



FELDHOFF & CIE.

STAKE  
HOLDER  
REPORT  
2025/26

*Real impact.*

# Bleiben Sie zuversichtlich!

## Liebe Geschäftspartner und Freunde des Hauses,

die ersten Wochen des neuen Jahres liegen hinter uns – und auch 2026 verspricht, nicht minder herausfordernd zu werden als 2025. Politisch, gesellschaftlich, gesamtwirtschaftlich – und natürlich auch in unserer Branche, der Immobilienwirtschaft.

In den vergangenen zwölf Monaten haben wir unser Unternehmen umfassend neu aufgestellt. Ziel war es, unser großes Potenzial über alle Business Lines hinweg besser zu nutzen und gleichzeitig effizienter zu werden. Ende des

Jahres konnten wir die erste Phase unseres Transformationsprozesses erfolgreich abschließen: Wir haben Schwachstellen identifiziert und konsequent behoben – ein intensiver, oft anstrengender, aber lohnender Weg.

Nun starten wir in die zweite Phase: Operational Excellence. Dafür haben wir unsere Geschäftsführung erweitert und Dr. Michael Kasch in unser Team aufgenommen. Mit der nun komplettierten FCI-Führungsmannschaft sind wir überzeugt, in allen Geschäftsbe-

reichen viel bewegen zu können. An dieser Stelle möchten wir uns herzlich bei unseren Kunden und Partnern für ihr Vertrauen und ihre Loyalität im vergangenen Jahr bedanken. Wir schätzen die Zusammenarbeit mit Ihnen – und mit Euch – sehr!

Unser Blick nach vorn ist positiv: Wir sind überzeugt, dass 2026 ein erfolgreiches Jahr wird – mit harter Arbeit, Teamgeist und einer klaren Vision. Bleiben Sie zuversichtlich!

### Mit den besten Grüßen



**Paul Jörg Feldhoff**  
Chairman



**Sandra Günther**  
Geschäftsführerin



**Dr. Michael Kasch**  
Geschäftsführer



**Christoph Schäfer**  
Geschäftsführer



**Simone Ulmer**  
Geschäftsführerin



**Bastian Weingärtner**  
Geschäftsführer

# Feldhoff & Cie. 2025 in Zahlen

38 FCI-Profis am Werk

FCI-Profis am Werk

Mitarbeiter in der 3F Group

146 betreute Mandanten und Projekte

betreute Mandanten und Projekte

535 veröffentlichte Pressemitteilungen  
(davon 76 englischsprachige)

10 Projekt- und Standortkommunikations-Mandate

Projekt- und Standortkommunikations-Mandate

15 Neue PR-Retainer-Mandate

26 durchgeführte Konferenzen  
und Events mit insgesamt

1.987 Teilnehmern

1.987 Teilnehmern

3.824 Follower auf LinkedIn – eine Steigerung  
um 19,6 % (2024: 3.197 Follower)

81 Feldhoff & Cie. LinkedIn-Posts

Feldhoff & Cie. LinkedIn-Posts

249.233 LinkedIn-Impressions

LinkedIn-Impressions

4.281 Total Interactions auf LinkedIn:  
3.100 Likes  
385 Kommentare  
49 Shares

Total Interactions auf LinkedIn:  
3.100 Likes  
385 Kommentare  
49 Shares

231 Persönliche Termine von Paul (Telefonate,  
Videocalls, Meetings, Lunches, Dinners)

Persönliche Termine von Paul (Telefonate,  
Videocalls, Meetings, Lunches, Dinners)

