

WIDe-PERFORMANCEBERICHT UND MANAGEMENTREPORT DIETER LAHNER



WIDe-Performance: deutlich über Plan

Ab WIDe-Fonds-5 operieren die WIDe-Fonds unter der **streng regulierten Kontrolle des KAGB und der Aufsichtsbehörde BaFin**. Für lückenlose Transparenz sorgt eine erfahrene externe KVG, eine brancherfahrene Verwahrstelle und die Dauerüberaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin).

Der Vorgängerfonds zu WIDe-Fonds 5, WIDe-Premium Fonds 1 KG (WIDe-Fonds 4) rangierte im Wettbewerbsvergleich unter 58 aktuell untersuchten deutschen Immobilienfonds auf Platz 2 (CHECK-Fondstestgegenstudie vom April 2013, Wertungsmaßstab: Rendite/Sicherheit, siehe www.check-analyse.de).

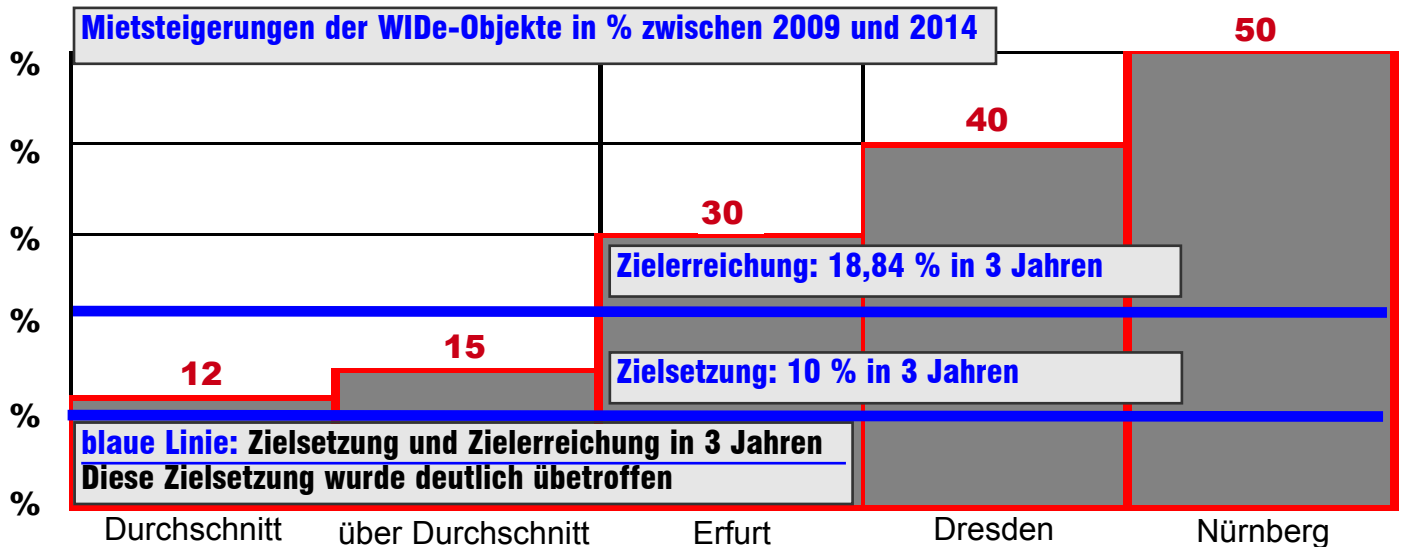


**WIDe-Gründer und Immobilienmanager
Dieter Lahner (DL)**

ÜBER DIETER LAHNER

Der WIDe-Fondsgeschäftsführer Dieter Lahner hatte viele Jahre den Vorstandsvorsitz in einer bedeutenden und bundesweit agierenden Immobilien AG mit einem temporären Immobilienbestand von mehr als 1 Milliarde Euro. Neben dem An- und Verkauf sowie der Verwaltung der Immobilien konzipierte und leitete Herr Lahner bis 2009 geschäftsführend dort fünf Immobilienfonds.

DL leitete bis 2009 als Geschäftsführer und Vorstand gut 29 Gesellschaften. Zurzeit führt er die Geschäfte von 5 aktiven WIDe-Immobilienunternehmen der WIDe-Gruppe und deren Partnergesellschaften.



