

# CHECK-ANALYSE<sup>®</sup>

AKTUELLER UNTERNEHMENSBERICHT DER FIM-UNTERNEHMENSGRUPPE

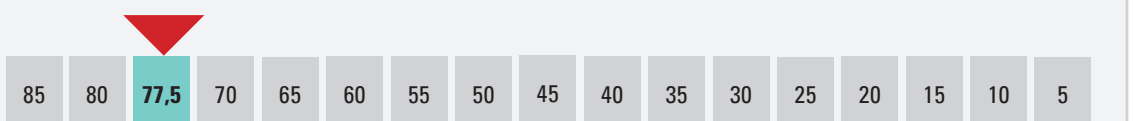
- \* Bonität des Unternehmens
- \* Aktuelle Unternehmenskennziffern
- \* Potenzial und strategische Ausrichtung



Die FIM Unternehmensgruppe hat in Teterow ein Fachmarktzentrum mit einer Mietfläche von rund 5.100 qm erworben. Neben Rewe als Hauptmieter sind dort eine dm-Drogerie, drei Textil-Discounter, ein Schuhfachmarkt sowie ein Sonderpostenmarkt vertreten.

Punkte-Skalierung von

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



- I ANLASS DES BERICHTS ..... 2  
Gegenstand und Ziel der Analyse ..... 2
- II DIE FIM-UNTERNEHMENSSTRATEGIE ..... 4  
FIM - professionelle Objektbewirtschaftung ..... 4
- III DIE FIM-FINANZIERUNGSSTRATEGIE ..... 4  
Familiäres Finanzmanagement ..... 4
- IV DIE FIM-BONITÄTSTRATEGIE ..... 5  
Gewinne in 10 Jahren stets gestiegen ..... 5
- V FIM-VERHANDLUNGSSTRATEGIE ..... 7  
Vorausschauend Mieterinteressen einpreisen.. 7
- VI FIM-DATEN UND ZAHLEN ..... 7  
Berichtswesen transparent ..... 7
- VII AUSWERTUNG DER FIM-PROFITABILITÄT ..... 8  
Gesamtkapitalrentabilität ..... 8
- VIII FAZIT ..... 8  
Strategisches Expansionspotenzial ..... 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.

## I ANLASS DES FIM-BERICHTS

FIM emittiert Vermögensanlagen über ausgewählte Vertriebspartner in Form von Nachrangdarlehen ab EUR 200.000 und als Wertpapier. Für Anleger ab eine Beteiligungssumme von 200.000 liegt ein ausführliches Investment Memorandum vor, das bei der FIM Vertriebs GmbH erhältlich ist (info@fim-vertrieb.de).

FIM Vertriebskoordinator Peter Mönius, Erlangen, hat uns beauftragt, eine Prüfung und Bewertung dieser Vermögensanlage durchzuführen. Das Ergebnis wird interessierten Vermittlern zur Verfügung gestellt.

### 1 Gegenstand und Ziel der Analyse

CHECK bewertet, ob das Potenzial des Geschäftsvolumens sowie dessen Ertragspotenzial ausreicht, die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens sowohl in Krisensituationen als auch bei erhöhten Rückzahlungsverpflichtungen zu gewährleisten. Des Weiteren prüfen wir, inwieweit die FIM-Unternehmensgruppe neben der Rückzahlung des eingebrachten Kapitals auch die regelmäßige Zinszahlungen leistet.

### 2 Durchführung der Analyse

CHECK nahm Einsicht in Geschäftsberichte, 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. Diese Performanceprüfung, ergab eine uneingeschränkte Verlässlichkeit der Angaben der uns intern zur Verfügung gestellten Auswertungstabellen. Regelmäßige Einsicht nehmen wir in die Liquiditätsströme der Mieteinnahmen, Zuflüsse aus Nachrangdarlehen, Umsätzen aus Veräußerungen sowie den Mittelabflüssen für Investitionen, Betriebsaufwendungen und Auszahlungen an die Darlehensgeber/Anleger. Die letzte Prüfung haben wir vor Ort im Firmensitz des Unternehmens im September 2025 durchgeführt.