3 Bürohunde

Bürohunde

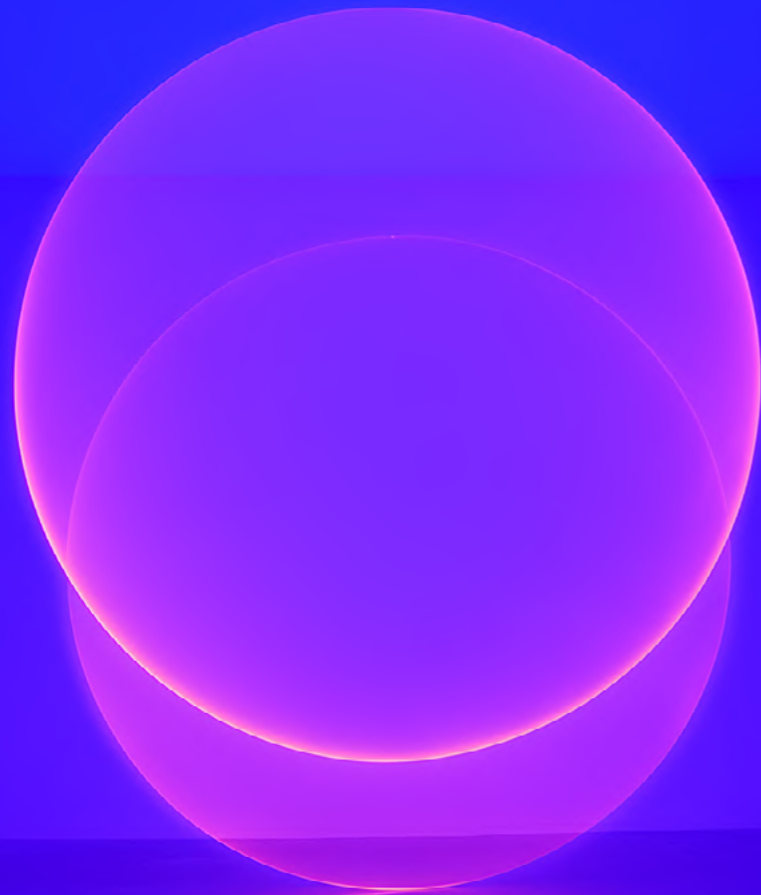
30 Wellensittiche

Wellensittiche

24 Deutschland-Tickets

Deutschland-Tickets

# Communi- cations



## Strategische Kommunikation in einem sich wandelnden Energiemarkt



### Ausgangssituation

Westbridge agiert als führender Energie- und Nachhaltigkeitsberater für institutionelle Immobilienkunden in einem Markt, der sich stark verändert. Marktwirtschaftliche und regulatorische Vorgaben, wachsender Transformationsdruck und steigende Erwartungen von Investoren, Medien und Gesellschaft prägen das Umfeld. Gleichzeitig entwickelt Westbridge die Unternehmensgruppe weiter und treibt das europaweite Wachstum sowie strukturelle Veränderungen voran.

### Unsere Aufgabe

Wir betreuen die externe und interne Kommunikation von Westbridge entlang zentraler Entwicklungsschritte. Dazu zählt auch die kommunikative Begleitung

von M&A-Prozessen – darunter die Eingliederung des Energiedienstleisters EKB in die Gruppe, der Zusammenschluss der Tochterunternehmen agradblue und Magnolia Consulting unter der gemeinsamen Marke agradblue sowie der Markteintritt von Westbridge in Spanien.

Gleichzeitig platzieren wir Westbridge in relevanten Leitmedien, initiieren Interviews, koordinieren Gastbeiträge und positionieren fachliche Einordnungen in *FAZ*, *Handelsblatt*, *Immobilien Zeitung* und *immobilienmanager*. Ergänzend stärken wir die interne Kommunikation und schaffen Orientierung in Phasen des Wandels.

### Mehrwert

Westbridge positioniert sich als glaubwürdiger und analytisch fundierter Akteur im öffentlichen Diskurs. Themen rund um Energie, ESG und Transformation werden verständlich eingeordnet und konsistent kommuniziert. Die gezielte Medienpräsenz flankiert strategische Meilensteine, stärkt das Vertrauen bei Investoren, Kunden und Mitarbeitern und zahlt auf Reputation und Wachstum ein. Kommunikation wird so zum integralen Bestandteil der Unternehmensentwicklung.

# Akzeptanzkommunikation als Erfolgsfaktor im Bebauungsplanverfahren



## Ausgangssituation

Unter dem vorläufigen Konzepttitel „Central Tower Berlin“ will der Projektentwickler HB Reavis an der Jannowitzbrücke in Berlin einen neuen Bürostandort entstehen lassen. Geplant ist ein zukunftsweisender Mix aus nachhaltigen Arbeitswelten, gemeinschaftsfördernden Räumen und erstklassigen Angeboten aus Gastronomie und Einzelhandel im Zentrum Berlins.

## Unsere Aufgabe

Neben der fortlaufenden kommunikativen Begleitung des Projekts inklusive Pressearbeit haben wir einen öffentlichen Informationsabend konzipiert und umgesetzt.

Dabei wurden Bürgerinnen und Bürger sowie relevante Stakeholder frühzeitig über den aktuellen Stand des Projektes informiert. Ziel war es, die Akzeptanz für das Vorhaben an der Jannowitzbrücke zu erhöhen und damit den Verlauf des laufenden Bebauungsplanverfahrens konstruktiv zu unterstützen.

Das Bebauungsplanverfahren ist ein formales, öffentliches Verfahren, in dem geprüft wird, ob und unter welchen Voraussetzungen das Projekt realisiert werden kann. Neben den zuständigen Behörden und Fachstellen sind dabei auch die Nachbarschaft sowie die interessierte Öffentlichkeit eingebunden.

