

### Unternehmensanleihe EYEMAXX Real Estate AG

Im Company – Talk: Dr. Michael Müller, Vorstand

## „7,5 Prozent Rendite und Lob für unser Sicherungskonzept“

Datum: 19.07.2011

#### Aktiendaten:

**Branche:** Real Estate  
**Marktsegment:** Entry Standard  
**ISIN:** DE000A1K0FA0  
**WKN:** A1K0FA

#### Anleihe:

**Volumen:** bis 25 Mio. Euro  
**Zinskupon:** 7,50 %

**Zeichnungsfrist:** 12. Juli bis einschließlich  
 22. Juli 2011

**Laufzeit:** 26. Juli 2011 bis  
 25. Juli 2016

#### Coverage:

**GBC AG, 14. Juli 2011** ÜBERDURCHSCHNITTLICH  
 ATTRAKTIV

**Creditreform, 08. Juli 2011** BBB+

#### Finanzkalender:

19.07.2011 Hauptversammlung  
 31.07.2011 Zwischenmitteilung  
 31.10.2011 Jahresfinanzbericht  
 31.01.2012 Zwischenmitteilung  
 15.07.2012 Zinstermin

#### mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555  
 Ein Produkt der Mainvestor GmbH  
 Eschersheimer Landstraße 42-44  
 60322 Frankfurt am Main  
[kontakt@mainvestor.de](mailto:kontakt@mainvestor.de)  
 V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle,  
 Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!

**EYEMAXX**  
 REAL ESTATE



mainvestor

Company Talk

### Highlights

- „EXEMAXX ist in einem der rentabelsten Immobilienbereiche überhaupt aktiv“
- „Sind Marktführer bei der Entwicklung von Fachmarktzentren in Zentraleuropa“
- „Bin felsenfest vom weiteren Erfolg unseres profitablen Geschäftsmodells überzeugt“
- „Immobilien größtenteils aus meinem Privatvermögen als zusätzliche Sicherheit“

Jahr	Umsatzerlöse in Mio. €	EBIT in Mio. €	Jahresüberschuss in Mio. €
2010	14,15	0,96	0,43
2011*	1,05	1,11	0,75
2012*	3,57	3,14	1,80
2013*	5,58	6,76	4,68

\*Analystenschätzungen GBC AG 14. Juli 2011

### Unternehmensanleihe EYEMAXX Real Estate AG

#### Hintergrund

Die Amictus/ EYEMAXX 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 Zentraleuropa mit Schwerpunkt auf Polen, Tschechien und die Slowakei. Aktuell läuft die Zeichnungsphase für die Amictus/ EYEMAXX-Anleihe. 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. Anleger können die Anleihe über ihre Hausbank und zahlreiche Direktbanken zeichnen. Ab 26. Juli soll die Anleihe im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt werden.

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

**mainvestor: Herr Dr. Müller, seit gut einer Woche läuft die Zeichnung der Amictus/ EYEMAXX-Anleihe. Wie zufrieden sind Sie bisher?**

**Dr. Michael Müller:** Wir bekommen sehr positives Feedback, das uns zeigt, dass unsere Anleihekonstruktion offenbar als sehr gut und die Konditionen als sehr attraktiv wahrgenommen werden. Das äußert sich beispielsweise in einer sehr positiven Berichterstattung durch deutsche Medien. Dort erhalten wir großes Lob von den führenden Publikationen. Das freut uns natürlich.

**mainvestor: Was lobt wer denn genau?**

**Dr. Michael Müller:** Die F.A.Z. beispielsweise meint „Eyemaxx erscheint attraktiv“, Der Platow Brief sieht unsere „Zusatzabsicherung als ein Mittel, um sich vom Markt abzuheben“. Der Aktionär bezeichnet unserer Anleihe als „willkommene Alternative zu den derzeit mickrigen Festgeldzinsen“ und auch Euro am Sonntag bescheinigt uns eine „attraktive Verzinsung“ und rät zur Zeichnung. Das tun auch Fixed-Income.org und der BondGuide. Das Votum unisono: „Zeichnen“. Ich sehe das als eindrucksvolle Bestätigung unseres Konzepts.

