



– nur zur internen Information  
für Vertriebspartner –

## DIE WICHTIGSTEN FRAGEN UND ANTWORTEN FÜR IHRE KUNDENGESPRÄCHE

Der Erwerb dieser Vermögensanlage in Form eines Nachrangdarlehens ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Diese Nachrangdarlehen werden unter Inanspruchnahme der Ausnahme von der Prospektpflicht nach § 2 Abs. 1 Nr. 3 a) des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG) mit maximal 20 Anteilen bzw. nach § 2 Abs. 1 Nr. 3 c) des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG) ab 200.000 € angeboten.

## Liebe Vertriebspartner,

aufgrund der niedrigen Zinsen und der hohen Inflation ist die Nachfrage nach kalkulierbaren und rentablen Anlageformen enorm.

Einzelhandelsimmobilien mit namhaften Mietern wie Rewe, Lidl etc. gelten grundsätzlich als attraktive Kapitalanlage.

Deshalb ist es mit der richtigen Kundenansprache und Argumentation relativ leicht, FIM Einzelhandelsinvest zu verkaufen.

Denn eine Verzinsung von 4,5 - 7 % bei festen Laufzeiten von 1- 5 Jahren verbunden mit einer hohen Kalkulierbarkeit und Planbarkeit sind in der heutigen Zeit besonders attraktiv.

Je intensiver Sie das komplexe Produkt FIM verinnerlichen, desto mehr positive Ausstrahlung überträgt sich von Ihnen auf Ihre Kunden.

In diesem Sinne hoffen wir, Ihnen mit den nachfolgenden Ausführungen wertvolle Anregungen für Ihre FIM-Kundengespräche zu geben.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Zusammenfassung von aus unserer Sicht wichtigen Kundenfragen mit den entsprechenden fundierten Antworten.

Wir wünschen Ihnen gute Geschäfte und viel Erfolg!

Ihr  
Peter Mönius



Peter Mönius, Geschäftsführer  
der FIM Vertriebsmanagement GmbH

## Folgende Fragen werden beantwortet

1. Warum es das FIM-Investment überhaupt gibt \_\_\_\_\_ Seite 4
2. Welchem Unternehmen vertrauen Ihre Kunden ihr Geld an? \_\_\_\_\_ Seite 5
3. Was ist die Expertise von FIM? \_\_\_\_\_ Seite 6
4. Was zeichnet FIM aus? \_\_\_\_\_ Seite 7
5. Wie identifiziert FIM die Qualität der Einkaufsmärkte? \_\_\_\_\_ Seite 8
6. Warum kann FIM zu Discountpreisen von 65 - 70 % einkaufen? \_\_\_\_\_ Seite 9
7. Welche beeindruckenden Beispiele für die günstigen Einkäufe von FIM gibt es? \_\_\_\_\_ Seite 11
8. Warum ist das Angebot von FIM so transparent und nachvollziehbar? \_\_\_\_\_ Seite 12
9. Warum zahlt FIM so hohe Zinsen? \_\_\_\_\_ Seite 13
10. Wie hoch ist das Risiko als Investor? \_\_\_\_\_ Seite 13
11. Was unterscheidet FIM von herkömmlichen Initiatoren? \_\_\_\_\_ Seite 14
12. Wie erklärt man den Begriff „Nachrangdarlehen“ positiv? \_\_\_\_\_ Seite 15



# Profitieren auch Sie von attraktiven Zinsen

## - bei kurzen Laufzeiten

**7 % Zins**

bei 5 Jahren

**5,75 % Zins**

bei 3 Jahren



Der Erwerb dieser Vermögensanlage in Form eines Nachrangdarlehens ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

## FIM - der Spezialist für Einkaufsmärkte

### Der Markt:

Essen und Trinken sind Grundbedürfnisse des Menschen – unverzichtbar und unersetzbar. Waren des täglichen Bedarfs z. B. Drogerieartikel werden immer benötigt. Vermietete Einkaufsmärkte stellen eine solide Einnahmequelle dar. Denn Einzelhandelsimmobilien mit namhaften und bonitätsstarken Mietern wie Rewe, Lidl, Kaufland, Obi, dm, etc. gelten grundsätzlich als planbares und attraktives Investment. Diese Tatsache wurde auch in Zeiten von Corona bestätigt.

### Die Unternehmensgruppe:

Der Firmengründer der FIM Unternehmensgruppe hat 25 Jahre Erfahrung im Bereich Einkaufsmärkte und war bei Kaufland für den gesamten Immobilienbestand des Unternehmens im Milliardenbereich verantwortlich. Inzwischen hat das FIM-Team rund um den Geschäftsführer Jan Lerke seit Gründung 2004 ein Portfolio von über 100 Einzelhandelsimmobilien zum Marktwert von ca. 640 Mio. € im Bestand.

### Das Geschäftskonzept – im Einkauf liegt der Gewinn:

FIM kauft Einkaufsmärkte mit kurzen Rest-Mietlaufzeiten insbesondere von ausländischen Fondsgesellschaften zu Discountpreisen ein. Anschließend werden die Einkaufsmärkte optimiert und die Mietverträge mit den namhaften Handelsfirmen wie Kaufland, Lidl, Rewe, etc. wieder auf 10-15 Jahre verlängert. Somit wird durch den neuen Mietvertrag der Wert des Einkaufsmarktes signifikant erhöht.

