



FELDHOFF & CIE.

**STAKE
HOLDER
REPORT
2024/25**

Real impact.

// Wir sind auf alles vorbereitet und werden die Chancen, die es auch in herausfordernden Marktzeiten gibt, nutzen.

Chancen
nutzen

Zur besseren Lesbarkeit verzichten wir weitestgehend auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d). Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Liebe Geschäftspartner und Freunde des Hauses,

im Grußwort unseres letztjährigen Stakeholder Reports waren wir recht optimistisch, dass das Jahr 2024 trotz Branchenkrise für unsere Unternehmensgruppe ein erfolgreiches Jahr wird.

Dies war leider weit gefehlt. Im Laufe des Jahres haben wir feststellen müssen, dass wir die uns gesetzten Ziele nicht erreichen werden. Die Gründe hierfür waren sehr unterschiedlich: Kostensparmaßnahmen auf Kundenseite, optimierungsfähige interne Prozesse oder zu wenig Vertrieb und Eigenmarketing. Final bedeutet dies, dass wir bis auf ein Gruppenunternehmen deutlich hinter unseren Zielen zurückgeblieben sind, was wir auch in unserer Zahlen-, Daten- und Faktenübersicht darstellen.

Aber der gute Unternehmer jammert nicht, sondern überlegt, was falsch gelaufen ist, optimiert werden muss, um dann im kommenden Geschäftsjahr seine Ziele zu erreichen. Und genau dies haben wir gemacht bzw. sind noch mittendrin. Zahlreiche interne Projekte wurden initiiert und etliche Verbesserungen sind bereits in der Umsetzung.

Dies bedeutet, ein Jahr mit viel harter Arbeit liegt vor uns. Daneben gilt es, unseren Kunden die bestmögliche Qualität zu liefern und bedeutende Events und Kongresse mit einem Mehrwert für unsere Mandanten zu realisieren. Wir sind uns sicher, als gutes Team wird uns dies gelingen.

Auf diesem Wege möchten wir uns bei all unseren Kunden und Partnern für ihr Vertrauen und ihre Loyalität im vergangenen Jahr bedanken. Wir schätzen die Zusammenarbeit mit Ihnen und Euch sehr!

Wie sieht also unser diesjähriger Ausblick aus? Ehrlicherweise ganz schwer zu sagen. Wir sind aber auf alles vorbereitet und werden die Chancen, die es auch in herausfordernden Marktzeiten gibt, nutzen.

Mit Mut, Zuversicht und Tatkraft werden wir uns gemeinsam als Branche aus der aktuellen Talsohle wieder herausarbeiten. Wir und alle unsere Mitarbeitenden stehen bereit, unseren Beitrag zu leisten und mit Ihnen aktiv die Zukunft zu gestalten.

Mit den besten Grüßen


Paul Jörg Feldhoff
Chairman


Jürgen Herres
Senior Partner


Simone Ulmer
Partner


Bastian Weingärtner
Partner


Tom Zeller
Senior Partner

Feldhoff & Cie. 2024 in Zahlen





Mit unserem Claim **Real *impact*** drücken wir den Kern unserer Marke aus: Wirkung, Bedeutung, Einfluss auf die Immobilienwirtschaft – sowohl auf uns, als auch auf das bezogen, was wir für unsere Mandantschaft erreichen möchten. Was wir machen, zeigt Wirkung, verändert im Positiven. Was wir machen, hat Bedeutung, ist wichtiger Baustein für die Zukunft. Was wir machen, beeinflusst, formt und prägt die Immobilienwirtschaft.

Wir sind nicht nur Kommunikationsberater für, sondern selbst essenzieller Teil der Immobilienwirtschaft: als Berater der spannendsten Unternehmen, als fortwährender Innovationstreiber und aktiver Mitgestalter in den führenden Verbänden und Organisationen der Branche.

Stärke 1

Was uns einzigartig macht: die Kombination von Kommunikation und Netzwerk

Unsere Mandanten profitieren einerseits von unserer Kompetenz und Erfahrung als Kommunikationsspezialisten mit vertrauensvollen Beziehungen zu den relevanten Immobilien-, Wirtschafts- und regionalen Medien, standortbezogen, bundesweit und – über internationale Partnerschaften – auch international. Gleichzeitig bieten wir über unsere Real Estate Forum-Reihe, die Real Estate Summits sowie weitere Veranstaltungen Zugang zu unserem umfassenden und hochkarätigen Netzwerk. Und das nicht nur bundesweit, sondern auch gezielt in den Top-7-Städten – häufig ausschlaggebend in unserer intransparenten, regional strukturierten Immobilienwirtschaft.

Ihr Mehrwert

Durch diese Kombination profitieren Sie von einer sich ergänzenden Schlagkraft, die Sie und Ihr Unternehmen genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten positioniert, kommuniziert und vernetzt. Ihre Botschaften werden über die richtigen Kanäle gestreut und gleichzeitig live und persönlich in den für Sie relevanten Netzwerken erlebbar gemacht.

Stärke 2

Netzwerk

Schon vor der Gründung von Feldhoff & Cie. 2003 hat Paul Jörg Feldhoff mit dem Aufbau eines hochkarätigen Netzwerks begonnen. Denn er ahnte schon damals, wie essenziell ein gutes Netzwerk ist, insbesondere in einer Branche wie die der Immobilienwirtschaft. Zu unseren Veranstaltungen werden seit jeher ausschließlich Personen aus der ersten und zweiten Führungsebene eingeladen, diejenigen, die tatsächlich Entscheidungen treffen können. Auch wenn dieser Fokus immer gerne diskutiert wird, vor allem wenn Personen nicht eingeladen werden, bleiben wir diesem Prinzip konsequent treu. So konnten wir uns sukzessive das belastbarste und vertrauensvollste Netzwerk von Entscheidern aufbauen. Dieses ergänzen wir durch neue Netzwerke für die High Potentials und zukünftigen Entscheider der Branche.

Ihr Mehrwert

Als Mandant werden Sie in unser Netzwerk mit eingebunden, kommen durch uns gezielt in Kontakt mit den für Sie relevanten Entscheidern – für die Gewinnung von neuen Kunden, den Ausbau von Geschäftsbeziehungen oder auch mal nur den Gedankenaustausch auf Augenhöhe.

Stärke 3

Informationshoheit

Wir sind Mitglied in den entscheidenden Verbänden, NGOs und Clubs der Branche und engagieren uns zudem in führenden Positionen in Branchenverbänden wie dem ZIA oder ULI. Wir interagieren seit über 20 Jahren mit den Entscheidern der Immobilienwirtschaft und betreuen die gesamte Vielfalt der Branche in den unterschiedlichsten Kommunikationsbelangen. Durch diese Kombination erhalten wir tiefgehende Einblicke in die Branche und haben einen einzigartigen Zugang zu dem, was die einzelnen Unternehmen und deren Vertreter bewegt, vor welchen Herausforderungen einzelne Teilmärkte stehen, welche Trends die Branche prägen werden. Wir bringen eine Vielzahl von Informationen – die wir selbstverständlich vertraulich behandeln – zu einem Gesamtbild zusammen, das uns als Fundament für die Beratung, die Konzeption unserer Formate und die Entwicklung neuer Ideen dient.

Ihr Mehrwert

Sie werden auf Basis eines umfassenden Wissens beraten, das den größeren Zusammenhang im Blick hat und nicht nur auf aktuelle, sondern auch auf zukünftige Entwicklungen Rücksicht nimmt.

