



DAS UNTERNEHMEN STELLT SICH VOR

INHALT

2	Inhaltsübersicht Vorwort	7	Die Investitionsobjekte
3	Die FIM Unternehmensgruppe	8	Investitionsstrategie
4	Hohe Kompetenz unter einem Dach	10	Investitionskriterien
5	Unser Konzept – Bestandhaltung	11	Ansprechpartner
6	Sicherheit und Rendite		

VORWORT



Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns über Ihr Interesse an der FIM Unternehmensgruppe.

Im Folgenden möchten wir Sie über unsere Kerngeschäftsfelder, die Einzelhandelsbranche und den Handelsimmobilienmarkt, in dem wir ein geschätzter und gefragter Partner für Handelskonzerne und Immobilienspezialisten sind, informieren.

„Handel ist Wandel“

ist eine allgemein bekannte Weisheit, die jeder bestätigen kann, der mit diesem Bereich zu tun hat. Die ständige Veränderung mit den daraus resultierenden Herausforderungen ist anspruchsvoll. Nicht zuletzt deswegen sorgt dieses Themengebiet für eine fortwährende Faszination und Begeisterung, die uns als Spezialist auf diesem Gebiet erfolgreich macht.

„Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste, es ist diejenige, die sich am ehesten dem Wandel anpassen kann.“

Charles Darwin (englischer Naturforscher)

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Studieren unserer Unternehmensvorstellung.

Mit bester Empfehlung

Jan Lerke

Geschäftsführer

DIE FIM UNTERNEHMENSGRUPPE



Die Basis: Lebensmittelindustrie

Handelsimmobilien, speziell Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien, bilden die Basis sämtlicher Aktivitäten der FIM Unternehmensgruppe. Dieser Wirtschaftszweig zeichnet sich seit vielen Jahren besonders durch Stabilität und Sicherheit aus.

Das Geschäftskonzept: Bestandhaltung

Im Fokus steht hierbei die Bestandhaltung von Handelsimmobilien mit hoher Nachhaltigkeit sowie weiterem Wertschöpfungspotential. Aus diesem Grund werden ausgewählte Standorte im gesamten Bundesgebiet entwickelt, optimiert und revitalisiert. Das Portfolio der FIM Unternehmensgruppe umfasst in erster Linie Lebensmittelmärkte, Fachmarktzentren sowie innerstädtische Immobilien mit einem übergeordneten Handelsbezug.

Langjährige Expertise und Netzwerk

Der weitreichende Erfahrungshintergrund sowie die stets gepflegten Kontakte und ausgezeichnete Netzwerke ermöglichen der Unternehmensgruppe die vergangenen, die aktuellen und die voraussichtlich zukünftigen Vertriebskonzepte sowie die damit verbundenen Anforderungen der Einzelhandelsbetreiber einzuschätzen.

Um einen weiteren, qualitativen Aufbau des Portfolios sicherzustellen, prüft die FIM Unternehmensgruppe fortlaufend neue potentielle Ankaufobjekte.



HOHE KOMPETENZ UNTER EINEM DACH

»Initiator, Management und geschäftsführender Gesellschafter

Die Geschäftsleitung

Die Mitglieder der Geschäftsleitung, Tobias Heerwagen und Jan Lerke, zählen zu den gefragten Experten der Lebensmitteleinzelhandelsbranche.

Die besondere Affinität der Geschäftsführung gegenüber Handelsimmobilien basieren auf der langjährigen Managementenerfahrung in namhaften deutschen Lebensmittelhandelskonzernen, sowohl im Vertriebs- als auch im Immobilienbereich, bis hin zur Geschäftsführung.

Erfolgreich seit 2004

Die FIM Unternehmensgruppe hat ihre Wurzeln in der 2004 gegründeten FIM ImmobilienManagement. Diese konzentrierte sich als Unternehmensberatung auf die gewerbliche Immobilienwirtschaft und war in den folgenden Jahren, parallel zum Ende 2005 beginnenden Aufbau weiterer Immobiliengesellschaften, beratend, vornehmlich für einen großen Handelsfilialisten, im Bereich der Immobilienoptimierung und Wertschöpfung, tätig gewesen.

