

# IMMAC | TUELL

DIE KUNDENZEITSCHRIFT DER IMMAC IMMOBILIENFONDS GMBH

## EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Investments im sozialen Sektor erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Gut zu wissen, dass IMMAC hier der einzige, spezialisierte Investor in Deutschland ist.

Seit 1996 verlaufen alle unsere für Privatkunden aufgelegten Fonds wie prospektiert oder besser. Grundsätzlich, aber insbesondere in Zeiten labiler Wirtschaftslage und schwacher Konjunktur ist die Ertragssicherheit unserer geschlossenen Renditefonds von großer Bedeutung. Wir freuen uns, dass die Anlegerschaft dies erkannt hat und ihr Vertrauen zur IMMAC beweist: Bereits per Juni 2003 wurde mehr Volumen gezeichnet als im gesamten Vorjahr.

Auch in diesem Jahr bieten wir wieder Spitzenfonds an, die dem Anleger mit ihren monatlichen Ausschüttungen sowie der konservativen Fondskonstruktion echte Planungssicherheit für die nächsten Jahre und hohe Renditen bringen.

Der große Kundenzuwachs benötigt auch eine gute, wachsende Serviceorganisation. Daher hat IMMAC im Laufe diesen Jahres einerseits das Serviceteam erweitert und andererseits die Qualität und Zuverlässigkeit durch den Einsatz neuer Softwareprodukte weiter verbessert. Wir freuen uns, durch diese Maßnahmen Ihren Wünschen und Anregungen aus der großen Kundenumfrage zu Beginn diesen Jahres noch besser gerecht zu werden. Viel Freude beim Lesen unserer neuen Ausgabe der **IMMAC TUELL!**

Es grüßt Sie herzlich

Ihr



Reimund Huß  
Vorstand der IMMAC Holding AG

## UNSER SPITZENFONDS FÜR DIESES JAHR

### IMMAC Pflegezentren Berlin Renditefonds GmbH & Co. KG

Dieser Renditefonds wurde bereits im letzten Jahr auf Grund der beabsichtigten steuerlichen Veränderungen anplaziert. Bereits etwa 20 Anleger konnten im Laufe dieses Jahres die hohe Anfangsausüttung von 7,50% p.a. für sich plangemäß realisieren.

Die drei bestehenden und nachhaltig voll belegten Pflegeheime befinden sich in Berlin in Spitzlagen. Die Pachten sind durch die Pflegesätze der staatlichen Kostenträger voll refinanziert. Der Fonds mit einem Investitionsvolumen von rd. 18,8 Mio. € und einem Eigenkapital von 7,24 Mio. € liegt jetzt schon über Plan.

So konnten einerseits bereits für 2002 höhere Werbungskosten als prospektiert zugewiesen werden, andererseits sind Finanzvorteile entstanden, die das „Sicherheitspolster“ der hohen anfänglichen Liquiditätsreserve noch komfortabler machen.

Ab einer Beteiligungssumme von € 25.000,00 zzgl. 5% Agio können Sie partizipieren. Sie erhalten bereits im Folgemonat Ihrer Kapi-



taleinzahlung die erste monatliche Ausschüttung. Und auch in 2003 werden nochmals rund 30% Werbungskosten realisiert.

Interessant bei diesem Fonds ist auch das Thema des Wiederverkaufes von Fondsanteilen. Da im Gegensatz zu rein steuerorientierten Fonds hier bereits im 6. Jahr ein positives steuerliches Gesamtergebnis erzielt wird, kann der Anteil nach Ablauf dieser Zeit bedenkenlos

veräußert werden. Die Nachfrage für solche „gebrauchten“ Fondsanteile ist allein im IMMAC Kundenkreis sehr groß, so dass ein Verkauf leicht und schnell realisiert werden kann.

Weitere Informationen über die Vorteile dieses Fonds erhalten Sie von Ihrem Berater oder direkt über Herrn Roth und Frau Iggesen in der IMMAC Niederlassung Hamburg (Telefon 040 – 34 99 40-0).



Jungfernstieg 18



Ruhsitz am Wannsee



Boothstraße 17

## GRUNDSTEINLEGUNG FÜR DAS NEUE IMMAC PFLEGEZENTRUM IN ANSBACH

Pünktlich im Sommer diesen Jahres wurde mit dem Bau des neuen Pflegezentrums in Ansbach begonnen. Die 150 Betten umfassende Einrichtung soll im August 2004 fertiggestellt und dann von der CURANUM AG übernommen werden.



Zwar wird der Fonds für dieses Objekt erst im Herbst 2004 aufgelegt, jedoch können Interessenten und Vertriebspartner das Bauvorhaben schon heute ganz bequem über eine Live-Kamera auf [www.IMMAC.de](http://www.IMMAC.de) verfolgen.



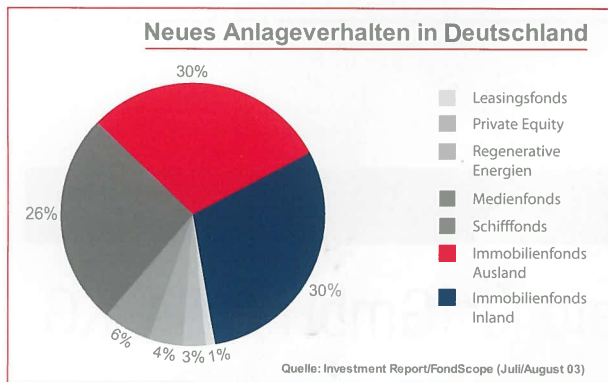
Natürlich wird auch dieses Objekt wieder gemeinsam mit dem TÜV-Süddeutschland hinsichtlich der Qualität und Ausführung durch die IMMAC Objektmanagement GmbH kontrolliert und nach Fertigstellung durch den TÜV zertifiziert.

Die zukünftigen Anleger werden daher über eine erstklassige Fondsimmobilie mit hoher Rendite verfügen. Erstellt wird das Pflegezentrum wieder gemeinsam mit

der HIBA AG aus Hamburg, mit der IMMAC bereits in der Vergangenheit erstklassige Erfahrungen machen konnte.



## NEUES ANLAGEVERHALTEN IN DEUTSCHLAND



Insbesondere Freunde hoher steuerfreier Renditen haben in den letzten Jahren eine Beteiligung an Aus-

landsfonds in USA und Holland gegenüber deutschen Immobilienfonds bevorzugt.

Dieser Trend hat sich im Laufe des ersten Halbjahres 2003 deutlich verändert. Einerseits verzeichnen nun die US Fonds erstmals Leerstandsdaten bei den Gewerbeimmobilien, andererseits ist scheinbar eine Rückbesinnung auf die heimischen Märkte erfolgt. Wurden in 2002 noch über 60% der Immobilienanlagen im Ausland getätigt, so hat diese Zahl per Juni 2003 nur noch 30% ausgemacht.

Die deutschen Immobilienfonds haben gleichzeitig auf ebenfalls 30% Marktanteil zugelegt.