## Mehrwert

Projekt und Projektbeteiligte vorstellen, Vorhaben erläutern, Erwartungen anhören, Fragen beantworten und in den Dialog treten: Die Veranstaltung unterstrich das Bestreben des Projektentwicklers HB Reavis, das Bebauungsplanverfahren transparent zu gestalten und die Nachbarschaft frühzeitig in den Planungsprozess einzubinden. Feldhoff & Cie. begleitete den Mandanten gemeinsam mit Hendricks & Schwartz inhaltlich, unterstützte die konzeptionelle Vorbereitung und entwickelte ein Veranstaltungsformat, das gezielt auf die Anforderungen des formellen Planungsverfahrens und die Bedürfnisse der Öffentlichkeit zugeschnitten war.

Durch die strukturierte Akzeptanzkommunikation konnten zentrale Fragen frühzeitig adressiert, potenzielle Konfliktlinien identifiziert und Vertrauen in den weiteren Prozess aufgebaut werden.



# Integrierte Marken- und Personenpositionierung zum Markteintritt



## Ausgangssituation

SINGU, europaweit einer der führenden cloudbasierten Software-Anbieter für Facility Maintenance, ESG- und Immobilien-Management-Lösungen, startete im August 2025 seinen Eintritt in den deutschen Markt. Dieser ist von einem etablierten Marktumfeld mit hohen fachlichen und regulatorischen Anforderungen geprägt. Für den erfolgreichen Markteintritt ist neben der klassischen Medienarbeit auch eine erkennbar nachhaltige Positionierung des Unternehmens sowie der nach außen auftretenden Markenbotschafter entscheidend.

## Unsere Aufgabe

FCl wurde damit beauftragt, den Markteintritt von SINGU in Deutschland kommunikativ zu begleiten. Ziel war und ist es, das Unternehmen in Medien, der Öffentlichkeit und im Branchennetzwerk als leistungsstarken und innovativen Akteur mit umfassender Expertise im deutschen Gewerbeimmobilien-Markt zu positionieren. Dabei spielt auch die Wahrnehmung der Marktverantwortlichen eine entscheidende Rolle. So unterstützt FCl eine integrierte Positionierung der für den deutschen Markt verantwortlichen Entscheidungsträger sowohl über den LinkedIn-Corporate-Kanal als auch über die persönlichen LinkedIn-Profile.

## Mehrwert

Auf der Grundlage einer umfassenden Standortbestimmung am Anfang der Zusammenarbeit hat Feldhoff & Cie. eine klare Kommunikationsstrategie für den Markteintritt auf Basis der bestehenden technologischen Stärken, der Markterfahrung und der Alleinstellungsmerkmale von SINGU erarbeitet. Damit wurde das Unternehmensprofil speziell auf die Aktivitäten im deutschen Markt und die dort herrschende Wettbewerbssituation ausgerichtet. So konnten in der Markteintrittsphase klare Botschaften etabliert werden, die ein konsistentes Marken- und Leistungsprofil von SINGU im deutschen Markt vermitteln.

# Interview mit *Christoph Schäfer*

Geschäftsführer, Feldhoff & Cie. Communications

## Wie lautet dein Elevator Pitch für den Bereich Communications?

Das hängt ganz davon ab, wofür genau wir pitchen. In einer echten Krisensituation wissen die Kunden meist selbst, was auf dem Spiel steht. Dann geht es zuerst darum, Struktur in das Geschehen zu bringen und Ruhe zu schaffen. Sicherheit vermitteln, indem ich auf unsere zahlreichen erfolgreich betreuten Krisenmandate verweise – und darauf, dass wir genau wissen, was jetzt zu tun ist. Wenn es dagegen um allgemeine Sichtbarkeit geht, greife ich gerne ins Englische: „Perception beats performance.“ Das bedeutet: Sie können fachlich der beste Immobilienmanager der Welt sein – wenn die Außenwelt das nicht erkennt, werden Sie Ihre Ziele nicht erreichen. Dafür braucht es professionelle Kommunikation.

## Warum sollte man Feldhoff & Cie. engagieren?

Der Name Feldhoff & Cie. hat Gewicht. Entscheidend ist aber immer das Team, konkret die Menschen, die beraten und begleiten. Fachlich wie menschlich sind wir hervorragend aufgestellt und decken die gesamte Bandbreite der Kommunikation ab. Ich selbst habe zwei Jahre bei der *Süddeutschen Zeitung* gearbeitet, habe zwei Jahre die *Stern*-Homepage geleitet und war elf Jahre bei der *FAZ* als Homepagechef und Ressortleiter für Wirtschaft und Finanzen tätig. Ich weiß, wie man Kunden erfolgreich in den Medien platziert – und

diese Erfahrung bringe ich ein. Genau wie meine Kollegen ihre jeweiligen Stärken. Zusammen ergibt das dann eine große Schlagkraft, die am Markt selten zu finden ist.

