

Wichtige Aussagen des CHECK-MANAGEMENT-REPORT

FIM

Die FIM Unternehmensgruppe

Die Unternehmensphilosophie

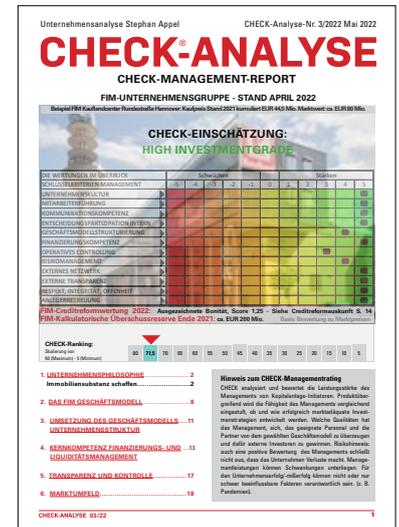
Das FIM-Management kauft seit über 10 Jahren zu Optimierungszwecken Einzelhandelsimmobilien an, deren Mieter überwiegend zum Kreis der Einzelhandelskonzerne wie REWE, ALDI, KAUF LAND, NORMA, LIDL, DM, ROSS-MANN... gehören. Dank jährlicher Milliardenumsätze, die diese Filialisten mit Lebensmitteln, Gebrauchsgütern und Dienstleistungen des täglichen und mittelfristigen Bedarfs erzielen, kann ein mögliches Ausfallrisiko der Mietzahlungen vernachlässigt werden. Kern des FIM-Geschäftsmodells beruht daher auf der Kernkomponente überdurchschnittlicher Minimierung des Einnahmerisikos. Die Richtigkeit dieses Ansatzes zeigt(e) sich insbesondere auch in der Pandemie, in der es bis auf geringwertige Mietstundungen kleinerer Handelsbetriebe zu keinen Ausfällen kam.

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.

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 Einkaufspreisvorteile 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



DIE CHECK-EINZEL-ERGEBNISSE

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

FIM erzielte 71,5 von 80 möglichen Punkten. Die maximal erreichbare Punktzahl von 80 geht auf eine CHECK-Vergleichsstudie vom April 2022 zurück. Dort wurden 60 aktive Sachwerteemittenten des deutschen Fondsmarktes nach 16 Kriterien bewertet (Kriterien siehe Liste oben). Bewertet wurde jeweils mit * (schwach) bis ***** (stark). FIM erreichte 89,3 % der möglichen Punkte.

Überragende Bonität dank laufend steigendem Miet-Cash-Flow

Im Bonitätsranking der Hamburger Creditreform nimmt das FIM-Rating eine Top-Platzierung ein. Dem Rang nach etwa auf dem Niveau der Deutschen Post. Das bedeutet, dass die mit 0,1 % bewertete Ausfallwahrscheinlichkeit des Bamberger Unternehmens ein ähnlich geringes Ausfallrisiko wie große Handelsunternehmen/Banken wie EDEKA, Rewe oder Deutsche Bank aufweist. Demnach gehört die FIM Grundbesitz 1 Alpha GmbH sowie die FIM Immobilien Holding Alpha GmbH zu den 2 % deutscher Unternehmen, „die exklusiv über eine außergewöhnlich gute Bonität“ verfügen.

Kontinuierlicher Aufbau stiller Reserven – eigener Immobilienbestand – Sicherheit

Rechnerischer Liquidationsüberschuss

Dank hoher Projektrenditen wuchs der rechnerische Liquidationsüberschuss der auf ca. 100 angewachsenen FIM-Einzelhandelsmärkte im Veräußerungsfall auf zurzeit ca. EUR 233,3 Mio. per Ende 2021 (konservative Eigenschätzung). Das bedeutet, dass wenn per Stand Ende 2021 alle Märkte zu Marktpreisen veräußert werden würden und alle Darlehen sofort zurückgezahlt würden (Ende 21 kumuliert ca. EUR 67,3 Mio.), ein Eigenkapitalüberschuss von ca. EUR 166 Mio. aufgelöster stiller Reserven in der Bilanz stehen könnte.

Hohe Wertreserven – mehrstufige Liquiditätspuffer

Inzwischen gehören über 100 Grundstücke mit mehr als 500 Mieteinheiten zum FIM-Assetbestand. Diese FIM-Märkte liefern einen jährlichen Miet-Netto-Cash-Flow von EUR 33,86 Mio. nach nicht umlagefähigen Immobilienebenkosten, Mietüberschuss nach Zins und Tilgung ca. EUR 12,4 Mio. Der Zinssatz des zu bedienenden Fremdkapitals lag 2021 durchschnittlich bei ca. 1,53 % p.a.