**mainvestor: Das war ja eine umfassende Presseschau.**

**Dr. Michael Müller:** Ich erwähne das, weil so eine breit zustimmende Resonanz in letzter Zeit kaum eine Mittelstandsanleihe erfahren hat und weil Anleger dadurch darauf bauen können, dass viele renommierte und unabhängige Fachleute unsere Anleihe geprüft haben und der Überzeugung sind, dass wir eine sehr gute Rendite bei überdurchschnittlicher Sicherheit bieten. Immerhin erhalten die Anleger der Amictus/ EYEMAXX-Anleihe 7,50 Prozent Zinsen pro Jahr und das bei einem Creditreform-Rating der Anleihe von BBB<sup>+</sup> und einem Sicherungskonzept, mit dem wir laut der Analysten von GBC Research eine Sonderstellung einnehmen. Der Research Report von GBC bestätigt uns übrigens zusätzlich, dass wir den höchsten Kupon in unserer Rating-Klasse zahlen.

**mainvestor: So ein Kupon von 7,50 Prozent muss ja erst einmal erwirtschaftet werden...**

**Dr. Michael Müller:** Meinen Sie, ich würde zum großen Teil mit meinen privaten Immobilien haften, wenn ich nicht fest überzeugt wäre, dass EYEMAXX ein Geschäftsmodell hat, das so rentabel ist, dass wir Schuldendienst und später Tilgung mit Leichtigkeit stemmen können? Als Spezialist für die Entwicklung, Realisierung und Veräußerung von Fachmarktzentren sind wir in einem der spannendsten und rentabelsten Bereiche der Gewerbeimmobilienbranche überhaupt unterwegs. Zudem haben wir uns noch auf die wachstumsstarken Märkte in Zentraleuropa fokussiert.

**mainvestor: Zentraleuropa, das heißt Polen, Tschechien und die Slowakei. Warum ausgerechnet diese Märkte?**

**Dr. Michael Müller:** Deutschland und Österreich gehören auch noch zu unseren Zielländern, aber der Schwerpunkt liegt in der Tat auf den genannten Regionen. Dort kennen wir uns aus, dort sind wir seit Jahren erfolgreich im Markt und in diesen Ländern finden wir ein stabiles Rechtssystem im EU-Rahmen vor und gleichzeitig überdurchschnittliches Wachstum. Nehmen Sie nur Polen als Beispiel. Das Land hat in der Wirtschaftskrise keinerlei Rezession erlebt. Im laufenden Jahr wird ein Wirtschaftswachstum von 3,9 Prozent und im kommenden Jahr von 4,5 Prozent erwartet. Ganz ähnlich sehen die Daten für die Slowakei aus. Wichtig ist bei unseren Fachmarktzentren natürlich auch der Blick auf die Konsumausgaben. In Polen dürften die nach Meinung von Fachleuten zwischen 2009 und 2012 um 9,9 Prozent pro Jahr steigen. Das ist unglaublich viel.

**mainvestor: Sie erwähnten gerade ihr Spezialgebiet, Fachmarktzentren. Was ist das genau? Einkaufszentren verbergen sich dahinter ja nicht, oder?**

**Dr. Michael Müller:** Nein, Einkaufszentren sind etwas anderes. Fachmarktzentren kann man sich idealtypisch so vorstellen: Eine große Parkplatzfläche und dann ein zusammenhängendes Flachbautenensemble, bei dem alle Geschäfte von außen zugänglich sind. Das kann dann eine Kombination aus einem Textildiscounter, einem Drogeriesupermarkt und vielleicht einem Bäcker und einer Apotheke sein. In der Regel ist ein Lebensmittelmarkt in nächster Nähe. In Großstädten sind Fachmarktzentren nicht so sehr verbreitet, in kleineren Städten und Gemeinden sind sie fester Bestandteil der örtlichen Infrastruktur. In Deutschland und Österreich gibt es kaum noch Städtchen zwischen 15.000 und 50.000 Einwohner ohne Fachmarktzentrum. In Polen, Tschechien und der Slowakei ist das anders. Dort besteht erwiesenermaßen ein sehr hoher Nachholbedarf.

