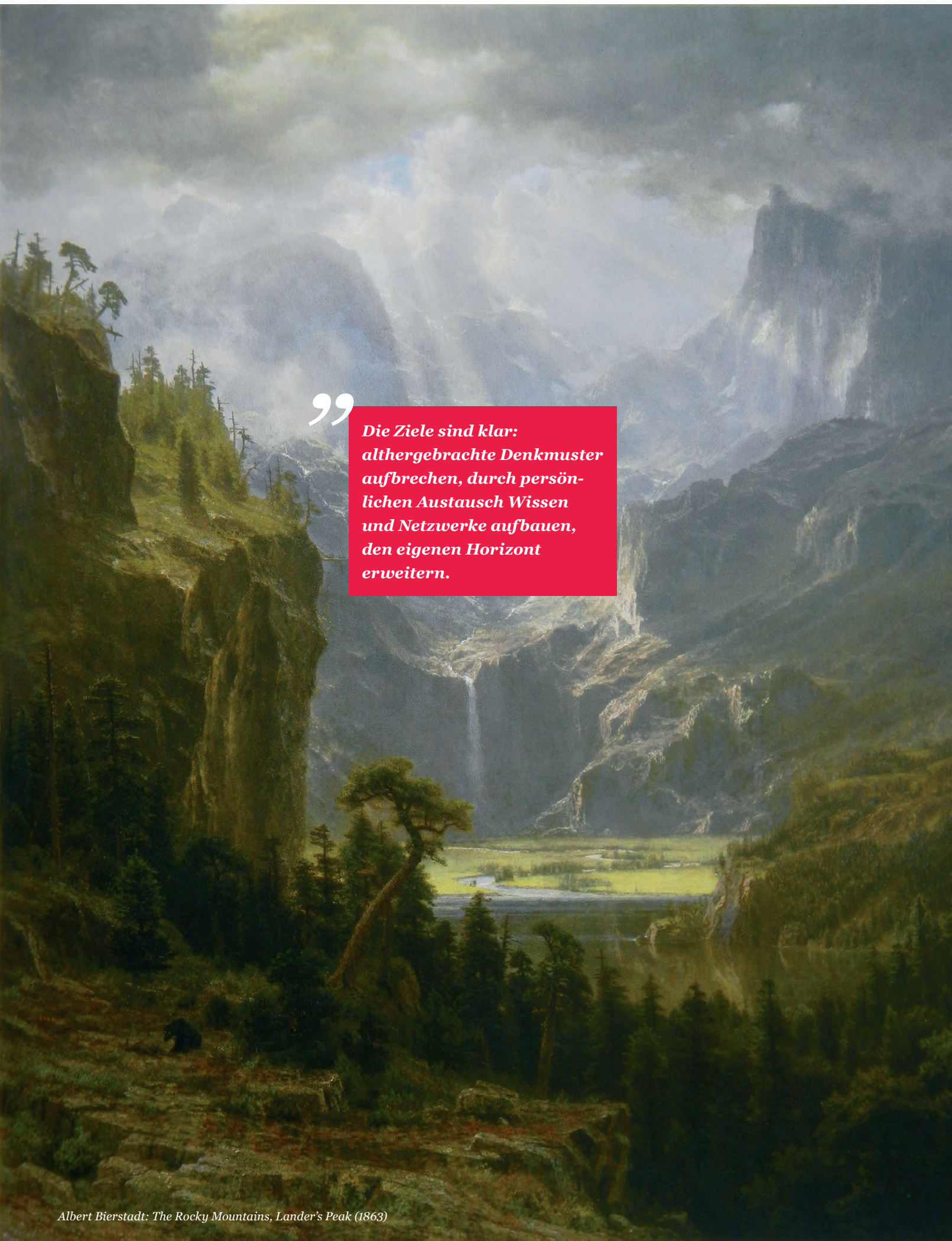




FELDHOFF & CIE.

STAKE HOLDER REPORT *2018*

Real *impact.*



”

**Die Ziele sind klar:
althergebrachte Denkmuster
aufbrechen, durch persön-
lichen Austausch Wissen
und Netzwerke aufbauen,
den eigenen Horizont
erweitern.**

Albert Bierstadt: The Rocky Mountains, Lander's Peak (1863)



Liebe Geschäftspartner und Freunde,

die Immobilienwirtschaft ist und bleibt eine der spannendsten Branchen unserer Zeit, was auch unser Jubiläumsjahr 2018 erneut eindrucksvoll unter Beweis gestellt hat. Auf der einen Seite die Auguren, die mit bangen Blicken in die Glaskugel schon vor dem drohenden Zerplatzen einer Blase warnen. Dem gegenüber steht ein Markt, der sich offensichtlich von solcherlei Cassandra-Rufen völlig unbeeindruckt zeigt. Wer auch immer am Ende Recht behalten mag: Es gilt, mit Augenmaß und Innovationskraft auf die kommenden Herausforderungen vorbereitet zu sein.

In diesem Zusammenhang lagen uns bei der 3F Group im vergangenen Jahr drei Themen besonders am Herzen: die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft, die weitere Internationali-

sierung unseres Geschäfts sowie die Stärkung unserer Kompetenz bezüglich kapitalmarktnaher Themen.

Wie Sie wissen, sind wir mit unserem Schwesterunternehmen blackprintpartners ganz nah an den jungen Unternehmen, die sich der Digitalisierung des Immobiliensektors verschrieben haben. Mit unserem Kongress Real Estate Innovation Summit sowie der von blackprintpartners initiierten Digitalkonferenz FUTURE: PropTech Berlin versuchen wir, die Branche zu ermutigen, innovativer zu werden. Die Ziele sind klar: althergebrachte Denkmuster aufbrechen, durch persönlichen Austausch Wissen und Netzwerke aufbauen und den eigenen Horizont erweitern.

Gleichzeitig haben wir der immer weiter fortschreitenden Internationalisierung der Immobilienbranche Rechnung getragen und unser Partnernetzwerk mit führenden spezialisierten Kommunikationsberatungen im paneuropäischen Bereich weiter gestärkt.

Und schließlich ist mit Jürgen Herres, dem ehemaligen Kommunikationschef der IVG, ein neuer Geschäftsführer und Gesellschafter als Partner zu uns gestoßen, der mit seiner über 20-jährigen Erfahrung mit kapitalmarktnahen Themen und Sondersituationen unser Leistungsspektrum nochmals deutlich verbreitert.

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen gemeinsam die Weiterentwicklung der Immobilienbranche zu gestalten.