Die Besonderheit

Bereits in dieser Zeit profitierte das Unternehmen enorm von dem außerordentlichen Umstand, dass die Geschäftsleitung einerseits über ein profundes Wissen im Vertriebsmanagement eines äußerst effizienten Lebensmitteldiscounters, andererseits auch über ein umfassendes Wissen im Immobilienbereich eines etablierten Lebensmitteldiscounters sowie eines erfolgreichen Vollsortimenters bzw. Großflächendiscounters bis hin zur oberen Managementebene, verfügte.



Der Wettbewerbsvorteil

Diese Erfahrung gibt uns und Ihnen die Möglichkeit, jegliche Form von Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien, ohne jedwede Verzerrung aus Sicht des Käufers, jedoch auch aus Sicht des Betreibers, und zwar aus vertrieblichem und aus immobilienpezifischem Blickwinkel zu betrachten. Letztere Sichtweise ist hierbei mindestens genauso entscheidend wie die erstgenannte, da gerade hiervon die Nachhaltigkeit sowie weiteres Wertschöpfungspotential und damit eine dauerhafte Wertsteigerungsmöglichkeit bei einer Einzelhandelsimmobilie abhängen.

Wir sind somit in der Lage, einen Standort genau so zu prüfen, wie dies ein Handelsunternehmen auch tut. Wir bestimmen Einzugsgebiete, Abschöpfungsquoten, schätzen Umsätze des Objektbetreibers und des relevanten Wettbewerbs und vieles mehr. Dies fassen wir in unseren internen Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalysen zusammen und treffen auf Basis dieser besonderen Informationen unsere Ankaufsentscheidung.

Das FIM-Team

Sämtliche Mitarbeiter und Kooperationspartner der FIM Unternehmensgruppe sind gesuchte Experten in ihrem jeweiligen Bereich. Die ausgezeichnete Vernetzung, beispielsweise zu bedeutenden Handelskonzernen, schafft einen außerordentlichen, mit langjähriger Praxiserfahrung ausgestatteten Kompetenzpool. Hieraus resultieren Synergien, von denen Auftraggeber und Geschäftspartner, auch bei der Beauftragung von Teilleistungen, profitieren.





UNSER KONZEPT – BESTANDSHALTUNG

»Kompetenz und Qualität sichert Erfolg

Kontinuierlicher Ausbau des vorhandenen Portfolios

Das Kerngeschäft der FIM Unternehmensgruppe ist der kontinuierliche Ausbau des bereits bestehenden Handelsimmobilienportfolios durch den Ankauf weiterer geeigneter Immobilien und die Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen, die den Wert des Immobilienbestandes permanent erhalten bzw. steigern. Hierbei konzentrieren wir uns im Ankauf vornehmlich auf bereits am Markt etablierte, betriebene Einzelhandelsimmobilien mit weiterem Wertsteigerungspotential, deren Optimierung und gegebenenfalls deren Verkauf.

Strenge Investitionskriterien

Sämtliche Engagements liegen ausschließlich innerhalb Deutschlands und müssen die Anforderungen der bereits seit vielen Jahren bewährten und stets weiterentwickelten internen Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalyse erfüllen. Nur Immobilien, die diese strengen Kriterien vollumfänglich gewährleisten, werden in das Portfolio aufgenommen. Dies führt im Ergebnis zu einer gleichbleibend hohen Qualität im Immobilienbestand.

Bekannte Mieter bester Bonität

Bei den Betreibern der sich bereits im Bestand befindlichen Immobilien und den Ankaufimmobilien handelt es sich überwiegend um bekannte Mieter bester Bonität. Die Bonitätseinstufung dieser Betreiber ist seit Jahrzehnten stabil und liegt in vielen Fällen über der großer Kreditinstitute. Namentlich handelt es sich hierbei insbesondere um Mieter wie Aldi, Lidl, Rewe, Edeka, Kaufland, Netto, Penny, Norma, Obi, Roller etc..