### Enorme Bonitätsstärke

Dieses Konzept hat dazu geführt, dass die FIM Unternehmensgruppe mittlerweile über 140 Mio. € Vermögen (Stand 02/2024) aufweist. Auch unabhängige Analysten bescheinigen dem Management eine hervorragende Expertise in den Erhebungsverfahren, Standortanalysen und Entscheidungsprozessen sowie eine starke Verhandlungsmacht.

### Win-win-Situation für alle Beteiligten:

Zur weiteren planmäßigen Expansion und um als Mittelständler schnell reagieren zu können, nehmen die Unternehmen der FIM Unternehmensgruppe neben üblichen Bankdarlehen auch nachrangige Darlehen und Inhaberschuldverschreibungen von privaten und institutionellen Investoren auf. Durch das Kapital von Anlegern bekommt die FIM Unternehmensgruppe einerseits schneller Kreditzusagen von Banken zu noch besseren Konditionen und ist andererseits liquider und schneller handlungsfähig.<sup>1</sup> Privaten Investoren, die den jeweiligen Unternehmen der FIM Unternehmensgruppe zur weiteren Expansion Nachrangdarlehen geben, bieten diese im Gegenzug eine äußerst attraktive Verzinsung.

<sup>1</sup>Aufgrund des Nachrangs und der vorinsolvenzlichen Durchsetzungssperre haften die Anleger mit ihren Anlagebeträgen für die nicht qualifiziert nachrangigen Verbindlichkeiten der jeweiligen Gesellschaft der FIM Unternehmensgruppe, der sie das Nachrangdarlehen gewähren. Dazu gehören auch die Verbindlichkeiten einer solchen Gesellschaft aus Bankdarlehen. Damit sind für die Anleger hohe Risiken verbunden.

# 1 | Warum es das FIM-Investment überhaupt gibt

## Das FIM-Erfolgskonzept basiert auf Finanzierungen von Banken

FIM erwirbt attraktive Einzelhandelsimmobilien zu sehr günstigen Einkaufspreisen und finanziert diese im Wesentlichen über Bankdarlehen.

## Die aktuelle Bankenlandschaft – restriktives Verhalten bei der Darlehensvergabe

Banken und Sparkassen verlangen jedoch – nicht zuletzt aufgrund der Neuregelungen unter Basel III und jetzt Basel IV – einen gewissen Eigenkapitaleinsatz beim Immobilienkauf. Infolge der regen Investitionstätigkeit der FIM Unternehmensgruppe besteht daher zusätzlicher Eigenkapitalbedarf.

## Darlehen der Investoren – höheres Eigenkapital in der Bilanz – einfachere Finanzierungszusagen

Hier kommt FIM Einzelhandelsinvest ins Spiel. Wegen des qualifizierten Rangrücktritts behandeln die finanzierenden Kreditinstitute das Anlagekapital wirtschaftlich wie Eigenkapital. Je mehr Anlagekapital als wirtschaftlich haftendes Eigenkapital zur Verfügung steht, desto günstiger sind die Finanzierungskonditionen bei der Bank, sprich: Zinsen!\*

Insgesamt ist der Anteil des Nachrangkapitals am Gesamtfinanzierungsaufwand in der Regel so gering, dass die höheren Zinsen für die Nachrangdarlehen von 4,5 bis 7 % p. a. kaum ins Gewicht fallen.

\*Bitte berücksichtigen Sie bei der Kundenberatung unbedingt auch die damit zusammenhängenden Risiken!

## Der springende Punkt:

Die Darlehen der Investoren mit qualifiziertem Nachrang werden wie Eigenkapital angesehen

**Finanzierungsaufbau**  
aus Sicht der Banken:



**Finanzierungsaufbau**  
aus Sicht von FIM:



## Die Vorteile von FIM, die durch das höhere Eigenkapital in der Bilanz entstehen:

1. Die Zinskonditionen bei Bankdarlehen mit einer geringeren Beleihungshöhe verbessern sich erheblich.
2. Zeitersparnis bei der Finanzierung durch schnellere Kreditzusagen.
3. Durch die Zeitersparnis wird ansonsten gebundene Manpower frei und es können zusätzlich neue Geschäfte getätigt werden.

## 2 | Welchem Unternehmen vertrauen Ihre Kunden ihr Geld an?

### Vorbildliche Bonität

Die Muttergesellschaft der FIM Unternehmensgruppe, FIM Immobilien Holding Alpha GmbH, hat laut dem Wirtschaftsauskunftsdienst „Creditreform“ einen Bonitätsindex von 119. Somit zählt sie zu den 2.000 bonitätsstärksten Unternehmen in Deutschland.

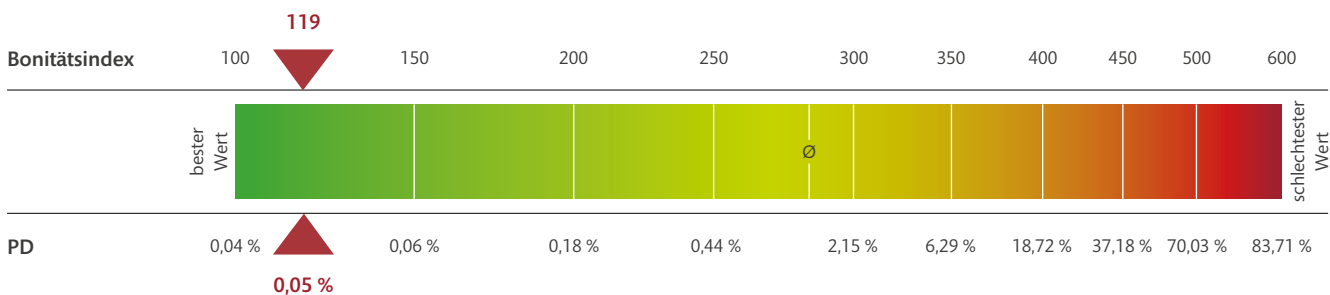
### Minimales Ausfallrisiko 0,05 %

#### lt. Creditreform

Das bedeutet, dass die mit 0,05 % bewertete kurzfristige Ausfallwahrscheinlichkeit des Bamberger Unternehmens FIM Immobilien Holding Alpha GmbH ein ähnlich geringes Ausfallrisiko aufweist, wie große Handelsunternehmen wie Kaufland, Rewe, Lidl etc.