ÜBERZEUGENDE LEISTUNGSBILANZ AKTUELLE WIDe-PERFORMANCE AB 2010

- über 1.000 Wohn- und Gewerbeeinheiten in Verwaltung
- 61 Immobilien-Objekte im Management
- ca. 60.360 qm Wohn- und Gewerbenutzfläche
- 6 eigene Beteiligungsemissionen aufgelegt
- ca. EUR 30 Mio. an EK in Eigenverwaltung
- bisher über 50 Mio. Gesamtinvestition inkl. FK
- IST-Mieten zum Ankaufszeitpunkt EUR 3,554 Mio.p.a.
- per Dezember 2014 EUR 3,836 Mio. p.a.
- Mietsteigerung: **18,84 % in ca. 3 Jahren**
- Urspr. Einkaufsfaktor gut 13-fache Jahresmiete
- Einkaufsfaktor Ende 2014: 11,75-fache Jahresmiete

Die zentrale Steuerung des Fondsmanagements der Unternehmensgruppe erfolgt durch die:

**WIDe Wertimmobilien Deutschland
Fondsmanagement GmbH,
91320 Ebermannstadt,
An der Wiesent 1
www.wide-gruppe.de - info@wide-kvg.de
Tel: 09194-33433-11, Fax -33433-33**



Dipl. Immobilienwirt Wolfgang Mertens (WM), Jahrgang 1970, gehört seit 2013 zur WIDe-Geschäftsführung. Auch er ist seit über 2 Jahrzehnten in der Immobilienwirtschaft in führender Stellung tätig gewesen. Darunter in verschiedenen Geschäftsleiterpositionen unter anderem eines bundesweit tätigen Immobilienverwalters mit rund 50.000 Einheiten, bevor er mit Dieter Lahner aus langjähriger Zusammenarbeit und Kooperation (u.a. in der GFG, Gesellschaft für Grundbesitz Gruppe Fürth und der ZBI, Zentral Boden Immobilien Gruppe, Erlangen) in das inhabergeführte Unternehmen eintrat. WM ist auf das Property- sowie auf das Asset-Management spezialisiert.

EXITPOTENZIAL DES WIDE-IMMOBILIENPORTFOLIOS: ZWEISTELLIGE ANLEGERRENDITEN



1



2



3



4

WIDe-BEISPIELOBJEKTE im Fondsmanagement (Auswahl):
 1- Nürnberg: 52 % Mietsteigerung
 2- Dresden 1: 12 % Mietsteigerung
 3- Dresden 2: 33 % Mietsteigerung
 4- Erfurt 1: 13 % Mietsteigerung
 5- Erfurt 2: 8,5 % Mietsteigerung
 Haltedauer bisher durchschnittlich ca. 3,5 Jahre



5

Um eine vergleichende **Einstufung des WIDe-Immobilienmanagements im Wettbewerb** vornehmen zu können, hat CHECK Bewertungskriterien aus der Immobilienwirtschaft herangezogen.

Damit sollen die Besonderheiten der erfolgsrelevanten Faktoren des WIDe-Fonds- und des Verwaltungs-Know-hows eingeordnet und bewertet werden.

Angelehnt an die "Verwaltercheckliste" des DDIV, Dachverband Deutsche Immobilienverwalter e. V. vom Oktober 2014 hat CHECK 17 (aus 50) Prüfkriterien entwickelt, um die Qualität eines Immobilienmanagementunternehmens zu erfassen und vergleichen zu können.

1-Initiator mehr als 20 Jahre Erfahrung

Dieses Kriterium hat DL, seinerzeit in den 80er Jahren, bereits bei der Bayerischen Hypo Bank im Immobilienfinanzmanagement tätig, deutlich übertroffen.

2-Schlüsselpersonenrisiko relativiert

In das WIDe-Management wurde 2013 mit Wolfgang Mertens eine weitere Führungskraft auf Entscheidungsebene integriert. Weiteres Personal ist seit dem in den Bereichen Einkauf und Immobilienverwaltung ergänzend hinzugekommen.

3-Initiator mit mehreren Kompetenzen

DL hat bewiesen, dass er das Fonds-, das Verwaltungs-, das Immobilienmanage-

ment, die Risikoanalyse, die technische Immobilienwirtschaft, das Vermietungs- und Inkassomanagement und nun auch das Vertriebsgeschäft kompetent ausfüllen kann.