### 3 Analyse und Auswertung von Kennziffern

Kennziffern wie die Substanzquote, die Fremdkapitalquote, der Cashflow, die Schuldentragfähigkeit, Zuwachs der Verkehrswerte, Veränderung der Anschaffungskosten, die Überschussreserven sowie den Zinsdeckungsgrad. Diese Kennziffern

## DIE CHECK-EINZEL-ERGEBNISSE

- ▶ Management (Performance) ..... \*\*\*\*
- ▶ Netzwerk ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Marktzugang ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Rendite p.a. .... \*\*\*\*
- ▶ Kosteneffizienz ..... \*\*\*\*
- ▶ Diversifikation ..... \*\*\*\*
- ▶ Compliance ..... \*\*\*\*
- ▶ Laufzeit ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Performance ..... \*\*\*\*
- ▶ Corp. Design ..... \*\*\*\*
- ▶ Nachhaltigkeit ..... \*\*\*
- ▶ Krisenresistenz ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Risikomanagement ..... \*\*\*\*\*
- ▶ Folgeprodukte ..... \*\*\*\*
- ▶ Anlegernähe ..... \*\*\*\*\*
- ▶ 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 deutlichen Preisvorsprung gegenüber Wettbewerbern unter den Immobilienfonds
- ▶ 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

liefern Aufschluss über Bonität und Schulden-tragfähigkeit des Unternehmens. Messlatte ist der Vergleich der Werte vom 30.06.2025 im Vergleich zu den Werten vom 31.12.2024.

### 3a FIM-Substanzquote

Die Entwicklung der Substanzquote gibt Auskunft über die aktuellen Verkehrswerte abzüglich des Fremdkapitals. Die Differenz ergibt die Überschussreserve die in den Immobilienwerten steckt. Diese Überschussreserve stellt eine besondere Sicherheit dar. Denn sie versetzt das Unternehmen in die Lage, das Fremdkapital theoretisch in einem Zug zu tilgen und dennoch das Unternehmen mit einer starken Substanz weiterzuführen. Diese Überschussreserve erreichte in der FIM-Unternehmensgruppe zur Jahresmitte 2025 ca. EUR 331 Mio. Das ergibt eine Substanzquote von ca. 176 % (Verkehrswert ca. EUR 792 Mio. geteilt durch Fremdkapital von ca. EUR 451 Mio.). Bezieht man die von Privatanlegern gewährten Nachrangdarlehen in Höhe von zurzeit ca. EUR 247 Mio. in die Verschuldung mit ein, ergibt sich eine Substanzquote von ca. 136 %. Zum Vergleich: Publikumsfonds, die in Immobilien investieren, beginnen in der Regel mit einer Substanzquote von ca. 80 % bis 90 %.

### 3b Zuwachs im Halbjahresvergleich

Im Halbjahresvergleich stieg die FIM-Substanzquote unter Berücksichtigung vergleichbarer Zeitwerte, Stand 31.12.2024, um ca. 4 %. Dieser Anstieg ist auf die Zunahme der Verkehrswerte der Immobilien von ca. 5 % zurückzuführen. Die Überschussreserven sind im Halbjahresvergleich (ohne Nachrangdarlehen) um 4 % auf ca. EUR 331 Mio. angestiegen. Im Ganzjahresvergleich von 2023 auf 2024 waren sie kräftig um 14,8 % auf EUR 319,4 Mio. gestiegen.

### 3c Die Fremdkapitalquote

In Relation zu den Verkehrswerten blieb die Fremdkapitalquote von ca. 57 % konstant. Zugleich sind die Kaufpreise in Relation zu den Verkehrswerten im Halbjahresvergleich von 78 % auf 73 % gesunken. Das bedeutet, dass FIM im Einkauf in Relation zu den tatsächlichen Verkehrswerten noch höhere Werte er-

zielen konnte als bisher, also noch günstiger eingekauft hat.