### Bonität laut Creditreform



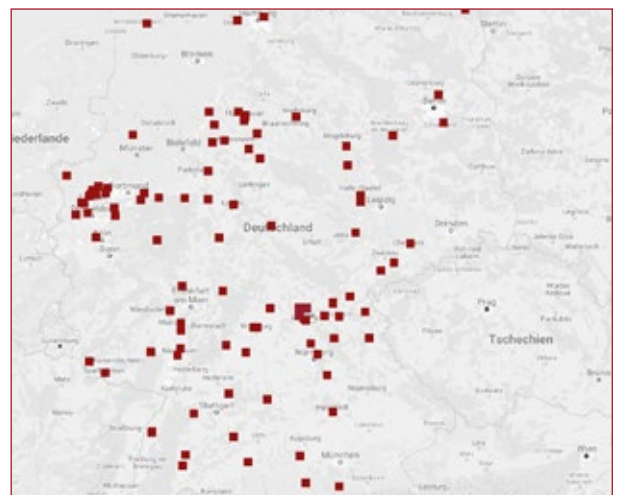
Das Unternehmen wird mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,95 % nicht ausfallen.

Der Bonitätsindex und die mit ihm korrespondierende PD (Probability of Default) geben die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit an, dass ein Kreditnehmer innerhalb eines Jahres gemäß Basel II-Kriterien ausfällt. Übertragen auf Creditreform gelten der Bonitätsindex 500 und 600 als Ausfall.

Insofern beträgt die PD für diese Bonität 0,05%. Der Durchschnitt in Deutschland liegt bei 1,43% (Stand: September 2023).

### Wer ist die FIM Unternehmensgruppe?

- Mittelständisches Unternehmen
- derzeit verwaltete Einheiten: ca. 100
- Alles aus einer Hand Konzept (Einkauf, Hausverwaltung, Vermietung, Finanzierung, Verkauf)





## 3 | Was ist die Expertise von FIM?

### Wer sind die handelnden Personen?

#### **Hans-Joachim Fleischer** Gründer und Gesellschafter

1994 – 1999 Bereichsleiter Verkauf beim Lebensmitteldiscounter Norma

1999 – 2002 Beförderung zum Immobilienleiter des Lebensmitteldiscounters Norma in der Zentrale mit Doppelfunktion Expansionsleitung der Zentralregion

**2002 – 2004 Geschäftsführer Immobilien der Kaufland Stiftung (ca. 3,5 Mrd.€ Immobilienportfolio)**

2004 – 2006 Gründung der FIM ImmobilienManagement

**Unternehmensberatung** → u. a. **Optimierung des Filialbestandes von Kaufland und REWE als Spezialist für Optimierung und Restrukturierung von Einkaufsmärkten**

2004 – 2012 Parallel hierzu Gründung einer eigenen Immobiliengruppe mit einem Geschäftspartner, Aufbau eigener Immobilienbestand, Revitalisierung, Immobilienhandel (Kauf und Verkauf)

Seit 2013 **Konzentration auf die FIM Unternehmensgruppe, Aufbau eines qualitativ hochwertigen Portfolio-Eigenbestandes** für die Dauerbestandshaltung auf Basis einer Holdingstruktur mit vermögensverwaltenden GmbHs

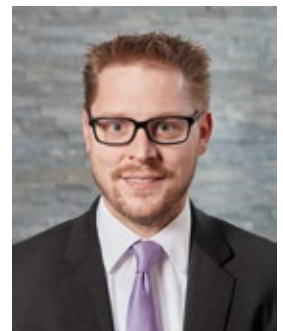


#### **Jan Lerke** Geschäftsführer

- erfolgreiche, eigenverantwortliche Tätigkeiten im Bereich der Immobilienverwaltung und Vermarktung in etablierten Immobilienunternehmen
- **Eintritt FIM Immobilien-Management (Unternehmensberatung) 2008:** Entwicklung von Immobilien, Erarbeitung und Weiterentwicklung der FIM Standort-, Wettbewerbs- und Potentialanalyse, Optimierung von Immobilienbeständen im Rahmen der Unternehmensberatung, eigenverantwortliche Neuprojektentwicklung inkl. sämtlicher Vermietungsaktivitäten

#### **Aktuelle Aufgaben bei FIM: Leitung des operativen Bereichs:**

Ankauf, Verkauf, Vermietung, Verwaltung, Baubereich, Entwicklung und Optimierung



#### **Tobias Heerwagen** Prokurist / Kaufmännische Leitung, Geschäftsbereichsleitung Finanzen

- Regionalverkaufsleitung Aldi Süd (bis zu 12 Filialen), weitere Aufgabenbereiche: Verantwortung für Neu- und Umbauten im Bereich, Wettbewerbsanalysen innerhalb des relevanten Einzugsgebietes
- **Eintritt FIM Unternehmensgruppe 2015:** Aufbau Controlling und Organisation, Auf-/Ausbau FIM Einzelhandelsinvest

#### **Aktuelle Aufgaben bei FIM: Leitung des administrativen Bereichs:**

Fremdkapitalmanagement, Eigenkapitalmanagement (Family Offices, Equity, FIM Einzelhandelsinvest, Sonstiges), Organisation / Personal, Controlling, kaufmännische Leitung



## Die Herausragenden Wettbewerbsvorteile

### Vorteil 1

#### Know-how Management Einkaufsmarkt

Wissen, wie und unter welchen Bedingungen ein Einkaufsmarkt gut läuft.