4 - Ausreichend qualifiziertes Personal

Viele WIDe-Mitarbeiter(innen) suchten von sich aus den Kontakt zur WIDe-Gruppe. Sie stammen zum Teil aus dem früheren Netzwerk des WIDe-Unternehmensgründers und konnten nahtlos in das WIDe-Team integriert werden. Sie bringen langjährige Immobilienerfahrungen mit, passgenau für das WIDe-Geschäftsmodell. Vorausschauend verfügt WIDe über ausreichende Personalreserven, um die kommenden Herausforderungen sowohl auf der Ebene des Objektmanagements als auch des Fondsmanagements bewältigen zu können. Davon konnte sich CHECK im Mai 2015 vor Ort überzeugen.

5-Priorität der Anlegerinteressen

Kaum ein Initiator pflegt zu seinen Kunden einen so persönlichen Kontakt wie DL und sein WIDe-Team. Das "Anleger-zuerst-Prinzip" (d.h. bevor das Management nennenswert mitverdient) gehört traditionell zum Geschäftsmodell der Unternehmensgruppe. Festgelegt durch das WIDe-KVG-Compliance-Management und die im Fondskonzept festgeschriebene, nachrangige Gewinnpartizipation der WIDe-Fonds.

6-Gewerkeleistung durchgehend überwacht

Die mit Renovierungen und Instandhaltungen beauftragten Gewerke werden Schritt für Schritt überwacht. Anders ist eine preisgünstige Arbeitsausführung zur mängelfreien Wohnqualitätsaufbesserung nicht möglich.

7-Regelmäßiges Reporting/Geschäftsberichte

Das zeitnahe und verlässliche Reporting ist eine Mindestvoraussetzung für die Erfüllung der KAGB-Vorgaben. Das WIDe-Risikomanagement initiiert dazu ein zeitnahes, intensives Controlling der relevanten Geschäftsvorgänge. Auch bestätigen die Fondspartner auf Anfrage, dass regelmäßig belastbare, verlässliche Zahlen vorgelegt werden.

ERFOLGSFAKTOREN DES WIDE-MANAGEMENTS

8-Leistungssperformance aussagefähig

Die Angaben zu den realisierten Mietsteigerungen sind belastbar. CHECK konnte dazu mehrere unterschiedliche Quellen auswerten. Zum einen liegen die Ergebniszahlen im WIDe-Büro auf Basis der Bankkonten zur Einsicht bereit. Zum anderen bestätigt der Kooperationspartner und Immobilienmanager ProInvestor, der seinerseits von einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft wurde, dass die Mietsteigerungsergebnisse korrekt und vollständig dokumentiert sind. Zusätzlich werden die Vermietungsergebnisse und der Cash Flow im Publikums-AIF (WIDe Fonds 5) durch die Master-KVG und durch die unabhängige Verwahrstelle regelmäßig geprüft.

9-Hohe Partnerqualität

Die professionelle Partnerwahl gehört zu den obersten Handlungsmaximen des DL/WIDe-Managementcontrollings. Erfolgsbeweis sind die kumulierten Ist-Instandhaltungskosten, die regelmäßig im Rahmen der vorsichtig gesetzten Planwerte geblieben sind. Bedingung ist, dass die eingeschalteten Dienstleister lokal erreichbar und kontrollierbar sind.

10-Kostenstruktur angemessen

Im Vergleich zur Branche und zur Dachfondskostenstruktur der unter dem Parallelfonds als Propertymanager agierenden WIDe-Immobilienverwaltung liegen die operativen und die Verwaltungskosten deutlich unter den vergleichbaren Kosten des Wettbewerbs. Das Management ist erst dann am Gewinn beteiligt, wenn für Investoren ein Überschuss über Plan erwirtschaftet wird.

11-Professionelles Risikomanagement

Unter DL "brennt" im WIDe-Management nichts an. Das liegt aus CHECK-Perspektive an der über Jahrzehnte gereiften Risikosensibilität bei der Objektauswahl, der Beschränkung auf ein kontrollierbares Fondsvolumen, dem persönlichen Einsatz bei der Objektauswahl, persönlichen Besichtigungen und dem 4-Augen-Prinzip bei allen wesentlichen kaufmännischen Entscheidungen. Das detaillierte WIDe-Risikohandbuch stellt aus CHECK-Perspektive in der Branche ein Alleinstellungsmerkmal dar.