Die vier Bestandteile der Finanzierung des kontinuierlichen Ausbaus

Das für den Ankauf der Immobilien verwendete Kapital setzt sich zusammen aus, Eigenkapital der FIM Unternehmensgruppe, erweitert um Gelder der Anlagemodelle FEHI Einzelhandelsinvest, Equity Partnern (Family Offices) sowie aus klassischem Fremdkapital über Bankfinanzierungen.

SICHERHEIT UND RENDITE

»im Markt der Einzelhandelsimmobilien mit den richtigen Partnern erzielbar

Unsere Überzeugung

Es ist hinlänglich bekannt, dass sich eine hohe Rendite in der Regel nicht mit hoher Sicherheit kombinieren lässt. Wir sind der Auffassung, dass wir mit Investitionen in Handelsimmobilien eine optimale Kombination erzielen können, die ein attraktives und ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken abbildet.

Die FIM Unternehmensgruppe nutzt die sich ergebenden Chancen im Handelsimmobilienmarkt optimal und erzielt somit kontinuierlich weiteres qualitativ solides Wachstum.

Für die FIM Unternehmensgruppe stehen folgende zwei Aspekte bei der Entscheidung für oder gegen eine Investition in eine Immobilie in Abwägung:

»möglichst hohe Sicherheit und

»möglichst hohe Rendite

Die 3 Hauptbestandteile des Geschäftskonzeptes

- **hervorragenden Bonität der Hauptbetreiber wie Lidl, Rewe, Kaufland, etc.,**
vornehmlich des deutschen Lebensmitteleinzelhandels
- Sachwert Immobilien: geprüft, nachhaltig und oft mit zusätzlichem Wertschöpfungspotential ausgestattet
- erfolgreiches und erfahrenes Management
 - bereits seit vielen Jahren auf hohem Niveau tätig
 - mit weitreichenden Erfahrung im Handelsimmobilienbereich



DIE INVESTITIONSOBJEKTE

»Beste Bonitäten in einem stabilen Marktsegment

Kalkulierbarkeit der Investition

Die FIM Unternehmensgruppe konzentriert sich seit Ihrer Gründung vornehmlich auf den Bereich Einzelhandelsimmobilien, dies wiederum mit klarem Schwerpunkt im Bereich der Lebensmittelhandelsimmobilien. Einer der Hauptgründe hierfür liegt in der außerordentlich hohen Bonität der bei dieser Immobilienart üblichen Hauptmieter, die kombiniert mit nachhaltigen Lagen eine sehr stabile Basisliquidität bieten, die andere Immobilienklassen in dieser Form kaum bieten können.

Handelsimmobilien sind gerade im unmittelbaren Vergleich, z. B. zu Wohn- oder Büroimmobilien, in sehr starkem Maße auf die jeweilige Branche geprägt, oft auch mit weiteren deutlichen mieterspezifischen Besonderheiten. Dies ist ein Unterschied gegenüber vorgenannten Alternativen, bei denen die Immobilie gerade dann besonders an Wert gewinnt, wenn sie völlig unabhängig von mieter- bzw. branchenprägenden Faktoren ist.

Nachhaltigkeit und Mietsteigerungspotentiale

Bei Handelsimmobilien liegt der Wert in deren Nachhaltigkeit und in gegebenenfalls weiterem Wertschöpfungspotential, das dem Immobilieneigentümer die Möglichkeit gibt, die Immobilie den sich im Laufe der Jahre ändernden Rahmenbedingungen der Mieter anzupassen. Diese können z.B. im Bereich der Anforderungen an die Verkaufsflächengröße, sich ändernden Nebenraumkonzepten oder auch in der Fassaden- oder Parkplatzanlagengestaltung liegen. Deshalb ist es wichtig, im Zuge einer Ankaufsprüfung möglichst sämtliche gegebenenfalls relevanten mikro- und makrostandortbezogenen Faktoren zu würdigen.

