmensgruppe (FIM Holding GmbH, FIM Immobilien Holding Alpha GmbH) verwaltet mit 4 Schwestergesellschaften zurzeit über 100 (im wesentlichen) Lebensmitteleinzelhandelsmärkte (LEH) mit einem aktuellen **Verkehrswert von 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.



## Vermögen und Bonität

### 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 auskunftsgemäß EUR 32 Mio. Festgelder.

**Somit beträgt das Vermögen insgesamt ca. EUR 146,4 Mio. (Stand 12/2023).**

### 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 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.

### Cashflow – Fremdkapital – Mietüberschuss

Der jährliche **Mietnettojahrescashflow** beträgt im 4. Quartal 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.

## 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** / Prokurist (vormals Niederlassungsleiter einer Bank, Regionaldirektor, Studium Banksteuerung und Wirtschaftsrecht LL.M.) 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.

## Das FIM-Geschäftsmodell

### 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 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.

### 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 Ankaufprozess beim Bieterverfahren die meisten Wettbewerber ausscheiden, da sie die Risiken komplexer Modernisierungserfordernisse der Kaufobjekte nicht ausreichend zuverlässig einschätzen können.

### Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalyse

Die mehr als über ein Jahrzehnt mehrstufig entwickelte FIM-Standort-, Wettbewerbs- und Potenzialanalyse 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.

## Verkaufsbeispiele

### 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.**

Die Veräußerungsnettoerlöse betragen 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.

### Rendite des Eigenkapitals

Bezogen auf die Handelsgewinne fiel die FIM-Eigenkapitalrendite teilweise überdurchschnittlich hoch aus. Die hohe FIM-Bonität, die verhaltene Käufernachfrage im FIM-Einkaufssegment mit kurzen Restlaufzeiten, der überdurchschnittlich solide Miet-Cashflow und die niedrigen Kapitalzinsen machten sehr geringe Eigenkapitalquoten möglich. **Bezogen auf die Gewinne ergaben sich hohe drei- bis vierstellige Verzinsungen des Eigenkapitals.**

## 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.

## 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.

## 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 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).

### AUF DEN PUNKT

- Geschäftsmodell krisenfest mit Schwerpunkt im systemrelevanten Lebensmitteleinzelhandel
- **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**
- Realisierung stiller Reserven durch Verkauf von wertoptimierten Handelsmärkten
- **Hebung der Wertschöpfungspotenziale durch Vorsprung bei der Standortanalyse und dem Revitalisierungs-Know-how**
- Wettbewerbsvorteil dank Beraterhistorie für Lebensmitteleinzelhandelskonzerne
- **vorausschauendes Zinsmanagement durch Absicherung gegen gestiegene Zinsen**
- eigenes Banken-Know-how im Führungsmanagement sichert Netzwerkvorteile bei finanzierenden Banken und Konditionsverhandlungen
- **flexibles Liquiditätsmanagement dank mehrerer Finanzierungsquellen**

### Fazit

- FIM-Darlehensgeber gründen ihr Vertrauen auf ein vielfach bewährtes Immobilienmanagement mit einem hohen Miet-Cashflow mit weiteren jederzeit liquidierbaren Liquiditätsreserven.
- Nachrangdarlehensgeber können auf ein solides Eigenkapitalfundament mit hohen stillen Reserven der Emitentin 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 fristenkongruent aus dem laufenden Cashflow und aus den Verkaufserlösen vermarkteter Handelsimmobilien bedient werden.
- Ein möglicher Ausfall der Zinszahlungen und der Darlehenstilgungen ist aus heutiger Sicht als außerordentlich gering anzusehen.

Vertrieb:  
Tel. 0800 22 100 22  
[www.einzelhandelsinvestment.de](http://www.einzelhandelsinvestment.de)