### 3d Der Cashflow

Die Jahresnettomieteinnahmen stiegen im Halbjahresvergleich um ca. 4,4 % auf ca. 47 Mio. Die Zinslasten verringerten sich zugleich um ca. 4,4 % auf ca. EUR 18,3 Mio. Darin kommt der Rückgang der Leitzinsen nach dem Zinshoch 2022/2023 zum Ausdruck. Die Tilgung stieg um ca. 19 % und stärkt damit zusätzlich die Substanz des Unternehmens. Der Mietüberschuss nach Finanzierungs- und nicht umlagefähigen Nebenkosten stieg im Halbjahresvergleich um 18,5 % auf EUR 12,6 Mio. Bemerkenswert ist, dass der höhere Nettocashflow flankiert wird durch zugleich absolut und relativ höhere Verkehrswerte.

### 3e Zuwachs der Verkehrswerte

Die Verkehrswerte stiegen um knapp 5 %. Die aktuellen Kaufpreise sanken in Relation zu den Verkehrswerten von 74 % auf 73 %. Bei den Buchwerten ergab sich eine Steigerung von 5,4 % auf ca. EUR 645 Mio. bei einem Immobilienbestand von 97 Objekten mit einer Nutzfläche von 462.781 qm (plus 6 % im Halbjahresvergleich).

**Fazit:** Die Substanz des Unternehmens wächst kontinuierlich und damit die Finanzierungskraft. Ein Beweis für die Leistungsstärke des FIM-Geschäftsmodells, das sich in schwachen und in starken Marktphasen bewährt hat.



*FIM Lebensmittelvollsortimenter in Plech mit Fachmarkt und Solardach. Mit 8.100 qm Mietfläche und einer Grundfläche von 24.650 qm das größte Objekt eines Paketkaufs 2019 mit vier Einzelhandelsimmobilien.*

### 1 Familiäres Finanzmanagement

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 neben der Sicherung des familiären Vermögens wesentlich der Erhaltung und Steigerung einer hohen Bonität des Unternehmens. Bezieht man die privaten Vermögenswerte der Familie mit ein, ergeben sich Verkehrswerte von EUR 964 Mio. Die hohe Bonität ist ein entscheidender Vorteil bei Finanzierungsverhandlungen über die Kreditkonditionen bei Ankäufen von Einzelhandelsmärkten. Bei FIM steht das Familienvermögen im Dienst der Geschäftsexpansion. Mehrere Familienmitglieder sind operativ in das Geschäft des Unternehmens mit verschiedenen Aufgaben eingebunden.

### 2 Maximierung der Eigenkapitalrendite

Aktuelle Eigenkapitalrenditen bei aktuellen FIM-Transaktionen von 100 % bis 200 % zeigen, dass die erweiterte FIM-Geschäftsstrategie mit einer erhöhten Umschlagsgeschwindigkeit des eingesetzten Kapitals (sehr) erfolgreich verläuft. Dieses Ziel wird durch einen hohen Fremdfinanzierungshebel erreicht. Denn die finanzierenden Banken haben Vertrauen in die Zahlungsfähigkeit und Belastbarkeit der FIM-Mieter. Bonität, Qualität der Standorte sowie der nachhaltig hohe Cashflow der FIM-Märkte spielen dafür eine entscheidende Rolle. Ein aktueller Mietüberschuss über alle Immobilien nach Finanzierungskosten und nicht umlagefähigen Nebenkosten von ca. EUR 12,5 Mio. ist ein überzeugender Nachweis über die Ertragskraft der FIM-Märkte. Nimmt man die Umsätze aus Veräußerungen hinzu, kommen jährlich weitere Erträge in zweistelliger Millionenhöhe hinzu. Zur Stärkung der Bonität trägt das Familienvermögen als Backup für mögliche Liquiditätsengpässe bei. Die Überschüsse aus dem Immobiliengeschäft werden im Rahmen der persönlichen Vermögensverwaltung von Hans Joachim Fleischer durch umsichtige Investitionen am Kapitalmarkt optimiert.



