

EYEMAXX Real Estate AG

Im Company – Talk: Dr. Michael Müller, Vorstand

„Mit 7,5% und einem BBB+ Rating von Creditreform ist die EYEMAXX-Anleihe sehr interessant“

Datum: 15.12.2011

Aktiendaten:

Branche: Real Estate
Marktsegment: General Standard
ISIN: DE000A0V9L94
WKN: A0V9L9

Anleihe:

Marktsegment: Entry Standard
ISIN: DE000A1K0FA0
WKN: A1K0FA
Zinskupon: 7,50 %
Listing seit: 26. Juli 2011
Laufzeit: 26. Juli 2011 bis
25. Juli 2016

Coverage Anleihe:

GBC AG, ÜBERDURCH-
14. Juli 2011 SCHNITTLICH
ATTRAKTIV

Creditreform, BBB+
08. Juli 2011

Finanzkalender:

Ende Feb 2012 Geschäftsbericht per
31. Oktober 2011
März 2012 Zwischenmitteilung
26. Juli 2012 Zinstermin Anleihe

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555

Ein Produkt der Mainvestor GmbH

Eschersheimer Landstraße 42-44

60322 Frankfurt am Main

kontakt@mainvestor.de

V.i.S.d.P. Bernhard Wnendt

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!

EYEMAXX
REAL ESTATE



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Finanzierungsumstellung verdoppelt den Ergebnisbeitrag im Schnitt“
- „Für die kommenden Jahre ist unsere Projektpipeline gut gefüllt“
- „Haben auch in 2011 Gewinne erwirtschaftet“

Jahr	EBITDA in Mio. €	EBIT in Mio. €	Jahresüberschuss in Mio. €
2010	1,20	0,96	0,43
2011*	1,11	1,11	0,75
2012*	3,34	3,14	1,80
2013*	7,50	6,76	4,68

*Analystenschätzungen GBC AG 14. Juli 2011

EYEMAXX Real Estate AG

Hintergrund

Die im General Standard der Deutschen Börse notierte EYEMAXX Real Estate AG gehört zu den führenden Entwicklern und Betreibern von Fachmarktzentren für die großen Marken im Filialeinzelhandel. EYEMAXX begleitet die Handelsketten im Rahmen von deren Expansionsstrategien in CEE-Ländern mit Schwerpunkt auf Polen, Tschechien und die Slowakei. In Ergänzung werden zudem Logistikkimmobilien im Kundenauftrag errichtet. Zudem errichtet EYEMAXX für Kunden 'taylor-made Solutions', vor deren Baubeginn bereits langjährige Mietverträge vorliegen. Das Unternehmen hat im Juli eine Anleihe begeben, die seit dem 26. Juli 2011 im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Der Bond bietet einen Zinskupon von 7,50 Prozent p.a., wurde von Creditreform mit der überdurchschnittlichen Note BBB+ eingestuft und ist zudem mit einem besonderen Sicherungskonzept ausgestattet.

mainvestor Company Talk sprach mit Vorstand und Unternehmensgründer Dr. Michael Müller.

mainvestor: Herr Dr. Müller, Sie haben im Juli 2011 eine Anleihe begeben, die seitdem im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt wird. Warum hatten Sie sich zu diesem Schritt entschlossen?

Dr. Michael Müller: Durch die aufgenommenen Mittel, kombiniert mit dem bereits vorhandenen Kapital, stellen wir die Finanzierung bei der Errichtung der Fachmarktzentren um. Bisher haben wir vor Projektbeginn die einzelnen Fachmarktzentren bereits verkauft, was dazu führte, dass der Erwerber, der in der Regel auch für die Finanzierung des Projekts sorgte, auch einen Großteil des Projektgewinns einstrich. Wir gehen also weg vom so genannten „Forward Sales“ und hin zur Innenfinanzierung.

mainvestor: Können Sie das etwas genauer erklären?

Dr. Michael Müller: Wir projektieren, finanzieren und bieten im Anschluss mehrere Fachmarktzentren als Portfolio an. Damit bleibt der gesamte Deckungsbeitrag der Projektentwicklung bei uns, zudem werden für derartige Portfolien in der Regel auch noch deutlich bessere Preise erzielt als beim Forward Sales von einzelnen Fachmarktzentren.

mainvestor: Was bedeutet das genau?

Dr. Michael Müller: Das bedeutet, dass wir durch die effizientere Umsetzung und die besseren Preise den Ergebnisbeitrag im Schnitt verdoppeln können. Ich möchte dabei festhalten, dass EYEMAXX bereits seit Jahren profitabel ist.

mainvestor: Die Anleihe bietet einen Kupon von 7,5%, rechnet sich das für Sie durch die Umstellung des Geschäftsmodells?

Dr. Michael Müller: Ich denke, wir haben hier eine für beide Seiten, EYEMAXX und die Anleger, interessante Finanzierungsvariante gewählt. Mit 7,5% und einer Einstufung von Creditreform mit BBB+ erachte ich die EYEMAXX-Anleihe als sehr interessant. Sie dürfen nicht vergessen, dass es eine zusätzliche Absicherung der Anleihe durch überwiegend von mir privat gehaltenen Immobilien gibt. Durch den Börsenhandel ist zudem börsentäglich der Kauf oder Verkauf möglich. Die positiven Ergebniseffekte bei EYEMAXX durch die Finanzierungsumstellung habe ich ja schon erläutert.

mainvestor: Birgt diese Umstellung aber nicht auch Risiken bei der Veräußerung der Immobilien?