Stärke 4

Augenhöhe

Dadurch, dass wir zu 100 Prozent auf die Immobilienwirtschaft spezialisiert sind, können wir uns zu 100 Prozent auf sie konzentrieren. Einige von uns haben einen immobilienwirtschaftlichen Studiengang absolviert und bereits in der Immobilienwirtschaft gearbeitet. Andere kommen aus anderen Branchen, mit der fachspezifischen Kompetenz für ihren jeweiligen Tätigkeitsbereich. Letztere erhalten bei uns Schulungen und Fortbildungen, informieren sich kontinuierlich über Fachmedien ihrer jeweiligen Tätigkeitsbereiche (z. B. Politik, Marketing oder Eventmanagement) und eignen sich über die tagtägliche Arbeit immer mehr Branchenwissen an.

Ihr Mehrwert

Sie müssen uns nicht erst über immobilienwirtschaftliches Basis-Know-how, aktuelle Marktbedingungen oder Ihr Geschäftsmodell aufklären. Wir kommunizieren von Beginn an auf Augenhöhe, wir können uns gleich auf das Wesentliche konzentrieren.

Stärke 5

Über den Tellerrand blicken

Seit jeher denken wir nicht in eingefahrenen Mustern, lassen uns nicht einschränken durch „das war schon immer so“, wir sind nicht einfach nur verlängerte Werkbank – auch wenn ein Großteil aus regulärem Tagesgeschäft besteht. Wir bleiben offen und neugierig, hinterfragen, lassen uns durch unterschiedlichste Eindrücke inspirieren, blicken über den Tellerrand. Und gleichzeitig besitzen wir den Mut, Neuland zu betreten und außergewöhnliche Ideen auszuprobieren. So sind in der Feldhoff-Historie Formate wie der Real Estate Summit WOMEN (in Zeiten, wo niemand an ein reines Frauen-Event in der Immobilienwirtschaft geglaubt hat) oder der Rocket Circle entstanden, die berühmte Klo-Anzeige oder die P1-Expo Real-Party.

Ihr Mehrwert

Wenn es mal nicht geradeaus läuft oder alles zu sehr geradeaus läuft, denken wir um die Ecke und entwickeln eine Lösung.

Unser Leistungsspektrum

Wir bieten Kommunikationsdienstleistungen, um ein Unternehmen und seine agierenden Personen im Markt bzw. in Teilmärkten bekannt zu machen, mit einer klaren Positionierung zu verankern, mit den relevanten Botschaften zu platzieren, im Bereich Netzwerke auszubauen und langfristig als starke Marke zu etablieren.

Unsere Leistungen haben wir bei Feldhoff & Cie. auf zwei Geschäftsbereiche aufgeteilt: Kommunikation und Live-Kommunikation (alle Maßnahmen des persönlichen, erlebnisorientierten Kontakts, wie z. B. anlässlich von Kongressen, Events oder Messen).

Kommunikation

- › Positionierungsstrategie
- › Kommunikation in Transformationsprozessen
- › Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- › Social Media-Strategie und Content-Management
- › Interne Kommunikation
- › Kommunikation in Krisen- und Sondersituationen
- › Projektkommunikation
- › Finanzkommunikation

Live-Kommunikation

- › Real Estate Forum-Reihe
- › 212 Summit
- › Real Estate Summit WOMEN
- › Real Estate Summit WOHNEN
- › Real Estate Summit GREENTECH
- › Eigene Eventformate (z. B. Stakeholder-Konferenzen, MIPIM-Lunches, Feierlichkeiten)

Unsere Mission

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

Wir machen aus Unternehmen Marken.

Eine Marke ist die Summe aller Vorstellungen, die ein Markenname oder ein Markenzeichen hervorruft oder hervorrufen soll, um die Leistungen eines Unternehmens von denen anderer Unternehmen zu unterscheiden. Es ist das Bild aller Merkmale und Eigenschaften, rational und emotional, das sich in den Köpfen der avisierten Zielgruppen verankert. Und genau das möchten wir mit unserer Arbeit erreichen: aus einem Unternehmen mehr machen als nur den schlichten Eintrag im Handelsregister. Wir kreieren ein klares, positiv konnotiertes und sich im Wettbewerbsumfeld differenzierendes Image.

Wir machen aus Teilnehmenden Akteure.

Die Immobilienwirtschaft ist, wie man so schön sagt, People's Business, eine Branche, in der der Fokus auf menschlichen Interaktionen und Beziehungen, persönlichen Kontakten, Kundenpflege und dem persönlichen Engagement liegt. In unserer Kommunikationsarbeit geht es darum, in einem ersten Schritt die richtigen Markenbotschafter zu identifizieren – Personen, die das Unternehmen nach außen repräsentieren, mit ihrer Persönlichkeit bereichern und nach vorne bringen. Im zweiten Schritt unterstützen wir sie, als starke Akteure des Unternehmens und, größer gedacht, der gesamten Branche aufzutreten – indem wir sie mit den richtigen Botschaften zu den relevanten Anlässen und mit adäquaten Maßnahmen positionieren.

Wir machen aus Projekten Erfolgsgeschichten.

Projektentwicklungen sind komplex, nicht nur was alle baulichen, rechtlichen oder wirtschaftlichen Themen betrifft. Denn sie betreffen die verschiedensten Anspruchsgruppen, seien es Politik, Umweltbeauftragte, Bürger oder direkte Anwohner. Nur wenn man diese involviert, mit ihnen transparent, auf Augenhöhe und ehrlich kommuniziert, auf Bedürfnisse eingeht, ihnen Ängste nimmt und sie von den Vorteilen überzeugt, gewinnt man sie als Befürworter des Projektes. So verhindert man Gegenwind bzw. lässt diesen erst gar nicht aufkommen. Denn wir alle kennen die Geschichten von Projektentwicklungen, die dadurch stark behindert oder sogar gestoppt wurden. Genau das Gegenteil wollen wir erreichen: Projekte, die erfolgreich fertig gestellt und langfristig willkommen geheißen werden.

Unsere Mandanten

Zu unseren Mandanten zählt die ganze Vielfalt der Immobilien-, Bau- und Finanzwirtschaft. Dazu gehören beispielsweise Investment- und Assetmanager, Bestandshalter, Projektentwickler, Finanzinstitute, Family Offices, Projektsteuerer, Architekten, Transaktionsberater oder Kanzleien. Angesprochen werden wir entweder von Kommunikations- und Marketingverantwortlichen oder den Geschäftsführenden selbst. Häufig kommen wir über persönliche Kontakte oder Weiterempfehlung ins Gespräch oder werden direkt beauftragt – Qualität und Netzwerk zählen sich, wie so häufig, aus.

Mit welchen Bedürfnissen kommen Mandanten auf uns zu?

Mandanten bzw. potenzielle Mandanten treten mit den unterschiedlichsten Ausgangsbedingungen, Herausforderungen und Zielen an uns heran. In einem Gespräch identifizieren wir die für sie relevanten Leistungen und erstellen ein individuelles Maßnahmenpaket. Beispielhafte Aufträge:

Unternehmensneugründung

Sie wollen mit einem Start-up ganz frisch in den Markt eintreten, gründen aus einem bisherigen Angestelltenverhältnis heraus oder als Management-Buy-out ein eigenes Unternehmen oder möchten durch ein Tochter- bzw. Schwesterunternehmen ergänzende Bereiche erschließen. Ihre Bedürfnisse sind beispielsweise

- › die Entwicklung von Positionierung, Name, Logo, Corporate Design, Website, Geschäftsausstattung.
- › die Erarbeitung einer Kommunikationsstrategie – mit welchen Botschaften, hinsichtlich welcher Zielgruppen, über welche Medien wird das Unternehmen nachhaltig etabliert?
- › die Entwicklung von Pressemitteilungen, Platzierungen von Interviews oder Namensartikeln, die Begleitung von Pressegesprächen, das Schreiben von Reden und vieles mehr.
- › die Identifikation von passenden Verbänden und Veranstaltungen, Unterstützung bei der Einbindung als Panelteilnehmende, Kontaktherstellung zu relevanten Geschäftspartnern.