Hohe Diversifizierung

Angekauft werden innerhalb dieser Immobilienart Objekte unterschiedlicher Größenordnung. Es wird darauf geachtet, dass im Portfolio in hohem Maße diversifiziert wird, in Bezug auf Bundesländer, Regionen, Städte, Mieterauswahl, Objektgrößen, Einzelstandorte bzw. kleinere Fachmarktzentren sowie innerstädtische und periphere Frequenzlagen. Diese Diversifikation innerhalb der Investitionsobjekte ist aus unserer Sicht ein weiterer wichtiger Mosaikstein, der zu einer deutlichen Steigerung der Sicherheit des Gesamtkonzeptes beiträgt.

Auch komplexere Immobilien interessant

Die Immobilie selbst kann in diesem Zusammenhang durchaus eine gewisse Komplexität mit sich bringen. Dies führt in der Regel zu besseren Ankaufskonditionen, da der ohnehin schon sehr enge Käufermarkt in diesem Segment damit nochmals zu Gunsten der FIM Unternehmensgruppe verengt wird, denn aufgrund der Spezialisierung in diesem Bereich verfügt das Unternehmen über Know-how, das nur sehr Wenige in Deutschland vorweisen können.

Bewährte Immobilien mit Potential

Präferiert werden Immobilien, die sich häufig bereits seit einigen Jahren am Markt bewährt haben und bei denen zum Ankaufszeitpunkt aufgrund der internen Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalyse weiteres Wertschöpfungspotential festgestellt wird, da auf diese Weise die hohe Grundrendite mit schnell umzusetzenden Optimierungsmaßnahmen eine solide Basis für einen schnellen Anstieg weiterer Stiller Reserven liefert.



INVESTITIONSSTRATEGIE

»Gezielte Auswahl, nachhaltige Werte

Bestandsportfolien haben 1. Priorität

Das Bestandsportfolio genießt innerhalb der FIM Unternehmensgruppe in sämtlichen Unternehmensbereichen und bei Entscheidungen jedweder Art stets die zentrale Aufmerksamkeit. Für uns stellt es nicht nur ein attraktives und sicheres Investment dar, es gibt unserem täglichen Handeln ein Gesicht.

Dauerhafte Nachhaltigkeit

Wir streben den sukzessiven Ausbau des Bestandsportfolios durch weitere werthaltige Einzelhandelsimmobilien an.

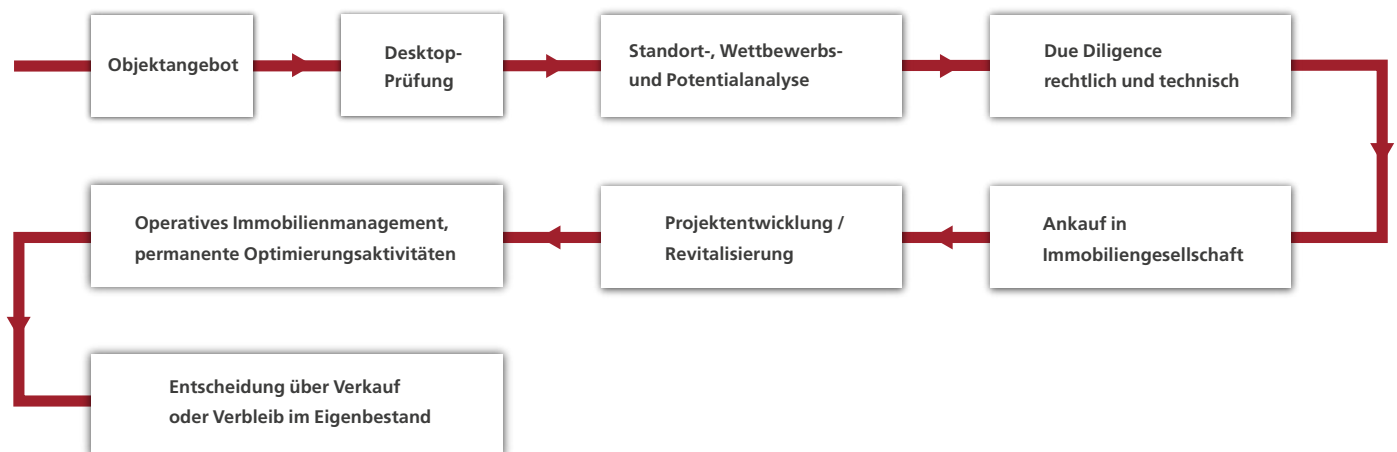
Diese werden nach Integration in den Eigenbestand durch unser operatives Immobilienmanagement permanent überwacht und in regelmäßigen Abständen optimiert. Hierbei fließen die Ergebnisse