Ein sicherlich wichtiger Aspekt ist, dass Deutschland eine wirtschaftlich schwierige Zeit durchlebt, was zu einer Konsolidierung der Märkte führt. Im 5-Jahrestrend ist der Aufschwung bereits absehbar, erste Reformen kommen voran. In den USA hingegen beginnen die Märkte zu stagnieren. Zwischenzeitig setzen Investoren aus USA ihr Kapital lieber in deutsche Immobilien ein und vernachlässigen den amerikanischen

Markt – ein besseres Indiz für die Trendwende kann es kaum geben.

Gleichwohl sollte der Fondsanleger auch in Deutschland genau prüfen, ob seine Investition bedarfsgerecht ist und welchen Marktrisiken sie unterliegt. IMMAC stellt mit den konservativen, renditeorientierten und steuerlich interessanten Produkten eine echte Anlagealternative dar – in einem konjunkturunabhängigen und stark wachsenden Markt.

## 30 JAHRE LUFTRETTUNG IN DEUTSCHLAND



In diesem Jahr feierte die DRF (Deutsche Rettungsflugwacht e.V.) ihr 30-jähriges Bestehen. Die durch die Björn-Steiger-Stiftung gegrün-

dete DRF hat als erste zivile Organisation in Deutschland die Luftrettung begründet. Wurden 1973 noch 328 Einsätze pro Jahr geflogen, so realisiert die DRF heute mit ihren Partnern pro Jahr über 32.000 Einsätze in Deutschland und Europa.

An 38 Luftrettungszentren betreiben die DRF und ihre Partner im TEAM DRF 51 Hubschrauber, die täglich bereit sind, Leben zu retten. Jede Minute, die schneller geholfen wird, wird die unfallbedingte Sterblichkeit um 1% gesenkt. Kann ein Rettungswagen innerhalb von 15 Minuten einen Radius von 12,5 km abdecken, so gewährleisten die DRF Hubschrauber innerhalb 15 Minuten einen Radius von 50 km.

Durchgeführt werden die Leistungen der DRF im Auftrag der Länder.

Zu dem TEAM DRF gehören neben den Rettungshubschraubern außerdem fünf Ambulanzflugzeuge, drei eigene Werftbetriebe, 174 Piloten sowie rund 700 Notärzte, 500 Rettungsassistenten und 72 Techniker, die mit hohem persönlichen Einsatz Leben schützen. Wir meinen: Herzlichen Glückwunsch zu so einer tollen Leistung!

Übrigens, die DRF lebt auch durch Fördermitgliedschaften und Spenden. Die IMMAC unterstützt die DRF. Überlegen Sie einmal, ob eine Fördermitgliedschaft nicht auch für Sie interessant ist. Nähere



Informationen erhalten Sie direkt von der Deutschen Rettungsflugwacht e.V. unter 0711 – 7007 22 11 oder bei IMMAC.



Eine Initiative der Björn Steiger Stiftung e.V.

[www.drf.de](http://www.drf.de)

## GASTKOLUMNE: KARIN KLEIN, STEUERBERATERIN



Karin Klein, Seniorpartnerin der Sozietät Dr. Holtmann, Klein & Rützel, Köln

Grundsätzlich, auch lange vor der Verabschiedung des § 2b EStG, habe ich für meine Mandanten schon immer Investitionen befürwortet, deren wirtschaftlicher Erfolg unabhängig von Steuervorteilen war.

Die bisherigen dem Prospekt entsprechenden Ausschüttungsverläufe der IMMAC Fonds, die konjunkturabhängige Nachfrage nach Pflegeplätzen sowie die Zukunftsperspektiven des Seniorenmarktes auf Grund der demografischen Entwicklung in Deutschland sind nach meiner Einschätzung gewichtige Gründe für eine renditeorientierte, aber zugleich konservative Anlage.

Unter Berücksichtigung dieser positiven Vorzeichen halte ich eine Investition in dieses Marktsegment für ausgesprochen sinnvoll, auch unter Berücksichtigung einer teilweisen Fremdfinanzierung der Beteiligung, da hierdurch ein zusätzlicher Vermögensaufbau für spätere arbeitsfreie Jahre erzielt werden kann.

Anhand des aktuellen IMMAC Fonds Berlin wird dieses beispielhaft für eine 100.000,00 € Kommanditbeteiligung belegt. Bei einer 10-jährigen Anteilsfinanzierung von 50% und einem aktuellem Zinssatz von 6% ergibt sich ein steuerlicher Totalüberschuss von weit über 170% auf die gesamte Beteiligung während der Pachtvertragslaufzeit, die bis 2027 gesichert ist.

Für die spätere Altersrente bedeutet dieses, dass durch die anfängliche Anteilsfinanzierung eine doppelt so hohe Altersversorgung aufgebaut werden kann.

Die Beteiligung ist zum Zeitpunkt des Ruhestandes nach 10 Jahren lastenfrei.

## Berechnungsbeispiel 1:

## Betrachtung einer Beteiligung ohne refinanziertes Eigenkapital:

		€
Höhe der Beteiligung am Renditefonds Berlin		100.000,00
Ausschüttungen, Vermietungsphase 2004 - 2027 kumul.	ca. 220%	220.000,00
Prognostiziertes Veräußerungsergebnis 2027	ca. 299%	299.000,00
Liquidität insgesamt	ca.	519.000,00
Werbungskosten für das Jahr 2003		30.000,00
Monatliche Ausschüttung (anfänglich)		625,00

## Berechnungsbeispiel 2:

## Betrachtung einer Beteiligung mit zusätzlichem, über Darlehen refinanziertem Eigenkapital:

		€
Eigenkapital ohne Refinanzierungsmittel		100.000,00
Zusätzliches über Darlehen refinanziertes Eigenkapital		100.000,00
Höhe der Beteiligung am Renditefonds Berlin		200.000,00
Ausschüttungen, Vermietungsphase 2004-2027 kumul.	ca. 220%	440.000,00
Zinsen und Tilgung des Darlehens 2004-2013	ca. 133%	133.300,00
Prognostiziertes Veräußerungsergebnis 2027	ca. 299%	598.000,00
Liquidität insgesamt	ca.	904.00,00
Werbungskosten für das Jahr 2003		60.000,00
Monatlicher Aufwand bei der dargestellten Refinanzierung während der Laufzeit des Darlehens (vor Steuern)		€
Monatliche Ausschüttung		1.250,00
Monatliche Darlehensraten ca.		1.112,00
Monatlicher Überschuss während der Finanzierung ca.		138,00
Monatlicher Überschuss nach der Finanzierung ca.		1.250,00

NEWS +++ NEWS +++ NEWS +++ NEWS +++ NEWS +++ NEWS +++ NEWS +++ NEWS +++ NEWS +++

**Fonds Oettingen – Anbau in Sicht**

In der Gesellschafterversammlung für das Jahr 2002, die im September 2003 stattgefunden hat, wurden alle Weichen für den Anbau gestellt. Die Finanzierungszusage liegt nun vor und das Eigenkapital für den Anbau wurde mehrfach überzeichnet. Mit dem Anbau des Pflegezentrums wird im März 2004 begonnen. Die Fertigstellung der 20 Einzelzimmer und Nebenflächen soll im November 2004 erfolgen. Der Fondsprospekt für die Tranche II des Fonds wird im November 2003 allen Anlegern zugesendet.