## Welchen Nutzen ziehen die Mandanten von einer Zusammenarbeit mit Feldhoff & Cie.?

Unsere Mandanten profitieren bei all ihren Stakeholdern – von Investoren über Kunden bis hin zu Mitarbeitern und Medien. Wir machen ihre Ziele sichtbar und verständlich. Denn eines ist klar: Wer seine Pläne nicht überzeugend erklären kann, hat in den Augen der Stakeholder keinen guten Plan. Ganz praktisch zeigt sich das auch im Ergebnis: Der Medienwert, den wir schaffen, liegt bei allen Projekten mindestens doppelt oder dreifach über dem Honorar unserer Kunden – teils sogar beim Zehnfachen.

## Auf welche Vorurteile stößt du häufig und wie löst du sie auf?

Als ich bei Feldhoff begann, hörte ich oft, wir könnten nur Print, aber kein Online. Dann erkläre ich, dass ich 15 von 16 Jahren im Profijournalismus online gearbeitet habe – und dass wir einen Director im Team haben, der bereits 250 CEOs auf LinkedIn und Instagram positioniert hat. Wer es dann genauer wissen will, dem zeigen wir, was wir tun. Nach fünf Minuten ist jedem klar: Wir können Online – und zwar richtig gut. Wir werden noch besser, noch schneller, noch größer. 2026 wird großartig!



# Interview mit *Dr. Michael Kasch*

Geschäftsführer, Head of Operations & Growth, Feldhoff & Cie. Holding

## Was hat dich dazu bewogen, zu Feldhoff & Cie. zu wechseln?

Mich haben vor allem drei Dinge überzeugt:

Erstens die starke Basis der Feldhoff & Cie.-Gruppe – ein exzellentes Netzwerk, eine unverwechselbare Positionierung und ein differenzierendes Leistungsspektrum, das Beratungs- und Kommunikationsdienstleistungen sowie Netzwerkformate überzeugend miteinander verbindet.

Zweitens das ambitionierte Zielbild: klare Wachstumsziele und der spürbare Wille, die dafür notwendigen Schritte konsequent umzusetzen.

Und drittens die Menschen – beginnend mit der Geschäftsführung, mit der es von Anfang an auch menschlich „geklickt“ hat, und inzwischen mit einem großartigen Team, das diesen Spirit im Alltag trägt.

In Summe hatte ich einfach das Gefühl: Hier kann ich mit meinen Fähigkeiten und meiner Erfahrung wirklich etwas bewegen – „Real impact“ eben.

## Warum, glaubst du, hat sich Feldhoff & Cie. für dich entschieden?

Ich glaube, weil ich in dieser neuen Rolle meine gesamte Erfahrungsbreite einbringen kann. Aus über zehn Jahren Strategieberatung bei Bain & Company bringe ich einen soliden Werkzeugkasten, gefüllt mit zahlreichen Transformations- und Veränderungsprozessen, mit. Diese Instrumente konnte ich erfolgreich anwenden – sowohl in mittelständisch geprägten Strukturen als auch in globalen Konzernen. Als Startup-Gründer und CEO weiß ich außerdem, wie es ist, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen mit unternehmerischem Risiko zu treffen.

Und zusätzlich habe ich in den vergangenen Jahren tief in der Immobilienbranche gearbeitet – ich kenne das Geschäft, die Akteure und die Dynamiken.

Ich bin überzeugt von einem integrativen Führungsstil, setze auf Zusammenarbeit und habe gleichzeitig einen gesunden sportlichen Ehrgeiz: Ich bezeichne mich als Teamplayer, der gerne gewinnt.

## Was hat dich in den ersten Wochen am meisten beeindruckt oder überrascht?

Das Bild, das ich in den ersten Gesprächen gewonnen hatte, hat sich beim Blick in die Organisation bestätigt. Besonders beeindruckt haben mich die Menschen – ein starkes, engagiertes Team, das für den Anspruch steht, die führende Kommunikationsberatung der Immobilienbranche zu sein, und das diesen Anspruch mit Kompetenz und Leidenschaft erfüllt.

Ich spüre außerdem eine echte Aufbruchstimmung: Alle wollen den Wachstumspfad weitergehen und die Erfolgsgeschichte der Gruppe weiterschreiben. Und das Ganze in einer Atmosphäre von Offenheit, Herzlichkeit und Teamgeist – das fühlt sich einfach gut an.

## Welche Ziele hast du dir für das kommende Jahr gesetzt?

Als Bayern-Fan bin ich unter HSV-Fans aufgewachsen. Inzwischen bin ich seit über 20 Jahren „Zuagroaster“ und stolzer Vater von drei Münchner Kindern. In meiner Freizeit zieht es mich nach draußen: Ich habe meine schwäbische Frau zum Segeln verführt, die Kinder zum Wandern motiviert – und bin auf dem Weg, der schlechteste Skifahrer der Familie zu werden. Mein persönlicher Vorsatz für 2026: mein „Musikhöreralter“ auf Spotify deutlich zu senken.



