

Die FIM Unternehmensgruppe

Ausgangspunkt

Der Anbieter dieses Investments, die FIM-Unternehmensgruppe, ist Eigentümer und Vermieter von ca. 100 über das Bundesgebiet verteilte Immobilien (überwiegend Einzelhandelsmärkte). Vermietet wird hauptsächlich an Handelskonzerne mit dem Schwerpunkt Lebensmittelhandel wie Rewe, Kaufland, Lidl, Aldi, Edeka, aber auch Rossmann, dm, Obi und andere...

Diese Mieter zählten und zählen auch in der Krise zu den bonitätsstärksten Unternehmen Deutschlands. Investitionen in Einzelhandelsimmobilien, deren Mieter zum Kreis dieser Einzelhandelskonzerne gehören, gelten als risikoarme Kapitalanlage.



Überragende Bonität

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 0,02 % bewertete Ausfallwahrscheinlichkeit des Bamberger Unternehmens ein ähnlich geringes Ausfallrisiko wie große Handelsunternehmen/Banken wie EDEKA, Rewe oder Deutsche Bank aufweist. Demnach gehört die FIM Immobilien Holding Alpha GmbH zu den 2 % deutscher Unternehmen, „die exklusiv über eine außergewöhnlich gute Bonität“ verfügen.

Wesentliche Zahlen im Überblick

Rechnerischer Liquidationsüberschuss

Der Bonitätskern der FIM-Gesellschaften beruht auf **Marktwerten** der Immobilien **von ca. EUR 645 Mio.** Diese Unternehmenswerte sind produktives Kapital und erwirtschaften regelmäßige und zurzeit inflationsbedingt stark steigende Miet-Cashflows. Die Bonität der Mieter beruht auf täglich konjunkturunabhängigen, krisenresistenten Lebensmittel-einzelhandel-Umsätzen in dreistelliger Millionenhöhe.

Das bedeutet, dass wenn per Stand Ende 2023 alle Märkte zu Marktpreisen veräußert würden und alle Nachrangdarlehen sofort zurückgezahlt würden (kumuliert ca. EUR 102 Mio.), ein **Eigenkapitalüberschuss von knapp EUR 169 Mio.** verbleiben würde.

Hohe Wertreserven - mehrstufige Liquiditätspuffer

Zurzeit gehören ca. 100 Grundstücke mit mehr als 500 Mieteinheiten zum FIM-Assetbestand. Diese FIM-Märkte liefern nach nicht umlagefähigen Immobiliennebenkosten einen jährlichen Miet-Netto-Cash-Flow von zurzeit knapp EUR 36 Mio.

Mietüberschuss nach Zins und Tilgung knapp EUR 9 Mio. Der Zinssatz des zu bedienenden Fremdkapitals liegt 2022/2023 durchschnittlich bei ca. 3,55 % p.a.. Zurzeit werden **jährlich substanzbildend EUR 14 Mio. aus dem Mietcashflow getilgt.** Die durchschnittliche Mietrendite bezogen auf die Kaufpreise beträgt per Ende 2022 vor Renovierungen ca. 7,52 % p.a..

Geschäftsmodell krisenfest

Der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) hat sich während der Coronakrise erneut als besonders krisenresistent präsentiert. Der LEH gehört zu den Gewinnern der Krise. Verantwortlich für diesen Rekord sind Faktoren wie Flächenproduktivität, Einkaufserlebnis, Sortimentsvielfalt.

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 die Immobilienvermieter aus. Und damit mittelbar auch auf die Darlehensgeber der FIM-Investments.

Erfahrungshintergrund

Der FIM-Gründer Hans-Joachim Fleischer, seinerzeit bei Kaufland für den Immobilienbestand im Milliardenbereich des Unternehmens zuständig, hatte bereits umfangreiche Standortanalysen ausgewertet, bevor er ab 2004 als freier Dienstleister mehrere Handelsketten bei der Optimierung ihrer Verkaufsmärkte beriet. Innerhalb von ca. 1,5 Jahrzehnten schuf er mit seinem Team einen Immobilienbestand, der nach aktuell taxierbaren Marktwerten ca. EUR 645 Mio. erreicht.

Herr Fleischer gehört, zusammen mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung Jan Lerke und Tobias Heerwagen, zu den gefragten Experten der Einzelhandelsimmobilienbranche.

Strategie: Immobiliensubstanz schaffen

Bis 2004 war der heutige FIM-Gesellschafter bei Kaufland als Geschäftsführer angestellt und hat wesentlich dazu beigetragen, das Immobiliengeschäft im Rahmen des Ankaufs weiterer Filialstandorte zu initiieren und zu strukturieren. Ab 2004 hat er große LEH-Filialisten bei der Strukturierung ihrer Immobilien und Verkaufsflächen beraten.

Ab 2008 wurden Lebensmittel- und Einzelhandelsmärkte auf eigene Rechnung erworben, revitalisiert und möglichst lange oder dauerhaft im Eigenbestand gehalten. Das hat dazu geführt, dass der Assetbestand der FIM-Gruppe kontinuierlich gewachsen ist.

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. Sie sind vertraut mit den Strategien der Projektierer, den Analysten der Logistik, dem Qualitäts- und dem Personalmanagement der Handelskonzerne. Nachfragerrelevante Faktoren wie die Sortimentsstrukturierung und das Standortmarketing fließen regelmäßig in die FIM-Ankaufsentscheidungen ein.