12-Klumpenrisiko weitgehend vermieden

WIDe verwaltet zurzeit über 1.000 Einheiten auf eigene und fremde Rechnung. Bei der Objektauswahl bleibt WIDe in den vertrauten Regionen Nordbayern (Nürnberg, Franken), Sachsen (Dresden, Leipzig) und Thüringen (Erfurt). Eine Diversifikation wird über die Mieterstruktur und die Standorte erreicht.

13-Schlüssiges Geschäftsmodell

Das WIDe-Geschäftsmodell (günstig einkaufen, Ertragssteigerung, Kostenminimierung und zum richtigen Zeitpunkt verkaufen) wurde auf Anhieb umgesetzt. Ein über Jahrzehnte praktiziertes "Training" begründete einen beachtlichen Wettbewerbsvorteil. Denn Sondersituationen zu erkennen, rechtzeitig informiert zu sein, bei Banken einen über jeden Zweifel erhabenen Ruf zu genießen und eine effizient strukturierte Kauf- und Verkaufsabwicklung ausführen zu können, ist aus langjähriger CHECK-Perspektive im Segment geschl. Fonds in Deutschland bei maximal einer Handvoll Initiatoren gegeben.

14-Liquiditätsmanagement gut geplant

Um für Instandhaltungs- und Renovierungsmaßnahmen stets ausreichend Reserven zu haben, stellt das WIDe-Management beim Objekteinkauf objektbezogen laufende Liquiditätsreserven ein. Dadurch ist es bisher nicht erforderlich gewesen, "Notfall-Finanzierungen" vorzunehmen und Beleihungsreserven in Anspruch zu nehmen, die das Gesamtrisiko deutlich erhöhen würden.



15-Wertschöpfungspotenzial Ziel erreicht

Dank der sorgfältigen Objektauswahl konnten bisher alle Performanceziele nicht nur erreicht, sondern deutlich übertroffen werden (knapp 19 % Mietsteigerungen in ca. 3 Jahren = deutlich über Plan von 10 %). Wertsteigerung der Immobilien: mehrere Jahresmieten über Plan.

16-Mietausfallrisiko solide kalkuliert

Die Mietausfälle der WIDe-Einheiten liegen mit ca. 2 % jährlich unter dem Branchendurchschnitt. Vor allem in den neuen Bundesländern, in denen bis zu 6 % erreicht werden (Dresden), kommt dieser Quote eine besondere WIDe-Verwaltungsleistung zu.

17-Senkung der Bewirtschaftungskosten

Die von WIDe-übernommenen Objekte sind oft überversichert, unwirtschaftlich verwaltet, mangelhaft mieterbetreut und vernachlässigt. Für die Verwaltungskosten wurde keine angemessene Leistung geliefert. Das WIDe-Verwaltermanagement stellt die angemessene Kosten/Nutzen-Reaktion her und setzt dafür fast ausschließlich die eigene Verwaltung ein und optimiert die Mieterzufriedenheit z. B. durch einen objektgerechten Mietmix. Der Neuvermietungserfolg belegt den Erfolg dieser Strategie. Teilweise konnten dadurch bis zu 50 % Mietsteigerungen durchgesetzt werden.



Die WIDE-Kernmannschaft, darunter: Wolfgang Mertens, Immobilienwirt Dipl. VWA, ferner WIDE-Geschäftsführer und Unternehmensgründer Dieter Lahner, Angelika Groß, Kauffrau, Asset-Management, techn. Betreuung, Ruth Nowski, Kauffrau, Leitung Portfoliomanagement, seit 01.07.14 WIDE-Risikomanagement, Generalbevollmächtigte, Personalverantwortung. Das WIDE-Personal ist inzwischen um 4 weitere Mitarbeiter gewachsen.

Immobilienverwaltungs-Personal marktdäquat aufgestockt

CHECK konnte das WIDE-Team persönlich vor Ort kennen lernen. Das WIDE-Immobilienverwaltungsvolumen von zurzeit über 1.000 Einheiten kann verdoppelt werden, ohne dass vorläufig weiteres Personal aufgestockt werden müsste.