# Congress- & Event- management



## Real Estate Forum

Seit mittlerweile 18 Jahren sind die halbtägigen Real Estate Foren als feste und unverzichtbare Plattform in den sechs wichtigsten deutschen Metropolregionen etabliert. Die anhaltend hohe Nachfrage bestätigt die Qualität des Formats: Auch im vergangenen Jahr waren alle Foren auf Sponsoreseite vollständig ausgebucht, für die limitierten Teilnehmerplätze mussten Wartelisten geführt werden. Dieser Erfolg ist untrennbar mit der Unterstützung unserer Mitinitiatoren verbunden. Gemeinsam werden wir die Real Estate Foren als führende Konferenzreihe der Branche in die nächste Dekade führen und weiter ausbauen.



## Mitinitiatoren aus 2025

apoprojekt | Alasco | Berlin Hyp | BPD | CMS | Commerz Real | Drees & Sommer | Europacenter AG | Funk | JLL | Noerr | Hines | MAG Mainzer Aufbaugesellschaft | Pegasus | Sontowski & Partner | Westbridge | Wüest Partner

## RES WOMEN

### Real Estate Summit WOMEN

Seit nunmehr elf Jahren bietet das Format eine exklusive Plattform für Vernetzung, fachlichen Austausch und gegenseitige Stärkung von Topentscheiderinnen sowie weiblichen Führungskräften der nächsten Generation. 2025 nutzten erneut rund 100 Teilnehmerinnen das ganztägige Kongressformat, um sich intensiv mit aktuellen Führungs-, Management- und Fachthemen auseinanderzusetzen. Überwiegend Speakerinnen außerhalb der Immobilienwirtschaft, kombiniert mit praxisnahen immobilienwirtschaftlichen Breakout-Sessions, schaffen interaktive Diskussionsformate und ermöglichen einen außergewöhnlich offenen, persönlichen Austausch. Ein fester Höhepunkt ist die Auszeichnung der „Managerin des Jahres“: Mit absoluter Mehrheit wurde Iris Schöberl, Präsidentin des ZIA, geehrt – für ihr herausragendes Engagement, ihre Führungsstärke und ihren nachhaltigen positiven Einfluss auf die Immobilien- und Finanzwirtschaft.



↑ Iris Schöberl

## 212 SUMMIT

### 212 Summit

Eine Konferenz ohne öffentliche Berichterstattung und unter strengsten Chatham House Rules: Beim 212 Summit treffen sich jedes Jahr im November ausschließlich die Topentscheider der Immobilienwirtschaft aus dem DACH-Raum in München – 2025 bereits zum fünften Mal. Mehr Einblick geben wir auch an dieser Stelle bewusst nicht, die Mitinitiatoren dieses außergewöhnlichen Formats sprechen für sich.



↑ Die Mitinitiatoren des 212 Summit: (von links, hinten) Dr. Christian Schede, Christian Schmid, Jan-Hendrik Goldbeck, Heinrich Hauss; (vorn) Coen van Oostrom, Simone Ulmer, Paul Jörg Feldhoff

## Netzwerkformate und Kongresse

Für unsere strategischen Beratungskunden entwickeln wir kreative, individuell zugeschnittene Formate zur Kundengewinnung und -bindung sowie zur Positionierung im Markt.

Diese reichen von exklusiven Dinners und Lunches im kleinen Kreis über Roadshows bis hin zu groß angelegten Konferenzen.

Dabei übernehmen wir das komplette Eventmanagement. Ein zentraler Erfolgsfaktor ist die gezielte Auswahl und Zusammensetzung der Gäste: Wir bringen die relevanten Player und Vordenker der Immobilienwirtschaft an einen Tisch – ganz im Sinne unseres Netzwerkanspruchs. Im Jahr 2025 durften wir unter anderem folgende Veranstaltungen im Auftrag unserer Kunden konzipieren, organisieren oder begleiten:

- 2. Frankfurt School Real Estate Day
- Peakside Peak Night
- Leaderslead Leaders Lunch (MIPIM)
- Montano Bankers & Investors Lunch (MIPIM)

# Interview mit *Simone Ulmer*

Geschäftsführerin, Feldhoff & Cie. Congress- & Eventmanagement

## Wie lautet der Elevator Pitch für FCI Congress- & Eventmanagement?

Feldhoff & Cie. konzipiert und realisiert Events mit klarem strategischem Kommunikationsanspruch. Unser Fokus liegt darauf, die Sichtbarkeit zu erhöhen, Positionierungen zu schärfen, Persönlichkeiten, Unternehmen und spannende Projekte ins Rampenlicht zu stellen und relevante Netzwerke aufzubauen. Events sind für uns kein Selbstzweck, sondern ein gezielt eingesetztes strategisches Kommunikationsinstrument.