### Vorteil 2

#### Tiefgreifende Immobilienkenntnisse

Ist eine Immobilie von der Substanz in Ordnung?

### Vorteil 3

#### Flexibilität und Schnelligkeit eines Mittelständlers

Schnelle Entscheidungen, hohe Motivation

### Vorteil 4

#### Notwendiges Kapital

Anerkannte Gesprächspartner für Banken, Eigenkapital, um schnell zu handeln

## 4

### Was zeichnet FIM aus?

#### Positive Eigenschaften

1. Know-how
2. Netzwerk
3. Agilität eines Mittelständlers

#### Wettbewerbsvorsprung

Extrem günstige Einkaufspreise + effiziente Optimierungsmaßnahmen

#### Logische Konsequenz

Enorme Unternehmensgewinne und Wertsteigerungen

# 5 | Wie identifiziert FIM die Qualität der Einkaufsmärkte?

## Der springende Punkt:

### Die Standorts-, Wettbewerbs- und Potentialanalyse

Ein Standort, der von FIM erworben wird, muss extrem nachhaltig sein. FIM analysiert nicht nur den zu kaufenden Einkaufsmarkt – in diesem Beispiel einen Lidl-Markt – sondern analysiert auch die umliegenden Mitbewerber wie Aldi, Norma, Penny etc.

Erst wenn FIM nach einer umfassenden Gesamtmarktanalyse zu dem Ergebnis kommt, dass der zu kaufende Standort im oberen Drittel der Anbieter liegt, wird gekauft.

In der umfassenden Standort- bzw. Wettbewerbsanalyse liegt einer der gravierenden Vorteile von FIM gegenüber Mitbewerbern, denen meistens das Know-How fehlt, um die Nachhaltigkeit eines Standortes zu beurteilen.



## Wie prüft FIM

### Das Potential eines Einkaufsmarktes?



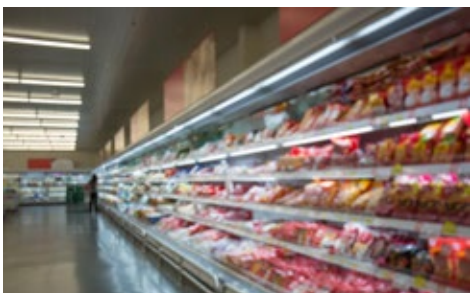
Wie voll ist der Parkplatz?



Wie viele Kassen gibt es und wieviel davon sind besetzt?



Wie viel frisches Obst wird vorgehalten?



Wie viele Kühltruhen gibt es?



Wie viele Leergut-Annahmestellen sind vorhanden?



Die 28-Seitige Analyse mit weiteren Parametern der Standortprüfung kann jederzeit angefordert werden.



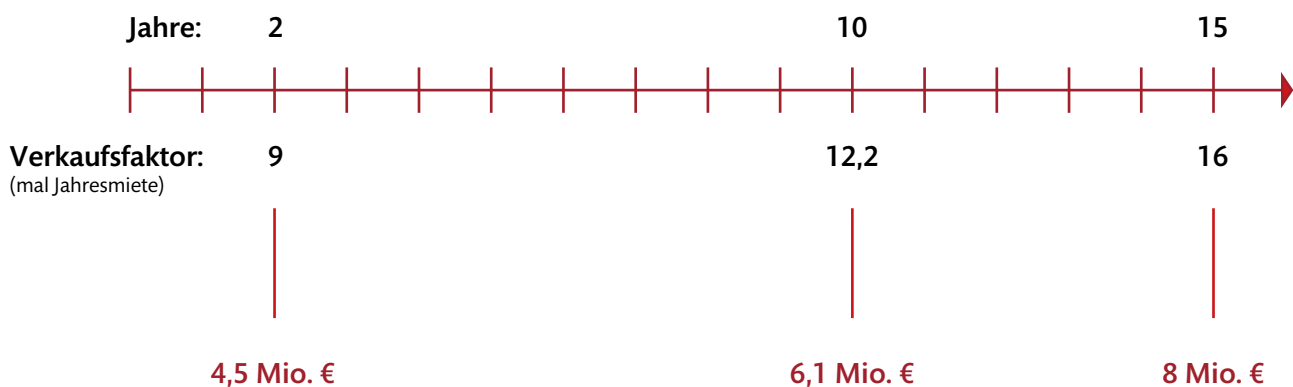
## 6 | Warum kann FIM zu Discountpreisen von 65 - 70 % einkaufen?

### Der springende Punkt

Die Dauer des Mietvertrages ist für den Wert eines Einkaufsmarktes entscheidend!