Professionelle Objektvorauswahl

Die Objektvorauswahl für den Immobilienankauf erfolgt unter monatlich mehreren Dutzend Objektangeboten nach einer auf langjährigen Erfahrungen beruhenden Objektanalyse. Demnach bleiben diejenigen Objekte übrig, deren Mietsteigerungspotenzial sich aus dem Umfeld und der makroökonomischen Analyse des Ballungsgebietes ergibt (z.B. Nürnberg, Dresden). Nach diesem Trichterverfahren werden monatlich etwa 10-15 Immobilien persönlich in Augenschein genommen, um die Bausubstanz, das Mieterumfeld, die Mietverträge und die Verwaltungsgeschichte detailliert zu prüfen. Aus dieser Auswahl werden im Durchschnitt ca. 2-4 investitionsfähige Objektvorschläge qualifiziert, die vor Ankauf durch die KVG bestätigt werden müssen.

Im Einkauf liegt der Gewinn

Der WIDE-Wertsteigerungserfolg ergibt sich durch Abbau von Leerständen, Wertverbesserung, Kostenoptimierung bei Bewirtschaftung (Marktanpassung), der Wohnqualität und der Reduktion der Mietausfälle. Eine unterdurchschnittliche Ist-Vermietung beim Ankauf ist daher ein Vorteil, wenn sich die Immobilien mit geringen Renovierungsmaßnahmen auf Marktniveau anheben lassen. Dieses Verfahren wurde in aller Regel erfolgreich umgesetzt. Für ein ausgereiftes Immobilienportfolio interessieren

sich insbesondere institutionelle Investoren. Sie bevorzugen gut verwaltbare Immobilienpakete mit einem kontinuierlich verlässlichen Miet-Cash Flows. Dafür werden - marktabhängig - Paketaufschläge in Höhe von 1,5-2,5 Jahresmieten gezahlt. Ein kontinuierlicher und solider Miet-Cash Flow gehört für institutionelle Anleger (z.B. Pensionskassen) zu den Standards einer langfristigen Liquiditätsplanung.

Persönliche Immobilienverwaltung - keine Verwässerung

Die persönliche Kontrolle der Handwerksaufträge und deren Ausführung ist bei der Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen ein entscheidender Erfolgsfaktor. An Beispielen konnte CHECK nachvollziehen, dass für Handwerksaufträge mindestens eine Alternative recherchiert wird. Sanierungskosten werden auf das wirklich Notwendige beschränkt (z. B. bei Fußböden, Fenstern, Anstrich, Fassade). Dabei hilft im unmittelbar lokalen Umfeld der Immobilien ein langjährig gewachsenes Netzwerk an Handwerksbetrieben. Daher die zentrale Bedeutung der Objekteanbindung in der lokalen Region. Eine persönliche Kontrolle erfordert Präsenz. Der Einkauf großvolumiger Immobilienpakete, verstreut auf eine Vielzahl von Standorten, passt daher regelmäßig nicht in das WIDE-Geschäftsmodell.

Aktuelle Einkäufe für WIDE 5

Eine schnelle Anfangsplatzierung und eine gut sortierte Pipe-Line an passgenauen Immobilien für den WIDE-Fonds 5 haben im 3.+ 4. Quartal 2015 bereits zu ersten Akquisitionen geführt. Insgesamt wurden 8 Objekte erworben. Kumulierter Kaufpreis: ca. EUR 7 Mio. Die Renovierungskosten wurden insgesamt mit EUR 0,7 Mio. kalkuliert. Gekauft wurden 6.696 qm Nutzfläche, wovon 4.793 qm als Wohnfläche genutzt werden (Rest Gewerbefläche). Die Nettomieteinnahmen betragen bei Ankauf EUR 483.813 pro Jahr. Bei Verkauf wird ein Soll-Miete von EUR 612.872 pro Jahr erwartet, d.h. wenn die Mieten auf Marktniveau angepasst sein werden. Gekauft wurde insgesamt zum 14,29-fachen, auf Marktniveau angepasst ist mit dem 12,4-fachen zu rechnen. Das bedeutet: allein aus der Vermietung werden auf Marktniveau ca. 2 Jahresmieten erzielt. Hinzu kommt ein marktbedingter "Paketfaktor", den institutionelle Käufer für ein ausgereiftes, pflegeleichtes Immobilienportfolio zahlen.