Pflegezentrum Oettingen

**Fonds Sipplingen bereits über Plan**

Auch der Fonds Sipplingen verläuft besser als prospektiert. Die Ausschüttungen von anfänglich 7,00% erfolgen plangemäß. So konnten für das Jahr 2001 um 3,02% höhere Werbungskosten für die Anleger realisiert werden. Ferner wurde die Modernisierung des Fondsobjektes vollständig seitens des Fonds (Dach und Fach) und seitens des Betreibers (innerhalb des Gebäudes) abgeschlossen.



Pflegezentrum Sipplingen

**Fonds Mittenwald besser als prognostiziert**

Auch in Mittenwald konnten für die Anleger um 5,0% höhere Werbungskosten bei plangemäßer Ausschüttung realisiert werden. Auf Grund von bautechnischen Auflagen verzögerte sich die Fertigstellung der Objektmodernisierung, diese konnte aber bereits vollständig abgeschlossen werden.



Pflegezentrum Mittenwald

**Fonds Wagenfeld – neuer Betreiber liefert tolle Leistung**

Nach der Insolvenz der Refugium AG wurde der Betrieb der Einrichtung in Wagenfeld an die meritus GmbH ohne Verluste des Fonds im Rahmen eines neuen Pachtvertrages übergeben. Heute, anderthalb Jahre später, hat sich die Betreiber-gesellschaft meritus unter Führung von Herrn Scheffler erstklassig entwickelt. So verfügt nicht nur die Einrichtung über eine 100%-ige Belegung, auch der von der meritus teilweise angemietete benachbarte Wohnpark ist zwischenzeitig voll belegt. Die Entwicklung zeigt auf, dass die strenge Anwendung des FRAM Systems für die IMMAC Fonds ein erstklassiges Instrument zur Risikoabwendung ist und theoretische Lösungen durch die Anwendungen in der Praxis noch übertroffen wurden.

**Gesellschafterversammlungen für 2002 abgehalten**

In allen Fonds wurden im September 2003 die Gesellschafterversammlungen abgehalten. Die Jahresabschlüsse wurden festgestellt, der Geschäftsführung wurde Entlastung erteilt. Zukünftig werden allen Anlegern mit der Einladung zur Versammlung neben dem Lagebericht neu erstellte Stimmrechts-coupons zugesendet, damit das Abstimmungsverfahren vereinfacht werden kann.

In dem Fonds Sipplingen wurde Herr Otto Föhl zum Fondsbeirat gewählt, in dem Fonds Mittenwald Herr Hermann Reuther und Herr Ralf Ott.

**Fondsausschüttungen höher als erwartet**

Auch im Jahr 2002 lagen die Fondsausschüttungen wieder weit über den Werten der Prognoserechnung. Allerdings ist schon heute absehbar, dass sich auf Grund des vom Gesetzgeber neu eingeführten, bundeseinheitlichen Gesamtverbraucherindex die Erhöhung der Ausschüttungen in den nächsten Jahren verzögern wird, da die notwendigen Inflationsraten erst später erreicht werden. IMMAC hat auf diese Problematik reagiert und setzt derzeit mit den Betreibern eine neue Indizierungsregelung um, die fix alle drei Jahre zu Veränderungen der Pachten in den Fonds führen wird.



Das meritus Pflegezentrum in Wagenfeld

**GROSSE FRÜHJAHRSUMFRAGE MIT BESTNOTEN**

Im Frühjahr diesen Jahres wurden die IMMAC Kunden zu einer großen Umfrage eingeladen. Abgefragt wurden Kundenzufriedenheit, Marketingauftritt, Beratungsleistung, Anlegerbetreuung, steuerliche Abwicklung und Kundenwünsche zu neuen Produkten. Erfreut waren wir über die zahlreichen Teilnehmer der Umfrage, noch mehr jedoch über das Ergebnis: 96% der Anleger würden wieder bei IMMAC zeichnen, 69% der Anleger haben durch die Broschüren der IMMAC neue Erkenntnisse über den Markt gewonnen, 98% fühlten sich in ihrer Anlageentscheidung bestätigt.

Besonders interessant ist das Ergebnis hinsichtlich der Beratungsleistung, mit der die IMMAC Pro-

dukte angeboten wurden. So haben externe Berater eine Note von 2,5 und die IMMAC Berater eine Note von 1,2 (analog Schulnotensystem 1-6) erhalten.

36% der Anleger wünschen sich eine intensivere Berichterstattung zu den Fonds innerhalb des Jahres, 27% wünschen sich keinerlei Veränderungen bei der Konzeption der Fonds. Relevant für eine Anlageentscheidung zu Gunsten von IMMAC waren bei 42% die hohen monatlichen Ausschüttungen, die rund 28% der Anleger im Rahmen von externen, persönlichen Anteilsfinanzierungen zur Hebelung der steuerlichen Vorteile in Kombination mit einem Rentenaufbau genutzt haben.

**PORTRAIT: SILKE IGGESSEN**

Seit dem 16. September 2003 haben wir unser Beratungsteam in Hamburg mit Frau Silke Iggesen weiter verstärkt.

Die gelernte Bankkauffrau und Bankbetriebswirtin war über 14 Jahre lang bei einer deutschen Großbank als Filialeiterin und im Zentralbereich Asset Management tätig. Während der letzten drei Jahre leitete Frau Iggesen den Vertrieb eines Hamburger Fondsinitiators im Bereich Schiffsbeteiligungen.

Wir freuen uns, dass Frau Iggesen ihre langjährigen Erfahrungen im Bereich der Kapitalanlagen der IMMAC für die Betreuung der privaten und institutionellen Anleger sowie unserer Vertriebspartner zur Verfügung stellt. Gleichzeitig wird sie auch verantwortlich für den Bereich Presse sein.



Silke Iggesen  
Geschäftsführerin der IMMAC Institutional Client Service GmbH

eMail S.Iggesen@IMMAC.de  
Telefon 040 - 34 99 40-17  
Telefax 040 - 34 99 40-21

IMMAC Niederlassung Hamburg,  
Dammtorstraße 35, 20354 Hamburg  
[www.IMMAC.de](http://www.IMMAC.de)

## INTERVIEW MIT DER IDEENKAPITAL AG



Michael Liebe, IDEENKAPITAL AG

Die IDEENKAPITAL AG hat in 2002 einen langfristigen Kooperationsvertrag mit der IMMAC abgeschlossen. Im Rahmen dieses Vertrages liefert IMMAC über die nächsten Jahre verteilt an IDEENKAPITAL diverse Fonds, die ausschließlich in Sozialimmobilien investieren. IMMAC konnte Herrn Michael Liebe von der IDEENKAPITAL FINANCIAL ENGINEERING AG hierzu befragen:

**Wie kam es zu dieser Kooperation?**

Jeder Bereich hat seine Profis, die den Markt kennen und Erfahrungen gesammelt haben. Die IDEENKAPITAL AG hat u.a. viele erfolgreiche Immobilienfonds aus den USA an den Markt gebracht. Aber der Markt der Sozialimmobilien war uns bisher verschlossen. IMMAC ist als Investmentgesellschaft im Immobilienbereich die einzige Fondsgesellschaft in Deutschland, die auf Investitionen in Sozialimmobilien spezialisiert ist.