**Musterbeispiel:** (stark vereinfacht)

**Dauer Mietvertrag** (z. B. 500.000 € Jahresmiete)



### Was Institutionelle nicht möchten

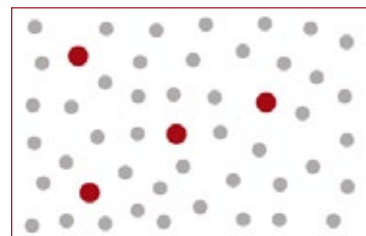
Einkaufsmärkte mit kurzen Restmietlaufzeiten von 2 - 3 Jahren

1. **Einkaufsmärkte** werden in der Regel von **institutionellen Investoren** gekauft.
2. **Institutionelle Investoren schätzen die langen Mietlaufzeiten** von bis zu 15 Jahren mit z. B. Rewe, Lidl, etc. und können fest kalkulieren.
3. **Institutionellen Investoren fehlen die Marktkenntnisse**, um zu entscheiden, ob ein Einkaufsmarkt die Erwartungen des Mieters erfüllt hat und ob z. B. Aldi einen auslaufenden **Mietvertrag** um weitere 15 Jahre **verlängern** wird.

### Das Dilemma eines institutionellen Investors



50 Einkaufsmärkte  
in Deutschland im  
Portfolio



4 Einkaufsmärkte  
mit kurzer  
Restlaufzeit

**Institutionelle Investoren trennen sich lieber von Einkaufsmärkten** mit kurzer Laufzeit - trotz geringer Verkaufserlöse.

**FIM ist ein gern gesehener Abnehmer**, da andere institutionelle Investoren lieber Märkte mit langer Laufzeit kaufen.

## 1. Die Laufzeit des Mietvertrages ist entscheidend für den Wert eines Einkaufsmarktes

Zum großen Teil bemisst sich der Wert eines Einkaufsmarktes nach der Mietvertragslaufzeit mit den großen Handelsunternehmen wie Rewe, Lidl, Aldi, Kaufland, Norma etc. Üblich sind Mietlaufzeiten von 10 bis 15 Jahren. Je kürzer die Restlaufzeit der Mietverträge, desto geringer ist der Wert eines Einkaufsmarktes.

## 2. Branchenfremde Investoren können die Güteklasse eines Einkaufsmarktes schwer beurteilen

Speziell Institutionelle können die Standortqualität, die Potenziale und die genauen Umsätze des Einkaufsmarktes nicht in der Tiefe beurteilen. Sie kaufen in der Regel 15-Jahresmietverträge und haben die nächsten 15 Jahre Planungssicherheit.

## 3. Einkaufsmärkte mit kurzer Laufzeit stellen für Institutionelle ein erhöhtes Risiko dar

Wenn 13 Jahre vergangen sind und die Mietvertragslaufzeit nur noch zwei Jahre beträgt, dann fehlt Institutionellen das Fachwissen um zu beurteilen, ob der Standort auch wirklich gut ist und Mieter wie Rewe, Kaufland oder Lidl in 2 Jahren einen neuen 15-Jahresmietvertrag abschließen werden.

Somit stellt ein Einkaufsmarkt mit einer Restlaufzeit von 2 Jahren für einen Institutionellen ein erhöhtes Risiko dar. Wenn ein Institutioneller beispielsweise 50 Einkaufsmärkte in Deutschland besitzt und aktuell Liquiditätsbedarf hat oder Druck von der Bank bekommt, dann trennt sich der Geschäftsführer des Fonds in der Regel lieber von den Einkaufsmärkten mit einer kurzen Laufzeit und nimmt dabei erforderlichenfalls auch gewisse Preisabschläge in Kauf.

## 4. Auch andere Institutionelle kaufen i. d. R. keine Einkaufsmärkte mit kurzer Laufzeit

Als potentielle Käufer kommen andere Institutionelle in der Regel auch nicht in Frage, weil sie ebenfalls lieber Einkaufsmärkte mit einer 15-jährigen Mietlaufzeit erwerben und an 2-jährigen Mietlaufzeiten wenig Interesse haben.

## 5. Der Spezialist FIM nutzt sich bietende Chancen

FIM hat das Spezial-Know-How sowohl in Bezug auf das Immobilienmanagement eines Einkaufsmarktes als auch tiefste Kenntnisse über die Erfolgsfaktoren, um Einkaufsmärkte und deren Umsätze zu optimieren.

FIM ist mit seinem Triumvirat Fleischer, Lerke und Heerwagen sowie weitere Spezialisten in der Lage, Potenziale und Umsätze eines Einkaufsmarktes genau zu beurteilen.

Wenn alle Rahmendaten passen und FIM sich 100 % sicher ist, dass Rewe, Lidl oder Kaufland den Mietvertrag um weitere 15 Jahre verlängern werden, dann kauft FIM den Einkaufsmarkt in der Regel zu einem Preis, der deutlich unter dem Marktpreis liegt.

## 6. Der Unterschied macht's - Vollblutunternehmer im Vergleich zum angestellten Geschäftsführer

Es gibt eben einen Unterschied zwischen einem spezialisierten erfolgreichen Unternehmer und einem in punkto Einkaufsmarkt eher branchenfremden ausländischen Fondsgeschäftsführer.

## 7. Nichtsdestotrotz - für alle Beteiligten ein gutes Geschäft

Der ausländische Fondsgeschäftsführer hat 13 Jahre lang eine gute Mietrendite erhalten sowie einen noch erträglichen Verkaufspreis. Insgesamt konnte er für seinen Fonds eine ordentliche Rendite erzielen. Und alle sind zufrieden.

FIM hat aufgrund des Spezial-Know-How und der hohen Liquidität (Cash is King) ein tolles Schnäppchen erworben.

# 7 Welche beeindruckenden Beispiele für die günstigen Einkäufe von FIM gibt es?

## 1. Beispiel Hannover

Ein institutioneller Besitzer eines Einkaufszentrums in Hannover verkaufte 2016 zu einem Schnäppchenpreis die Immobilie mit einem nur noch 2-jährigen Mietvertrag mit Kaufland an FIM.