Mit besten Grüßen

Tom Zeller

Paul Jörg Feldhoff

Jürgen Herres

15 Jahre Feldhoff & Cie.

Die Geschichte aus Sicht des Gründers

Gründung des Ein-Mann-Unternehmens *Feldhoff Management Services KG*

Strategie- und Positionierungsberatung

1. März 2003



Oktober 2003 1. Expo Real Party im Münchener Szeneclub P1

Gründung des *Real Estate Club*

2004

1. Real Estate Summit

September 2005

März 2006 1. Real Estate Forum Rhein-Ruhr

1. Real Estate Summit Kitzbühel

Juni 2007

1. Real Estate Forum Hamburg

1. Real Estate Forum München September 2007

November 2009 1. Real Estate Forum Rhein-Main

Oktober 2009 1. Real Estate Forum Stuttgart

1. Oktober 2013 Tom Zeller wird Partner der *Business Line Communications*

2012 als Director eingestiegen, wurde Tom Zeller 2013 zum Partner berufen, um die *Business Line Communications* unter dem Namen *Hill Green GmbH* federführend aufzubauen. Diese war ursprünglich ein Joint Venture mit der *Content 5 AG* aus München und wurde Ende 2013 komplett übernommen. Zu Beginn des Jahres 2014 wurden im nächsten Schritt die *Feldhoff Management Services*, *Hill Green* und die Eventfirma *Feldhoff Associates* in der heutigen *Feldhoff & Cie.* zusammengeführt – alle Leistungen aus einer Hand. Dies war die Initialzündung für den nächsten Wachstumsschub.

März 2014 1. Real Estate Forum Berlin

1. Real Estate Women Summit

Juni 2014

1. Platz im Agentur-Ranking des Immobilien Manager Verlages

August 2016

seit Januar 2016

Mitglied im ZIA

> Kooperation mit *Bellier Financial*, Amsterdam
Start des Aufbaus eines paneuropäischen Agentur-Netzwerkes

> 1. Jahrgang *Rocket Circle*

2017

1. Real Estate Innovation Summit

April 2017

Zugang von Jürgen Herres als Managing Partner

Juni 2018

Start des FCI Marken-Relaunchs

Dezember 2018

Januar 2018

Gründung der *Feldhoff & Cie. Dialog GmbH*

September 2018

1. Platz Immobilien Zeitung
Beliebteste Gratulationsanzeige im Jubiläums-magazin *fünfundzwanzig*

Das Thema Innovationsmanagement spielt oft nur eine untergeordnete Rolle. Daher wollten wir eine Plattform initiieren, bei der es um analoge wie auch um digitale Innovationen geht. 2017 erstmalig aufgesetzt und 2018 zum zweiten Mal in Frankfurt am Main ausgerichtet, zählt der Innovation Summit für viele Entscheider zu einem der besten Events der Branche.

”

Die Gründung des REC war mitentscheidend für unser heutiges Top-Entscheider Netzwerk. Zu den Gründungsmitgliedern zählten damals noch recht unbekannte Namen, wie beispielsweise Ingo Schierhorn, Dr. Thomas Herr, Timo Tschammler und ich. Heute ist der REC eines der einflussreichsten Netzwerke der Branche.

”

Unser Real Estate Summit war zu Beginn ein Kongress für die „jungen Wilden“ der Branche. Ziel war es, eine Kommunikationsplattform für die damaligen High Potentials zu schaffen. Viele der damaligen Teilnehmer gehören mittlerweile zu den absoluten Top-Entscheidern der Branche.

”

Vorbild war die Similauner Runde der deutschen Industrie, worüber ich im *manager magazin* gelesen hatte. Die Idee hat mir sehr gut gefallen, so dass wir sie etwas adaptiert umgesetzt haben. Heute ist die Wanderrunde in Kitzbühel mit maximal 20 Teilnehmern zwischen 35 und Ende 40 eine Unternehmerrunde mit einem 2018 erweiterten Konzept: Auf 15 erfolgreiche Unternehmer der Old Economy treffen fünf erfolgreiche PropTech-Gründer.

”

2003 war die Branche in einer Abschwungphase. Ich konnte das P1 einigermaßen akzeptabel anmieten, da ich der einzige Interessent war. Wäre die Party ein Flop geworden, hätte ich damit vermutlich das Marketingbudget der nächsten 10 Jahre verbraten. Es ging glücklicherweise gut! Aus heutiger Sicht ist die Party ein wichtiger Puzzlestein für den Aufbau unseres Netzwerkes. Als Minifirma hatten wir ein Riesenevent, zu dem wir alle wichtigen und damals noch unwichtigen Entscheider jedes Jahr einladen konnten. Ich würde sagen, dass nahezu alle früheren und aktuellen Top-Entscheider schon einmal Gäste auf unserer P1-Party gewesen sind.

”

Der Beginn der Real Estate Forum-Reihe. Da mir die bestehenden regionalen Kongresse zu langweilig waren, habe ich zusammen mit Partnern wie Prof. Dr. Alexander Goepfert die Idee einer eigenen, regionalen Konferenz umgesetzt. Unser Ansatz war ein voller Erfolg, so dass die Real Estate Forum-Reihe mittlerweile eine bundesweite Institution ist.

”

Der Beirat
Der hochkarätig besetzte Beirat der 3F Group war ein entscheidender Impulsgeber und Sparringspartner für mich und uns in den letzten Jahren. Bei vielen Ideen und Entscheidungen, Feldhoff & Cie. und die anderen Unternehmen betreffend, war er kritischer und fachkundiger Ratgeber. Auch wenn es bei manchen Sitzungen hoch her ging, ist der erfolgreiche Aufbau der Gruppe auch den Diskussionen im Beirat zu verdanken.

Anzahl der Mitarbeiter
2003: 1
2008: 4
2013: 6
2018: 23



Real impact.*

* *Wirkung, Bedeutung, Einfluss auf die Immobilienwirtschaft — als Berater der spannendsten Unternehmen, als fortwährender Innovationstreiber und aktiver Mitgestalter in den führenden Verbänden und Organisationen unserer Branche.*

David: Napoleon am Sankt Bernhard Pass

Unser Markenleitbild

Wer wir sind

Feldhoff & Cie. ist das führende Kommunikationsberatungsunternehmen in der Immobilienwirtschaft.

Was wir konkret tun

Über 20 Mitarbeiter positionieren, vernetzen und kommunizieren bundesweit in den Kerngeschäftsfeldern Consulting, Communications und Congress- & Eventmanagement.

Unsere Mission

Wir machen aus Unternehmen Marken, aus Teilnehmern Akteure und aus Projekten Erfolgsgeschichten.

Was uns einzigartig macht

Feldhoff & Cie. verfügt über das umfassendste und belastbarste Entscheider-Netzwerk mit exzellenten Kontakten und Verbindungen in die Immobilienwirtschaft, Politik und Wissenschaft.

- > Exzellente Branchen-Expertise
- > Persönliches Medien-Netzwerk
- > Fach- & Methodenkompetenz
- > Integriertes Leistungsspektrum
- > Internationale Partner

Der Mehrwert für unsere Mandanten

Wir unterstützen unsere Mandanten und Geschäftspartner dabei, sich attraktiv, konkurrenzfähig und erfolgreich im Markt zu etablieren und dies auch zu bleiben.