Das FIM Geschäftsmodell

Besonderheit der FIM-Managementstrategie ist, dass der erworbene FIM-Immobilienbestand nach Erwerb entwickelt, ausgebaut und dann gehalten wird. Und zwar solange es wirtschaftlich sinnvoll ist. Das führt zu einem hohen freien Cash-Flow, der nach allen Kosten zurzeit jährlich ca. 20 % des gesamten Cash-Flows ausmacht. Im Unterschied zu „buy and sell“- Strategien vieler Wettbewerber wird der Immobilienbestand kontinuierlich weiter ausgebaut („buy and hold“). Damit hat das FIM-Management das Fundament eines Immobilienkonzerns geschaffen, dessen Bonität dank des wachsenden Cash-Flows und steigender Grundstückswerte überragend ist.

Hoher Cash-Flow – Wettbewerbsvorteil beim Einkaufsmanagement

Die ca. 100 FIM-Grundstücke (Stand Ende 2021) liefern einer CHECK vorliegenden Einnahmenliste zufolge zurzeit einen jährlichen Zufluss von ca. EUR 33,86 Mio. Mietnettoeinnahmen. Die durchschnittliche Mietrendite bezogen auf die Kaufpreise betrug per Ende 2021 vor Renovierungen ca. 7,78 % p.a. Die Einkaufspreise liegen im Wettbewerbsvergleich laut CHECK-Recherche mindestens ca. 30 % oder durchschnittlich 2-5 Jahresmieten unter den Einkaufspreisen etablierter Wettbewerber.

Die FIM-Einkaufsstrategie ist „antizyklisch“

Das bedeutet, gekauft werden optimierungsbedürftige Bestandsimmobilien mit kurzen Restlaufzeiten, die auf den ersten Blick unattraktiv erscheinen. Die Einkaufspreise liegen daher durchschnittlich beim ca. 13-fachen, aktuelle Tendenz zum 14-fachen. Nach Wertschöpfungsinvestitionen und Verwaltungsoptimierung erreichen die Verkehrswertfaktoren das knapp ca. 17-fache.

Vertrauenswürdiger und verlässlicher Partner für Investoren und Geschäftspartner

Vereinbarte Zahlungsverpflichtungen der FIM Unternehmensgruppe wurden auskunftsgemäß bisher ausnahmslos erfüllt. Finanzierer und Investoren gründen ihr Vertrauen auf ein vielfach bewährtes Immobilienmanagement.

Ein überdurchschnittlicher Cash-Flow deckt alle Kosten und liefert zusätzlich hohe Liquiditätsüberschüsse. Darlehensgeber können auf ein außerordentlich solides Eigenkapitalfundament mit hohen stillen Reserven der FIM-Gruppe bauen. Die Plausibilität des Geschäftsmodells war aus CHECK-Perspektive jederzeit gegeben. Für die Zukunft ist ein stark expandierendes Unternehmen mit noch höheren Liquiditäts-/Überschussreserven zu erwarten.

Ein möglicher Ausfall von Zinszahlungen oder Darlehenstilgungen ist aus heutiger Sicht äußerst unwahrscheinlich.

Bei Ankauf Spezialisierung auf kurze Restmietlaufzeiten mit gutem Zukunftspotenzial

Im Mittelpunkt stehen nicht die physischen Gewerbeimmobilien selbst, sondern das Potenzial der Standorte. Die führenden FIM-Manager haben die kundennahe Optimierung von Verkaufsflächen bei großen LEH-Filialisten erlernt. Sie kennen die Erhebungsverfahren, die Marktanalysen, die Entscheidungsprozesse, die Verhandlungsmacht, die Preispolitik und vor allem die Konkurrenzsituation der LEH- und EZH-Konzerne. Dank ihrer operativen Nähe zu ihren Mietern sind die FIM-Manager über sich permanent ändernde Anforderungen der Betreiber genau informiert.

Hohe Renditen werden durch den Ankauf von Märkten mit kurzen Laufzeiten erzielt, die unterentwickelt sind, aber an guten Standorten liegen. FIM liegen dort überdurchschnittliche Renditepotenziale, wo das Kaufkraftpotenzial durch Optimierungsmaßnahmen gehoben werden kann.

Kein Zufall ist, dass die durchschnittlichen Einkaufsfaktoren aller zurzeit erworbenen FIM-Objekte beim ca. 13-fachen liegen und nicht, wie beim branchenüblichen Wettbewerb, teilweise über dem 20-fachen der Jahresmiete.