2019 bot er der FIM an, zu einem deutlich höheren Mietfaktor zurückzukaufen. Der Unterschied zwischen dem damaligen Verkaufspreis und dem heutigen Ankaufsangebot liegt bei über 30 Mio. €.

FIM hat in der Zwischenzeit wieder einen 15-Jahresmietvertrag mit Kaufland abgeschlossen.

### Hannover

» SB-Warenhaus mit Parkhaus und Büro- und Praxishaus

#### Hauptmieter:

Kaufland, Contipark

#### Günstiger Einkauf

von ausländischen institutionellen Investoren:

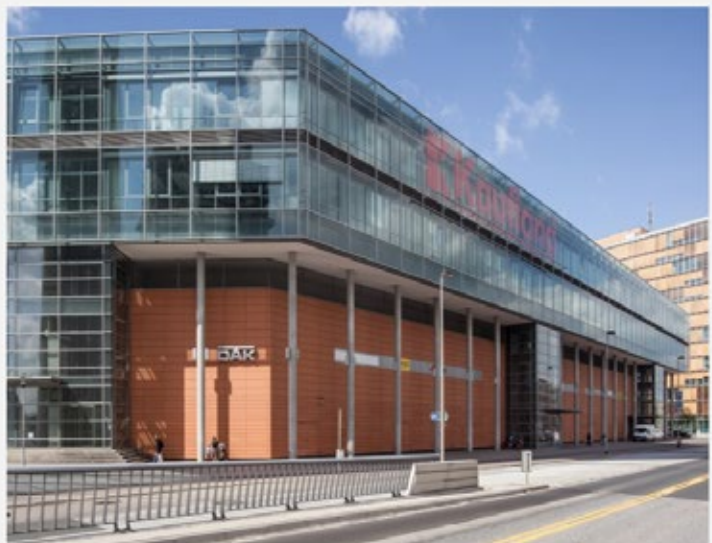
**Ankauf: 13,65-fache Jahresmiete**  
(auf Basis damaliger Nettomieteinnahme)

#### Aktueller

**Marktwert: 23,9-fache Jahresmiete**

#### Überschussreserve: 10 Jahresmieten!

zwischen dem günstigen Einkaufspreis von FIM und aktuellen Ankaufsangeboten:



Innenstadt am zentralen Busbahnhof

## 2. Beispiel Erlangen

### Erlangen – Wert vervierfacht in nur 3 Jahren

Das Erlanger Objekt wurde bei der Liquidation eines Fonds durch einen institutionellen Anleger veräußert.

Nach erfolgreicher Optimierung und dem kürzlich abgeschlossenen 15-Jahres-Mietvertrag mit Aldi, konnte der **Marktwert der Immobilie im Vergleich zum Ankaufspreis mehr als vervierfacht werden.**



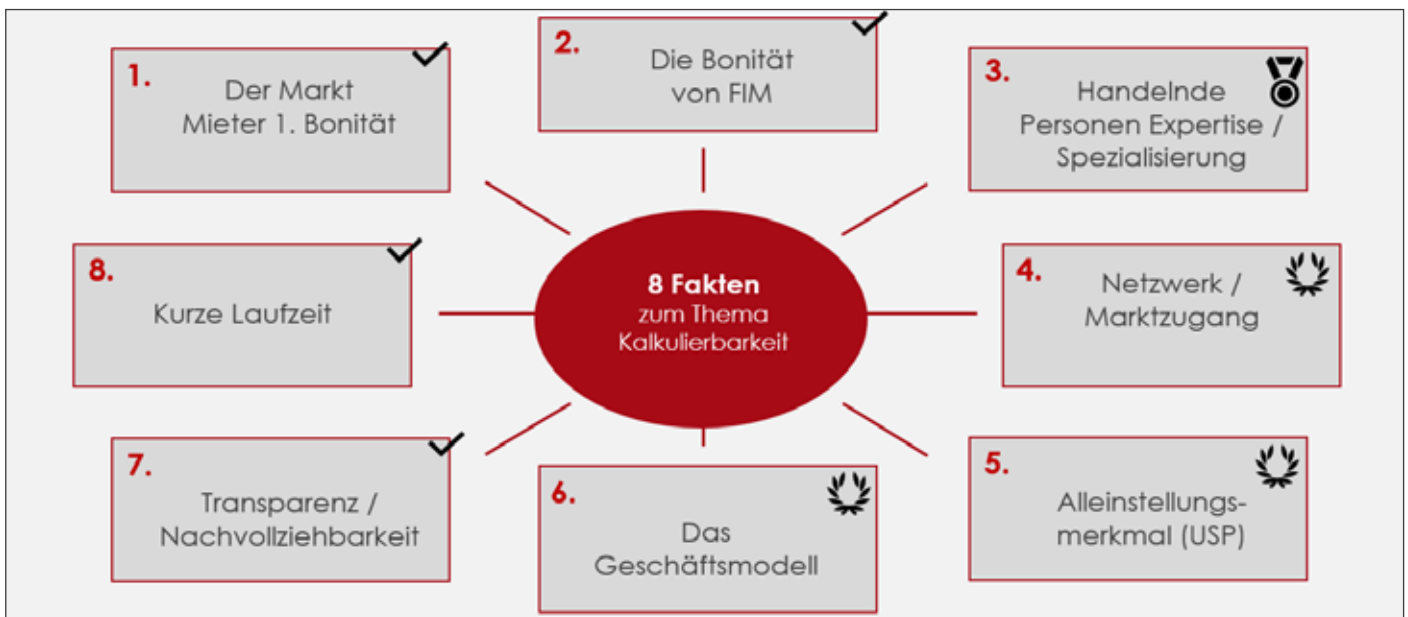


## Warum ist das Angebot von FIM so nachvollziehbar und transparent?

### Die Säulen des FIM-Geschäftsmodells

- FIM – der Spezialist mit exklusivem Netzwerk
- Die Standort- und Wettbewerbsanalyse
- Die günstigen Einkaufspreise
- Die Mietverträge mit bonitätsstarken Handelsketten