Was ist ein Markenleitbild?

Ein Markenleitbild definiert, wofür eine Marke stehen soll. Wie soll sie wahrgenommen werden? Welches Bild soll in den Köpfen der Stakeholder entstehen? Wodurch differenziert sie sich im Markt?

Das Markenleitbild schafft ein gemeinsames Verständnis für alle, die die Marke leben und lenken. Es dient als verbindliche Basis für alle internen und externen Kommunikationsmaßnahmen. Ziel ist es, die Marke relevant und attraktiv für die Zielgruppen, einzigartig im Wettbewerbsumfeld und langfristig zu positionieren.

Unsere Werte

1. **Brennen, Feuer, Leidenschaft**
2. Ein Team
3. Erkennen, verstehen, machen!
4. Um die Ecke denken, geradeaus handeln
5. Mut, Ideen auszuprobieren
6. Unser Standard: kein Standard
7. Fehler ja – aber jeden nur einmal
8. Immer zwei Schritte voraus
9. Wort halten, zusammenhalten, Vertrauen erhalten
10. Bitte & Danke

Unsere Bildsprache

In dieser Zeit des Minimalismus, des Understatements und der ironischen Brechung traut sich kaum einer an Pathos heran — Feldhoff & Cie. schon! Die historischen Motive, wie links zu bewundern, stehen für das, was wir täglich tun: Wir erzählen für unsere Mandanten Geschichten mit Wucht und Größe. *Real impact* eben.

Aber sind das trotzdem nicht einfach nur alte Schinken? Der Kontext macht die Botschaft. Und der ist neu. Auch die frechen Anschnitte gehen zeitgemäß und augenzwinkernd mit den großen Traditionen um, für die solche Klassiker stehen.

Auch für zahlreiche Mandanten haben wir bereits Markenleitbilder entwickelt. Dazu erarbeiten wir in einem Workshop gemeinsam mit dem jeweiligen Kunden die Definition der Zielgruppen, die Stärken und Werte sowie die Mission und Vision. Der gesamte Prozess – vom ersten Workshop bis zum Ergebnis — nimmt nur wenige Wochen in Anspruch.

2018, ein Überblick in Zahlen.

23

Mitarbeiter insgesamt inklusive drei Werkstudenten

feste Mitarbeiter in der 3F Group

Mehr als

Jahre Berufserfahrung im Bereich Unternehmens- und Finanzmarktkommunikation des neuen Managing Partners Jürgen Herres für die Business Line Feldhoff & Cie. Communications

Prozent Umsatzsteigerung zu 2017

Platz: Die beliebteste Gratulationsanzeige im IZ-Jubiläumsheft „fünfundzwanzig“ zum 25-jährigen Jubiläum der Immobilien Zeitung. Wir bleiben innovativ und kreativ!

erstellte deutsch- und englischsprachige Pressemitteilungen

erstellte Social-Media-Posts für uns und unsere Mandanten

Monate intensive Projektkommunikation in Süddeutschland wurden mit dem Gewinn eines Bürgerentscheids belohnt.

entwickelte und umgesetzte Kongresse, Events und Netzwerkveranstaltungen

Teilnehmer auf allen von uns betreuten Veranstaltungen

Teilnehmer auf unseren sechs Real Estate Foren

weitere Top-Entscheiderinnen der Immobilienwirtschaft im zweiten Jahrgang des Rocket Circle- Programms aufgenommen

Feldhoff & Cie.: Mit wachen Augen, Selbstkritik und einem guten Team zur Zukunftsfähigkeit

Innovationskraft und **Zukunftsfähigkeit** sind essenziell. Und es sind prominente Schlagworte, die viele Unternehmen gerne für sich in Anspruch nehmen. Aber was genau steckt dahinter? Große Budgets für Markt- und Trendforschung? Eigene Researchabteilungen? In einigen Branchen und Firmen sind solche Dinge sicher unabdingbar. Aber es gibt auch den anderen Weg — den des gesunden Menschenverstandes und des kreativen Denkens. Letzteres ist der Ansatz, dem sich Feldhoff & Cie verschrieben hat.

Wie macht man ein Unternehmen future ready?

Aus unserer Sicht muss man mit offenen Augen durch die Welt gehen. Wenn man das tut und gleichzeitig keine Scheu hat, sich selbst immer wieder in Frage zu stellen, liegen die Ideen quasi auf der Straße.

Kann man hierfür Beispiele nennen?

Manchmal reicht tatsächlich das beiläufige Lesen von Standardmedien aus – ein Beispiel ist unser Real Estate Innovation Summit, auf dem wir die Innovationsfähigkeit der Top-Entscheider unserer Branche mit einer Vielzahl von analogen und digitalen Innovationen steigern möchten. Die Initialidee ist im Flugzeug beim Lesen einer Ausgabe des Magazins brand eins entstanden. Dort ging es um die Innovationsfähigkeit von Unternehmen. Das für den Immobiliensektor zu adaptieren und einen Versuch zu starten, ist nicht einfach, aber eine lösbare Aufgabe. Gleiches gilt für den Rocket Circle, unserem Elite-Netzwerk-Programm für die Entscheidungsträgerinnen von heute und morgen in der Immobilienwirtschaft. Hier kam die Inspiration aus dem manager magazin. Dort wurde über das Generation CEO-Programm der deutschen Industrie berichtet.

Einen Versuch starten – bedeutet das Trial and Error?

Unsere Ideen sprudeln am laufenden Band. Es geht darum, daraus Projekte zu machen und auszuprobieren. Geht's schief, muss man analysieren, was nicht gepasst hat. Dann wird die Sache entweder neu aufgesetzt oder beerdigt. Nur entmutigen lassen darf man sich eben nicht.

Gibt es auch Beispiele für weniger erfolgreiche Versuche?

Im Rahmen des Real Estate Innovation Summit hatten wir zu Beginn die Idee, dass 50 Top-Entscheider der Branche 50 ihrer High Potentials mitbringen. Die aktuellen und die zukünftigen Entscheider der Immobilienwirtschaft sollten über das Heute und das Morgen und die zukünftigen Entwicklungen und Trends diskutieren. Die Idee finden wir weiterhin super, leider waren die meisten Top-Entscheider nicht von ihr überzeugt und wollten ihre High Potentials lieber Zuhause lassen. Daher ist der Summit heute ein reines Treffen von Entscheidern der ersten und zweiten Führungsebene.



einige Kollegen aus dem Team

Wie wichtig ist es bei der eigenen Innovationsfähigkeit, sich selbst in Frage zu stellen?

Wir glauben, alles andere wäre Selbstzufriedenheit — der natürliche Feind von Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit. Unserer Ansicht nach ist es unabdingbar, sich immer wieder die Frage zu stellen, was man noch besser machen kann.

