

Wichtige Aussagen der CHECK-ANALYSE



Stephan Appel begleitet die FIM-Unternehmensgruppe bereits seit über 6 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).

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

Der Auftrag dieser Analyse wurde von der nicht gesellschaftsrechtlich verbundenen FIM Vertriebsmanagement GmbH (Geschäftsführer Peter Mönius) erteilt.

Der Inhalt des Auftrags war insbesondere die Prüfung:

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



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.

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 von insgesamt ca. EUR 135 -150 Mio. (Stand Ende 2024).

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. Offengelegt wurden Kennzahlen der Jahresabschlüsse. Nach einem freien Auswahlprinzip wurde den Teilnehmern Einsicht in Kauf- und Mietverträge sowie Standortgutachten gewährt.

Gesamtkapitalrentabilität

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.

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.

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 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.

Bonitätsfaktor An- und Verkaufsperformance

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.

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.

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.

Geschäftsmodell Bestand

Die FIM-Akquisitionen zielen auf risikoarme, nachfragestarke Einzelhandelsstandorte. Nach Ankauf ausgehandelte Mietvertragslaufzeiten von bis zu 20 Jahren zeigen, dass die Gewerbemieteter ein langfristiges Interesse an den FIM-Standorten haben. 75 % der FIM-Mieteinnahmen stammen von systemrelevanten Mietern.

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-Exitreport). 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.

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
- hohe Transparenzbereitschaft durch freiwillige Investitionskontrolle, Reporting durch CHECK-Quartals-Updates