

# Wichtige Aussagen der CHECK-ANALYSE

FIM

Stephan Appel begleitet die FIM-Unternehmensgruppe bereits seit über 7 Jahren. Im Rahmen regelmäßiger Audits überprüft er Transaktionen und Geschäftsprozesse vor Ort in Bamberg. 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:

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**
- **aktuelle Unternehmenskennziffern**
- **Potenzial und strategische Ausrichtung**



## Ergebnis der Analyse

- 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.

### Familiäres Finanzmanagement

Das gesellschaftsrechtliche Eigentum der FIM Unternehmensgruppe ist ausschließlich bei der Familie Hans Joachim Fleischer angesiedelt. 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. Bei FIM steht das Familienvermögen im Dienst der Geschäftsexpansion. Mehrere Familienmitglieder sind operativ in das Geschäft des Unternehmens mit verschiedenen Aufgaben eingebunden.

### 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.

### 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 diesjährigen Expo Real 2025 erneut gezeigt hat.

### 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.

### 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. 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.

### 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.

### 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 sechstelliger bis 8-stelliger Überschüsse liegt.

### 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. EUR 6,3 Mio. Für 2025 sind durch Verkäufe zusätzliche Gewinne zu erwarten.

### FIM-Transparenz

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

### Transparentes Berichtssystem

FIM verfügt über ein über alle Handelsimmobilien annähernd tagesaktuell berichtsfähiges 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.

### 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