**Welche Vorzüge haben stationäre Pflegeheime als Investition?**

Die momentan vorhandenen stationären Pflegeheime in Deutschland decken bei weitem nicht den Bedarf an solchen Einrichtungen. Unsere Konzeption von geschlossenen Immobilienfonds in pflegesatzrefinanzierte Sozialimmobilien eröffnet den Anlegern ein hohes Sicherheitspotenzial, denn die Pachteinnahmen der Fonds werden dann, wenn ein Bewohner seine Zahlungen nicht leisten kann, zu 100% durch den Staat getragen. Die be-

sondere Konstruktion der Fonds garantiert dem Anleger daher den Zugriff auf drei Mieterbonitäten: den Träger (Betreiber) der Einrichtung, den Bewohner der Einrichtung und den Staat. Dies bietet für den Zeichner eine sehr hohe Sicherheit seiner Investition und eine langfristig hohe Rendite.

**Wie passt das stationäre Pflegeheim hierzu?**

Viele Kunden möchten sich mit ihrem Investment sozial engagieren. Darüber hinaus ist die Investition sehr sicher und die Rendite hoch. Zusätzlich sieht die Konzeption eine monatliche Ausschüttung vor.

**Bitte nennen Sie die Vorzüge des Fonds Berlin aus Ihrer Sicht:**

Unser erster Fonds, den wir mit der IMMAC zusammen aufgelegt haben, ist das neu errichtete Pflegeheim in Uelzen. Bedarfsanalysen ergaben einen sehr hohen Bedarf einer solchen Immobilie in der Lüneburger Heide. Die CURANUM AG aus München hat als drittgrößter Betreiber von Alten- und Pflegehei-

men in Deutschland in Uelzen 132 stationäre Pflegeplätze geschaffen. Das gesamte Investitionsvolumen beträgt rund € 13,5 Millionen. Davon sind 55% langfristig fremdfinanziert. Die anfängliche Ausschüttung beträgt 7% p.a. und steigt auf 9% p.a. Das Konzept sieht eine monatliche Ausschüttung vor, die steuerlichen Verluste in der Investitionsphase betragen etwa 33%.

**Wie sehen Sie die Zukunft von Social Investments?**

Der Markt von Social Investments ist da und wird sich noch weiter entwickeln. Bei der richtigen Konzeption mit professionellen Partnern bietet eine Investition in Social Investments hohe Mietsicherheit und eine attraktive Rendite. Nachdem es am Markt keine steuerorientierten Immobilieninvestments mehr gibt, zählt für den Investor Sicherheit und Rendite. Unser neuer Immobilienfonds bietet diese Kombination.



## PFLEGE AM MENSCHEN MIT MENSCHEN: BESUCH IM PFLEGEZENTRUM ST. VITI, UELZEN



Pflegezentrum St. Viti, Uelzen

**Herr Köhler, Sie sind als Heimleiter verantwortlich für die neue Pflegeeinrichtung in Uelzen. Wie wird diese neue Pflegeeinrichtung in der Stadt angenommen?**

Das Seniorenpflegezentrum St. Viti wird sehr gut angenommen. Wir haben bereits einen sehr guten Ruf – auch beim Sozialamt – und werden häufig von Mund zu Mund weiter empfohlen. Hinzu kommt, dass Frau Mende, die den Pflegedienst

leitet, und ich bereits seit Jahren in Uelzener Einrichtungen tätig sind und über gute Kontakte zu den örtlichen Ärzten verfügen.

**Frau Mende, welche besonderen Leistungen bietet die CURANUM Einrichtung Ihren Bewohnern in St. Viti?**

Zuerst natürlich ein gut geführtes, schönes Haus mit angenehmer und funktioneller Architektur. Aber vor allem einen umfassenden

Service, den wir noch weiter ausbauen möchten. Die Rezeption ist rund um die Uhr besetzt und jeden Nachmittag ist die Cafeteria geöffnet, in der wir alles zu vernünftigen Preisen anbieten. Eine Tasse Kaffee kostet nur 75 Cent, und es gibt täg-



Ein Blick aus dem Atrium

lich eine wechselnde Auswahl frischer Kuchen. Die Cafeteria können unsere Bewohner auch für private Feiern nutzen – inklusive Bedienung und Aufräumservice. Für die Zukunft planen wir auch einen rollenden Kiosk, der unseren Bewohnern viele Einkäufe erleichtert.

**Herr Köhler, wie sieht der Tagesablauf des Heimleiters in einer so großen Einrichtung aus?**

Da ist kein Tag wie der andere. Meine Tätigkeit erfordert sehr viel Engagement. Einen pünktlichen Feierabend kenne ich ebenso wenig wie ein ganzes Wochenende ohne Arbeit. Zur Zeit spreche ich abends häufig mit Bewohnern, da wir uns eines regen Zulaufs erfreuen können. Außerdem achte ich darauf,

dass in den Gebäuden alles in Ordnung ist. Es gibt auch immer viel zu organisieren und natürlich auch Schreibearbeit. Nicht zuletzt bin ich auch dafür verantwortlich, St. Viti nach außen hin positiv darzustellen.

**In dem Pflegezentrum St. Viti sind derzeit 40 Personen beschäftigt. Wie wichtig ist für die Einrichtung ein funktionierendes und motiviertes Team?**

In einem so anspruchsvollen Pflegebetrieb ist Teamarbeit einfach alles. Jeder weiß, was er zu tun hat und hat alles von der „Pike“ auf gelernt, so wie Frau Mende und ich selbst – oder ist noch dabei, zu lernen. Vor allem aber ist bei uns jeder gleich wichtig, von den Praktikanten bis zur Pflegedienstleitung.



Das Team

**Das Interview mit Herrn Köhler (Heimleitung) und Frau Mende (Pflegedienstleitung) führte Manuela Schiermann im Auftrag der IMMAC Immobilienfonds GmbH.**

## NEUES VON FRAM

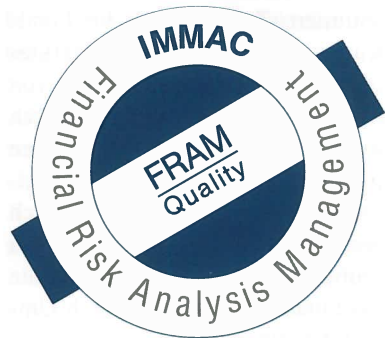
### IMMAC FRAM reagiert auf neuen Gesamtverbraucherindex

Nachdem der Gesetzgeber alle Einzelindizes in einen neuen, bundeseinheitlichen Gesamtverbraucherindex zusammengefasst hat, wurde eine für die Fonds wichtige Berechnungsgrundlage verändert. Da die Pachtpassungen i.d.R. an die Preiserhöhung für einen 4-Personenhaushalt geknüpft wurden, vor einer Erhöhung jedoch eine Veränderung des Indizes um 10% erreicht werden musste, ist für die Fonds die „Wartezeit“ auch unter Berücksichtigung der gesunkenen, ausgewiesenen Inflationsrate zu lang geworden.

