

EYEMAXX Real Estate AG

Im Company – Talk: Dr. Michael Müller, Vorstand

„7,75 % Rendite und volle Besicherung der Anleihe EYEMAXX 2“

Datum: 23.03.2012

Aktiendaten:

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

Anleihe:

Marktsegment: Entry Standard
ISIN: DE000A1MLWH7
WKN: A1MLWH
Zinskupon: 7,75 % p.a.
Listing: 11. April 2012

Laufzeit: 11. April 2012 bis
 31. Oktober 2017

Besonderheiten: Sicherungskonzept
 Ausschüttungs-
 sperre bei 14 Mio.
 Eigenkapital

Coverage Anleihe:

GBC AG, STARK
16. März 2012 ÜBERDURCH-
 SCHNITTlich
Creditreform, ATTRAKTIV
13. März 2012 BBB+

Finanzkalender:

28.02.2012 Zahlen
 Rumpfgeschäftsjahr
 2011
19.03.2012 Zwischenbericht zum
 1. Quartal
30.06.2012 Halbjahresbericht
26.07.2012 Zinstermin Anleihe 1
19.09.2012 Bericht 3. Quartal

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

- „Die Zeichnung der Anleihe läuft gut“
- „Unsere konkrete Projektpipeline hat ein Volumen von 100 Mio. Euro“
- „Bei der Umsetzung von Projekten sind wir eher risikoscheu“
- „Ich habe die Anleihe mit Immobilien aus meinem Privatbesitz besichert, weil ich vom Potenzial unseres Geschäfts überzeugt bin“

Jahr	Gesamtleistung in Mio. €	EBIT in Mio. €	Jahresüberschuss in Mio. €
2011	2,83	1,78	1,35
2012*	6,89	3,52	2,73
2013*	11,81	6,66	5,46
2014*	14,96	9,09	7,96

*Analystenschätzungen GBC AG vom 15.03.2012

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 in Zentraleuropa für die großen Marken im Filialeinzelhandel. EYEMAXX begleitet die Handelsketten im Rahmen von deren Expansionsstrategien in CEE-Ländern mit Schwerpunkt auf Polen und Tschechien, aber auch in Serbien und Österreich werden Projekte realisiert. In Ergänzung werden Logistikimmobilien im Kundenauftrag errichtet. Zudem errichtet EYEMAXX für Kunden 'taylormade Solutions', vor deren Baubeginn bereits langjährige Mietverträge vorliegen. Das Unternehmen begibt derzeit gerade seine zweite Unternehmensanleihe, die voraussichtlich noch bis 5. April über die Zeichnungsbox der Frankfurter Wertpapierbörse und nahezu alle führenden Direktbanken gezeichnet werden kann. Der Bond bietet einen Zinskupon von 7,75 Prozent p.a., wurde von Creditreform mit dem Rating BBB+ eingestuft und von der GBC AG in einem Research mit der Bestnote „stark überdurchschnittlich attraktiv“ versehen. Die Anleihe ist mit einem besonderen Sicherungskonzept ausgestattet.

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

mainvestor: Herr Dr. Müller, die zweite EYEMAXX-Anleihe ist derzeit in der Zeichnungsphase. Sind Sie mit dem bisherigen Verlauf der Platzierung zufrieden?

Dr. Michael Müller: Es läuft gut. Wir bekommen sehr positive Rückmeldungen für unsere Anleihe von Investoren und Medien. Auch die Zeichnungsentwicklung in den ersten Tagen war ausgesprochen gut. Es ist so, dass wir nun zum Endspurt ansetzen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir unser Platzierungsziel erreichen.

mainvestor: Was sind denn die Stärken der zweiten EYEMAXX-Anleihe?

Dr. Michael Müller: Die gleichen wie bei der ersten Anleihe – ein sehr solides, erprobtes und profitables Geschäftsmodell. Ein stetig steigendes Eigenkapital, das Sicherheit gibt. Ein zusätzliches Sicherungskonzept mit hypothekarischer Besicherung der kompletten Anleihe durch Immobilien überwiegend aus meinem Privatbesitz und nicht zuletzt ein Creditreform-Rating von BBB+ in Kombination mit 7,75 Prozent Zinsen, die wir pro Jahr zahlen.

mainvestor: Mit 7,75 Prozent ist der Kupon noch einmal etwas höher als bei der ersten Anleihe. Warum?