Fazit

Die Auswertung von 17 fonds- und immobilienwirtschaftlichen Prüf- und Bewertungskriterien - basierend auf einer von CHECK modifizierte Verwaltercheckliste des DDIV - belegt, dass die WIDE-Gruppe mit Dieter Lahner zu den erfolgreichsten Immobilienunternehmen Deutschlands gehört. Nur die am besten branchenvernetzten Immobilieninitiatoren beherrschen das überdurchschnittlich gewinnbringende Projekt-, Verwaltungs- und Transaktionsmanagement beim Ankauf, der Aufbereitung und dem Verkauf von Handelsimmobilien.

Zur Past Performance Dieter Lahner

Performance bis 2009: Die DL-Managementperformance des gestandenen Mittfünfigers und Immobilienfondsinitiators verfolgt CHECK seit 2002. Zu diesem Zeitpunkt betreute der fränkische Bankkaufmann bereits für die GFG, Gesellschaft für Grundbesitz, Fürth, 25 Immobilienfonds. Auch begleitete er in dieser Zeit eine größere Immobilientransaktion an die H.F.S.-Performance (Hypo-Fondsbeteiligungen für Sachwerte mbH, München, heute WealthCap). Beim Nachvollzug der Stationen des Werdegangs von Dieter Lahner fällt auf, dass dessen unternehmerische Immobilienkompetenz in Verbindung mit dessen kaufmännischer Verantwortungsbereitschaft regelmäßig zur Bestellung in Führungsaufgaben geführt hat. Bei der Durchsicht vergangener Geschäftsberichte und Jahresabschlüsse sind keine Auffälligkeiten (wirtschaftlich bedingte, vorzeitige Betriebsaufgaben, nachhaltige Verluste) oder sonstige negative Merkmale zu verzeichnen.

Professionelle Konstanz der kaufmännischen Verantwortung

Die mit und unter ihm agierenden Manager (Fondsvertriebe, Berater, Geschäftspartner) erleben DL ausnahmslos als jederzeit kompetenten und erfahrenen Ansprechpartner. Im Management und unter den Netzwerkpartnern der ihn mit Führungsaufgaben betrauenden Unternehmen wuchs er regelmäßig zu einem faktisch unersetzlichen Know-how-Träger heran. Dieses Erfahrungswissen ist im Rahmen der Vorbereitung zur Vertriebszulassung seines aktuellen WIDE-Fonds 5 Publikumsfonds in das pflichtgemäß zu erstellende Risikohandbuch der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) eingeflossen. Es liefert das Rückrat bei der Immobilienauswahl, der Prüfung versteckter Mängel und der kaufmännischen Taxierung der zu erwartenden Renovierungs- und Instandhaltungsaufwendungen. Insbesondere Kernsanierungen müssen sorgfältig kalkuliert werden. Während Wettbewerber nach CHECK-Erfahrungen bei Kernsanierungen oft mit teuren Überraschungen konfrontiert wurden, ist DL in dieser Hinsicht noch kein kaufmännischer Fehlschlag unterlaufen. Das ist das Resultat einer akribischen Due Dillgence-Phase vor Ankauf. Ein guter Grund dafür ist, dass dem Risikomanagement große Bedeutung zugemessen wird.

Beschränkung auf kontrollierbare Objektanzahl

Gegen den Zustrom von zu viel Eigenkapital sieht das WIDE-Geschäftsmodell eine Begrenzung des Zeichnungskapitals vor. Statt Personal aufzustocken, Kontrollfunktionen zu delegieren,



Zugang zu Immobilien aus Sondersituationen sind nur wenigen Immobilienhändlern vorbehalten - dazu bedarf es exklusiver Kontakte

Stationen von Dieter Lahner

CHECK hat die Stationen Dieter Lahnens durch 3 Jahrzehnte seines geschäftlichen Wirkungskreises auch mit Hilfe der Überprüfung zahlreicher Handelsregistereintragen zurückverfolgt. Dabei sind über 100 Registereinträge zusammen gekommen, die mit der Gründung von Objektgesellschaften, von Wohn- und Gewerbeimmobiliengesellschaften, von Vermögensverwaltungen, Immobilienhandels-, Wohnungsbau- sowie Fondsverwaltungs-, Grundbesitzer z. B. auch Hausmeistersevicegesellschaften verbunden waren und sind. Sie liefern einen Spiegel der gesellschaftsrechtlichen Verankerung des entscheidungs- und handlungsstarken Kaufmanns, der sich für seine Arbeitgeber und Partner stets als ein sehr verlässlicher Partner bewährte.