aus unseren Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalysen mit ein. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass das Gesamtportfolio durchweg über eine dauerhafte, hohe Nachhaltigkeit und über weiteres Wertschöpfungspotential verfügt.

Wir haben die sich hieraus ergebenden Prozesse im Folgenden für Sie graphisch dargestellt.

Zum einen ist dies der gesamte Investitionsprozess, beginnend mit dem Angebotseingang für den Ankauf einer Immobilie bis zur Entscheidung über den dauerhaften Verbleib im Bestandsportfolio oder gegebenenfalls einem Verkauf,

Der Investitionsprozess im Überblick

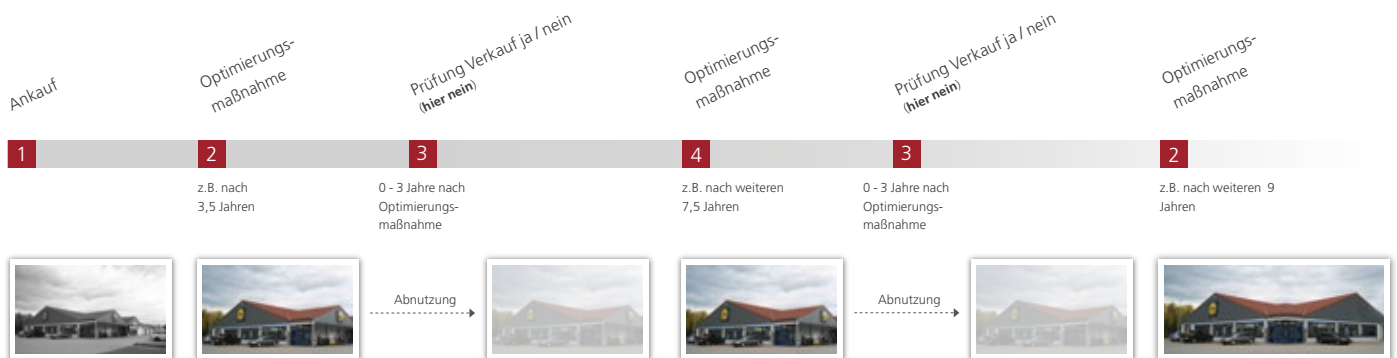


zum anderen der Prozess zur Investitionsstrategie, bildhaft anhand eines Zeitstrahls, während der Dauer der Bestandshaltung einer Immobilie dargestellt. Diese Grafik legt den Fokus tendenziell mehr auf den mittleren bis hinteren Bereich der vorherigen.

Unter dem Begriff der Optimierung werden sämtliche Maßnahmen zusammengefasst, die eine werterhöhende Wirkung für die Immobilie zur Folge haben. Hierzu zählen vertragliche und bau-

liche Optimierungsaktivitäten, wie z. B. Anpassung der Verkaufsflächenanforderungen (Erweiterung) eines Betreibers an ein neues Vertriebskonzept, eine hiermit verbundene Investition durch den Eigentümer sowie eine, diese Investition überkompensierende Änderung der vertraglichen Situation, z. B. eine Veränderung der Mieterbindung durch Abschluss eines neuen Mietvertrages oder Nachtrages über eine Festlaufzeit von 12 Jahren oder Ähnliches.