### Das Gesamtkonzept – einfach plausibel



## FIM – das gläserne Unternehmen

alle Geschäftsvorgänge sind transparent und einsehbar

### Der Einkauf

- Kaufverträge
- Standortanalyse

### Die Vermietung

- Mietverträge
- Umbaumaßnahmen

### Die Finanzierung

- Finanzierungsverträge

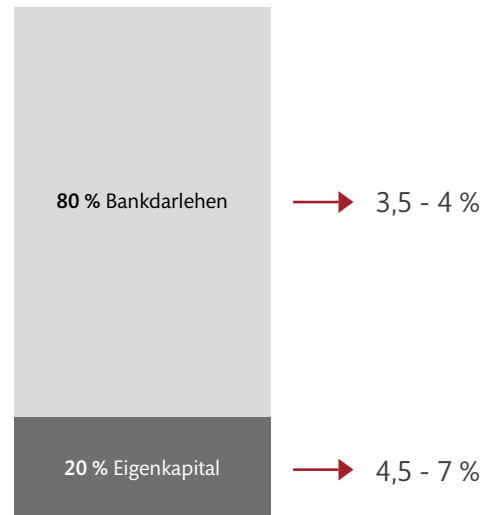
### Die Buchhaltung

- Einsicht in die Bilanzen



## 9 | Warum zahlt FIM so hohe Zinsen, wenn FIM bei der Bank nur 3,5 - 4 % Zinsen zahlt?

1. Weil der Anteil der privaten Darlehensgeber so niedrig ist, dass die 4,5 - 7 % Zinsen für das Unternehmen keine große Auswirkung hat. Die Eigenkapitalrendite des Unternehmens ist „trotz“ der 4,5 - 7 % Zinszahlung extrem hoch!
2. Um mit genügend Eigenkapital schnell Chancen nutzen zu können (Cash is King)



## 10 | Wie hoch ist das Risiko als Investor?

### Drei wichtige Parameter, die sich nicht besonders negativ entwickeln sollten

- Die großen Handels-Unternehmen erfüllen weiterhin ihre Mietverträge** und die Märkte für Immobilien und Lebensmitteleinzelhandel entwickeln sich weiter positiv. Mietverträge mit großen Handelsunternehmen gelten Stand heute als äußerst kalkulierbar.
- Des Weiteren nimmt die Emittentin an, dass die **Fremdkapitalzinsen weiterhin auf** einem für die FIM Unternehmensgruppe **tragfähigen Niveau** bleiben werden. (Stand April 2023).
- Das Unternehmen FIM wird auch weiterhin professionell gemanagt.** Bisher hat FIM ca. 100 Immobilien günstig eingekauft und auch planmäßig mit Verstand bewirtschaftet.



## Grundsätzliche Situation

1. **FIM verpflichtet sich Investoren einen festen Zins zu zahlen** und das Darlehen am Ende der vereinbarten Laufzeit zurück zuführen. Dies sorgt grundsätzlich für planbare Einkünfte des Anlegers.

**Aber:** im worst case – im Falle einer Insolvenz von FIM – gäbe es keine Einlagensicherungseinrichtung wie bei einer Bank. Es würde unter Umständen einen Totalverlust für Kunden geben. FIM Einzelhandelsinvest ist wegen des qualifizierten Rangrücktritts ein unternehmerisches Engagement.

Das bedeutet:

- Keine Einlagensicherung
- Keine Auszahlung von Zinsen und keine Rückzahlung des Anlagekapitals, wenn und soweit dadurch die Insolvenz der Emittentin verursacht werden würde.
- Bei Liquidation und Insolvenz der Emittentin Befriedigung der Zins- und Rückzahlungsansprüche der Anleger an letzter Stelle.

2. Jeder Investor muss für sich abschätzen, ob er das Risiko eingehen möchte, denn FIM Einzelhandelsinvest ist mit einer Anlage bei einer Bank oder Sparkasse nicht vergleichbar!



## 11 | Was unterscheidet FIM von herkömmlichen Initiatoren?

	FIM erfolgreiches Unternehmen	Herkömmlicher Initiator
Gewinn	durch operatives Geschäft	durch Fondsgebühren
Motivationsstufe	extrem hoch FIM handelt für sich <b>selbst</b>	normal Initiator handelt <b>für Dritte</b>
Angebot	garantierter Festzins 4,5 - 7 % p. a.	Unternehmerische Beteiligung ggf. unkalkulierbare Marktveränderungen
Sicherheitspuffer	vorhanden über 140 Mio. € Vermögen	nicht vorhanden kein Vermögen