Wie schmort man nicht zu sehr im eigenen Saft?

Wir tauschen uns permanent mit allen möglichen Akteuren aus der Immobilienbranche, Vertretern anderer Industrien oder Entscheidungsträgern aus Politik, Wissenschaft und Gesellschaft aus. An den Erkenntnissen spiegeln wir das, was wir bereits anbieten und schauen, was es zu verändern gilt, um unsere Produkte anzupassen oder neue Produkte zu entwickeln. Zum anderen lassen wir uns auf Holdingebene von einem hochkarätig besetzten Beirat hinterfragen.

Wie wichtig ist Diversity für die Zukunftsfähigkeit von Feldhoff & Cie.?

Wir glauben, dass ein bunt gemischtes Team die positiven Effekte unserer offenen Denkstruktur verstärkt: von jung bis reifer, von Politikwissenschaftlern über Juristen bis zu BWLern und Journalisten, weiblich wie männlich, von den Kreativen über die Stillen bis zum Sales- Profi. Und das alles von den Associates bis zu den Managing Partnern. Diversity ist eine ganz wichtige Komponente für uns, um zukunftsfähig zu sein und zu bleiben.

Was macht Feldhoff & Cie. bereit(s) für die Zukunft?

„Die einen gehen auf den Markt, die anderen machen ihn: Wer dieser andere ist und dieses tut, hat eine gute Voraussetzung dafür, future-ready zu sein.“ Laut „future-ready!“. Gelebte Identität in disruptiven Zeiten — so werden Unternehmen zukunftsfit sind wir also zukunftsfit. Als Best-Practice-Beispiel durften wir dem Experten-Duo Jon Christoph Berndt und Sven Henkel unsere Erfolgsgeschichte erzählen — und stehen jetzt neben Traditionsunternehmen wie Kaldewei, Einhell und Ed- ding im neuesten Buch der beiden Erfolgsautoren.



Was unsere Mandanten sagen

„Wir arbeiten eng mit Feldhoff & Cie. als Kommunikationsspezialisten mit Fokus auf die Immobilienbranche zusammen. Für uns sind neben einer hohen fachlichen Kompetenz auch Werte wie Vertrauen und Verlässlichkeit entscheidend – darauf können wir bei Feldhoff & Cie. zählen.“

Dr. Matthias Hubert

Geschäftsführender Gesellschafter
Sontowski & Partner GmbH,
Geschäftsführender Gesellschafter
Pegasus Capital Partners GmbH

„Die Feldhoff & Cie. Real Estate Foren sind aus unserer Sicht eine Pflichtveranstaltung für Entscheidungsträger und Meinungsführer in der Immobilienbranche. Aktuelle regionale Themen kombiniert mit der Möglichkeit, sich in hochkarätiger Runde auszutauschen, machen die Attraktivität dieser Veranstaltungsreihe aus.“

Hendrik von Paepcke

Geschäftsführer
APOprojekt GmbH

„Als starker Partner mit viel Erfahrung und wertvollen Kontakten innerhalb der Immobilienbranche hat Feldhoff & Cie. zu unserem Erfolg im ersten Jahr am deutschen Markt maßgeblich beigetragen. Die gute Mischung aus Kompetenz in der Immobilienbranche und Kreativität bei der Positionierung macht den Unterschied. Last but not least: Die Zusammenarbeit mit dem Feldhoff-Team macht Spaß!“

Sebastian Seehusen

Director of Germany
WiredScore GmbH

„Feldhoff & Cie. hat uns bei der Positionierung als im Immobilienwirtschaftsrecht für Deutschland führende

Kanzlei beraten und begleitet: unter anderem mit dem Auf- und Ausbau des Real Estate Private Equity Netzwerks sowie als Mit-Initiator beim Real Estate Innovation und Real Estate Women Summit.“

Dr. Christian Schede

Partner | Shareholder
Greenberg Traurig Germany, LLP

„Feldhoff & Cie. hat unsere internationale Kommunikationsstrategie für den deutschen Markt übersetzt, angepasst und erfolgreich umgesetzt. Die tiefe Medienkompetenz des Teams hat uns dabei nicht nur in die üblichen Fachpublikationen, sondern auch in Spezialmedien und – mit spezifisch deutschen Themen – zurück in die internationale Fachpresse gebracht. Ein starker Partner für die kommunikative Begleitung unseres internationalen Geschäftsmodells.“