Geschäftsmodell krisenfest mit Schwerpunkt im systemrelevanten Lebensmitteleinzelhandel

Der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) hat sich während der Coronakrise erneut als besonders krisenresistent präsentiert. Der LEH geht gestärkt aus der Coronakrise hervor. Er gehört zu den Gewinnern der Krise. Verantwortlich für diesen Rekord sind die Faktoren: * Marktdurchdringung, * Online-Resistenz, * Vertriebsstruktur.

Der deutsche LEH ist ein hoch konzentrierter Markt mit vier führenden Marktteilnehmern. Die „großen vier“ decken laut Bundeskartellamt gut 85 % des Marktes ab (Edeka, Rewe, Kaufland/Lidl, Aldi). Umsatzstarke Standorte sind Garantien für langfristig stabile Mieteinnahmen. Das wirkt sich positiv auf die Sicherheit der langfristigen Vertragserfüllung für Immobilieneigentümer wie FIM aus. Und damit mittelbar auch auf die Darlehensgeber der FIM-Investmentvehikel.

Hebung der Wertschöpfungspotenziale

durch Vorsprung bei der Standortanalyse und dem Revitalisierungs-Know-how

Eigenes Research - Wettbewerbsvorteil

Gegenüber den aus dem Fondsvertrieb kommenden Wettbewerbern, die großvolumig teils zum 20-fachen einkaufen, gereicht den FIM-Einkäufern zum Vorteil, dass die Konsumtrendanalysen im stationären Einzelhandel auch im eigenen Haus erstellt werden. Dank langjähriger Erfahrung bei den geschäftspolitischen Prioritäten der Mieter kann genau justiert werden, welches Potenzial zu welchem Marktanbieter passt. Dabei hilft der über Jahrzehnte gewachsene Zugang zu den Netzwerken der Topentscheider der Branche (REWE, KAUFLAND, ALDI, NORMA, LIDL,...).

Businesstreiber: Kreativität und Innovation

Einzelhandelskonzerne können Anpassungen an Megatrends (große Verkaufsflächen mit einem sehr breiten Sortiment anbieten, Einkaufserlebnisse gestalten, Snack-Ecken einrichten, intuitiv Produkte präsentieren, Logistik der Standorte optimieren, umweltgerechte Bauphysik berücksichtigen und Kombiutzung von Gewerbe und Wohnen initiieren) oft nicht schnell genug vollziehen. Spezialisten wie FIM haben die nötige Flexibilität, auf diese Trends in der Kundenorientierung schnell zu reagieren und planerisch zügig umzusetzen. Damit waren und sind die FIM-Manager gefragte Partner der Einzelhandelsfilialisten.

Wettbewerbsvorteil dank Beraterhistorie für Lebensmitteleinzelhandelskonzerne

Immobiliensubstanz schaffen

Der FIM-Gründer Hans-Joachim Fleischer hat sein ursprünglich in Einzelhandelskonzernen erworbenes Know-how des Immobiliengeschäfts (u. a. bei Kaufland, NORMA), insbesondere hinsichtlich Standortanalysen und der Analyse des Wertschöpfungspotenzials bestehender und neu entwickelbarer Handelsflächen genutzt, um seine Erfahrungen im eigenen Unternehmen mit einem eigens dafür modifizierten Geschäftsmodell umzusetzen. Zunächst in beratender Funktion für eben diese Filialisten, dann durch den Erwerb eigener Immobilien als operativ agierender Investor auf eigene Buch. Der FIM-Gründer nahm seinerzeit für die LEH-Konzerne (LEH: Lebensmitteleinzelhandel) dank seines überdurchschnittlichen Development- Know-hows bei der Entwicklung von Standorten eine Schlüsselstellung ein.

Der junge Geschäftsführer Jan Lerke ist neben Gründer Hans-Joachim Fleischer ein „Urgewächs“ des FIM-Geschäftsmodells. Er lernte, als Mitarbeiter der ersten Stunde an der Seite von Herrn Fleischer Transaktionsverhandlungen bei komplexen Gewerbeimmobilienakquisitionen in Kooperation und dann zunehmend alleine durchzuführen. Mit großem Erfolg.

Tobias Heerwagen, wissenschaftlich qualifiziert durch Studium im Segment International Management-Financial/Accounting, aus dem Aldi-Konzern in leitender Funktion kommend, hat sich in der Position der FIM-Finanzierungsstrukturierung zu einem gewieften Profi entwickelt, der es zu verstehen gelernt hat, wie man mit Banken und lokalen Sparkassen bei Projekt- und Ankauffinanzierungen verhandeln kann, um bestmögliche Konditionen zu erzielen.