Dr. Michael Müller: Wir haben den Kupon aus zwei Gründen nochmals angehoben. Zum einen hat diese Anleihe eine etwas längere Laufzeit von insgesamt rund fünfeneinhalb Jahren, auf der anderen Seite ist unsere Projektpipeline so attraktiv, dass wir auch mit 7,75 Prozent Zinszahlung sehr gut leben können.

mainvestor

Company Talk

mainvestor: Aber Geld zu verschenken haben Sie doch auch nicht...

Dr. Michael Müller: Natürlich nicht. Wir möchten aber alles tun, um eine Vollplatzierung der Anleihe zu gewährleisten, damit wir unsere Projektpipeline so zügig wie möglich umsetzen können und dabei nicht auf Mezzaninekapital zurückgreifen müssen. Und mit einem Rating von BBB+ und einem Kupon von 7,75 Prozent können wir den Anlegern ein Angebot machen, dass es in dieser Zusammensetzung bei Mittelstandsanleihen meines Wissens in Deutschland so nicht gibt. Ich kenne keine börsennotierte Mittelstandsanleihe mit gleich gutem Rating, die einen höheren oder auch nur gleich hohen Kupon hat.

mainvestor: Wie sieht Ihre Projektpipeline genau aus?

Dr. Michael Müller: Wir sind ja Entwickler von Fachmarktzentren in Zentraleuropa. Wir planen diese Zentren, entwickeln das Projekt und setzen es um. Unsere aktuelle Pipeline, die wir mit der Anleihe realisieren wollen, umfasst 15 Projekte. Darunter sind zusätzlich zu den Fachmarktzentren auch noch zwei Logistikzentren und zwei sogenannte Budgethotels. Insgesamt hat die konkrete Projektpipeline, die wir auch in unserem Wertpapierprospekt unter www.eyemaxx.com im Einzelnen nennen, ein Volumen von rund 100 Millionen Euro.

mainvestor: Bis wann sollen die Projekte umgesetzt sein?

Dr. Michael Müller: Im laufenden und im nächsten Jahr ist jeweils Fertigstellung. Wir bündeln die Fachmarktzentren dann zu Paketen von etwa 5 Objekten und veräußern sie anschließend im Rahmen sogenannter Bieterverfahren. Allerdings achten wir strikt darauf, dass die einzelnen Projekte auch alleine eine gute positive Rendite abwerfen, wenn wir die Zentren erst einmal einige Zeit selbst betreiben.

mainvestor: Können Sie denn sicher sein, dass Sie Käufer finden?

Dr. Michael Müller: Wir sind in Märkten unterwegs, wo die Nachfrage besonders nach Fachmarktzentren ganz erheblich ist. Alleine für Polen gibt es valide Schätzungen, die davon ausgehen, dass in den kommenden Jahren Bedarf an bis zu 200 Fachmarktzentren besteht. Und wenn man sich die Prognosen für das Wirtschaftswachstum anschaut, dann liegen unsere Zielregionen ohne Ausnahme über dem EU-Durchschnitt. Dies ist eine Faktenlage, die uns sehr sicher sein lässt, dass sich Käufer finden. Wir haben bisher immer einen Käufer für unsere Projekte gefunden. Das liegt an den auskömmlichen Renditen und der hohen Sicherheit regelmäßiger Cashflows. Und falls wir wider Erwarten mal einige Monate keine ausreichend attraktiven Angebote erhalten, dann behalten wir die Objekte schlicht im Bestand. Aber ich bin aus Erfahrung und aufgrund unseres Netzwerkes sehr zuversichtlich, was Käuferinteresse angeht.

mainvestor: Wann fangen Sie mit dem Bau eines Fachmarktzentrums an?

Dr. Michael Müller: Da sind wir sehr risikoscheu. Wenn wir ein Projekt angehen, dann sichern wir uns zunächst eine Kaufoption für das Grundstück. Wir kaufen aber noch nicht. Zunächst planen wir für die behördliche Genehmigung unseres Projektes und reichen diese ein. Gleichzeitig führen wir bereits Gespräche mit potentiellen Mietinteressenten. Danach warten wir auf die behördliche Genehmigung für unser Fachmarktzentrum. Erst wenn diese vorliegt, kaufen wir das Grundstück, bauen aber erst ab mindestens 50% Vorvermietungsquote. Wir eruieren also bereits in der Vorplanungsphase das Interesse von potenziellen Mietern. Dazu nutzen wir unsere langjährigen

mainvestor

Company Talk

Kontakte zu den großen internationalen Handelsketten wie KIK, Takko, Deichmann oder DM, um nur einige zu nennen, die bereits in vielen realisierten Projekten unsere Mieter sind. Erst wenn wir einen Vermietungsstand von mindestens 50 Prozent erreicht haben und auch weiteres und darüber hinausgehendes Mieterinteresse besteht, beginnen wir mit dem Bau des Objekts. Ohne behördliche Genehmigung und entsprechendes Mieterinteresse kaufen wir also erst gar nicht und ohne ausreichende Vorvermietung bauen wir auch nicht.

mainvestor: Kommt das häufig vor?