In Zusammenarbeit mit einigen führenden Betreibern hat IMMAC eine neue Indizierungsregelung entwickelt, welche die Veränderungen des neuen Gesamtverbraucherindex für beide Seiten berücksichtigt. So sollen zukünftig in allen Pachtverträgen die Pachtveränderungen zu fixen Terminen alle drei Jahre stattfinden. Die Pacht erhöht sich dann, abhängig von der prozentualen Vereinbarung mit dem Betreiber um den Veränderungsstand des Indizes.

Für die Fonds bedeutet dies:

- Fix, spätestens alle drei Jahre erfolgt eine Veränderung der Pacht
- Die Fonds müssen nicht mehr auf einen bestimmten Erhöhungssatz warten
- Die Pachterhöhungen erfolgen schneller, aber moderater



- Der Betreiber kann diese Veränderungen besser mit seinen Kostenträgern verhandeln

Ziel ist es, bis zum März 2004 in allen Objekten der IMMAC Fonds diese Indizierungsvereinbarung umzusetzen. Neue Verträge werden ohnehin schon mit dieser Regelung abgeschlossen. Für neue Fonds ergibt sich durch diese Regelung zukünftig ein klareres Bild in der Prognoserechnung, das den veränderten Marktgegebenheiten besser gerecht wird.

IMMAC FRAM recherchiert i.d.R. monatlich u.a. die aktuelle Belegung der Pflegezentren. Zur Absicherung dieser Statistik- und Kontrollanforderungen wurde bereits mit vielen Betreibern eine FRAM-Vereinbarung abgeschlossen, in der die Betreiber IMMAC zusichern, künftig die erwarteten Statistiken, Ergebnisse von Qualitätsprüfungen und betriebswirtschaftliche Ergebnisse auszuhandeln. Hierdurch entsteht eine noch höhere Transparenz, die ein aktives Fondsmanagement zur Erkennung etwaiger Risiken möglich macht.

## EIN WICHTIGER BAUSTEIN – EINE QUALITATIV GUTE IMMOBILIE

Die geeignete Immobilie ist für den Betreiber einer Pflegeeinrichtung eine wichtige Grundlage des Erfolgs. Die Qualität und Aufteilung der Zimmer, die Aufenthaltsräume, Pflegebäder und der Küchenbereich sind für den Betrieb der Einrichtung von besonderer Bedeutung. Einerseits halten sich in den Räumen die Bewohner auf, andererseits benötigt der Betreiber gut durchdachte Serviceflächen zur Erfüllung seiner Dienstleistungen.

IMMAC liefert den Betreibern mit der Immobilie also eine der wichtigsten Grundlagen für das Geschäft. Deshalb ist es auch besonders wichtig, dass sich die Immobilie in technisch und optisch einwandfreiem Zustand befindet und der Qualitätsstandard dauerhaft beibehalten werden kann. Hierbei spielt die IMMAC Objektmanagement GmbH eine wichtige Rolle, indem sie für die Fonds alle wesentlichen Aufgaben übernimmt: Sie kontrolliert mindestens zweimal im Jahr die technische und optische Qualität der Einrichtung, analysiert den zukünftigen Instandhaltungsaufwand und betreut ggf. die Instandhaltungsarbeiten an den Objekten. Die Prüfkriterien sind im Rahmen des IMMAC FRAM Systems festgelegt, was z.B. auch eine Kostenvorschau für die kommenden Jahre bezüglich durchzuführender Qualitäts- oder Instandhaltungsmaßnahmen an den Objekten zulässt.

Weiterhin betreut die IMMAC Objektmanagement GmbH Neubaumaßnahmen für zukünftige IMMAC Fonds. Hohe Qualitätsrichtlinien sollen dazu führen, dass jedes neu errichtete IMMAC Pflegezentrum

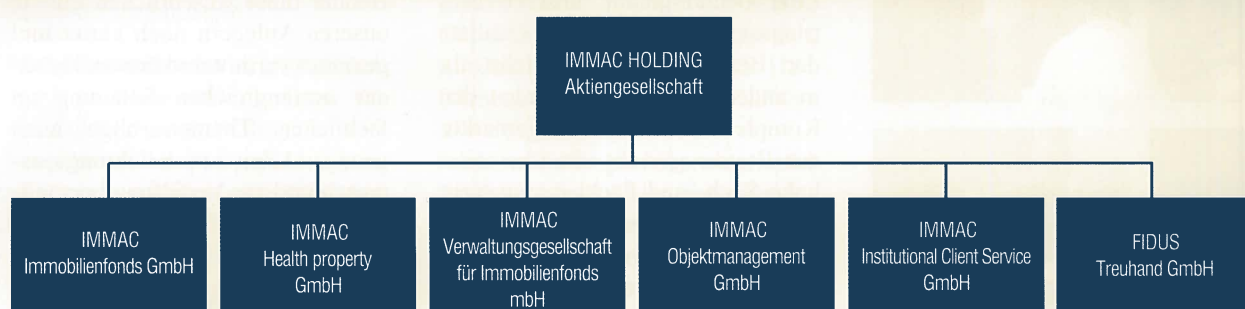
IMMAC OBJEKTBEWERTUNG						
FRAM OBJEKTBEWERTUNG						
Allgemeiner Zustand	1	2	3	4	5	Bemerkungen
Fassade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Fenster	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Türen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Parterre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Beschädigung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Fahrerarbeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Beleuchtung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Terrassen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Balkone	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Antennenanlage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Starkstromanlage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Eingangsbereich	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Innenbereich	1	2	3	4	5	Bemerkungen
Flure	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Türen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wandfarbe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Fenster	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Fußboden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Möbel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Treppenhause	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Fahrerarbeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Heizkörper	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Beleuchtung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Türschlier	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Lüftung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Geruchsmerkmale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

### Prüfbogen der IMMAC Objektmanagement GmbH

vom TÜV-Süddeutschland mit einem Qualitätszertifikat ausgezeichnet wird.

Koordiniert werden all diese Tätigkeiten von Hans-Georg Kroll, dem Geschäftsführer der IMMAC Objektmanagement GmbH. Durch seine Ausbildung als Bankkaufmann, seine Tätigkeit bei einer großen Baugesellschaft und in der Geschäftsführung eines Pflegeheimbetreibers kennt er die Erfordernisse aus den unterschiedlichen Sichtweisen aller Beteiligten. Im Jahr 2003 wurden der Neubau der Pflegeeinrichtung in Ansbach, der geplante Anbau des Pflegezentrums Oettingen sowie die Modernisierung der Einrichtungen in Sipplingen und Mittenwald betreut.

## IMMAC KONZERNBAU ABGESCHLOSSEN



Mit der Gründung der IMMAC Institutional Client Service GmbH wurde der Ausbau des IMMAC Konzerns in diesem Jahr abgeschlossen. Die neue Tochtergesellschaft betreut und managed ausschließlich Fonds, die IMMAC für institutionelle Anleger initiiert.

Zum neuen Vorstand der IMMAC Holding AG wurde Herr Reimund Huß bestellt, der sein Amt als

Nachfolger von Peter Franke angetreten hat. Der Tätigkeitsschwerpunkt des neuen Vorstandsvorsitzenden liegt im Controlling und in der betriebswirtschaftlichen Optimierung von Arbeits- und Organisationsabläufen.