Unternehmenswachstum

Sie möchten mit Ihrem Unternehmen wachsen – sei es geographisch (in Deutschland, Europa oder weltweit), mit dem Ausbau neuer Geschäftsbereiche oder einfach nur durch die Steigerung des Umsatzes. Dazu benötigen Sie beispielsweise

- › eine gesteigerte Bekanntheit, um von potenziellen Kundenkreisen und Geschäftspartnern wahrgenommen zu werden.
- › eine höhere Reputation, um als kompetenter, seriöser und sympathischer Partner angesehen zu werden.
- › eine größere Attraktivität als Arbeitgebermarke, um neue Mitarbeitende anzusprechen bzw. Ihre bestehende Belegschaft loyal an sich zu binden.

Projektentwicklung

Sie planen eine Projektentwicklung oder befinden sich bereits in einer, die vielleicht nicht auf Zustimmung stößt, womöglich schon ein Bürgerbegehren hervorgerufen hat, oder Sie möchten – dazu würden wir immer raten – von Beginn an alle Anspruchsgruppen miteinbeziehen und so für Akzeptanz und einen reibungslosen Prozess sorgen. Ihre Aufgaben an uns sind z. B.

- › die Identifikation und Ansprache der verschiedenen Stakeholder, um diese als Fürsprecher für Ihr Bauvorhaben zu gewinnen.
- › die Mitnahme von Bürgern z. B. durch Infoveranstaltungen oder Partizipationsworkshops, um sie am Projekt teilhaben zu lassen und so von der Entwicklung zu überzeugen.
- › die kontinuierliche Information der Anwohner über Projektfortschritte und mögliche Einschränkungen, um für Akzeptanz auch bei Baulärm oder anderen Störungen und eine gute Nachbarschaft zu sorgen.



Wir stehen in ständigem Austausch mit den relevanten Branchenakteuren, Medienvertretern und politischen Mandatsträgern und sind so in der Lage, sich abzeichnende Trends und Entwicklungen im Markt, in der Politik, der Öffentlichkeit und den Medien frühzeitig wahrzunehmen und einzuordnen. Auf diese Weise schaffen wir Mehrwert für unsere Kunden, weit über ihre eigene Reichweite hinaus. Dabei stützen wir uns auf erfahrene Kollegen, die nicht nur das Handwerk des Schreibens und Kommunizierens beherrschen, sondern auch fähig sind, persönliche Beziehungen aufzubauen und zum Wohle unserer Kunden zu verknüpfen.

Im Bereich Communications verbinden wir diesen ganzheitlichen Ansatz mit umfassendem Wissen, wie Kommunikation eingesetzt werden kann und muss, intern wie extern und gerade auch in herausfordernden Situationen. Dabei muss es sich nicht immer um schlagzeilenträchtige Projekte handeln, wie etwa Unternehmensübernahmen oder Krisensituationen. Im Gegenteil – viel häufiger sind es die weniger sichtbaren Formate und Aufgaben, die für eine erfolgreiche Kommunikation und damit für Mehrwert im geschäftlichen Sinne sorgen.

GRR
GARBE Retail

GRR GARBE Retail – Neupositionierung und der Sprung nach Europa

Ausgangssituation

Im Jahr 2023 haben wir die GARBE Institutional Capital bereits bei der erfolgreichen Übernahme der GRR Real Estate Management kommunikativ unterstützt. Als nächste Aufgabe stand die Entwicklung und Kommunikation des zukünftigen Marktauftritts der GRR an. Ziel war es, GRR als eigenständiges Unternehmen innerhalb von GARBE zu positionieren und die zukünftige Geschäftsstrategie, auch mit Value Add und im europäischen Ausland zu wachsen, zu kommunizieren.

Unsere Aufgaben

Für den ersten Teil haben wir unseren Kunden mit einem speziell konzipierten Marken- und Positionierungsworkshop unterstützt, in einem intensiven gemeinsamen Prozess die Markenidentität neu definiert und den Claim „Nähe schafft Werte“ entwickelt. In dem neuen Claim spiegeln sich das Selbstverständnis und die Geschäftsphilosophie der heutigen GRR GARBE Retail als Spezialisten für die Nahversorgung ebenso wider wie die Zugehörigkeit zu GARBE, die unter dem Motto „Mit Assets Werte schaffen“ die Leitlinien für die gesamte Unternehmensgruppe vorgibt.

Neben der kommunikativen Begleitung der regulären Geschäftstätigkeit waren wir Ende des Jahres auch beim nächsten großen Schritt beratend und unterstützend für GRR GARBE Retail Real Estate tätig: Mit der ersten Transaktion außerhalb von Deutschland – der Akquisition eines sieben Hypermärkte und 15 Supermärkte umfassenden Portfolios in Italien – haben wir unseren Kunden beim Eintritt in den europäischen Markt als Kommunikationsberater begleitet. Das strategische Unternehmensziel, europäisches Wachstum und die Ausweitung auf neue Risikoklassen anzustreben, fand damit einen eindrucksvollen Beleg.

Mehrwert

Unterstützt durch die auch in der Regelkommunikation immer wieder hervorgehobene Zielsetzung „Internationalisierung und Eröffnung neuer Risikoklassen“ wird GRR GARBE Retail heute im Markt als europäisch ausgerichteter Akteur mit einem breiten Investmentansatz wahrgenommen.



FAP – 1 Mrd. Euro Whole-Loan-Programm für Deutschland

Ausgangssituation

Wer finanzierte 2024 noch Immobilienprojekte oder CAPEX-Maßnahmen, geschweige denn Projektentwicklungen? Und wenn doch – zu welchen Konditionen? Die Großwetterlage für Immobilienfinanzierungen in Deutschland war und ist herausfordernd. In diesem schwierigen Umfeld ist es den Geschäftsführern von FAP gelungen, einen amerikanischen Investor für ein groß angelegtes Whole-Loan-Debt-Programm von sich zu überzeugen. Die Summe, die für den deutschen Markt bereitgestellt wird, beläuft sich auf 1 Mrd. Euro – eingebettet in eine Luxemburger Fondsstruktur von FAP. Kapitalsuchende können über das Programm kurzfristig bis zu 300 Mio. Euro für Refinanzierungen, Projektentwicklungen und Neuakquisitionen erhalten.

Unsere Aufgaben

Die FAP Group ist seit 2020 Kunde von FCI – neben der klassischen Pressearbeit und Einbindung in unser Netzwerk betreuen wir den jährlichen Mezzanine-/Real-Estate-Private-Debt-Report redaktionell. Da macht es besonders Spaß, einen solch großen Coup zu kommunizieren – gehört er doch zu den wichtigsten Meilensteinen der Firmengeschichte von FAP.

Mehrwert

Allein die Größe des Programms sorgte für Aufmerksamkeit im Markt und bei den Medien. Neben einer breiten Berichterstattung in den Immobilienfachmedien (auch international) nahmen sich auch Wirtschafts- und Finanzmedien der Story an. Das Ergebnis: An FAP führt auf dem deutschen Real-Estate-Debt-Markt kein Weg mehr vorbei, das Unternehmen hat sich als „Best in Class“ erfolgreich positioniert. Beim Immobilienmanager wurde das Programm in der Kategorie „Finanzierung“ nominiert – die Preisverleihung hatte zum Redaktionsschluss noch nicht stattgefunden.