## Warum sollte man FCI engagieren?

Wir verbinden Kommunikation und Events auf einem Niveau, das weit über klassisches Veranstaltungsmanagement hinausgeht. Unser Netzwerk ist breit, hochkarätig und über Jahre gewachsen. Unsere Formate sind exklusiv, nicht öffentlich und von uns kuratiert, um für alle Teilnehmer echten Mehrwert zu schaffen. Gleichzeitig eröffnen wir unseren Kunden den Zugang zu unserem einzigartigen Netzwerk – bis hin zur gezielten Kontaktgenerierung.

## Welchem Vorurteil steht ihr am häufigsten gegenüber?

Das häufigste Vorurteil lautet, FCI sei „nur Eventanbieter“ oder auf unseren Formaten träfen sich „immer die gleichen Personen“. Tatsächlich arbeiten wir deutlich strategischer. Wir fokussieren uns bewusst auf die erste

und zweite Führungsebene und setzen auf streng kuratierte Gästelisten. Unsere Veranstaltungen sind ein Instrument der Live-Kommunikation mit nachhaltiger Wirkung: Sie erhöhen die Sichtbarkeit unserer Partner, schärfen deren Positionierung und schaffen Räume für belastbare, tragfähige Netzwerke. Der Eindruck, dort träfen sich „immer die gleichen Personen“, ist häufig subjektiv: Viele Gäste wenden sich zunächst vertrauten Kontakten zu, bevor sie neue Gespräche eingehen. Gleichzeitig arbeiten wir mit sehr treuen Partnern auf Unternehmensebene – ein starkes Zeichen für den Nutzen unserer Formate. Tatsächlich entsenden diese Unternehmen jedoch bewusst unterschiedliche Vertreterinnen und Vertreter, um den Netzwerkeffekt kontinuierlich zu vergrößern – ganz im Sinne unserer Kommunikationsempfehlung.

## Was plant ihr für 2026?

Unsere Events feiern zum Teil seit fast zwei Jahrzehnten große Erfolge – daran halten wir fest. Warum also ändern, was sich etabliert und bewährt hat? Das gilt für die Real Estate Forum-Reihe mit ihrer regionalen Ausrichtung, für den Real Estate Summit WOMEN mit der Wahl zur „Managerin des Jahres“ sowie den 212 Summit.

Gleichzeitig richten wir unseren Fokus konsequent auf die relevanten Themen unserer Zeit und erweitern unser inhaltliches Spektrum – etwa um Schwerpunkte wie Wohnen, Pioneer/Greentech sowie die Zusammenarbeit mit Family Offices.



## Event-Ausblick 2026

Auch in den kommenden Monaten erwarten uns zahlreiche neue und weiterentwickelte Veranstaltungsformate. Geplant sind mehrere spannende Projekte, darunter der erstmals stattfindende Real Estate Summit PIONEER, der nachhaltige Innovationen und zukunftsweisende Lösungsansätze in den Mittelpunkt stellt.

Ebenfalls erstmals wird der Real Estate Summit Family Office in Kronberg durchgeführt. In einem exklusiven Rahmen treffen 40 Topentscheider der Immobilienwirtschaft auf 40 Family Offices und ermöglichen einen gezielten, vertraulichen Austausch auf Augenhöhe.

Nach zweijähriger Pause kehrt zudem der Real Estate Summit WOHNEN zurück und findet wieder in Berlin statt – ein wichtiger Impuls für den Dialog rund um Wohnimmobilien und aktuelle Marktentwicklungen.

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

# Netzwerk



It's a people business. Seit Beginn unserer Unternehmensgeschichte ist unser Branchennetzwerk ein Teil unserer DNA. Seit vielen Jahren können wir mit Überzeugung sagen, dass wir über das belastbarste Netzwerk an relevanten Entscheidern in der Immobilienwirtschaft verfügen. Ausruhen können und wollen wir uns darauf jedoch nicht: Professionelle Netzwerkarbeit ist vielseitig, anspruchsvoll und erfordert kontinuierliche Pflege.

Hier geben wir Ihnen einen Einblick darin, mit welchen Maßnahmen wir bestehende Beziehungen vertiefen und neue Kontakte knüpfen – für uns und vor allem für unsere Mandanten. Diese werden aktiv in unser Netzwerk eingebunden und kommen so gezielt mit den für sie relevanten Entscheidern zusammen: zur Gewinnung neuer Kunden, zum Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen oder für einen inspirierenden Gedankenaustausch auf Augenhöhe.



## ZIA

Seit zehn Jahren sind wir (nicht nur) Mitglied im ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.: Simone Ulmer ist seit drei Jahren als Regionalvorständin Mitte (Frankfurt) tätig, Paul Jörg Feldhoff gehört seit Mitte 2025 dem ZIA-Präsidium an.

[zia-deutschland.de](http://zia-deutschland.de)



## Urban Land Institute

Beim Urban Land Institute (ULI) sind wir ebenso in mehreren Funktionen vertreten: Paul Jörg Feldhoff wirkt als Mitglied des Executive Committee DACH und als Local Chair Frankfurt, während Simone Ulmer als Moderatorin des jährlich stattfindenden ULI Urban Leader Summit in Frankfurt fest etabliert ist.