Das strukturierte Vorgehen bei Planung, Organisation, kaufmännischer und technischer Due-Dillgence-Begehungen und Vertragsverhandlungen sowie bei der Unternehmensführung der eigenen Unternehmen, hat den fränkischen Manager bisher vor Fehlgriffen bewahrt. Der gleichermaßen bei Partnern und Wettbewerbern positive Leumund spiegelt branchenweit die integeren Persönlichkeitsmerkmale des gebildeten Kaufmannes wieder. Im Kontakt zu Dieter Lahner prägt sich dessen klare und engagierte sachliche Diktion und seine fundierte Erfahrung in der Immobilienwirtschaft als sein persönliches Markenzeichen nachhaltig ein.

Kompromissbereitschaft, pragmatische Lösungsstrategien und rasches Handeln zeichnen seine Qualifikation für Führungsaufgaben aus. In der Sache stets konsequent, zeigt Dieter Lahner neben Flexibilität auch Konfrontationsbereitschaft, wenn es z. B. um Gründlichkeit und Selbstverantwortung bei der Umsetzung von Projekt- oder Verwaltungsaufgaben geht.

Die klare Produktorientierung an überschaubaren Immobilien-Nischenfonds, die mit einem kleinen Team effizient steuer- und kontrollierbar sind, gehören zu den unverrückbaren Basismaßstäben des Kaufmannes, der bei aller geschäftlichen Kompetenz und Stringenz besonders auch soziale Tugenden beachtet.

Schnelles Denken, umsichtig kompetentes Entscheiden und Handeln sind Besonderheiten des Managers, der über die letzten 5 Jahre ein hochmotiviertes WIDE-Mitarbeiter-Team in der WIDE-Gruppe aufgebaut hat (teils erfahrene Mitarbeiter aus früheren Wirkungskreisen). Das klassische Schlüsselpersonenrisiko mittelständischer Unternehmen hat Dieter Lahner gezielt relativiert. Erfahrene, langjährig gut bekannte Partner wurden im eigenen Unternehmensverbund aufgebaut und mit weitreichenden Kompetenzen ausgestattet. Ein Beitrag zur WIDE-Zukunftsicherung.

WIDe-BEISPIELOBJEKTERWERB für WIDe Fonds 5 Bayreuth, Richard-Wagner-Str.



sprunghafte Kostensteigerungen bei Personal und Management durch Verbreiterung des Investitionsspektrums in Kauf zu nehmen, FK-Hebel hochzuschrauben um gestiegene Kosten zu kompensieren, wird das EK-Volumen nach der Verwaltbarkeit der Assets ausgerichtet (=beschränkt). Konsequenz: um das Geschäftsmodell einer durchgehenden Objektekontrolle nicht zu gefährden, wird der Zufluss von Kapital auf ein Maß begrenzt, das wirtschaftlich und verantwortungsvoll gemanagt werden kann.

Gründe für den Spin-Off

Suchte der Immobilienmanager über 2 Jahrzehnte stets den Schulterschluss mit institutionellen und/oder versierten immobilienwirtschaftlich orientierten Unternehmen, so gab die Abweichung von der klassischen Geschäftsstrategie der Unternehmensgruppe seines Ex-Arbeitgebers das Signal zum Umdenken. War bisher die Wertaufbereitung lokal betreuter und kontrollierbarer Immobilien im Inland der Maßstab, wurde das Geschäftsmodell nun auf den Einkauf großer, nicht mehr bis ins Detail prüfbarer Immobilienpakete erweitert. Auch die Ausrichtung auf teils internationale Investmentstrukturen war ausschlaggebend für eine Veränderung.