Ebenfalls im Rahmen des Konzernausbaus wurde Herr Hans-Georg Kroll bereits in 2002 zum Geschäftsführer der IMMAC Objekt-

management GmbH bestellt. Herr Kroll verfügt als gelernter Bankkaufmann zusätzlich über umfangreiche Qualifikationen im Immobilienbereich sowie durch seine vorherige Tätigkeit in der Geschäftsführung eines Betreibers über tiefgehende Kenntnisse über den Markt und das Facility-Management von Sozialeinrichtungen.

## NEUE MITARBEITER IM TEAM

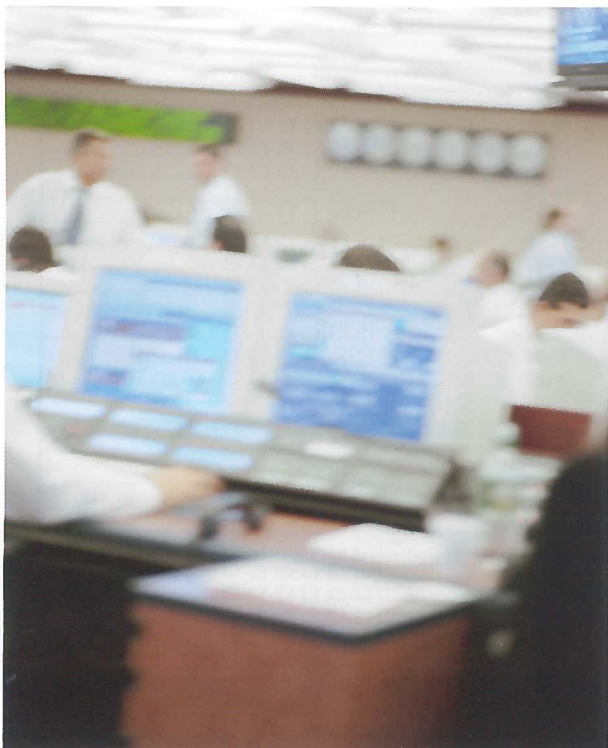


Das IMMAC Service Team wurde weiter verstärkt. Im Laufe dieses Jahres konnte IMMAC drei neue Mitarbeiterinnen begrüßen.

Ilona Grenda, Iris Schöne und Hatice Bur sind in den Bereichen Fondsverwaltung und steuerliche Abwicklung in den Büros Hamburg und Rendsburg beschäftigt.

Unser Service Team steht Ihnen jederzeit gern unter der Rufnummer 040 – 34 99 40 – 11 zur Verfügung.

## AKTIVES FONDSMANAGEMENT – WAS BEDEUTET DAS ?



**IMMAC betreibt für die Fonds ein aktives Fondsmanagement. Was das für den Anleger bedeutet und welche Tätigkeiten dahinter stecken, erklärt Marcus H. Schiermann von der IMMAC Holding AG.**

**Was wird bei IMMAC unter aktivem Fondsmanagement verstanden ?**

Ein aktives Fondsmanagement dient zunächst schlicht und einfach dazu, für einen emittierten Fonds den größtmöglichen Erfolg zu sichern. Das hört sich theoretisch einfach und selbstverständlich an. Grundziel ist es aber, dass der Erfolg des Fonds oberhalb der Prognosen liegt. In der Praxis müssen hierfür eine Vielzahl von Arbeitsbereichen abgedeckt werden. So

teilen wir das aktive Fondsmanagement in drei Hauptbereiche auf:

- Das Betreiberresearch, welches uns Daten über die Belegung der Heime, die Bonität der Betreiber, die regionalen Mitbewerber, rechtliche Veränderungen des Marktes und die Qualität der Einrichtungen liefert,
- das Objektmanagement, welches insbesondere zweimal im Jahr die Immobilie auf „Herz und Nieren“ prüft, die Ergebnisse auswertet und in eine Instandhaltungsvorschau überträgt und
- das Finanzmanagement, welches die Fondsliquidität im Auge behält, die Anlagen der Liquiditätsreserven vornimmt und die Fremdmittel auf hohem kaufmännischen Niveau optimiert.

**Das hört sich kompliziert an. Wie setzt IMMAC diese Tätigkeiten um ?**

Die Leistungen der Bereiche Betreiberresearch und Objektmanagement sind durch das IMMAC FRAM SYSTEM eindeutig definiert. Hier werden die Daten nach einem bestimmten Leistungskatalog erfasst und ausgewertet. Abweichungen von Planergebnissen der Belegung, der Betreiber und der Immobilien werden sofort im Rahmen der Analyse grafisch dargestellt.

Das Finanzmanagement arbeitet eng mit den finanzierenden Banken zusammen. So werden hier i.d.R. Finanzierungen bereits im Einkauf

optimiert. Z. B. werden für Fonds Kursvorteile des Geldmarktes „mitgenommen“, und Risiken von Fremdwährungen oft z. B. durch sogenannte Swap-Vereinbarungen so gedeckelt, dass tatsächliche Risiken ausgeschlossen sind. Auch bestehende Finanzierungen werden beobachtet. Zum Beispiel konnte das Finanzmanagement durch Umstellung einer bestehenden Finanzierung des Fonds Oettingen für den Fonds einen Finanzvorteil von über T€ 500 realisieren. Ferner gehören Begriffe wie „Cross Currency Swap“, Surrogate und Geldhandel zum täglichen Vokabular des Finanzmanagements. Ergebnisse etwaiger Optimierungsmöglichkeiten werden dann auf den Gesellschafterversammlungen der Fonds vorgestellt und ggf. durch die Versammlung beauftragt.

**Welche Vorteile haben diese Tätigkeiten für die Anleger der IMMAC Fonds ?**

Wie ich eingangs sagte, besteht das Ziel darin, die Prognosen der Fonds einzuhalten und zu übertreffen. In unserer Leistungsbilanz konnten wir seit 1996 ein Plus von über 12% für die Anleger als Vorteil ausweisen, was bei einem relativ risikolosen Immobilienengagement gar nicht so einfach ist und bei plangemäßen Mieteinnahmen nur durch ein professionelles Finanzmanagement erreicht werden kann. Unser Ziel als führender Marktspezialist ist es, Sozialinvestments so sicher und attraktiv wie möglich für die Anleger zu gestalten, das heißt als Vorteil für den Anleger: mindestens plangemäße Ergebnisse der

Fonds mit dem Ziel, immer besser zu sein als prognostiziert.

**Entstehen dem Anleger durch das Fondsmanagement gesonderte Kosten ?**

Nein. Alle Kosten des aktiven Fondsmanagements sind durch die ausgewiesenen Gebühren der einzelnen Fonds abgegolten.

**Wie kann der Erfolg des aktiven Fondsmanagements vom Anleger erkannt werden ?**

Zunächst erkennt jeder Anleger durch die monatliche Ausschüttung den Anlageerfolg direkt auf seinem Kontoauszug. Darüber hinaus veröffentlicht IMMAC jährlich eine testierte Leistungsbilanz über die geschlossenen Immobilienfonds. Zusätzlich wurde jetzt als Ergebnis der Kundenumfrage neu eingeführt, dass die Anleger der Fonds ab 01.01.2004 quartalsweise einen Kurzbericht über ihre Beteiligung erhalten.