**mainvestor: Den Sie befriedigen?**

**Dr. Michael Müller:** Genau. Allein in Polen gibt es noch rund 200 Standorte und Städtchen, die für Fachmarktzentren geeignet sind. Und das Schöne ist, es gibt kaum Wettbewerb. EYEMAXX konkurriert lediglich ab und an mit einem kleinen örtlichen Investor, aber Konkurrenten unserer Größe, Erfahrung und Vernetzung gibt es nicht. Wir sind in Zentraleuropa unangefochtener Marktführer.

# mainvestor

## Company Talk

**mainvestor: Klingt fast zu schön um wahr zu sein.**

**Dr. Michael Müller:** Deshalb wirft das Geschäft so attraktive Renditen ab. Und darum wollen wir jetzt die sich bietenden Chancen mit frischem Kapital nutzen. Um die Attraktivität des Geschäftsmodells weiter zu erhöhen, werden wir künftig nicht – wie in der Vergangenheit – so genannte „Forward Sales“ machen, bei denen wir die Objekte schon vor Baubeginn zu relativ niedrigen Preisen weiter verkaufen. Vielmehr werden wir in Zukunft unsere Fachmarktzentren alleine zu Ende entwickeln, eröffnen und dann erst zu einem noch besseren Preis veräußern. Dabei sind wir aber so sicherheitsorientiert, dass EYEMAXX ein Fachmarktzentrumsprojekt nur beginnt, wenn wir bereits von Mietern wissen, dass sie an dem Objekt interessiert sind.

**mainvestor: Diese Mietersuche vorab ist dann aber doch wahrscheinlich recht mühsam.**

**Dr. Michael Müller:** Wir arbeiten mit langjährigen Partnern zusammen, mit denen erschließen wir gemeinsam neue Regionen, insofern ist die Mietersuche kein Problem.

**mainvestor: Kann man diese Partner nennen?**

**Dr. Michael Müller:** Einige schon. Deichmann gehört dazu, C&A, Rossmann, Takko, KIK, dm oder auch New Yorker. Mit diesen Adressen arbeiten wir bereits seit vielen Jahren in vielen Projekten gut zusammen.

**mainvestor: Und EYEMAXX verfügt bereits über weitere konkrete Projekte?**

**Dr. Michael Müller:** Wir haben eine ganz konkrete Projektpipeline, die wir mit dem Erlös aus der Anleihe und natürlich mit unseren eigenen mehr als 14 Millionen Euro Eigenkapital umsetzen wollen. Diese Projektpipeline kann jeder potentielle Anleger im Wertpapierprospekt auf unserer Website, [www.eyemaxx.com](http://www.eyemaxx.com), nachlesen. Es muss also niemand die Katze im Sack kaufen. Wir sind auch in dieser Hinsicht sehr transparent.

**mainvestor: Sie malen die Zukunft in sehr rosigen Farben, zunächst einmal aber geht ihr Umsatz runter und auch der Gewinn ist 2010 gesunken. Wie passt das zusammen?**

**Dr. Michael Müller:** Das hat zum Glück überwiegend rein bilanztechnische Gründe. EYEMAXX hat sich auch während der Finanz- und Wirtschaftskrise gut entwickelt und wir waren auch in dieser schwierigen Marktphase immer profitabel. Wenn unsere Umsatzzahlen, so wie die Researcher von GBC schätzen, 2011 niedriger ausfallen sollten als in den Vorjahren, dann deshalb, weil wir unsere bilanzielle Definition von Umsatz ändern. In der Vergangenheit waren in Umsätzen auch die Objektverkäufe enthalten. Ab 2011 werden wir nur noch Mieteinnahmen und Serviceerlöse als Umsatz ausweisen. Die Veräußerungserlöse weisen wir nicht mehr als Umsatz, sondern unmittelbar im Ergebnis aus.