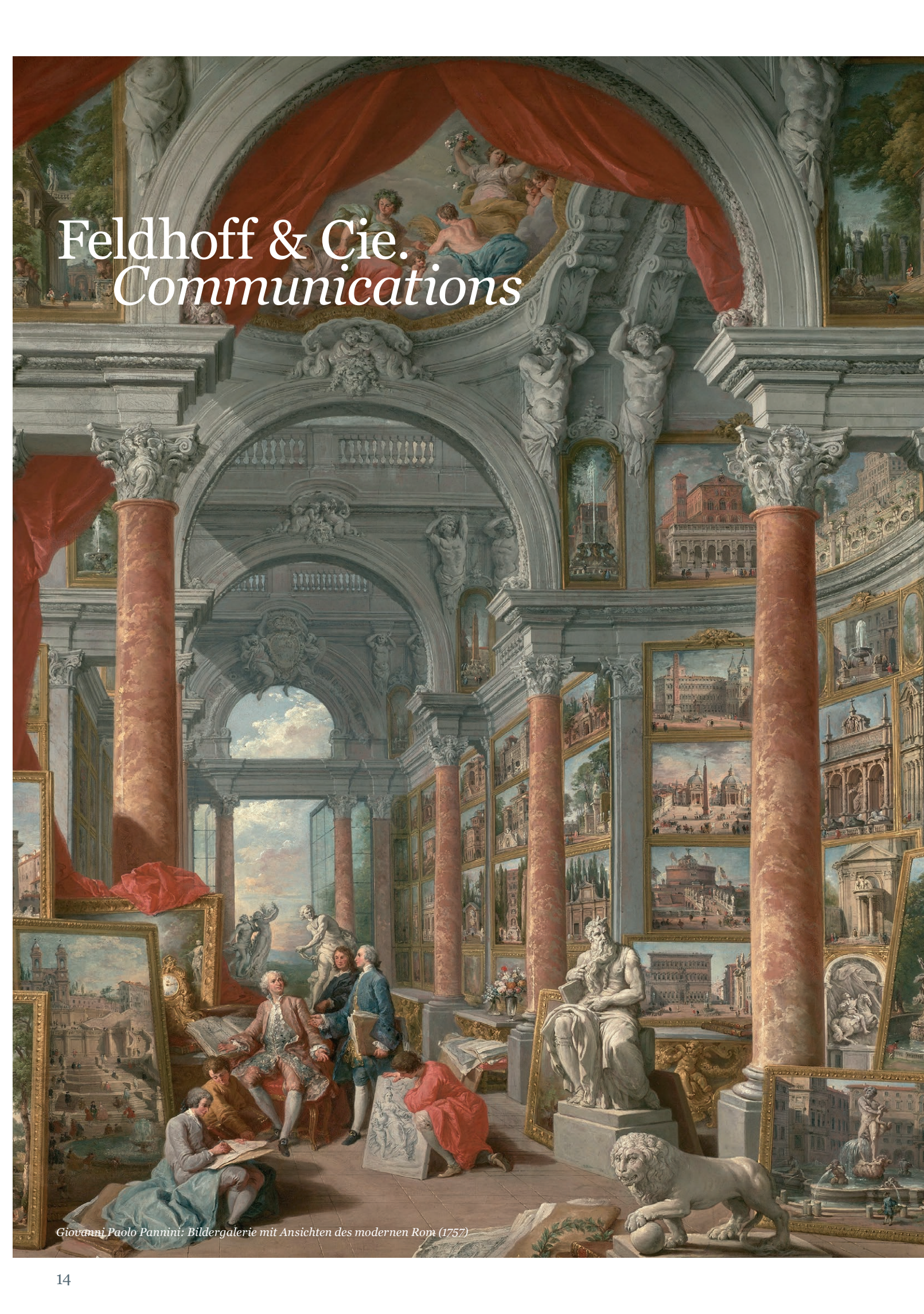
Marius Schöner

Managing Director | Head of Germany
CBRE Global Investors Germany GmbH

„Das Netzwerkformat alstria Matjesrunde wurde in 2016 individuell auf uns zugeschnitten. In 2018 konnten wir bei mittlerweile fünf Veranstaltungen dieser Art unser Entscheidernetzwerk in den für uns relevanten Regionen in Deutschland gezielt pflegen und ausbauen. Dabei profitieren wir bei der Konzeption und Umsetzung entscheidend von der Expertise und dem Netzwerk von Feldhoff & Cie.“

Emanuel Radits

Head of Transactions
& Market Intelligence
alstria office REIT AG



Feldhoff & Cie. Communications

Die zentrale Aufgabe von Feldhoff & Cie. Communications ist es, die Themen und Botschaften ihrer Kunden in den Köpfen der jeweiligen Zielgruppen zu verankern: von der Identifikation der relevanten Botschaften über eine zielgruppengerechte Ansprache bis hin zur integrierten Kommunikation über alle Kanäle hinweg.

Mittlerweile unterstützen wir mit unserem Team rund 50 Unternehmen in der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Hinzu kommen Projekt- und Standortkommunikations-Mandate sowie diverse Marketingprojekte wie die Entwicklung von Stakeholder Reports, Mailings oder Webseiten. Paneuropäisch agierende Kunden betreuen wir mit unseren europaweit ansässigen Kooperationspartnern, um grenzüberschreitendes Wachstum mit maßgeschneiderten Kommunikationsstrategien zu unterstützen. Wir pflegen unser langjährig aufgebautes Medien- und Journalistennetzwerk durch kontinuierlichen Austausch, persönliche Treffen und unsere Pressefrühstücke, die wir bundesweit initiieren.

Unser Leistungsspektrum

PR- & Öffentlichkeitsarbeit

Startpunkt unserer Arbeit bildet in der Regel ein Kommunikationskonzept mit einer klaren Mission sowie einem Masterplan zur Positionierung des Kunden bei relevanten Zielgruppen und Zielmedien. Darauf aufbauend bieten wir ein komplettes Leistungspaket – von Basic bis Premium – rund um das Thema PR- & Öffentlichkeitsarbeit auf monatlicher Basis. Unsere Mandanten betreuen wir sowohl bundesweit als auch paneuropäisch mit Hilfe unseres internationalen Netzwerks.

Projekt- & Standortkommunikation

Ob Infrastrukturprojekte, Wohnprojektentwicklungen, Gewerbeansiedlungen oder Privatisierungen: Die Sensibilität, mit der Menschen ihr direktes Umfeld wahrnehmen, steigt – wie auch der Wunsch nach Transparenz und Mitbestimmung. Mit gezielter Stakeholderkommunikation schützen wir Unternehmen und Projekte vor Zeitverlusten, Verhängung von Baustopps oder gar kompletter Stilllegung. Wir beleuchten das komplette Umfeld und kommunizieren umfassend mit allen Beteiligten. Unser Mehrwert: Die einzigartige Verbindung von Kommunikationserfahrung, Branchen-Know-how und kommunaler Expertise.

Mediencoachings

Feldhoff & Cie. schult ausgewählte Mitarbeiter im Umgang mit Journalisten und Stakeholdern. Wir trainieren mit unseren Kunden, wie man sich in Interviews und TV-Beiträgen am besten präsentiert, auf unangenehme Presseanfragen reagiert und seine Botschaften platziert. Wir coachen für TV oder Print, in Redesituationen oder in der Krise. Ziel ist der professionelle Umgang mit Journalisten und Stakeholdern.

Marketingmaßnahmen

Mit eigenen Grafikern sowie festen Kooperationspartnern konzipieren und entwickeln wir Marketingmaßnahmen wie Stakeholder Reports, Broschüren, Studien, Mailings, Newsletter, Webseiten oder Bewegtbild.

Social Media

Twitter, LinkedIn, Facebook & Co: Wir entwickeln Social-Media-Strategien, zeigen, welche Netzwerke für die jeweiligen Ziele und Zielgruppen geeignet sind und übernehmen die regelmäßige Bespielung aller relevanten Kanäle. Auch Corporate Blogs zahlen auf die Unternehmensmarke ein, vermitteln Kompetenz, Wissen und machen im besten Fall neugierig auf das Unternehmen.

Ausgewählte Referenzen:

- > 6B47 Real Estate Investors
- > aamundo Immobilien Gruppe
- > Avison Young
- > BECKEN Development
- > Capital Bay
- > Catella Real Estate
- > CBRE Global Investors
- > CORESTATE Capital Group
- > Cube Real Estate
- > Drooms
- > Hamburg Team
- > Kingstone Investment Management
- > MEDICI LIVING
- > Premier Inn Germany
- > redos Gruppe
- > RFR Management
- > S&P Commercial Development
- > Tishman Speyer
- > Verdion
- > Westbridge Advisory
- > WiredScore
- > x+bricks

Feldhoff & Cie. Congress- & Eventmanagement

Bartholomeus van der Helst: Bankett der Amsterdamer Bürgerwache zur Feier des Friedens von Münster (1648)

Seit über zehn Jahren veranstaltet Feldhoff & Cie. die branchenweit renommierte Real Estate Forum-Reihe. Darüber hinaus sind wir Initiator der hochkarätigen Real Estate Summits. Neben spannenden und relevanten Inhalten bieten unsere Foren und Summits außerdem exklusive Touchpoints mit Kunden, Zielkunden und relevanten Kommunikatoren in der Immobilienwirtschaft.