*Neuerwerb eines 2023 errichteten Netto-Markts in Kirkel-Limbach mit 1.350 qm Mietfläche. Das Gebäude soll eine Photovoltaikanlage und 77 Stellplätze mit Ladesäulen für E-Fahrzeuge bekommen und mit der DGNB Goldzertifizierung ausgestattet werden.*

## II DIE FIM-UNTERNEMENSSTRATEGIE

### 1 FIM - professionelle Objektbewirtschaftung

CHECK analysierte per Stichproben einzelne Objektbewirtschaftungen. Das dazugehörige Datenmaterial wurde CHECK bereitwillig vorgelegt. Prüfkriterium war unter anderem die Sichtung von Objekten, die noch in der Entwicklung sind und daher noch keinen positiven Cashflow zum Gesamtergebnis beitragen können. In allen überprüften Fällen ergab sich nach detaillierter Aussprache die Perspektive eines Wert- und Cashflowzuwachses für diese Objekte nach Revitalisierung. Darunter Rheine, Krefeld, Ingolstadt und Offenburg. Die jeweiligen Revitalisierungsmaßnahmen führen erfahrungsgemäß zu einer Miet- und Wertsteigerung dank langfristiger Mietverträge zu angemessenen Mieten. Die Mieter wollen sich die FIM-Standorte langfristig sichern.

### 2 Jahresabschlüsse und Liquiditätsberichte

Im September 2025 analysierte CHECK die Bonität der Holding Alpha und weiterer 5 FIM-Dachgesellschaften, an die die operativen Projektgesellschaften zur Verwaltung der zurzeit ca. 100 Handelsmärkte angebunden sind (Stand September 2025). CHECK wurden auf Anfrage alle Jahresabschlüsse der operativen sowie der FIM-Finanzgesellschaften vorgelegt. CHECK nahm umfassenden Einblick in die Liquiditätsrechnung per Stichtag 30.06.2025. Zu beachten ist: zur laufenden Liquidität aus Mieteinnahmen kommen Umsätze aus Verkäufen einzelner Handelsmärkte in jährlich 2-stelliger EUR-Mio.-Höhe hinzu. Damit konnten alle Betriebs-, Finanzierungs- und Zinszahlungsverpflichtungen gedeckt werden.

### 3 Zur Bedeutung der Nachrangdarlehen

Durch den Kapitalzufluss der Investoren verfügt FIM über Nachrangdarlehen (neben Bankfinanzierungen, weiteren Überschüssen aus Gruppenunternehmen sowie Verkäufen) für erhebliche Mittel für wertsteigernde Revitalisierungsinvestitionen sowie Neuakquisitionen. Zurzeit bewegt FIM jährlich ein Investitionsvolumen zwischen EUR 150 und 300 Mio. Für 2025 wird ein Investitionsvolumen von insgesamt EUR 100 bis 150 Mio. erwartet.

### 4 Kosten des Nachrangkapitals

Obwohl die Verzinsung des Nachrangkapitals/Wertpapiers 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 In-

Eigenkapital. Zudem verhindern aktuelle Bankregeln (zurzeit), dass mehr als zu ca. 80 % des Investitionskapitals finanziert werden kann. Da das persönliche Eigenkapital der Familie am teuersten ist (und dem Volumen nach außerdem begrenzt ist), schafft das bilanzielle Eigenkapital der Anleger einen **deutlich höheren Finanzierungsspielraum**. Nachrangdarlehen fungieren bilanziell als wirtschaftliches Eigenkapital und schließen damit die Lücke des von den Banken geforderten Eigenkapitals bei Transaktionsfinanzierungen. Die Nachrangdarlehensangebote müssen für die Anleger zugleich attraktiv genug verzinst werden, damit diese bereit sind, ihr Geld bei FIM anzulegen. Auf Basis dieser Investitionsstruktur hat FIM während ca. eines Jahrzehnts eine Überschussreserve in dreistelliger Mio.-Höhe aufgebaut.

## IV FIM-BONITÄTSSTRATEGIE

### 1 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 47 Mio., Stand 30.06.25) 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. Auf Unternehmensebene führte der Einsatz eines einstelligen EUR-Mio.-EK-Einsatzes zu einem deutlich zweistelligen EUR-Mio.-Gewinn.