MVGM – lokal vor Ort und noch viel mehr

Ausgangssituation

MVGM gehört zu den großen Property-Managern in Deutschland, ist führend in den Niederlanden und Europa. Das deutsche Team des Immobilienverwalters mit niederländischen Wurzeln besteht aus über 400 Mitarbeitenden, die das Immobilienmanagement für mehr als 200 Kunden erbringen. MVGM betreut bundesweit knapp 30.000 Wohneinheiten und mehr als 8 Mio. m² Fläche.

Unsere Aufgaben

Seit mehr als fünf Jahren unterstützen wir MVGM in der Kommunikation – intern wie extern: von der Erstellung von Webseiten und Mitarbeitermagazinen über klassische Pressearbeit bis hin zu Hilfe bei Anzeigen und Messevideos. Unsere wichtigste Aufgabe ist jedoch, für die regionale Presse ansprechbar zu sein, wenn vor Ort akuter Handlungsbedarf besteht. Wir übernehmen die Pressesprecherfunktion für MVGM, klären Sach- und Umstände, vermitteln und beruhigen, begleiten Pressetermine und moderieren auch einmal Mieterveranstaltungen. Je nach Sachverhalt erarbeiten wir umfangreiche Kommunikationsstrategien.

Mehrwert

MVGM schickt uns in die Manege und verlässt sich darauf, dass wir die Dinge regeln. Auftraggeber halten wir weitmöglichst aus der Presse heraus. Unser gemeinsames Ziel: keine schädliche Berichterstattung, kein Imageverlust in der Presse. Parallel dazu unterstützen wir durch klassische Pressearbeit und interne Kommunikation den Wachstumskurs von MVGM.



Interne ESG-Kommunikation für BPD

Ausgangssituation

BPD bietet ein bezahlbares Zuhause für jeden. Mehr als in der Vergangenheit verknüpft das Unternehmen diesen Anspruch mit den großen Herausforderungen unserer Zeit. Anfang 2024 wurde die erste internationale BPD-ESG-Strategie entwickelt, die in den Bereichen Nachhaltigkeit (Environmental), soziale Auswirkungen (Social) sowie gute Unternehmensführung und -transparenz (Governance) Schwerpunktbereiche und messbare Ziele festlegt. Dies geschah im Einklang mit den Wünschen der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) der Europäischen Union. Das Ziel: BPD möchte führend sein bei der Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger und erschwinglicher Lebensräume, die über Generationen hinweg bestehen.

Unsere Aufgaben

Die niederländische und die deutsche Organisation arbeiten gemeinsam daran, die festgelegten Themen zu lancieren und erste messbare Auswirkungen zu erzielen. In Deutschland begleiten wir die interne Kommunikation der ESG-Strategie. Die Ziele: Kommunikation der wichtigsten Botschaften, Akzeptanz schaffen für die zentralen Maßnahmen und Ziele, Transparenz zeigen und die Motivation der Mitarbeitenden, auch eigene Ideen einzubringen, fördern. Denn nur gemeinsam gelingt der Weg.

Mehrwert

Was haben wir erreicht? Alle Mitarbeitenden in Deutschland kennen die aktuelle ESG-Strategie. Die Kommunikation über den Status quo erfolgt kontinuierlich – auch kleine Erfolge und Fortschritte werden gefeiert, Leuchtturmprojekte hervorgehoben. ESG wird so erlebbar.

Alle Mitarbeitenden erhalten Hintergrundwissen, Tools und Leitfäden für ihre tägliche Arbeit, sodass sie den Kontext verstehen und gemeinsam an den Zielen arbeiten können. Zentrale Informationsplattform ist das Intranet von BPD. On- und Offline-Events ergänzen das Angebot.



Real Estate Forum-Reihe

Die Real Estate Foren sind seit 17 Jahren als unverzichtbare Plattform in den bedeutendsten deutschen Metropolregionen fest etabliert. Gerade in herausfordernden Zeiten, die von wirtschaftlicher Unsicherheit geprägt sind, haben die Real Estate Foren erneut bewiesen, wie wichtig Flexibilität und Marktanpassung sind. Wir haben es geschafft, sowohl unsere Partnerunternehmen als auch unsere Teilnehmenden weiterhin zu begeistern und ein Format kreiert zu haben, das den Austausch von Fachwissen, Ideen und Innovationen fördert.

Unser Mehrwert? Die Real Estate Foren bieten eine einzigartige Kombination aus fachlicher Tiefe, exklusiver Zielgruppe und stilvoller Atmosphäre, die ihresgleichen sucht. Unsere Veranstaltungen sind konsequent ausgerichtet auf die erste und zweite Führungsebene der Immobilienbranche, teilnehmen kann man nur auf persönliche Einladung. Dank dieser Positionierung und der hochwertigen Inhalte sind die REFs für unsere Teilnehmer mehr als eine Konferenz: Sie sind eine Gelegenheit, sich aktiv zu vernetzen, neue Impulse zu bekommen und gemeinsam die Zukunft der Branche zu gestalten. Die hohe Nachfrage spricht für sich: Auch 2024 waren alle REFs ausgebucht, mit Wartelisten für die begehrten Plätze. Dieses kontinuierliche Interesse zeigt, wie wertvoll diese Plattform für die führenden Köpfe der Immobilienbranche ist.

Unser Erfolg wäre ohne die Unterstützung unserer geschätzten Stakeholder nicht möglich. Gemeinsam werden wir die Real Estate Foren als führende Konferenzreihe weiterentwickeln, neue Standards setzen und die Branche aktiv voranbringen.

Unsere Eventformate sind einzigartig. Wir sind spezialisiert auf die erste und zweite Führungsebene und arbeiten ausschließlich mit sorgfältig zusammengestellten Gästelisten. Unsere Events sind ein wirkungsvolles Instrument der Live-Kommunikation – sie erhöhen Sichtbarkeit, stärken die Positionierung und fördern den Aufbau wertvoller Netzwerke. Formate wie das Real Estate Forum, der Real

Estate Summit WOMEN oder individuell zugeschnittene Kundenveranstaltungen ermöglichen den gezielten Austausch auf höchstem Niveau und setzen wichtige Impulse für die Branche. Unser Mehrwert liegt in unserer tiefen Branchenkenntnis, unserem direkten Zugang zu den relevanten Entscheidungsträgern und unserer Fähigkeit, aktuelle Themen strategisch zu platzieren und somit nachhaltig Wirkung zu erzielen.

Mitinitiatoren aus 2024:

- › *apoprojekt*
- › *Berlin Hyp*
- › *CMS*
- › *Drees & Sommer*
- › *Eckpfeiler*
- › *Goldbeck*
- › *JLL*
- › *Treucon*
- › *Noerr*
- › *Hamborner Reit*
- › *Hines*
- › *MAG Mainzer Aufbaugesellschaft*
- › *Pegasus*
- › *Sontowski & Partner*
- › *Westbridge*
- › *Wüest Partner*
- › *Yardi*

RES WOMEN

Real Estate Summit WOMEN

Zehnjähriges Jubiläum des Real Estate Summit WOMEN! Die Top-Entscheiderinnen von heute und morgen vernetzen sich, unterstützen sich und prägen gemeinsam die Immobilienwirtschaft.

Als Ganztagesveranstaltung konzipiert, nutzten auch 2024 wieder 100 Frauen das Kongressformat, um sich zu aktuellen Führungs-, Management- und Fachthemen auszutauschen. Die Mischung aus Impulsvorträgen von mehrheitlich Speakerinnen von außerhalb der Immobilienwelt, verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Breakout-Sessions, Diskussions- oder Gesprächsformaten sowie dem sehr persönlichen Miteinander machen diese Konferenz zu einem einzigartigen Format in der Branche.