Marcus H. Schiermann

## GUT INFORMIERTE BERATER



## Fachtagung am Gardasee

Eine Grundmaxime unserer Vertriebsaktivität ist die hohe Qualität der Beratungsleistung. Mehr als in anderen Bereichen werden der Komplexität des Pflegemarkts nur Berater gerecht, die über eine hohe Sach- und Fachkenntnis verfügen. Deshalb sind für IMMAC ausschließlich verantwortungsbewusste Berater tätig, die unsere Fondsangebote zum optimalen Nutzen ihrer Klientel einsetzen.

In Malcesine am Gardasee haben sich die Vertriebspartner vom 25. bis 28. September 2003 intensiv auf das bevorstehende Jahresgeschäft vorbereitet. Dabei ging es zum einen um die Vorstellung neuer Fonds, zum anderen aber auch darum, die Vorteile der Konzeption und der besonders hohen Sicherheit einer Investition mit IMMAC im Pflegemarkt zu vertiefen, damit die

Berater diese wesentlichen Punkte unseren Anlegern noch klarer und gezielter vermitteln können. Neben der umfangreichen Schulung zu fachlichen Themen blieb auch genügend Zeit zum Erfahrungsaustausch und zur Vertiefung persönlicher Kontakte.



Außerdem konnten wir gemeinsam mit der Crew des IMMAC Sailing Teams um Skipper Kai Mares die Vize-Europameisterschaft in der Beneteau 25 Klasse feiern.



## NEUER FONDS LICHTENAU

Zum Generationswechsel bei der Wilhelm Ott GmbH hat IMMAC als besonderes Highlight einen Fonds entwickelt, der speziell auf die Wünsche und Bedürfnisse der Wilhelm Ott GmbH zugeschnitten worden ist.

Der Fonds investiert in eine bestehende und mit 150 Betten voll belegte Pflegeeinrichtung in Lichtenau bei Nürnberg.

Nach dem Motto „Geld verdienen in Bayern – und bitte konservativ“ wurden für diesen Fonds Parameter kalkuliert, die so konservativ sind, dass sie während der Laufzeit nach menschlichem Ermessen nur noch übertroffen werden können.



Das Pflegezentrum „Haus Roggenberg“ in Lichtenau

**Die wichtigsten Daten auf einen Blick:**  
IMMAC Pflegezentrum Lichtenau Renditefonds GmbH & Co. KG

**Investitionsvolumen**

€ 11.850.000,00

**Eigenkapital**

€ 4.850.000,00

**Fremdkapital**

€ 7.000.000,00

**Anfängliche Ausschüttung**

7,00% p.a.,

monatliche Ausschüttung

**Initiale Werbungskosten**

rd. 32%

**Finanzierung**

Euro, 10 Jahre

festgeschriebener Zinssatz

**Tilgung**

1,50% p.a. durch Einzahlung in ein Tilgungssurrogat

**Angenommene Inflationsrate**

1,5% p.a.

**Pächter**

Phönix Gruppe, Füssen

**Mieterhöhungen**

fix alle drei Jahre

**Wiederverkauf**

zum 11,5-fachen der Jahresmiete

**Mindestbeteiligung**

€ 25.000,00 zzgl. 5% Agio

Weitere Informationen zu diesem Fonds erhalten Sie entweder direkt bei IMMAC oder bei der Wilhelm Ott GmbH, Telefon 09552-92300.

## IMMAC GOES OVERSEAS



Die IMMAC Institutional Client Service GmbH, eine Tochtergesellschaft der IMMAC, die ausschließlich institutionelle Großanleger betreut, hat mit der englisch-amerikanischen Investmentgesellschaft RP&C (Rauscher, Pierce & Clark), die in London und New York beheimatet ist, einen Vertrag über ein Investitionsprogramm von über 400 Mio. € abgeschlossen.

Der Vertrag sieht über institutionelle Fonds die Investition in bestehende und neu zu errichtende Pflegeheime ausschließlich in Deutschland vor. Während der kommenden vier Jahre sollen je 100

Mio. € pro Jahr in diesem Markt investiert werden. Die IMMAC Institutional Client Service GmbH übernimmt bei diesem Geschäft die Objektakquisition, das due-diligence, die Finanzierung und das laufende Fondsmanagement. RP&C übernimmt die Platzierung des Eigenkapitals bei englischen und amerikanischen institutionellen Anlegern. Die erste Tranche des Fonds wird bereits im Januar 2004 plangemäß geschlossen und umfasst die Investition in fünf bestehende Pflegeeinrichtungen. Besonders Stolz ist das Team der IMMAC, weil es sich als Marktspezialist für Sozialinvestments in

Deutschland gegenüber anderen großen Investmenthäusern und Banken durchsetzen konnte.

Vorteile des institutionellen Geschäftes gibt es auch für die Privatanleger der IMMAC Fonds. Durch die Verstärkung der Objektakquisition wurden und werden neue Kontakte zu privaten Betreibern und Banken aufgebaut. Diese umfassenden Kontakte führen dazu, dass IMMAC über einen noch besseren Marktüberblick und einen permanenten Objektbestand verfügt, so dass immer ein optimales Produkt für den Privatanleger angeboten werden kann.

## GENERATIONSWECHSEL BEI FIRMA OTT

Heute stellen wir Ihnen einen unserer Exklusivpartner vor: Die Wilhelm Ott GmbH aus Schlüsselfeld, der kleinsten Stadt Bayerns. Wir haben uns mit den beiden Geschäftsführern Wilhelm Ott und seinem Sohn Ralf Ott unterhalten.

**IMMAC TUELL: Herzlichen Glückwunsch zur Platzierung des Renditefonds Mittenwald. Wie viele Vertriebe waren dabei eingeschaltet?**

Wilhelm Ott: Wir wurden nur von einem befreundeten Kollegen unterstützt, denn wir sind nicht so gerne von anderen abhängig.

**IMMAC TUELL: Und wie groß ist eine so vertriebsstarke Firma? Verraten Sie uns Ihre Werbeagentur?**

Ralf Ott: Sie sprechen gerade mit ihr. Ich verfasse und gestalte alle Kundenbriefe selbst. Schließlich wissen wir genau, was wir wollen und können es selbst am besten umsetzen. Was die Größe angeht: Ne-

ben meinem Vater und mir haben wir noch eine Sekretärin und einen Bürokaufmann, der unter anderem auch unsere Website pflegt. Wir setzen auf kleine, hocheffiziente Einheiten. Das macht uns so schnell und flexibel.

Wilhelm Ott: Besonders wichtig ist auch Kontinuität: Die Sekretärin ist seit über 25 Jahren dabei und unser Bürokaufmann hat bei uns gelernt.

**IMMAC TUELL: Wie lange betreiben Sie dieses Geschäft schon?**

Wilhelm Ott: Seit 1969, also seit 34 Jahren. Mein Sohn Ralf, der mehr und mehr den Vertrieb übernimmt, ist die kreative Kraft hinter allen unseren Aktivitäten und akquiriert inzwischen auch neue Projekte. Die Geschäftsführung teilen wir uns, wobei jeder von uns alles beherrschen muss.