DL-Immobilienkompetenz/WIDe-Gruppe

Dieter Lahner trug als Vorstandsvorsitzender der ZBI AG für viele Jahre die Gesamtverantwortung für den Immobilienkonzern. Maßgeblichen Anteil hatte DL an dem Verkauf eines Immobilienpakets mit ca. 7.500 Wohn- und Gewerbeeinheiten an einen Großinvestor im Jahre 2007 (Käufer: Konsortium in- und ausländischer Investoren), das mit einem Transaktionswert von EUR 465 Mio. kurz vor der Finanzkrise erfolgreich abgeschlossen wurde (Verkaufsfaktor: 15,6-fache Jahresmiete). Diese Transaktion hat DL bis ins Detail mitstrukturiert, so dass ein beachtlicher Erfahrungsgewinn bei der Aufbereitung und Abwicklung von Immobilienentransaktionen vorliegt. Herr Lahner hat im Rahmen seiner Vorstandsfunktion bei der ZBI AG zwischen 2003 und 2009 Immobilienfonds mit einem Immobilienbestand von mehr als EUR 1 Mrd. gemanagt. Für den Unternehmenserfolg war er wesentlich mitverantwortlich.

Aus strategischen Gründen hat sich Dieter Lahner entschieden das anlegerorientierte Immobilienfondsgeschäft in Eigenregie und in der WIDe Wertimmobilien Deutschland Gruppe fortzusetzen.

Sein erklärtes Ziel ist die Fortführung der erfolgreichen Immobilienstrategie der ZBI Fonds 1 und 2, die den Anlegern durch einen Immobilienverkauf vor Ablauf der geplanten Fondslaufzeit eine Vorsteuerrendite zwischen 11 % und 13 % pro Jahr eingebracht hat.

Heute hat Dieter Lahner dank eines über Jahrzehnte lang gewachsenen Netzwerks Zugriff auf Immobilienangebote, die z. B. aus Paketauflösungen nicht ins Portfolio des Verkäufers passen oder auf Bankplatzierungen bzw. auf Angebote, die teilweise nicht am Immobilienmarkt angeboten werden.

Wertpotenzial kapitalisieren = Objekt durch Optimierung auf Verkehrswert anheben

Instandhaltungskosten

Kaufpreis Immobilie unter Verkehrswert

Verkehrswert Immobilie

Handelsgewinn bei Verkauf

Kaufpreis Immobilie inkl. Instandhaltungskosten

Gewinn aus Mieteinnahmen

WIDe- GESCHÄFTSMODELL - VEREINFACHT

1. Einkauf unter Verkehrswert
2. Wertaufbesserungsmaßnahmen
3. Neuvermietungen und Mietniveaueinstellungen, Optimierung der Verwaltung
4. Verkauf zum oder nahe Verkehrswert/Marktwert
5. Gewinn über Kaufpreis ca. 2-4 Jahresmieten plus Mieteinnahmen abzüglich Kosten

LANGFRISTIGE GESCHÄFTSSTRATEGIE

Gut 2 Jahrzehnte führte DL die Geschäfte verschiedener Immobilienunternehmen bevor er sein umfassendes unternehmerisches Know-how in das inzwischen etablierte, eigene Unternehmen eingebracht hat.

Aus den Stationen, die ihn jeweils über mehrere Jahre detailliert in die Wertschöpfungsschaltstellen erfolgreicher Immobilienunternehmen Einblick nehmen ließen, gewann er in unterschiedli-

chen operativen und strategischen Führungspositionen das Know-how für den Aufbau und die Umsetzung der eigenen Immobilienunternehmensgruppe. Die ersten Immobilienfonds, die zeitnah realisiert werden, zeigen, dass die Umsetzung einer eigenen Immobilienfondskonzeption vollumfänglich gelungen ist. Die zu erwartende Anlegerrendite aus den inzwischen 4 laufenden WIDe-Projekten wird deutlich positiv ausfallen (voraussichtlich 10 % + vor Steuern).

Die wichtigste, streng gepflegte Tugend ist eine sorgfältige Immobilienauswahl nach späteren Transaktionsgesichtspunkten und nach Wertschöpfungspotenzial. Ausschlaggebend ist das durchgehend persönliche Engagement, sämtliche Geschäftsprozesse einem sorgfältigen Monitoring zu unterziehen.



Aktuelles WIDe-Leistungsprofil im Kontext der regulierten Fondswelt