Dr. Michael Müller: Die Nachfrage nach Fachmarktzentren war und ist sehr hoch. Nicht zu vergessen, vermieten wir die Objekte ja an renommierte internationale Handelsketten. Das sind also Mieter mit sehr guter Bonität, außerdem kann es in der Regel in einer Region immer nur ein Fachmarktzentrum geben. Wer als Erster vor Ort ist, verbindet damit also gut kalkulierbare Mieteinnahmen mit überschaubarem Risiko.

mainvestor: Inwiefern sind die Risiken bei Ihrem Geschäftsmodell begrenzt?

Dr. Michael Müller: Wir haben uns auf eine Nische spezialisiert, in der die Konkurrenzsituation sehr entspannt ist, da die großen Entwickler in diesem Bereich kaum präsent sind - denn wir konzentrieren uns auf kleinere und mittlere Städte. Zudem errichten wir die Fachmarktzentren sozusagen auf der grünen Wiese und nicht mitten in der Stadt und treten deshalb nicht in Wettbewerb zu Shopping-Centern. Wir selektieren unsere Märkte sehr genau, verfügen über langjährige Planungserfahrung und sind ausschließlich in Regionen aktiv mit überdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum und einem stabilen Rechtsrahmen, wie zum Beispiel Polen und Tschechien. Dort gibt es auch noch ein enormes Nachholpotenzial. Wir minimieren das Risiko ebenfalls dadurch, dass wir den Großteil der Mieter bereits haben, wenn wir mit dem jeweiligen Bau beginnen. Mit vielen namhaften Mietern arbeiten wir bereits seit Jahren zusammen und haben Vertrauen aufgebaut. Dies bedeutet aber auch für uns, dass wir verlässliche Mietpartner haben mit einer sehr guten Bonität, mit denen wir in der Regel langfristige Mietverträge abschließen. Ein geringes Risiko besteht auch hinsichtlich der Planbarkeit der Baukosten und der laufenden Betriebskosten durch die hohe Standardisierung. Dadurch haben wir auch relativ kurze Realisierungszeiträume von durchschnittlich einem halben bis einem Jahr.

mainvestor: Welches Feedback gab es denn am Markt auf Ihre Anleihe?

Dr. Michael Müller: Wir haben sehr gutes Feedback für unsere Anleihe bekommen und sind sowohl bei institutionellen als auch bei privaten Investoren auf großes Interesse gestoßen. Momentan befinden wir uns in der Nachplatzierung. Wir haben seit der Begebung der Anleihe insgesamt viel Aufmerksamkeit und auch sehr gute Rückmeldung seitens der Presse erhalten, da wir uns mit der Anleihe mit dem Kupon von 7,5 Prozent bei einer BBB+ Creditreform-Einstufung und der zusätzlichen Absicherung auf weitere Immobilien deutlich abheben.

mainvestor: Haben Sie die Mittel der Anleihe bereits investiert?

Dr. Michael Müller: Die Mittel aus der Anleihe nutzen wir bereits für einige aussichtsreiche Projekte in Zentraleuropa. Wir sind dort mitten in der Abstimmung mit den Generalunternehmern und koordinieren die Mietflächen. Wir haben dabei wieder große internationale Handelsketten als Mieter gewinnen können.

mainvestor: Spüren Sie das schwierige wirtschaftliche Umfeld in einem Rückgang der Nachfrage nach Fachmarktzentren?

Dr. Michael Müller: Nein, ganz im Gegenteil. Wir konnten vor kurzem zwei Fachmarktzentren in der Slowakei an einen institutionellen Investor verkaufen. Das Gesamtvolumen der beiden Fachmarktprojekte lag bei rund 24 Mio. Euro. Die Objekte hatten eine vermietbare Fläche von ca. 20.000 Quadratmetern. Aber auch für die kommenden Jahre ist unsere Projektpipeline gut gefüllt, was von einer hohen Nachfrage zeugt.

mainvestor: Können Sie bezüglich der Projektpipeline schön Näheres verraten?

Dr. Michael Müller: Der Fokus in den kommenden Jahren liegt hier ganz klar auf Fachmarktzentren in Polen und Tschechien. Aber auch in Österreich ist ein großes Projekt in der Planung. In Deutschland wird es voraussichtlich in 2013 zwei größere Hotel-Projekte geben. Aber unser Kerngeschäft sind nach wie vor Fachmarktzentren.

mainvestor: Können Sie schon etwas zur Geschäftsentwicklung in 2011 sagen? Werden Sie wieder einen Gewinn ausweisen?

Dr. Michael Müller: Wir sind mit der Geschäftsentwicklung sehr zufrieden. Denn auch während der Finanz- und Wirtschaftskrise haben wir immer Gewinne erwirtschaftet und haben dies auch weiterhin vor. Die Geschäftszahlen für 2011 für den Konzern liegen zwar noch nicht vor. Aber einen Trend kann man bereits jetzt schon erkennen: Wie auch in den vergangenen Jahren haben wir auch in 2011 wieder Gewinne erwirtschaftet.

mainvestor: Was machen Sie anders als andere Immobilienfirmen?

Dr. Michael Müller: Wir unterscheiden uns schon allein dadurch, dass wir Immobilienentwickler sind und keine Bestandhalter und die gesamte Wertschöpfungskette anbieten, von der Grundstückssuche und dem -kauf, Errichtung der Immobilie, Vermietung und dann Verkauf. Wir haben ein sehr kalkulierbares Geschäftsmodell mit gut planbaren Kosten, verfügen über langjährige Expertise und über ein eingespieltes und erfahrenes Managementteam. Das Risiko ist bei uns dadurch wie beschrieben gering und die Geschäftsaussichten sehr gut.

mainvestor: Vielen Dank, Herr Dr. Müller.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.