Der Prozess der Investitionsstrategie im Zeitstrahl



- 1** Ankauf einer Einzelhandelsimmobilie mit Optimierungspotential. Nachgewiesene Nachhaltigkeit und Wertschöpfungsmöglichkeit auf Basis interner Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalyse.
- 2** Optimierungsmaßnahme wurde im Beispiel nach dreieinhalb Jahren umgesetzt. Die Optimierungsdauer einer durch die FIM Unternehmensgruppe angekauften Einzelhandelsimmobilie beträgt in Abhängigkeit von der Komplexität der notwendigen Maßnahmen und der rechtlichen Vertragssituation voraussichtlich zwischen einem halben und fünf Jahren.
- 3** Nach erfolgter Optimierung wird in Abhängigkeit von der dann neuen Grundrendite der Immobilie sowie der zukünftigen Einschätzung der Nachhaltigkeit und der zukünftigen Einschätzung des weiteren Wertschöpfungspotentials die Entscheidung getroffen die Immobilie weiterhin bzw. dauerhaft im Bestand zu halten oder zu verkaufen. Die Entscheidung fällt voraussichtlich in einem Zeitraum von weiteren drei Jahren nach erfolgter Optimierung.
- 4** Da die Immobilie im obigen Beispiel nicht verkauft wurde, wird diese durch unser operatives Immobilienmanagement betreut. Nach weiteren sechs bis neun Jahren ist voraussichtlich der Zeitpunkt erreicht, zu dem eine erneute Optimierungsmaßnahme sinnvoll erscheint.

Der Prozess setzt sich dann entsprechend fort...

INVESTITIONSKRITERIEN

Unser Herzstück: Die Standort- und Potentialanalyse

Jede potentielle Ankaufimmobilie, für die eine interne Desktop-Prüfung positiv abgeschlossen wurde und eine Kaufpreiseinigung mit der Verkäuferseite vorliegt, wird einer umfassenden internen Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalyse unterzogen. **Auf Wunsch erhalten Sie gerne eine entsprechende Musteranalyse**, so dass Sie sich ein eigenes Bild von dieser besonderen Art der Ankaufsprüfung machen können. In Abhängigkeit von dieser Analyse wird anschließend die Ankaufsentscheidung für eine Immobilie getroffen.

Hierbei wird insbesondere die Gesamtsituation aus der Perspektive des Hauptmieters betrachtet, dessen Einzugsgebiet, dessen Umsatz sowie der Umsatz des relevanten Wettbewerbs, das aktuelle und das voraussichtliche Vertriebskonzept des/der Betreiber/s, Kaufkraftabschöpfungsquoten und vieles mehr.

Nachhaltigkeit und Wertschöpfungspotentiale

Dies alles erfolgt, um die Nachhaltigkeit und gegebenenfalls auch weiteres Wertschöpfungspotential des Standortes nachvollziehen zu können.

Jeder an den Ankaufprozessen Beteiligte identifiziert sich voll mit dem Ergebnis dieser Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalyse. Auf diese Weise können wir der hohen Qualität unserer Analysen und dem damit verbundenen Anspruch an uns und auch Dritten gegenüber dauerhaft gerecht werden.