**mainvestor: Verändert sich der Ergebnisausweis auch?**

**Dr. Michael Müller:** Ja. In der Vergangenheit, als wir die oben beschriebenen „Forward Sales“ gemacht haben, konnten wir bereits während der Bauphase nach IFRS Ergebnisbeiträge

aus den Projekten ausweisen. Künftig werden wir Ergebnisse erst zeigen, wenn ein Fachmarktzentrum nach Fertigstellung und Eröffnung verkauft wird. Die Umstellung in der Finanzierungs- und Verkaufspolitik führt also dazu, dass sich Ergebnisse in die Zukunft verschieben. Dadurch haben wir einmalig eine kleine „Ergebnislücke“, die aber in den Folgejahren durch entsprechend positive Aufholeffekte überkompensiert wird.

**mainvestor: Kommen wir noch einmal kurz zu dem Sicherungskonzept, das Sie bereits angesprochen haben. Sie erwähnten, dass Sie als Gründer auch ihr Privatvermögen in die Waagschale werfen, um die Sicherheit für die Anleihegläubiger zu erhöhen. Warum?**

**Dr. Michael Müller:** Weil ich voll hinter unserem Geschäftsmodell stehe, dies auch dokumentieren möchte und zwar nicht nur mit schönen Worten, sondern ganz handfest, indem ich Immobilien im Wert von vielen Millionen Euro aus meinem Vermögen als Sicherheiten stelle. Wenn EYEMAXX irgendwann einmal in eine wirtschaftlich schwierige Lage kommen würde – womit ich wirklich in überhaupt keiner Weise rechne – dann würden die Anleihegläubiger natürlich zunächst die Substanz in der EYEMAXX mit ihrem komfortablen Eigenkapital verwerten können. Sie hätten aber zusätzlich, als weitere Sicherheit, Zugriff auf ein externes Immobilienportfolio, das zum größten Teil aus meinem Privatvermögen stammt.

**mainvestor: Etwas konkreter bitte.**

**Dr. Michael Müller:** Nach Zeichnungsende für unsere Anleihe werden die Gläubiger über einen Notar in die Grundbücher der externen Immobilien eingetragen. Insgesamt steht ein Besicherungswert von bis zu 26 Millionen Euro zu Verfügung, also etwas mehr als das gesamte Anleihevolumen. Bei rund 20 Millionen dieser insgesamt 26 Millionen Euro erfolgt die Eintragung sogar im ersten Rang. Die Anleihegläubiger haben also die Stellung, die normalerweise eine finanzierende Bank hat. Zusätzlich sind auch noch jährlich 0,8 Millionen Euro aus den Mieteinnahmen dieser Objekte verpfändet, um die Zinszahlungen für die Anleihe noch mal zusätzlich abzusichern. Die Zinsen werden eigentlich natürlich aus unserem operativen Geschäft erwirtschaftet – die Mietverpfändung ist nur eine weitere Sicherheit.

**mainvestor: Und Sie haben keine Angst, dass Sie ihr eigenes Vermögen und das ihrer Familie mit diesem Sicherungskonzept aufs Spiel setzen?**

**Dr. Michael Müller:** Keine Sekunde. Ich bin felsenfest vom Erfolg unseres Geschäftsmodells überzeugt. Schließlich setzen wir es bereits seit 15 Jahren erfolgreich um. Wir haben noch nie eine Transaktion mit Verlust abgeschlossen. Dass wir auch künftig erfolgreich sind, dafür bürgere ich mit meinem guten Namen aber eben auch mit großen Teilen meines Vermögens.

**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.*