Ein Highlight ist immer die Auszeichnung der „Managerin des Jahres“ – im Zuge des zehnjährigen Jubiläums sogar in Anwesenheit einiger der letztjährigen Gewinnerinnen, die in diesem Jahr zum ersten Mal auch die Jury bildeten. Die Überraschung und die Freude über den Preis war Maria Teresa Dreo-Tempsch, Vorstandsmitglied der Berlin Hyp AG, deutlich anzusehen. Sie wurde von der Jury mit absoluter Mehrheit für ihre Arbeit, ihr Engagement und den positiven Einfluss in der Immobilien- und Finanzwelt geehrt.

Anlässlich des Jubiläums wollten wir etwas zurückgeben: mit einer Charity-Aktion zugunsten des FeM Mädchen*haus Frankfurt. Die Einrichtung bietet Schutz und Unterstützung für Mädchen im Alter von 12 bis 17 Jahren, die von körperlicher, seelischer oder sexualisierter Gewalt betroffen sind, und ermöglicht es ihnen, in einer geschützten Umgebung Kraft zu schöpfen und mit Unterstützung qualifizierter Pädagoginnen eigene Wege zu einem selbstbestimmten Leben zu erarbeiten.

In der anonymen Zuflucht finden sie nicht nur einen sicheren Hafen, sondern auch professionelle Hilfe, um neue Perspektiven für ihre Zukunft zu entwickeln. Dank unserer Teilnehmerinnen und Mit-Initiatorinnen konnten wir dem FeM Mädchen*haus in Frankfurt die beeindruckende Summe von 10.000 Euro im Nachgang zum Summit überreichen. Wir waren unfassbar ergriffen vom Support all dieser wundervollen Frauen.

212 SUMMIT

212 Summit

Oh Boy, was war das für ein 212 Summit in diesem Jahr! Nicht nur die US-Wahlen waren Thema am 5. und 6. November im Bayerischen Hof in München, hinzu kam noch die Nachricht des Ampel-Aus während unseres *Bayerischen Abends*, des Abschlusses unseres zweitägigen Treffens. Die exklusivste Konferenz der Branche bot erneut Einblicke in die Themen, die aktuell alle Entscheider umtreiben – KI, Digitalisierung, Sicherheitspolitik in Deutschland und Europa, aber auch inspirierende Impulse, wie beispielsweise „Fünf Gründe, warum die Welt nicht untergeht“ (Autor: Florian Hoffmann).

Die vierte Auflage des 212 Summit hat all unseren Teilnehmenden hoffentlich den Anstoß gegeben, mutig und zuversichtlich in die Zukunft zu blicken und auch zu gehen. Wie in den Jahren zuvor wurde dem unfassbar wertvollen Austausch auf Augenhöhe unter den Top-Entscheidern der Branche Raum gegeben und unsere strikten Feldhoff Chatham House Rules führen immer wieder dazu, dass offen und ehrlich Problemstellungen und vor allem Lösungsansätze diskutiert werden können.

Es bleibt weiterhin spannend und wir können kaum erwarten, was das Jahr 2025 bringen wird. Seien Sie bereit, sich am 18. und 19. November 2025 mit den Machern und Denkern der Branche zusammenzusetzen und sich schon dann für das Jahr 2026 aufzustellen.



Paul Jörg Feldhoff,
Marie Teresa Dreo-Tempsch
und Simone Ulmer

Simone Ulmer,
Andrea Schmidt (FeM) und
Stefanie Möhring als Schirmherrin
der Charity-Aktion



Die Mit-Initiatoren des 212 Summit
(v. l. n. r.):
Heinrich Hauss, Dr. Christian Schede,
Jan-Hendrick Goldbeck,
Coen van Oostrom, Simone Ulmer,
Christian Schmid, Paul Jörg Feldhoff

Netzwerkformate und Kongresse

Für unsere strategischen Beratungskunden entwickeln wir kreative, individuell zugeschnittene Veranstaltungen zur Kundengewinnung und -bindung sowie als Marketinginstrument. Diese können exklusive Dinner/Lunches in kleinem Rahmen, Roadshows oder auch große Konferenzen mit 200 Teilnehmern sein. Wir übernehmen dabei das komplette Eventmanagement. Die Auswahl und Zusammensetzung der Gäste ist unser Erfolgsfaktor. Auch hier bleiben wir unserer Linie treu und bringen die relevanten Player und Vordenker der Immobilienwirtschaft zusammen. Im Jahr 2024 durften wir folgende Veranstaltungen initiieren, erneut durchführen bzw. übernehmen:

„GARBE Vordenker Konferenz“

Bereits zum dritten Mal hatten wir die Ehre, die „GARBE Vordenker Konferenz“ mitzugestalten. Die mehrjährige Zusammenarbeit schafft nicht nur Vertrauen und reibungslose Abläufe, sondern erlaubt uns, jedes Jahr neue Impulse zu setzen, neue Formate auszuprobieren und neue herausragende Speaker aus den Netzwerken beider Unternehmen – GARBE und Feldhoff & Cie. – zu ziehen. Wir freuen uns auf die nächste Konferenz 2026.

Grundsteinlegung Central Business Tower, Helaba

Anfang September 2024 feierte die Helaba gemeinsam mit über 300 Gästen aus Wirtschaft und Politik die Grundsteinlegung des 205 Meter hohen Central Business Tower im Frankfurter Bankenviertel. In Zusammenarbeit mit dem OFB-Projektteam und erfahrenen Partnern wie *Events von Rabenau* und *reet* haben wir dieses Großereignis auf die Beine gestellt. Die Veranstaltung war auch für uns ein Highlight und unterstreicht unsere Kompetenz in der erfolgreichen Umsetzung hochkarätiger Immobilienprojekte.

Frankfurt School

Der 1. Frankfurt School Real Estate Day war ein weiterer Höhepunkt im Veranstaltungsjahr 2024 und setzte einen neuen Standard für die Immobilien- und Finanzbranche. Mit über 350 Experten, einem ausverkauften Audimax und hochkarätigen Diskussionen zu aktuellen und zukünftigen Trends war die Veranstaltung ein beeindruckender Auftakt. Als strategischer Partner der Frankfurt School möchten wir uns bei allen Beteiligten für die konstruktive Zusammenarbeit bedanken. Gemeinsam haben wir gezeigt, wie wichtig der Dialog zwischen Immobilien- und Finanzwirtschaft ist, um den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen. Wir freuen uns auf den 2. Frankfurt School Real Estate Day am 11. September 2025 und darauf, unsere Zusammenarbeit zu vertiefen.

MIPIM

Auf der internationalen Immobilienmesse MIPIM in Cannes haben wir mit unseren exklusiven Netzwerkformaten erneut bewiesen, wie wertvoll gezielte Branchenkontakte sind. Beim traditionellen MIPIM Leaders Lunch von Leaderslead sowie dem neuen MIPIM Bankers & Investors Lunch von Montano Real Estate brachten wir 25 bzw. 20 Top-Entscheider der Branche in einem exklusiven Rahmen zusammen. Unsere Events bieten nicht nur erstklassige Netzwerkmöglichkeiten, sondern auch Gelegenheit zur Diskussion aktueller Marktthemen. Wir sind dafür bekannt, die richtigen Kontakte gezielt zu vernetzen und exklusive Plattformen für den Austausch auf höchstem Niveau zu schaffen. Unsere maßgeschneiderten Formate ermöglichen es unseren Kunden, sich strategisch zu positionieren und ihre Sichtbarkeit in der Branche nachhaltig zu steigern.