Unser Differenzierungsfaktor: Wir laden ausschließlich Teilnehmer aus der ersten und zweiten Führungsebene ein, getreu dem Prinzip „Entscheider treffen Entscheider“. Dabei liegt unser Fokus insbesondere auf Investoren, Asset Managern und Projektentwicklern sowie ausgewählten Dienstleistern und Banken.

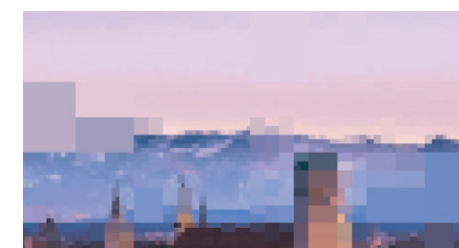
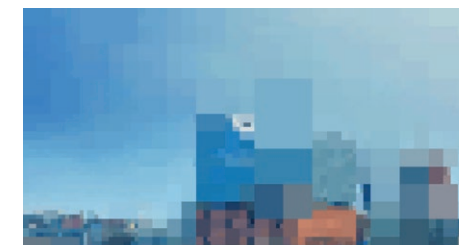
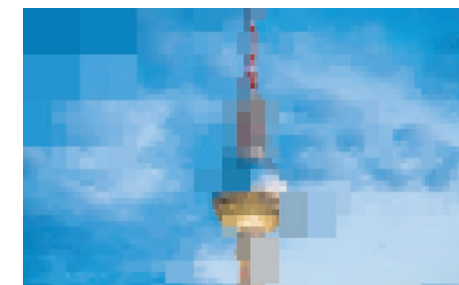
Zusätzlich zu unseren eigenen Veranstaltungen entwickeln wir individuelle Netzwerkformate für unsere Mandanten. Dabei decken wir alle Leistungsbereiche ab – von der Konzeption über das Einladungsmanagement bis hin zur Vor-Ort-Betreuung und Kostenkontrolle.

REF REAL ESTATE FORUM

Real Estate Forum-Reihe

Entscheider treffen Entscheider – die von Feldhoff & Cie. seit 2006 veranstaltete Real Estate Forum-Reihe ist mittlerweile bei vielen namhaften Entscheidungsträgern fester Bestandteil des Terminkalenders. Die halbtägigen Foren mit regionalem Themenbezug finden im jährlichen Turnus in Berlin, Düsseldorf, Hamburg, München, Stuttgart und Frankfurt am Main statt. Unsere Foren sind erstklassig besetzt und mit über 80 Teilnehmern innerhalb kürzester Zeit ausgebucht. Medien-Partner ist das Magazin immobilienmanager.

85 % der REF-Teilnehmer kommen aus der ersten (Vorstand/Geschäftsführer) und zweiten Führungsebene (Bereichsleiter/Direktoren).



Eine Auswahl bisheriger Mit-Initiatoren:

- > ADOLF WEBER INVESTMENT
- > APOprojekt
- > Art-Invest Real Estate
- > BEITEN BURKHARDT
- > Berlin Hyp
- > CMS
- > Colliers International Deutschland
- > Cube Real Estate
- > Drees & Sommer
- > GEG German Estate Group
- > GERCHGROUP
- > GOLDBECK
- > HANSAINVEST
- > HB Reavis Germany
- > Noerr LLP
- > Pegasus Capital Partners
- > S&P Commercial Development
- > Savills
- > The Carlyle Group

RES REAL ESTATE SUMMIT



Real Estate Summit-Reihe

Die jährlich stattfindenden Real Estate Summits sind speziell zugeschnitten auf ein zielgruppenrelevantes Themenfeld oder eine bestimmte Zielgruppe aus der Immobilienwirtschaft. Hierbei ist es unser Anspruch, deutschlandweit Interessensgruppen der Branche zusammenzubringen und untereinander zu vernetzen.

Real Estate Women Summit

Der Real Estate Women Summit konnte sich erfolgreich als *die* exklusive Netzwerkplattform der führenden Entscheidungsträgerinnen in der Immobilienwirtschaft etablieren. Der Teilnehmerkreis setzt sich aus weiblichen Führungskräften der ersten und zweiten Ebene zusammen, die heute und in Zukunft unsere Branche prägen. In der einzigartigen Atmosphäre des Soho House Berlin bringt der Real Estate Women Summit jeweils im Juni seit 2014 rund 80 Entscheiderinnen zusammen.

Jedes Jahr wird der Award *Managerin des Jahres* verliehen. Er honoriert die beruflichen Leistungen einer weiblichen Führungspersönlichkeit, die sich im vergangenen Jahr um ihr Unternehmen oder die Immobilienwirtschaft besonders verdient gemacht hat. Die Nominierung erfolgt durch eine hochkarätig besetzte Jury.



Real Estate Innovation Summit

Der Real Estate Innovation Summit ist das neueste Format der Real Estate Summit-Reihe, das 2017 im TaunusTurm und 2018 in der Sankt Peter Event-Kirche in Frankfurt am Main stattgefunden hat. Das Thema Innovationsmanagement zählt zu einem der zentralen Erfolgs- und Wachstumsfaktoren für jedes Unternehmen. Hierbei widmet sich unser Summit sowohl analogen wie digitalen Innovationen und fungiert als Impulsgeber für viele Entscheidungsträger unserer Branche.

Zum Programm gehören einerseits hochkarätige brancheninterne und -externe Vorträge, andererseits die praktische Erarbeitung von neuen Geschäftsmodellen, Methoden und Prozessen anhand interaktiver Workshops.



Real Estate Summit Kitzbühel

Zur zweieinhalbtägigen Wanderrunde in Kitzbühel treffen sich seit 2007 jährlich 20 ausgewählte Entscheider aus der Immobilienwirtschaft. Die besondere Bergatmosphäre inspiriert zu einem offenen, persönlichen und intensiven Austausch über strategisch-unternehmerische Fragestellungen. Im Jahr 2018 haben wir den Real Estate Summit weiterentwickelt und vernetzen die alte mit der neuen Immobilienwelt: 15 etablierte Unternehmer treffen auf fünf erfolgreiche PropTech-Gründer.



Expo Real-Party im P1

Seit 2003, jeweils am zweiten Expo Real-Messeabend ab 23 Uhr, feiern wir mit 1.000 Gästen unsere Expo Real-Party im Münchener Szeneclub P1. Wie beliebt das Event, zu dem die Einladungen persönlich erfolgen, nach wie vor ist, zeigen uns jedes Jahr die lange Warteschlange und die teilweise sehr kreativen Versuche, doch noch irgendwie reinzukommen ...



Individuelle Netzwerkveranstaltungen

Für unsere strategischen Beratungsmandate entwickeln wir kreative, individuell zugeschnittene Veranstaltungen zur Kundengewinnung und -bindung sowie als Marketinginstrument.