### 2 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



*FIM-Ankauf zum 01.01.2024: Classic Center Weimar, Schönfeld, eines der bisher größten Einzelinvestment mit 21.800 qm Mietfläche, mit REWE, Toom-Baumarkt und 18 anderen Mietern.*

vestitionssumme von EUR 100 Mio. vergegenwärtigt:

### 5 Nutzen des Nachrangkapitals

Für die Bank muss FIM oft 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 Nachrangkapital der Anleger zusammen. Das private Eigenkapital kostet in der Regel ca. 10 % p.a. (zu diesem Kurs wäre es an anderer Stelle einsetzbar), das Nachrangkapital kostet durchschnittlich 6,5 %. Das bedeutet, dass das private Eigenkapital so sparsam wie möglich eingesetzt wird. Eigenkapital aus Nachrangdarlehen ist vor diesem Hintergrund günstiger als privates

in diesem Jahr wieder vermehrt, wie sich auf der diesjährigen Expo Real 2025 erneut gezeigt hat.

### 3 FIM-Transaktionsvorteil

Die FIM-Gewinnmargen der FIM-Transaktionen liegen deutlich über dem Marktdurchschnitt (ca. 2-4 Jahresmieten). 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 Juni 2025 wurde durchschnittlich über alle Objekte zum 13,4-fachen eingekauft! Verkauft wird in der Regel zum 17-fachen und darüber. Die aktuellen Marktwerte der FIM-Objekte werden aufgrund der Verkehrswerte mit dem 16,8-fachen bewertet (30.06.2025). Eine realistische Einschätzung, wie laufende und vergangene Transaktionen ergaben. Unter Wettbewerbern werden zu diesem Kurs Einkaufspreise prospektiert. Das bedeutet, FIM erwirbt mindestens zu 2-4 Jahresmieten günstiger als der Wettbewerb. Üblicherweise kaufen Wettbewerber erst dann, wenn langfristige Mietverträge bereits geschlossen wurden. Entsprechend höher sind die Kaufpreise.

### 4 Wettbewerbsvorteil Flexibilität

**Ankaufsbeispiel:** Die Flexibilität der Finanzierung von Objektpaketen hat sich bei der FIM-Einkaufsstrategie dank hoher Eigenkapitalzuflüsse der Nachrangdarlehensgeber **erneut** als entscheidender Wettbewerbsvorteil herausgestellt. So konnte z. B. 2025 ein Kombinationsankauf aus 3 fahrzeugaffinen Objekten zu einem Einkaufsfaktor des ca. 6-fachen realisiert werden, weil der Weiterverkauf eines dieser Standorte an Lidl bereits ein Drittel des Kaufpreises kompensierte (Mietrendite 16 %). Lidl hatte bereits nachhaltiges Interesse an einem der drei Standorte gezeigt! Aber nur FIM konnte den Paketdeal strukturieren und realisieren (Alle institutionellen Investoren waren ausgestiegen). Innerhalb weniger Wochen musste die Kaufentscheidung und auch die Abwicklung vollzogen werden. FIM war der einzige Wettbewerber, der dazu in der Lage war. FIM hat sich inzwischen den Respekt der größten Immobilienplattformen der Welt wie JLL erworben und gilt bei Verlässlichkeit, finanzieller Schlagkraft und Flexibilität bei gewerblichen Immobilientransaktionen als 1. Adresse in der Branche.

**Verkaufsbeispiel:** Ein aktuell von FIM strukturiertes Objektportfolio im Wert von ca. EUR 60 Mio. steht zum Verkauf, für das ein Käufer bereits eine Due-Diligence durchführt und das nach Abzug der Kosten voraussichtlich einen Gewinn von ca. EUR 15 Mio. ergeben wird. Damit wird zugleich bestätigt, dass auch das erweiterte Geschäftsmodell mit kurzfristigen Transaktionen ausgesprochen gewinnträchtig ist und von dem schrittweise erweiterten Management eindrucksvoll professionell gemanagt wird.

### Fazit:

Auf den ersten Blick sind die PKW-Dienstleister-Standorte mit Standortpotenzial für Lebensmittel für Außenstehende nicht sofort erkennbar. Für die FIM-Einkaufsmanager kann das Potenzial in einem ATU-, Hotel- oder Tankstellenstandort liegen. Sowie diese Standorte mit Lebensmittelpotenzial ins Portfolio der FIM Objekt aufgenommen wurden, bewiesen Anmietungs- oder Ankaufsinteressenten, dass die FIM-Manger die richtigen Standortentscheidungen getroffen hatten.