Ausblick 2025

Auch in den kommenden Monaten haben wir eventseitig wieder viel vor. 2025 stehen spannende neue Projekte an, darunter der erste *Real Estate Summit GREENTECH*, der nachhaltige Innovationen in den Fokus rückt, sowie den *MIPIM Apéro*, den wir gemeinsam mit unserer Schwesterfirma Hendricks & Schwartz veranstalten. Zudem beschäftigen wir uns mit der Konzeption eines sehr exklusiven Kongressformats für und mit Family Offices und werden mit dem *Frankfurt School Real Estate Day 2025* unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Frankfurt School fortsetzen.

Im zweijährigen Rhythmus findet 2025 wieder die *Peak Night* statt, die wir erneut im Auftrag von Peakside Capital umsetzen – diesmal als Feier zum 15-jährigen Firmenjubiläum.

Darüber hinaus laufen bereits die Planungen für die „GARBE Vordenker Konferenz“ 2026, bei der wir auch diesmal wieder frische Impulse für die Branche setzen werden.

Unser Ziel bleibt es, maßgeschneiderte Eventformate zu entwickeln, die unseren Kunden maximale Sichtbarkeit, eine starke strategische Positionierung und wertvolle Netzwerkmöglichkeiten bieten.



ZIA

Wir sind bereits seit neun Jahren aktives Mitglied im ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. Simone Ulmer ist weiterhin im Regionalvorstand Mitte, Tom Zeller im Ausschuss Handel und Sandra Günther im Ausschuss Human Resources aktiv.

In der Region Mitte hat der ZIA die Initiative „United Real Estate“ ins Leben gerufen: die Bündelung der führenden Verbände und NGOs der Immobilienwirtschaft. Dazu zählen die gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif e. V.), das Urban Land Institute (ULI), die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) sowie der ZIA selbst. Der erste gemeinsame Auftritt erfolgte mit dem Sommerfest *United Real Estate Summerbreeze*, gefolgt von einem Expo Real-Panel zur Stadtentwicklung Frankfurts mit dem Baudezernenten Prof. Dr. Marcus Gwechenberger und den regionalen Vorsitzenden der Institutionen. Gemeinsam ist man stärker!

zia-deutschland.de



Urban Land Institute

Die Gestaltung lebenswerter und nachhaltiger urbaner Räume ist eine der größten und dringendsten Herausforderungen unserer Zeit und das Kernziel des Urban Land Institute (ULI). Die Wichtigkeit dieses Ziels teilen wir und sind deshalb stolz, uns mit Paul Jörg Feldhoff als Mitglied des Executive Committee DACH und Local Chair Frankfurt sowie Maurice Fischer als Young Leader Co-Chair für den Standort Frankfurt am Main im ULI zu engagieren.

Im Jahr 2024 haben wir das ULI Young Leader Meeting DACH gesponsert. Neben einem Empfang mit dem ULI Germany Chair Christian Schmid gab es Besichtigungen des Frankfurter Flughafens inklusive der Baustelle des Terminal 3. Ebenfalls ein Highlight war der Impulsvortrag von unserem Chairman Paul Jörg Feldhoff zum Thema gesellschaftliches Engagement in der Immobilienwirtschaft. Seinen krönenden Abschluss fand der erste Veranstaltungstag auf der Dachterrasse in unserem Büro mit einem leckeren BBQ, Drinks und einem spektakulären Skylineblick.

Auch die bereits vierte Moderation des ULI Urban Leader Summit durch unsere Kollegin Simone Ulmer zeigt einmal mehr: Feldhoff & Cie. und das ULI sind ein perfect Match!

germany.uli.org



Rocket Circle

Mittlerweile 70 herausragende Entscheiderinnen aus der ersten und zweiten Führungsebene vereint in einem Netzwerk – das ist der Rocket Circle.

2017 von uns initiiert, hat inzwischen der achte Jahrgang des Female-Leadership-Netzwerkprogrammes stattgefunden. Beginnend mit einem einjährigen Coaching-Programm schließt sich dann der Alumni-Teil an: fünf Treffen innerhalb eines Jahres, darunter die MIPIM, die Expo Real sowie Jahresauftakt, Sommerfest und Jahresabschluss mit wechselnden Gastgeberinnen und spannenden Projekten/Themen je Treffen, alles aus den Reihen der Rocketeers.

Das nächste Coaching-Jahr beginnt im April 2025. Pro Jahrgang werden acht bis zehn Teilnehmerinnen aufgenommen. Die Auswahl erfolgt durch Empfehlungen und persönliche Ansprache.

rocketcircle.de

*Abschluss-BBQ
des ULI Young Leader Meeting DACH*





Expo Real-Party im P1

Unsere Expo Real-Party-Location, das P1, feierte 2024 sein 40-jähriges Bestehen – und wir mit unserer legendären Party 20-jähriges Jubiläum! Der immobilienmanager schrieb in der Berichterstattung: „Ein Abend für die Geschichtsbücher. Was für eine Party! 20 Jahre Expo Real im P1 – das ist länger, als manche Ehen halten. Feldhoff & Cie. hat es auch im Jubiläumsjahr wieder geschafft, die Crème de la Crème der Immobilienbranche zusammenzutrommeln.“

Den Auswirkungen der Party hat sich dann die Immobilien Zeitung (IZ) angenommen. In deren Hangover-Ranking „Welche Party während der Expo Real verursacht bei Ihnen den größten Kater“ landeten wir auf Platz eins. Aber dafür können wir wirklich nichts, wir sind nur Gastgeber! 🍷

Der immobilienmanager 6/2024 titelt: „Ein Abend für die Geschichtsbücher“



MIPIM

Unser jährlicher MIPIM European Communicators' Lunch hieß 2024 erstmals European Communicators' and Marketeer-Lunch, dank neuem Partner Appel Nowitzki (APNO). Ulf Appel und Anne Nowitzki ergänzten Anke Sostmann, Tom Zeller und Simone Ulmer als Gastgeber. Großartiges Feedback der Gäste, die relevantesten Kommunikations- und Marketingexperten aus unterschiedlichen Immobilienunternehmen – APNO wird auch 2025 unser Partner sein!

Die MIPIM-Gastgeber des European Communicators' and Marketeer-Lunch



immobilienmanager-Award

Drei Jahre in Folge als Sponsor der Aftershow Party des immobilienmanager-Awards in der Motorworld Köln und mit immer wechselnden Rollen von Simone Ulmer und Paul Jörg Feldhoff auf der Bühne und im Publikum konnten wir uns 2024 zurücklehnen: kein aktiver Part während der Verleihung der 15 Preiskategorien. Dafür hat unser Fotospiegel wieder sehr intensiv gearbeitet! Wir bleiben dem Award auch 2025 als Sponsor treu und freuen uns auf einen fantastischen Galaabend!



START-Stiftung

Auch im Jahr 2024 haben wir die START-Stiftung unterstützt. Neben der finanziellen Förderung der Stiftung haben wir wiederholt einen Workshop mit ausgewählten Jugendlichen mit Migrationsbezug gestaltet. Unser Chairman Paul Jörg Feldhoff und unser Director Maurice Fischer durften neun motivierten Jugendlichen die Welt der Immobilienwirtschaft näherbringen. Neben einer fiktiven Planungsaufgabe, bei der die Teilnehmenden ein Grundstück an der Alten Oper im Rahmen einer Projektentwicklung gestalten sollten, stand vor allem der Austausch im Fokus. In Q&A haben wir über Karrierewege, die Immobilienbranche und unsere Erfahrungen bei der Gründung und Entwicklung von Feldhoff & Cie. gesprochen. Es war inspirierend, zu sehen, wie engagiert und neugierig die jungen Talente waren – eine tolle Gelegenheit, Wissen zu teilen und gemeinsam neue Perspektiven zu entdecken!

start-stiftung.de





STARTUPTEENS

STARTUP TEENS

Seit 2022 ist die Feldhoff & Cie. Holding Mitgesellschafter des bekannten NGOs STARTUP TEENS. Ziel der Arbeit von STARTUP TEENS ist es, Jugendlichen relevante Future-Skills zu vermitteln und ihr Unternehmertum zu fördern – also Dinge, die sie in der Schule nicht lernen, wie beispielsweise unternehmerisches Denken, Coding und Persönlichkeitsentwicklung.