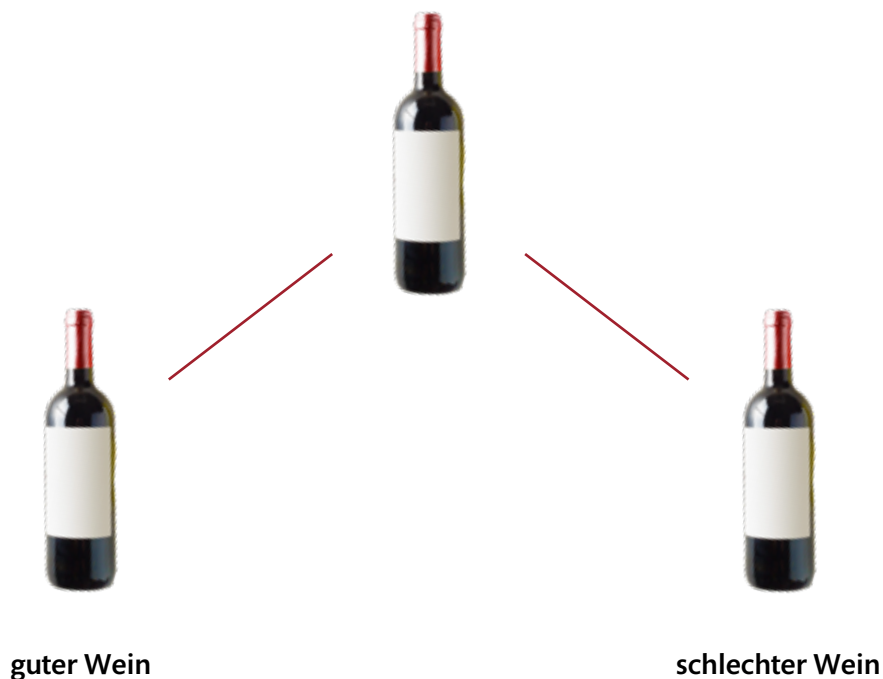
## 12 | Wie erklärt man den Begriff „Nachrangdarlehen“, dass dieser positiv beim Kunden besetzt ist?

### Generelles Vorwort zum Thema Nachrangdarlehen:

Der Name geschlossener Fonds und der Begriff Nachrangdarlehen ist bei dem ein oder anderen negativ besetzt. Ursache sind schlechte Erfahrungen mit Firmen, die in betrügerischer Absicht Geld veruntreut haben. Auch kommt beim ein oder anderen Kunden das Gefühl auf, dass beim Nachrangdarlehen er an letzter Stelle steht – also eine hochriskante Anlage.

### Die Frage:

Was kann eine Weinflasche dafür, wenn der Inhalt nicht gut ist?



Wie eine Weinflasche ist auch ein Nachrangdarlehen ein neutraler Begriff.

**entscheidend:** es kommt auf den Inhalt an

Es gibt:

- gute und schlechte Nachrangdarlehen
- gute und schlechte geschlossene Fonds

**Und:** FIM ist ein hochprofitables Unternehmen = „guter Inhalt“



**Wichtiger Hinweis:**

Dieses Druckstück ist eine Verkaufshilfe für Finanzanlagenvermittler beim Vertrieb der Vermögensanlage „Nachrangdarlehen FIM Private Placement“ (nachfolgend als „Vermögensanlage“ bezeichnet). Diese Nachrangdarlehen werden unter Inanspruchnahme der Ausnahme von der Prospektspflicht nach § 2 Abs. 1 Nr. 3 a) des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG) mit maximal 20 Anteilen bzw. nach § 2 Abs. 1 Nr. 3 c) des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG) ab 200.000 € angeboten.

Maßgeblich für die Aufklärung, Beratung und die Anlageentscheidung des Anlegers ist ausschließlich die jeweilige Rechtsbroschüre.

**Dieses Druckstück beinhaltet ausschließlich Argumentationshilfen für den Finanzanlagenvermittler.** Das sind Werbemitteilungen. Dieses Druckstück darf daher auf keinen Fall als alleinige oder maßgebliche Grundlage für die im Rahmen der Anlageberatung oder -vermittlung erforderliche Aufklärung des Kunden über die entscheidungserheblichen Eigenschaften und Risiken der Vermögensanlage verwendet werden. Diese Aufklärung darf vielmehr ausschließlich auf die Rechtsbroschüre gestützt werden.

Dieses Druckstück stellt keine Finanzanalyse und keine Plausibilitätsprüfung dar. Es enthält in einem großen Umfang Aussagen Dritter, die von den Autoren nicht geprüft wurden, und darüber hinaus subjektive Einschätzungen der Autoren, deren Richtigkeit nicht gewährleistet ist.

Aussagen über Werte und Wertentwicklungen in der Vergangenheit und der Gegenwart lassen keine Rückschlüsse auf Werte und Wertentwicklungen in der Zukunft zu. Aussagen über zukünftige Werte und Wertentwicklungen beruhen ausschließlich auf Prognosen, deren Eintritt keinesfalls gewährleistet ist.

**Es ist strengstens untersagt, diese Verkaufshilfe an Dritte, insbesondere an Anlageinteressenten / Kunden weiterzugeben oder sie diesen Personen zur Einsicht zur Verfügung zu stellen.** Jede Verbreitung, Vervielfältigung und Veröffentlichung dieses Druckstücks wie auch jede Bezugnahme auf seinen Inhalt bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung der FIM Vertriebsmanagement GmbH.

Alle Angaben in diesem Druckstück beziehen sich auf den Sachstand im September 2022. Die diesen Angaben zugrunde liegenden Tatsachen können sich jedoch jederzeit ändern. Die Angaben können dadurch falsch werden. Die FIM Vertriebsmanagement GmbH ist nicht verpflichtet, dieses Druckstück zu aktualisieren.

**Herausgeber:**

FIM Vertriebsmanagement GmbH | Erlangen | [www.fim-vertrieb.de](http://www.fim-vertrieb.de)