### 5 Gewinne in 10 Jahren kontinuierlich gestiegen

Gewinne und Eigenkapital sind im Rahmen einer vergleichenden Betrachtung der FIM-Unternehmensgruppe seit 2014 kontinuierlich gestiegen. Die Gewinne erreichten 2024 ca. 6,3 Mio. plus 6,78 % zum Vorpandemiejahr 2021. Für 2025 sind durch Verkäufe zusätzliche Gewinne zu erwarten.

### 6 FIM-Transparenz

Maximale Transparenz der FIM-Geschäftszahlen wurde eindrucksvoll belegt auf dem letztjährigen



*FIM übernimmt einen Verbundstandort in Dresden aus einem Lebensmitteldiscounter, einem Baumarkt und einer Büroimmobilie mit 17.700 qm Mietfläche. Auch hier soll durch energetische Maßnahmen und eine Photovoltaikanlage der Immobilienwert gesteigert werden. Ankermieter sind Penny und Obi.*

FIM-Transparenztag mit Vertriebskoordinator Peter Mönius und dem FIM-Führungsmanagement. Offengelegt wurden Kennzahlen der Jahresabschlüsse. Nach einem freien Auswahlprinzip wurde den Teilnehmern - zur deren vollsten Zufriedenheit - 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 (Miethöhe drücken). 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. Aufgrund exzellenter Standortwahl ist FIM in einer vorteilhaften Schlüsselposition. Dazu trägt im Einkaufsmanagement Herr Harmansa bei, der vor ca. 4 Jahren als Chefstandortanalyst der REWE-Gruppe zu FIM wechselte. Er weiß genau, was sein ehemaliger Arbeitgeber und vergleichbare Wettbewerber der Branche suchen.

## VI FIM-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



*FIM-Chefstandortanalyst Adrian Harmansa und Prokurist Tobias Heerwagen im Gespräch mit Geschäftspartnern auf der diesjährigen Expo Real in München, der größten Immobilienfachmesse der Welt.*

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 Transparentes Berichtssystem

FIM verfügt über ein über alle Handelsimmobilien annähernd tagesaktuell berichts-fähiges 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. 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 2024 aus. Diese Gesellschaften weisen einen durchgehend positiven Vermögenssaldo auf, der im Bereich sechsstelliger bis 8-stelliger Überschüsse liegt.

## VII AUSWERTUNG DER FIM-PROFITABILITÄT

### 1 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 die nachrangigen Darlehensverbindlichkeiten. Da stille Reserven nicht bilanziert werden, muss auf die Marktwerte



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.

zurückgegriffen werden. Diese weisen auf Basis der aktuellen Verkehrswerte starken Deckungsgrad zur Quote der Verbindlichkeiten einschließlich der Nachrangzahlungsversprechen auf.

### 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. Die FIM-Mieteinnahmen zuzüglich Verkäufe (Stand Ende 2024) liegen mit ca. EUR 59 Mio. zurzeit etwa 3,22-fach über den Bankzinsen und 1,71-fach, wenn die kumulierten Zinsen für die Auszahlungen für die Anleger hinzugerechnet werden. Diese Bonität gilt branchenweit als überdurchschnittlich. Die Bonitätsprüfung der Creditreform ergab daher für die FIM Immobilien Holding Alpha vom April 2025 den Bonitätswert von 123 mit einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,06 %.

## VIII FAZIT

- FIM-Anleger gründen ihr Vertrauen auf ein vielfach bewährtes Immobilienmanagement mit einem hohen Miet-Cash-Flow mit weiteren jederzeit liquidierbaren Liquiditätsreserven.
- Nachrangdarlehensgeber können auf ein solides Eigenkapitalfundament mit hohen Liquidität der stillen Reserven der Emittentin 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 laufenden Cash-Flow inkl. Verkaufserlösen bedient werden.
- Ein möglicher Ausfall der Zinszahlungen und der Darlehenstilgungen ist aus heutiger Sicht als außerordentlich gering anzusehen.
- Das strategische Expansionspotenzial des FIM-Geschäftsmodells beruht auf der treffsicheren Standortwahl mit hohen Einkaufsvorteilen.

### 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 Mönius  
Spardorfer Str. 19, 91054 Erlangen

**Kontakt:** info@fim-vertrieb.de

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