Der Kreis der Gesellschafter ist das Who's who der deutschen Familienunternehmen und Techunternehmer. Jedes Jahr veranstaltet STARTUP TEENS eine nationale Businessplan-Challenge für Schülerteams in sieben Kategorien mit jeweils 10.000 Euro.

startupteens.de



Netzwerk Chancen

Seit Anfang 2023 unterstützen wir die gemeinnützige Initiative Netzwerk Chancen, die sich für Chancengleichheit und die Anerkennung der sozialen Herkunft als Diversity-Dimension in Deutschland einsetzt. Unser Mitarbeiter Sven Klimek ist einer von fünf FCI-Kollegen im Netzwerk Chancen-Mentoringprogramm, das wir im Zuge unseres Sponsorings gestiftet haben:

„Das Tandemprinzip bei Netzwerk Chancen ermöglicht uns als Mentoren den direkten Austausch mit ambitionierten jungen Erwachsenen, die voller Tatendrang und Elan ihre beruflichen Karrieren vorantreiben. In meiner Rolle bereitet es mir große Freude, meine Erfahrungswerte aus der Immobilienbranche und mein persönliches Netzwerk mit meinem Mentee zu teilen.“

netzwerk-chancen.de



Frankfurt Forward

Frankfurt Forward ist der unabhängige Matchmaker und Impulsgeber für das Start-up-Ökosystem FrankfurtRheinMain. Paul Jörg Feldhoff unterstützt die Initiative Frankfurt Forward als Jurymitglied:

„Als mehrfacher Gründer und langjähriger Unterstützer von Frankfurt Forward liegt meine Intention darin, innovative Start-ups und etablierte Unternehmen gezielt zusammenzubringen, um den Wirtschaftsstandort FrankfurtRheinMain nachhaltig zu stärken. Innovationen und Digitalisierung – insbesondere auch in unserer Branche der Immobilienwirtschaft – sind essenziell, um unsere Wirtschaft zukunftsfähig zu halten. Hierbei ist es wichtig, Brücken zwischen traditionellen Branchen und zukunftsweisenden Technologien zu bauen. Frankfurt Forward bietet die ideale Plattform, um kreative Köpfe zu fördern, Synergien zu schaffen und unser regionales Ökosystem international wettbewerbsfähig zu machen.“

frankfurtforward.com



Frankfurter Patronatsverein für die Städtischen Bühnen e. V.

Als Mitglied des Frankfurter Patronatsvereins für die Städtischen Bühnen e. V. unterstützen wir die Oper, das Schauspiel und den Tanz und damit einen wichtigen Teil der Frankfurter Kulturszene. Paul Jörg Feldhoff gehört zum hochkarätig besetzten Kuratorium der Sektion Oper. Im November 2024 waren wir nun schon zum dritten Mal Sponsor der Operngala, des jährlichen Highlight-Events, mit deren Einnahmen viele Opernprojekte realisiert werden können.

patronatsverein.de



IHK Frankfurt

Paul Jörg Feldhoff wurde 2024 erfolgreich zu einem der 89 Vollversammlungsmitgliedern der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main gewählt.

In den kommenden fünf Jahren wird er die Interessen der Finanzdienstleistungs- und Beteiligungsbranche in der IHK-Vollversammlung vertreten. Wir sind stolz darauf, dass Paul die Möglichkeit hat, seine Stimme in die IHK Frankfurt am Main einzubringen und sich für die Belange der Unternehmer in der Region einzusetzen. Sein Netzwerk und seine Fachkenntnisse werden zweifellos dazu beitragen, positive Veränderungen und innovative Lösungen in der Region zu fördern.

frankfurt-main.ihk.de

WESTEND TOWER

Eingelebt im WESTEND TOWER

Nach fast zwei Jahren im Westend Tower ziehen wir Zwischenbilanz:

- › *Bauarbeiten dauern immer länger als vom Eigentümer oder Bauherrn versprochen. 😊*
- › *Lieblingssort bleibt die Lounge; hier wird geluncht, gemeetet, gearbeitet, gefeiert, sich zum Kaffee verabredet, bei La Famiglia gegessen, Tischtennis gespielt, hier werden Townhalls ausgerichtet, Events wie Zehnerrunden, politische Abende oder Presserrunden veranstaltet.*
- › *An wärmeren Tagen ergänzt unsere 200 m² große Dachterrasse die Lounge. Der Ausblick: einfach sensationell. Mittlerweile eine heiß begehrte Party-Location!*
- › *Unsere Schwesterfirmen Hendricks & Schwartz, Leaderslead Advisory sowie PAR Capital Advisors bereichern weiterhin das Feldhoff-Team im Tower.*
- › *Auch bei uns hat sich durch Corona einiges geändert. Was wir gemerkt haben: Präsenz ist und bleibt wichtig. Drei Tage kommen die Teams wieder mindestens ins Büro. Zudem arbeiten wir weiter daran, trotz Aufteilung auf drei Stockwerke mehr Nähe zu schaffen.*