Dazu gehört das Wissen um das Potenzial der Marktrevitalisierung anzukaufender Märkte sowie um die Kenntnis des Umsatzpotenzials auf Basis der kalkulierbaren Flächenproduktivität.

Wettbewerbsvorteil beim Ankaufprozess

Dank langjähriger Erfahrung bei den geschäftspolitischen Prioritäten der Mieter kann genau justiert werden, welches Potenzial in welchem Objekt und dessen Standort zu welchem Marktanbieter passen. Dabei hilft der über Jahrzehnte gewachsene Zugang zu den Netzwerken der Topentscheider der Branche. Klassische Fonds sind auf langwierige Prüfprozesse und die Expertise Dritter angewiesen. Ihnen fehlt die einschlägige Expertise, Standort- und Gebäuderisiken und deren Sanierungsaufwand selbst einschätzen zu können.

Standortpotentialanalyse

Die mehr als über ein Jahrzehnt mehrstufig entwickelte FIM-Standort-, Wettbewerbs- und Umsatzpotenzialanalyse stützt sich auf jahrlange Erfahrungen der FIM-Einzelhandelsimmobilienrestrukturierung, wesentlich verantwortet durch Jan Lerke.

An der Seite des Gründungsgesellschafters entwickelte er über ca. einem Jahrzehnt ein exklusives, für das Unternehmen ausschlaggebendes Verhandlungsgeschick im Umgang mit den Vertragspartnern auf der Mieterseite. Bei der Einschätzung des strategischen Potenzials von Lebensmitteleinzelhandel-Standorten wird Jan Lerke von Adrian Harmanza unterstützt, der in führender Stellung viele Jahre für einen etablierten LEH-Konzern in dieser Funktion tätig war.

Bei Ankauf Spezialisierung auf kurze Restmietlaufzeiten mit gutem Zukunftspotenzial

Die FIM-Manager kaufen und optimieren Bestandsimmobilien mit kurzen Restlaufzeiten, das macht ca. 80 % des FIM-Kerngeschäfts aus. FIM beherrscht zugleich das Entwicklungs-Knowhow zur Revitalisierung neuer Standorte.

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. Auskunftsgemäß ist es FIM bisher in allen Fällen gelungen, dieses Potenzial zu identifizieren.

Hebung der Wertschöpfungspotenziale

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

Im Gegensatz zu Investmentvehikeln, die zu Marktpreisen nur in langfristig vermietete Immobilien investieren (dürfen), zielt das FIM-Management auf den Ankauf von Immobilien mit hohem Restrukturierungspotenzial, verbunden mit oft nur (sehr) kurzen Restmietlaufzeiten. Entscheidend ist, zu erkennen, ob es sich strukturell (d. h. unter moderierten Bedingungen) um umsatzstarke Standorte handelt.

Bei der Analyse dieses Umsatzpotenzials kommt das historisch gewachsene FIM-Know-how wettbewerbsvorteilhaft zum Tragen. Kein Zufall ist, dass die durchschnittlichen Einkaufsfaktoren aller zurzeit erworbenen FIM-Objekte beim ca. 13,32-fachen liegen und nicht beim branchenüblichen, teilweise bis über dem 20-fachen der Jahresmiete. Nicht selten befindet sich FIM auf der Käuferseite, wenn Fonds, die unter Exitdruck stehen mit Abschlägen verkaufen müssen.

Vertrauenswürdiger und verlässlicher Partner für Investoren und Geschäftspartner

Vereinbarte Zahlungsverpflichtungen der FIM Unternehmensgruppe wurden auskunftsgemäß bisher ausnahmslos erfüllt. FIM-Darlehensgeber gründen ihr Vertrauen auf ein vielfach bewährtes Immobilienmanagement mit einem überdurchschnittlich hohen Cash-Flow mit jederzeit liquidierbaren Liquiditätsüberschüssen.

Nachrangdarlehensgeber können auf ein solides Eigenkapitalfundament mit erheblichen stillen Reserven der Schuldnerin bauen. Die Plausibilität des Geschäftsmodells war aus CHECK-Perspektive jederzeit gegeben. Alle laufenden Verbindlichkeiten sind durch den hohen Kapitalüberschuss gedeckt und können fristenkongruent aus dem Cash-Flow bedient werden.

Ein möglicher Ausfall der Zinszahlungen und der Darlehenstilgung ist aus heutiger Sicht als außerordentlich gering anzusehen.

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**

FAZIT

- FIM-Darlehensgeber gründen ihr Vertrauen auf ein vielfach bewährtes Immobilienmanagement mit einem überdurchschnittlich hohen Cash-Flow mit jederzeit liquidierbaren Liquiditätsüberschüssen.
- Nachrangdarlehensgeber können auf ein solides Eigenkapitalfundament mit erheblichen stillen Reserven der Schuldnerin 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 Cash-Flow bedient werden.
- Durch Liquidation einzelner Objekte kann die Liquidität zusätzlich aufgestockt werden.
- **Ein möglicher Ausfall der Zinszahlungen und der Darlehenstilgung ist aus heutiger Sicht als außerordentlich gering anzusehen.**