[germany.uli.org](http://germany.uli.org)

## Zehner Runde und Family & Friends-Dinner

Mit unseren exklusiven Dinnerformaten wie der „Zehner Runde“ oder „Family & Friends“ vernetzen wir unsere Topmandanten auf höchstem Niveau.

In den „Zehner Runden“ treffen sich acht ausgewählte Kunden mit zwei Geschäftsführern von Feldhoff & Cie. in unserer Lounge oder auf unserer Dachterrasse zum exklusiven Dinner: klein, informell und streng kuratiert, ohne Agenda, dafür mit gutem Essen und den besten Weinen aus unseren Weinkellern.

Bei unseren „Family & Friends“-Dinnern verbinden wir die Netzwerke der Unternehmensgruppe von Feldhoff & Cie., Leaderslead und Hendricks & Schwartz – ebenfalls streng kuratiert aus den Topkunden der jeweiligen Unternehmen.

Besonders wichtig bei beiden Formaten ist uns dabei Diskretion: Über diese Abende wird nicht berichtet, weder online noch offline.



↑ (Von links) Simone Ulmer, Ann-Sophie Bauwens-Adenauer, Katja Stiefenhöfer, Dr. Lis Hannemann-Strenger, Merle Aldegarmann, Marie Lindenstruth, Barbara Vagt, Anika Bornschein, Gesa Wilms, Carolin Pfeffer, Maritheres Palichleb, Dr. Lisa Hannusch, Paul Jörg Feldhoff

## RocketCircle

### RocketCircle

Das Netzwerkprogramm für Topentscheiderinnen der Immobilienwirtschaft: 2017 als Coaching- und Netzwerkformat für 8 bis 10 Frauen pro Jahrgang initiiert, ist es inzwischen auf rund 80 der führenden Frauen der Branche angewachsen. Regelmäßige persönliche Treffen, von uns organisiert und von wechselnden Gastgeberinnen unterstützt, schaffen Raum für Austausch, Einfluss, neue Deals – und nicht zuletzt für Freundschaften.

[rocketcircle.de](http://rocketcircle.de)



### immobilienmanager-Award

Eigentlich war unser Engagement als Sponsor der Aftershow Party des immobilienmanager-Awards nur für drei Jahre geplant. Wir haben gerne verlängert! Bei einem der wichtigsten Branchen- und Netzwerktreffen des Jahres können wir unsere Topkundinnen und -kunden an unserem Corporate Table zusammenbringen. Das Teilen unseres Netzwerks mit unseren Mandanten und eine festliche Gala im Kreis der Branchenbesten sind eine Bereicherung für alle Beteiligten.

[immobilienmanager.de/award](http://immobilienmanager.de/award)



↑ (Von links, hinten) Christoph Schäfer, Daniel Schreyer, Alexander Dahmen; (vorn) Thomas Flohr, Simone Ulmer, Sandra Günther, Paul Jörg Feldhoff



### 21 Jahre EXPO REAL-Party im P1 – längst Tradition!

Seit mehr als zwei Jahrzehnten schaffen wir am zweiten EXPO REAL-Abend im Nachtclub P1 eine besondere Netzwerkplattform für die Immobilienwirtschaft. Erstmals haben wir in diesem Jahr ausschließlich als Unternehmensgruppe, gemeinsam mit Hendricks & Schwartz und Leaderslead, eingeladen. Der immobilienmanager spricht von einer „legendären Nacht“ und konnte mit Bildern belegen, wie viele hochkarätige Gäste ins P1 strömten.



↑ (Von links) Ulf Appel, Anke Sostmann, Simone Ulmer, Anne Nowitzki, Sabine Bernstein



### MIPIM

Die MIPIM (Marché international des professionnels de l'immobilier) in Cannes ist mehr als eine Messe – sie ist ein Mikrokosmos der Immobilienwelt. Und wir waren – wie immer – mittendrin.

Zum „European Communicators' and Marketeers' Lunch“ laden wir, gemeinsam mit Appel Nowitzki, ausschließlich Kommunikations- und Marketingexperten aus der Immobilienwirtschaft ein – ein Konzept, das jedes Jahr aufs Neue begeistert.

Eine neue Idee kam ebenso überragend an: der „MIPIM Apéro“. Ein kurzer Stopp in einer Weinbar zwischen Messeterminen und Abendveranstaltungen. Zusammen mit Hendricks & Schwartz haben wir unsere Netzwerke vereint. Unser Fazit: Fantastische Leute, ein sehr herzlicher und persönlicher Austausch (nicht nur wegen der leichten „Sardinienlage“), und verbindliche Absagen werden auf der MIPIM nicht so ernst genommen – wir brauchen im nächsten Jahr eine größere Location!