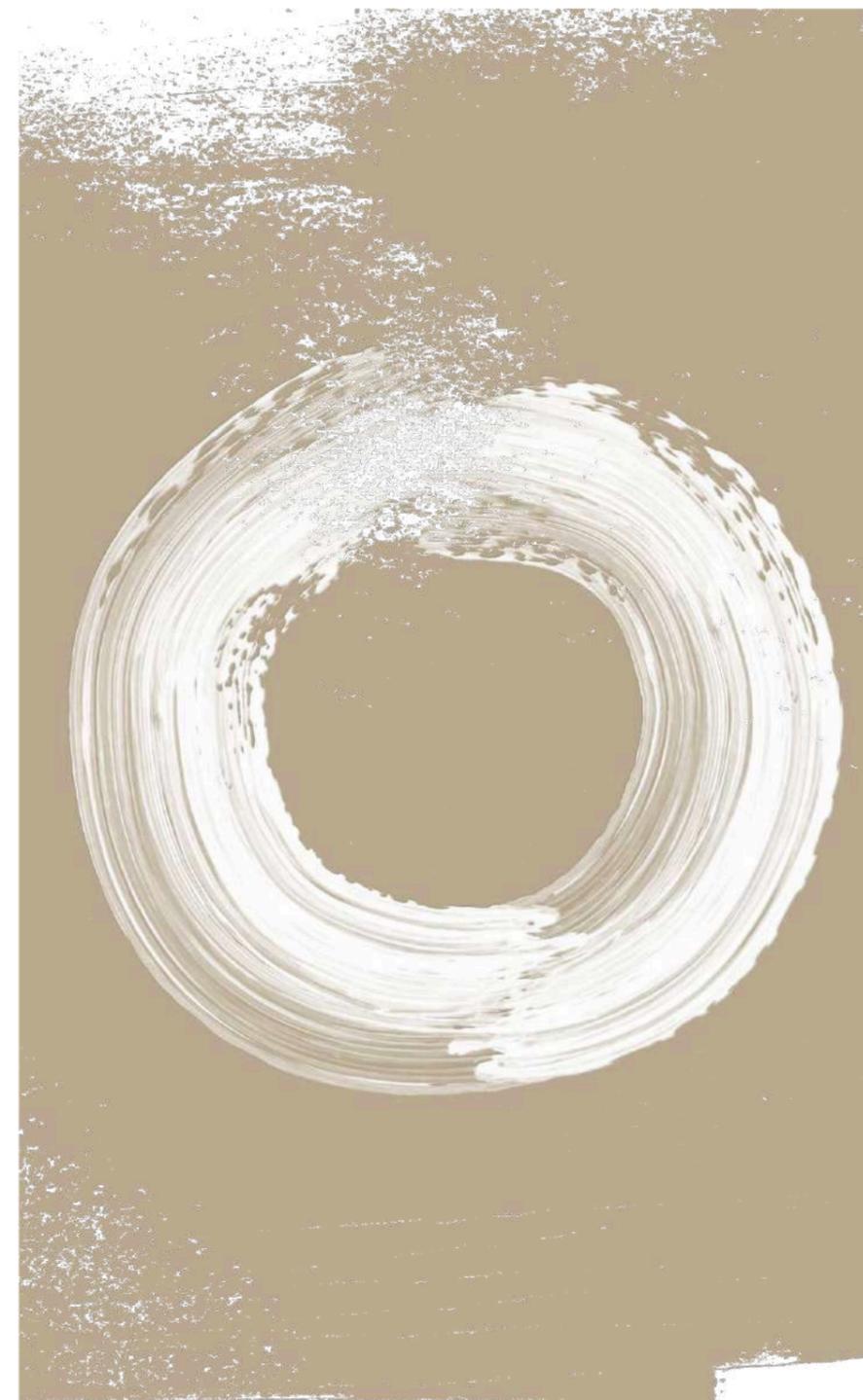
Offsite Deidesheim

Unser Offsite führte uns – wie auch schon 2017 – in die Pfalz nach Deidesheim. Im Deidesheimer Hof wurden vormittags strategische Themen besprochen, nachmittags bei einer Weinschatzsuche knifflige Aufgaben gelöst und der Tag abends bei einem schönen Dinner abgeschlossen.



La Famiglia

Unserem traditionellen gemeinsamen Abendessen mit der gesamten 3F Group haben wir 2024 ein internationales Upgrade verpasst! Jeden Monat haben wir uns auf eine kulinarische Reise durch verschiedene Küchen der Welt begeben, z. B. von Thailand, Indien, Griechenland, Italien oder Korea. Unser Fazit: Völkerverständigung geht durch den Magen. 😊



Neuigkeiten aus der 3F Group



GROUP

FELDHOFF & CIE.
Real impact.

HENDRICKS & SCHWARTZ

Leaderslead

PARCAP

Consulting Communications Congress- und Eventmanagement

Feldhoff & Cie. ist Teil der 3F Group, eine auf die Immobilienwirtschaft spezialisierte Dienstleistungsgruppe. Zu ihr gehören neben Feldhoff & Cie. die Executive Search-Boutique **Leaderslead**, die auf Baurechtschaffung und Akzeptanzkommunikation für Immobilienprojekte und Infrastrukturvorhaben spezialisierte Beratungsgesellschaft **Hendricks & Schwartz** sowie der Placement Agent **PAR Capital Advisors**.

HENDRICKS & SCHWARTZ

Hendricks & Schwartz GmbH

Hendricks & Schwartz fokussiert seine Beratungsangebote auf Baurechtschaffung und Betriebsgenehmigung. Mit Hilfe von politischer Kommunikation und dem ganzen Spektrum der Akzeptanzkommunikation verhilft das rund 30-köpfige Team von Hendricks & Schwartz seinen Kunden zu schnelleren Verfahren, rettet Projekte in Bürgerentscheiden und navigiert Vorhabenträger aus der Immobilien- und Infrastrukturbranche durch lokale Untiefen von Kommunalpolitik und Bürgerwiderständen.

2024 war ein herausforderndes Jahr. In Zeiten, in denen es weniger Projektentwicklungen gibt, bedarf es neuer Zielgruppen. Hierbei spielten große Unternehmen eine wichtige Rolle, genauer gesagt deren Corporate Real Estate Management-Abteilungen, die trotz Wirtschaftskrise in den Standort Deutschland investiert haben und dabei oft auf Widerstände gestoßen sind. Aus diesem Grund ist Hendricks & Schwartz Mitglied bei CoreNet Global geworden, um sich stärker in dieser Zielgruppe zu vernetzen. Neben Projekten der großen Corporates standen Konversionen wie eine ehemalige Papierfabrik oder ein Kleingewerbeareal bis hin zu urbanen Arealen im Vordergrund. Aber auch zahlreiche Nachverdichtungs- und Sanierungsvorhaben, zum Teil mit hunderten bzw. über tausend neuen Wohnungen in Köln oder München waren spannende Projekte. In Frankfurt wurde im Rahmen des neuen Hochhausentwicklungsplans eine erste Bürgerbeteiligung für ein neues Hochhaus erfolgreich durchgeführt. Der Ausblick auf 2025 fällt optimistisch aus.

hendricks-schwartz.com

Leaderslead Advisory GmbH & Co. KG

Leaderslead

Herausfordernde Zeiten in der Immobilienwirtschaft bedeuten herausfordernde Zeiten für Personalberater, dürfte man erwarten. Auch in 2024 konnte Leaderslead diese These widerlegen. Während andere bekannte Executive Search-Unternehmen ihre Real Estate-Teams teilweise abbauten, ist das vergangene Jahr für Leaderslead unter den aktuellen Marktgegebenheiten erfolgreich verlaufen. Mit viel Fleiß und guter Arbeit konnten zahlreiche Top-Entscheider und Managementpositionen besetzt werden. Daneben hat sich der Bereich Leadership Consulting sehr erfolgreich entwickelt und war auch in 2024 eine stabile Ertragssäule. Das Leaderslead-Team rund um Sandra Günther, Thomas Flohr und Alexander Dahmen hat sich für 2025 viel vorgenommen und der Ausblick auf das neue Jahr fällt positiv aus.

leaderslead.de

PARCAP

PAR Capital Advisors GmbH

Zum Mai 2024 ist Thierry Laboureur, wie angekündigt, als neuer Executive Director zu PARCAP dazugestoßen. Leider war das vergangene Jahr mit Blick auf die gesamte Capital Raising-Branche dennoch erneut ein schwieriges Jahr. Der Großteil der institutionellen Investoren war aufgrund der anhaltenden (geo)politischen sowie ökonomischen Unwägbarkeiten weiterhin zurückhaltend bzw. sehr selektiv, was Neuinvestitionen in alternative Anlagen angeht. Vielerorts ging es primär um die Bewältigung von Herausforderungen in den Bestandsportfolien.

PARCAP konnte dennoch Erfolge auf Mandatsseite erzielen. Es wurden zwei namhafte Investment Management-Unternehmen als Kunden gewonnen, unter anderem wurde PARCAP mit der Platzierung eines paneuropäischen Logistikfonds beauftragt. Der Vertriebsstart ist erfolgt und es wurden bereits erste interessierte Investoren identifiziert. Wir sind gespannt auf 2025 und hoffen, dass sich das Mantra #til 25 bewahrheitet.

parcap.de



FELDHOFF & CIE.
Real impact.

Feldhoff & Cie. GmbH

**Westend Tower
Grüneburgweg 58–62
60322 Frankfurt am Main**

**Tel. +49 69 2648677-0
info@feldhoff-cie.de**

feldhoff-cie.de