Dr. Michael Müller: Sehr, sehr selten. Wir sind mit den Expansionsabteilungen der bereits erwähnten großen Handelsketten in engem Kontakt und wissen, in welchen Regionen sie künftig präsent sein wollen. Entsprechend suchen wir dann nach geeigneten Grundstücken und Projekten. Wir haben da von Beginn an unsere potenziellen Mieter mit im Boot.

mainvestor: EYEMAXX hat kürzlich den Geschäftsbericht für 2011 vorgelegt und auch bereits Zahlen für das 1. Quartal...

Dr. Michael Müller: Sie müssen berücksichtigen, dass unser Wirtschaftsjahr bereits am 31. Oktober endet. Wir hatten 2011 nur ein sogenanntes Rumpfgeschäftsjahr mit 10 Monaten.

mainvestor: Und wie sind diese 10 Monate gelaufen?

Dr. Michael Müller: Bestens. Bei einer Steigerung des Nettogewinns von 73 Prozent im Rumpfgeschäftsjahr 2011 und einer Gewinnsteigerung um 155 Prozent im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres haben wir wirklich keinerlei Grund zur Klage. In etwa gleicher Größenordnung sind wir übrigens im Quartal auch beim EBIT gewachsen. Der Umsatz ist mit den Vorjahren gar nicht mehr vergleichbar, da wir bei der Finanzierung von den bisherigen Forward Sales umgestellt haben auf einen Ansatz, bei dem wir erst nach Fertigstellung unsere Projekte im Bieterverfahren verkaufen. Damit fallen die Verkaufserlöse aus dem Umsatz heraus, zeigen sich aber natürlich im Ergebnis.

mainvestor: Die positiven Zahlen haben Sie persönlich wahrscheinlich ja auch ruhiger schlafen lassen. Schließlich haben Sie die erste Anleihe mit Immobilien ganz überwiegend aus ihrem persönlichen Privatbesitz besichert.

Dr. Michael Müller: Offen gestanden habe ich auch vorher gut geschlafen, ich kenne unser Geschäftsmodell schließlich sehr gut. Deshalb habe ich auch ohne zu zögern und ohne zu zweifeln Immobilien aus meinem Privatvermögen als Sicherheit für die Anleihe gestellt. Die guten Zahlen bestätigen nur, was ich ohnehin weiß. Deshalb ist auch die zweite Anleihe wieder voll besichert und zwar ganz überwiegend wieder mit meinen vermieteten Privatimmobilien.

mainvestor: Das heißt, die Anleihegläubiger haben darauf Zugriff?

Dr. Michael Müller: In dem hypothetischen Fall, dass EYEMAXX Probleme bekommt, haben die Anleger vollen Zugriff und eine komplette Verwertungsmöglichkeit dieser Immobilien. Das ist im Grundbuch so eingetragen. Wir bieten damit ein Sicherungskonzept, von dem die Analysten der GBC AG sagen, es habe „nahezu eine Alleinstellung“ im Markt. Von Investoren wird mir immer wieder zudem bestätigt, dass dieses Commitment von mir als CEO und Gründer hochgradig honoriert wird.

Ich scheue mich nicht, große Teile meines Privatvermögens als Sicherheit in die Waagschale zu werfen. Das bin ich aus meiner Sicht als Unternehmer meinen Kapitalgebern schuldig.

mainvestor: Ein nicht alltäglicher Ansatz.

Dr. Michael Müller: Als Familienunternehmen haben wir eine Einstellung, die von Verantwortungsbewusstsein und Langfristigkeit geprägt ist. Ich bin der Überzeugung, dass Unternehmertum verpflichtet. Deshalb haben wir auch diesen Ansatz zur Besicherung der Anleihe gewählt.

mainvestor: Herr Dr. Müller, wir danken Ihnen für das Gespräch.

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.