KRITERIEN	ANFORDERUNGEN
Objekte:	<ul style="list-style-type: none"> ■ Solitär-Standorte sowie Fachmarktzentren ■ Handelsimmobilien, idealerweise mit Hauptmietern aus dem Lebensmittelbereich ■ nachhaltige innerstädtische Lagen mit Handelsbezug (> 800 m² im EG) ■ Grundstücke mit mind. möglichst 4.000 m² (bei besonders attraktiven, frequenzstarken Lagen ab möglichst 2.000 m²), bevorzugt innerstädtische Lagen ■ projektierte Grundstücke mit weiterem Wertschöpfungspotential ■ Erbpachtgrundstücke mit bonitätsstarken Erbpachtnehmern ■ innerstädtisch auch Mehrgeschossigkeit und Teileigentum möglich
Standorte:	<ul style="list-style-type: none"> ■ nachhaltige Lagen mit Wertschöpfungspotential ■ gesundes Wettbewerbsumfeld ■ innerstädtisch ■ stark frequentierte Ein-/Ausfallstraßen ■ > möglichst 30.000 Einwohner im Einzugsgebiet
Suchregion:	<ul style="list-style-type: none"> ■ gesamtes Bundesgebiet, ■ bevorzugt Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Hessen und Ballungsräume in Sachsen
Mietverträge:	<ul style="list-style-type: none"> ■ bevorzugt: nachvollziehbar nachhaltige Bestandsobjekte mit kurzen Mietvertragsrestlaufzeiten (< 5 Jahre), die deshalb kurzfristig umsetzbares Wertschöpfungspotential bieten ■ Objekte mit kurzfristigen Revitalisierungsmöglichkeiten (z.B. Teilleerstände, benachbarte Brachflächen)

ANSPRECHPARTNER

Sie interessieren sich für unsere Leistungen oder wünschen mehr Informationen?

Ihre Ansprechpartner zu allen Themen stehen Ihnen jederzeit gerne als Ihre persönlichen Betreuer zur Verfügung. Sie werden Sie stets mit relevanten Informationen zur FIM Unternehmensgruppe versorgen.



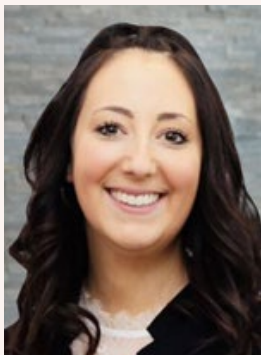
Jan Lerke
Geschäftsführung

Tel: +49 (0)951 407 361 - 115
E-Mail: jan.lerke@fim-online.de



Tobias Heerwagen
Prokurist / Kaufmännische Leitung
Geschäftsbereichsleitung Finanzen

Tel: +49 (0)951 407 361 - 113
E-Mail: tobias.heerwagen@fim-online.de



Carina Hagelmann
Assistenz Geschäftsleitung
Leitende Angestellte

Tel.: +49 (0)951 407 361 - 121
E-Mail: carina.hagelmann@fim-online.de



Fabian Kupfer
Bereichsleitung Finanzen
Controlling / Revision

Tel.: +49 (0)951 407 361 - 118
E-Mail: fabian.kupfer@fim-online.de

Abbildungsnachweis*

Abb. Seite 3

Besprechung,
FIM Unternehmenszentrale Bamberg

Abb. Seite 3

REWE Green Building
(Quelle: Medien-Datenbank REWE-GROUP)

Abb. Seite 4

Action Deutschland GmbH, Bayreuth,
Referenzobjekt der FIM Unternehmensgruppe

Abb. Seite 4

ROLLER/REWE, Nürnberg,
Referenzobjekt der FIM Unternehmensgruppe

Abb. Seite 5

REWE 3
(Quelle: Medien-Datenbank REWE-GROUP)

Abb. Seite 6

Kaufland/Contipark, Hannover,
Referenzobjekt der FIM Unternehmensgruppe

Abb. Seite 7

Fachmarktzentrum, Duisburg,
Referenzobjekt der FIM Unternehmensgruppe

Abb. Seite 8

Kaufland, Dingolfing, veräußerte Projektent-
wicklung der FIM Unternehmensgruppe

Abb. Seite 10

Lidl/Takko/Tedi/Kik und weitere Betreiber,
Grimma,
Referenzobjekt der FIM Unternehmensgruppe

* ein Referenzobjekt der FIM Unternehmensgruppe ist nur das Objekt, das ausdrücklich als Referenzobjekt bezeichnet wird.



FIM Immobilien Holding Alpha GmbH
Luitpoldstr. 48 b
96052 Bamberg

Tel.: +49 (0)951-407 361-100
Fax: +49 (0)951-407 361-111

info@fim-online.de
www.fim-online.de