Beispiele aus den letzten Jahren:

- > alstria Matjesrunde
- > Clifford Chance Elefantenrunde
- > GRR Fränkischer Abend
- > GSK Arts Club
- > HANSAINVEST Chef's Table
- > kiveda Innovation Cooking
- > MOQO Innovation Cooking
- > Pegasus Jägerrunde
- > PGIM Sushi Circus

Weitere von uns organisierte Veranstaltungen u.a.

- > 60 Jahre OFB Jubiläums-Feier im Palais, Frankfurt am Main (2018)
- > iCampus – Richtfest für das Plaza, einer der sieben iCampus-Baukörper im Werksviertel am Münchener Ostbahnhof (2018)
- > Immobilienwirtschaftliche Sommerkonferenz der TU Darmstadt (seit 2017)
- > FUTURE: PropTech Berlin von blackprintpartners (seit 2017)

MIPIM Lunches:

- > Feldhoff & Cie./Bellier Financial: European Communicators Lunch
- > Stoneset Partners: Leaders Lunch
- > Sontowski & Partner Group: Soleil & Plage MIPIM Lunch

Was es sonst noch zu erzählen gibt



Anzeige zum 25-jährigen Jubiläum der Immobilien Zeitung, 2018



IZ-Jubiläumsanzeige

Mit unserer Anzeige (siehe Seite 20) zum 25-jährigen Jubiläum der Immobilien Zeitung im Jubiläumsmagazin „fünfundzwanzig“ (2018) konnten wir die Leser im Online-Voting überzeugen: Wir zählten nicht nur zu den drei Favoriten — Gratulation auch an Corpus Sireo und ECE Projektmanagement — sondern landeten gleich auf Platz 1!

Wir freuen uns und bedanken uns bei den *Zum goldenen Hirschen Frankfurt* für die kreative Idee, bei Marc Wittenborn, der das Beste aus der Location und dem Model herausgeholt hat, beim gesamten Feldhoff-Team für den Zuspruch und bei allen, die uns mit Ihrer Stimme auf den ersten Platz gebracht haben.



Digitalisierung

Mit der Einführung eines neuen CRM-Systems starten wir eine neue Ära bezüglich unserer internen Prozesse. In einem mehrstufigen Prozess und mit Unterstützung professioneller Beratung ausgewählt, konnten wir das für unsere vielseitigen Ansprüche perfekte Tool identifizieren. Neben dem klassischen CRM umfasst es z.B. auch ein Kampagnen-, Event- und Buchhaltungs-Tool. Unsere Mandanten werden durch modernere Kommunikationsmaßnahmen und effizientere Prozesse davon profitieren.

Real impact.

Feldhoff & Cie. Marken-Relaunch

Gestartet mit einem internen Markenworkshop, konnten wir Ende 2018 das neue Feldhoff & Cie.-Markenleitbild mit dem Markenversprechen *Real impact*. finalisieren. Neben einem Facelift des Corporate Designs werden wir im nächsten Schritt die einzelnen Kommunikationsmaßnahmen — eine davon halten Sie gerade in Ihren Händen — weiterentwickeln.

Auch das Thema Employer Branding gehen wir an: Wie wollen wir als ausgezeichnete Arbeitgebermarke auftreten bzw. wahrgenommen werden? Mit welchen Maßnahmen fördern wir unsere bestehenden und gewinnen zukünftige Mitarbeiter? Unser Ziel: einer der besten Arbeitgebermarken der Branche zu werden.

Und ebenso werden unsere Real Estate Forum- und Real Estate Summit-Reihen 2019 einem Relaunch unterzogen: für einen noch stringenteren und zeitgemäßen Auftritt.

Team Spirit

Neben unserem Sommerfest und unserer Weihnachtsfeier unternehmen wir jedes Jahr ein mehrtägiges Strategiemeeting — inklusive Workshops und Teambuilding-Maßnahmen. In den vergangenen Jahren waren wir dafür in Kitzbühel, der Pfalz und Barcelona. 2019 ist eine Oldtimerausfahrt in den Rheingau geplant.



Frankfurter Tafel e.V.

Unser Engagement für die Frankfurter Tafel e.V. setzen wir auch 2019 wieder fort: Wir Mitarbeiter unterstützen die ehrenamtlichen Helfer bei der Lebensmittelausgabe. Der Verein, der jeden Monat über 23.700 Mitmenschen in Frankfurt am Main mit Lebensmitteln hilft, freut sich nicht nur über tatkräftige Unterstützung, sondern auch über finanzielle Spenden.

www.frankfurter-tafel.de



Paneuropäisches Netzwerk

Beginnend 2017 mit unserem ersten Kooperationspartner Bellier Financial, erweitern wir stetig unser paneuropäisches Agentur-Netzwerk. Mittlerweile arbeiten wir z.B. mit Partnern in Österreich und Großbritannien zusammen, mit weiteren Agenturen aus anderen Ländern befinden wir uns in konkreten Gesprächen. Ziel ist es, Mandate europaweit aufzusetzen, um grenzüberschreitendes Wachstum unserer Kunden mit maßgeschneiderten Kommunikationsstrategien zu unterstützen. Unsere Mandanten profitieren insbesondere von lokaler Marktkennntnis und Netzwerke, der Adaption der Kommunikationsmaßnahmen auf die Länderspezifika sowie einer zentralen Steuerung.

Verbände und Netzwerke



ZIA

Seit 2016 engagiert sich Feldhoff & Cie. im ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.). Paul Jörg Feldhoff ist Vorstandsmitglied für die Region Mitte und auch weitere Kollegen sind in unterschiedlichen Ausschüssen aktiv.



ULI Local Chair

Paul Jörg Feldhoff hat sein Engagement beim Urban Land Institute ausgebaut. Neben seiner Funktion im deutschen Executive Committee der weltweiten Forschungs- und Bildungsinstitution wurde er Ende 2018 zum Local Chair Frankfurt berufen. Die ULI Local Chairs sind ausgewählte ULI-Mitglieder, die sich in ihrer Stadt engagieren, lokale Events konzipieren und das Urban Land Institute vor Ort repräsentieren.



Expo Real/MIPIM

Wie jedes Jahr fahren wir mit einem Großteil des Teams zur Expo Real in München. Seit 2016 sind wir Partner des Gemeinschaftsstandes Frankfurt am Main. Und unsere Expo Real-Party im P1 jährt sich 2019 schon zum 17. Mal.

Auf der MIPIM in Cannes laden wir 2019 wieder zu unserem *European Communicators Lunch* ein, den wir gemeinsam mit Bellier Financial ausrichten.