Ralf Ott: Ich bin mit diesem Ge-

schäft aufgewachsen und habe alles mit der Muttermilch aufgesogen. Um Betriebsblindheit zu vermeiden, habe ich nach meinem BWL-Studium in Nürnberg aber erst einmal die Welt außerhalb der elterlichen Firma erkundet. Jetzt bin ich bereits seit Jahren voll dabei, und die Zusammenarbeit funktioniert sehr gut. Obwohl mein Vater sich jetzt nach und nach aus dem aktiven Geschäft zurückziehen wird, möchte ich auf seine Ideen, seinen Rat und seine Kontakte auf keinen Fall verzichten.

**IMMAC TUELL: Wie sehen Ihre weiteren Pläne aus?**

Ralf Ott: Eines unserer nächsten Projekte wird das neue IMMAC Pflegeheim „Haus Roggenberg“ sein. Weil wir von der angenehmen und erfolgreichen Zusammenarbeit mit der IMMAC begeistert sind und die hohe Produktqualität und Zuverlässigkeit schätzen.

## SPEZIAL: DAS IMMAC SAILING TEAM

**Erfolgreiche Saison 2003**

Das IMMAC Sailing Team kann auf eine sehr erfolgreiche Saison 2003 zurückblicken. Die drei Segelcrews der IMMAC Health property, IMMAC FRAM und der IMMAC EDG Invest haben in diesem Jahr zahlreiche Regatten gesegelt und gewonnen.



So wurde das IMMAC Sailing Team u.a. Gesamtsieger der Kieler Woche 2003, der Flensburger Herbstwoche 2003 und Vize-Europameister der Beneteau 25 Klasse. Für das dritte Team der IMMAC EDG Invest konnten seit Sommer 2003 einige neue Crewmitglieder angeworben werden, die sich bereits in ande-

ren Klassen als Kader-Segler des Deutschen Seglerverbandes profilieren konnten. Einen ersten Erfolg konnte diese Crew ebenfalls bei der Europameisterschaft verbuchen und ersegelte auf Anhieb unter einem Feld von rd. 80 Schiffen den 33. Gesamtrang.



Für das nächste Jahr steht wieder ein umfangreiches Regattaprogramm fest. Die Saison beginnt im Mai mit Regatten in Kiel, Berlin, Travemünde und Flensburg. Die Europameisterschaft 2004 findet in Kopenhagen, Dänemark statt.



Als besonderen Erfolg verbuchen die Crews, dass der Teamgedanke zu einer deutlichen Leistungsverbesserung geführt hat. Der Erfahrungsaustausch und das gegenseitige Transferieren der „Tricks und Kniffe“ sowie das optimale Trimmen der Regattayachten vom Typ Beneteau 25 führte zu einer deutlichen Verbesserung aller drei Crews.

**IMMAC Sailing Team wird Vize-Europameister**

Die Klasse der Beneteau 25 Yachten ist eine europäische Klasse. Die Europameisterschaft stellt daher die größte Regattaserie mit dem höchsten Anspruch in dieser Klasse dar. Im September 2003 segelten rund 80 Schiffe auf dem Gardasee um den Titel des Europameisters.

Das IMMAC Sailing Team war dabei. Die Crew der IMMAC FRAM unter Skipper Kai Mares führte während der 5 Wettfahrttage das Klassement konstant an. Am letzten Tag führten drehende Winde beim Start dazu, dass die Yacht nur im Mittelfeld lag und den Europameistertitel verpasste. Dennoch freuen wir uns über ein Spitzenergebnis, konnte doch die Vizeeuropameisterschaft erreicht werden. IMMAC gratuliert der IMMAC FRAM mit den Seglern Kai Mares, Uwe Mares, Sönke Boy, Roland Kleiter und Florian Kirchner.



Die Crew der IMMAC Health property unter Skipper Dave Tillmanns konnte im Gesamtklassement den 23. Platz, die Crew der IMMAC EDG Invest unter Skipper Garvin Grebe den 33. Platz realisieren. Europameister wurde der Däne Jesper Radich, der im nächsten Jahr seinen Titel während der Europameisterschaft in Kopenhagen verteidigen muss. Unter anderem natürlich gegen das IMMAC Sailing Team, dem wir schon jetzt hierzu das Quäntchen Glück wünschen, das aus einem ausgezeichneten Team einen Europameister machen kann.

**Segeln auch Sie im nächsten Jahr mit**

Zwar segeln im IMMAC Sailing Team nur Amateure, dennoch erfordert ein solches Team einen großen Aufwand an Logistik, Zeit und finanziellen Mitteln. Das Team konnte für die Saison 2004 einige Co-Sponsoren gewinnen, die den finanziellen Aufwand mittragen. Auch Sie können das Team in der Zukunft unterstützen. So besteht ab Januar 2004 die Möglichkeit, Textilien und Accessoires der IMMAC SAILING Collection über unsere Internetseite zu erwerben. Der gesamte Erlös aus dem Verkauf wird für die Crewkosten wie Übernachtungen, Meldegelder und Ausrüstung zur Verfügung gestellt. Für Rückfragen zu der Collection steht Ihnen Frau Iris Schöne unter der Rufnummer 040 – 34 99 40-11 jederzeit gern zur Verfügung.

[sailingteam@IMMAC.de](mailto:sailingteam@IMMAC.de)

## KIELER WOCHE 2003



Auch zur Kieler Woche 2003 hat IMMAC wieder Anleger, Berater, Banker und Betreiber zu Regattabegleitfahrten während der Kieler Woche eingeladen.

Obwohl diese Fahrten in diesem Jahr mit zwei großen Schiffen durchgeführt wurden, waren die

Plätze knapp. Trotz oder gerade wegen des starken Windes konnten die Gäste in diesem Jahr spannende Regatten und eindrucksvolle Segelszenen erleben. Besonders gut und lecker war auch wieder das Catering, zu dem unsere Gäste von der Evangelischen Darlehensgenossenschaft in Kiel eingeladen

wurden. Hierfür nochmals herzlichen Dank an die EDG.

Fotos von den Regatten und Begleitfahrten können auf der Internetseite der IMMAC unter [www.IMMAC.de](http://www.IMMAC.de), dort unter der Rubrik „Sailing Team“, heruntergeladen werden.

## IMPRESSUM

**Verantwortlich für den Inhalt**  
IMMAC Immobilienfonds GmbH  
Am Gymnasium 2, 24768 Rendsburg  
Telefon 04331 – 2 76 17  
Telefax 04331 – 2 76 16  
[www.IMMAC.de](http://www.IMMAC.de)

**Redaktion**  
Thomas F. Roth (verantwortlich)  
Jan Riisgaard, Manuela Schiermann  
[redaktion@IMMAC.de](mailto:redaktion@IMMAC.de)

**Auflage**  
14.000 Exemplare, halbjährlich

**Konzept und Gestaltung**  
plan²b werbung gmbh, [www.plan2b.biz](http://www.plan2b.biz)