Rocket Circle

Das von Feldhoff & Cie. im Jahr 2017 initiierte Rocket Circle-Programm ist das exklusive Business-Netzwerk für Top-Entscheiderinnen der Immobilienwirtschaft. Es vernetzt, fördert und fordert die führenden Entscheiderinnen der Immobilienwirtschaft in einem

strukturierten und gleichzeitig vertraulichen Rahmen. 2019 startet bereits der 3. Jahrgang, die Teilnehmerinnen aus den zwei vorherigen Jahrgängen kommen im Rocket Circle Excellence Club zusammen.

www.rocketcircle.de

Neuigkeiten aus der 3F Group

Marcus Friedrich Kleimert: Balthasar Neumann (1727)



STONESET PARTNERS
The Leadership Experts

FELDHOFF & CIE.
Real impact.

blackprintpartners

HOLY MOLY
NEXT LEVEL
REAL ESTATE
MARKETING

Consulting

Communications

Congress-
& Eventmanagement



GROUP

Die 3F Group ist die Holding, zu der neben den drei Firmen von Feldhoff & Cie. auch Stoneset Partners, blackprintpartners und Holy Moly gehören. Alle diese Unternehmen sind auf die Immobilienwirtschaft spezialisiert.

Wenn es einerseits an den richtigen Stellen chinesische Mauern gibt, werden andererseits Projekte gruppenübergreifend gemeinsam realisiert. Ein monatlicher Stammtisch, zu dem alle Mitarbeiter der unterschiedlichen Unternehmen eingeladen sind, fördert außerdem den Gedanken: eine Gruppe – ein Team.

STONESET PARTNERS
The Leadership Experts

Stoneset Partners

2014 gegründet, zählt die Executive Search Boutique der 3F Group mittlerweile zu den etablierten Marktteilnehmern für die Beratung und Vermittlung von Führungspositionen in der Immobilienwirtschaft.

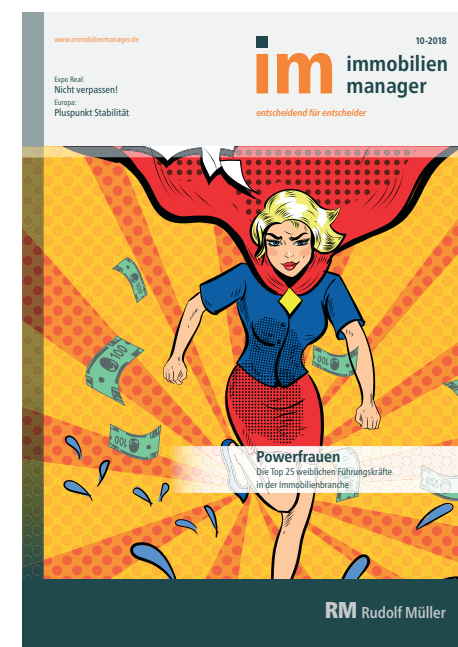
2017 konnte Sandra Günther als Managing Partner für das Management-Team neben Philip Meier und Paul Jörg Feldhoff dazugewonnen werden. Als erfahrene Human-Resources- und Leadership-Expertin berät sie neben der klassischen Personalsuche insbesondere in der strategischen Personalentwicklung und hat auch bei Feldhoff & Cie. das HR-Management optimiert und ausgebaut.

Anfang 2018 wurde das Unternehmen als *The Leadership Experts* neu positioniert, um den ganzheitlichen Beratungsansatz von Stoneset Partners darzustellen. Darauf basierend wurde auch der kommunikative Auftritt angepasst – vom Logo über die Geschäftsausstattung bis hin zur Webseite.

Dem Thema Leadership widmete sich Stoneset Partners als Initiator des Rankings „Die 25-Top-Frauen der Immobilienwirtschaft“ in Kooperation mit dem Fachmagazin immobilienmanager, das erstmalig in seiner Expo Real-Ausgabe 2018 veröffentlicht wurde. Die hochkarätige Jury des zukünftig jährlichen Rankings setzte sich aus drei weiblichen und vier männlichen Top-Entscheidern der Branche zusammen.

Auf der Expo Real 2018 war die Personalberatung – vertreten durch Sandra Günther – Teilnehmer in zwei Panel-Diskussionen, unter anderem beim ZIA Panel „Diversity – Allheilmittel gegen Fachkräftemangel, für Innovation und gesunde Unternehmenskultur“. Auch 2019 sind wieder mehrere Projekte geplant – beispielsweise das nun schon zum dritten Mal stattfindende Leaders Lunch während der MIPIM in Cannes.

www.stoneset-partners.com





blackprintpartners

blackprintpartners wurde 2015 von Paul Jörg Feldhoff und Alexander Ubach-Utermöhl gegründet. Gestartet als Beteiligungsunternehmen für junge Technologie-Unternehmen im Immobilienbereich, entwickelte sich die Firma schnell zum Digitalisierungstreiber der Branche, z.B. mit dem blackprint PropTech Booster oder der FUTURE: PropTech Berlin.

www.blackprintpartners.de



blackprint PropTech Booster

Der blackprint PropTech Booster, 2017 mit neun etablierten strategischen Partnern gestartet, ist das Accelerator-Programm der deutschen Immobilienwirtschaft. Zwölf ausgewählte Teams nahmen jeweils sechs Monate lang an intensiven Coachings teil und führten Pilotprojekte mit Partnern wie Goldbeck, techem oder Vonovia durch. 2019 entwickelt sich der Booster weiter: mit mehr internationalen PropTech-Unternehmen, einem erweiterten Partnernetzwerk sowie vergrößerten Finanzierungsmöglichkeiten. Damit wird der Booster der europäische Hub für die Digitalisierung der Immobilienbranche.



FUTURE: PropTech Berlin

Die FUTURE: PropTech Berlin ist der deutsche Ableger der FUTURE: PropTech aus London. In 2018 zum zweiten Mal veranstaltet, vereint Sie 400 der relevanten Stakeholder für die Digitalisierung der Immobilienbranche: Immobilien-Entscheider, PropTech-Gründer, Investoren und branchenfremde Impulsgeber. Unterstützt wurde die letztjährige Konferenz von namhaften Partnern wie CBRE, der Deutsche Wohnen oder der Signa Innovations. Das Format ist dabei auf das Wesentliche — Inhalte, Austausch und Netzwerken — fokussiert. Konkret bedeutet dies: Keine Werbestände oder -materialien und keine Unternehmensvorstellungen auf der Bühne. Damit ist sie DIE Konferenz für die deutsche Immobilien-Digitalszene. Auch 2019 wird das Konzept weiterentwickelt und bleibt damit am Puls der Zeit.

www.futureproptech.de

FUTURE:
PropTech



Iwan Konstantinowitsch Aiwassowski: Brigg „Merkur“ (1892)



FELDHOFF & CIE.
Real *impact.*

Feldhoff & Cie. GmbH

Eschersheimer Landstraße 55
60322 Frankfurt am Main

Tel +49 69 2648 677-0
info@feldhoff-cie.de

feldhoff-cie.de