# Internes

## German Design Award

Wir können nicht nur Kommunikation, sondern auch Design: Wir wurden mit dem German Design Award in Gold ausgezeichnet! Unsere Unternehmenszentrale in Frankfurt hat in der Kategorie „Excellent Architecture – Interior Architecture“ überzeugt. Die Jury würdigte insbesondere die prägnante Materialwahl, die kuratierten Designobjekte sowie die harmonische Verbindung von Funktionalität und repräsentativer Wirkung. In ihrem Statement heißt es: „Die goldprämierte Umsetzung setzt in ihrer Ausdrucksstärke und gestalterischen Präzision neue Maßstäbe für öffentliche Arbeitswelten.“

Gemeinsam mit unserem Partner Roomhero ist ein Arbeitsumfeld entstanden, das Raum für Konzentration, Austausch und Begegnung schafft – vom modernen Konferenzbereich bis hin zur Lounge mit Terrasse, Bar und Küche. So wird sichtbar, welche Kraft durchdachtes Interior Design entfalten kann.

[german-design-award.com/galerie/detail/interior-architecture-public/feldhoff-office](https://german-design-award.com/galerie/detail/interior-architecture-public/feldhoff-office)





### Oper mit Skyline-Blick

Ende August erlebten wir gemeinsam mit der Oper Frankfurt einen unvergesslichen Abend hoch über den Dächern der Stadt. Teile des Opernensembles verwandelten unsere Dachterrasse im 9. Obergeschoss in eine Bühne – die Skyline wurde zum Klangraum.

Der Abend stand im Zeichen des Frankfurter Patronatsvereins für die Städtischen Bühnen e.V., der seit über 100 Jahren Oper, Schauspiel und Tanz fördert. Seit vielen Jahren engagieren wir uns für die Oper Frankfurt und sind mit unserem Chairman Paul Jörg Feldhoff im Vorstand des Patronatsvereins vertreten. Ziel der Veranstaltung war es, neue Förderer und Patrone für den Verein zu gewinnen.

Ein Abend, der Kultur, Netzwerk und Begegnung eindrucksvoll verband – und einmal mehr zeigte, wie wichtig privates Engagement für die kulturelle Vielfalt Frankfurts ist. Umso erfreulicher: Die Oper Frankfurt wurde erneut zum Opernhaus des Jahres gekürt.

[patronatsverein.de](http://patronatsverein.de)



↑ Oper Frankfurt © Epizentrum (Creative Commons BY-SA 3.0)

### Strategiemeeting und Weihnachtsfeier

2025 stand ganz im Zeichen einer intensiven Reorganisation und unseres Weges hin zu Operational Excellence. Zum Abschluss dieses besonderen Jahres kamen wir auf Schloss Rothenbuch zusammen, um gemeinsame Ziele zu definieren, Chancen zu diskutieren und den Kurs für 2026 zu schärfen – und natürlich auch, um miteinander zu feiern. Die anschließende Weihnachtsfeier bot einen wunderbaren Rahmen, dem gesamten Team für seinen Einsatz und Zusammenhalt zu danken.



↑ Das Team von Feldhoff & Cie.

## Engagement in Wirtschaft und Gesellschaft



### Frankfurt Forward

Frankfurt Forward ist der unabhängige Matchmaker und Impulsgeber für das Startup-Ökosystem FrankfurtRheinMain. Paul Jörg Feldhoff unterstützt die Initiative bereits seit mehreren Jahren als Mitglied der Jury.

[frankfurtforward.com](http://frankfurtforward.com)



### IHK Frankfurt am Main

Seit 2024 ist Paul Jörg Feldhoff als eines von 89 Mitgliedern der Vollversammlung der IHK Frankfurt am Main gewählt. Dort vertritt er die Interessen der Finanzdienstleistungs- und Beteiligungsbranche und gestaltet gemeinsam mit anderen engagierten Unternehmerinnen und Unternehmern die Zukunft der Region aktiv mit.

[frankfurt-main.ihk.de](http://frankfurt-main.ihk.de)



Seit drei Jahren unterstützen wir die START-Stiftung – eine gemeinnützige Bildungsstiftung, die Jugendliche mit Migrationsbezug in Deutschland fördert. Neben der finanziellen Förderung organisieren wir regelmäßig Workshops, in denen wir Wissen teilen und gemeinsam neue Perspektiven eröffnen.

[start-stiftung.de](http://start-stiftung.de)

## STARTUPTEENS

### STARTUP TEENS

Seit 2022 ist Feldhoff & Cie. Mitgesellschafter von STARTUP TEENS. Die Organisation hat das Ziel, Schülerinnen und Schülern relevante Future Skills zu vermitteln und unternehmerisches Denken zu fördern. Mit dabei: die führenden Unternehmer unseres Landes.

[startupteens.de](http://startupteens.de)

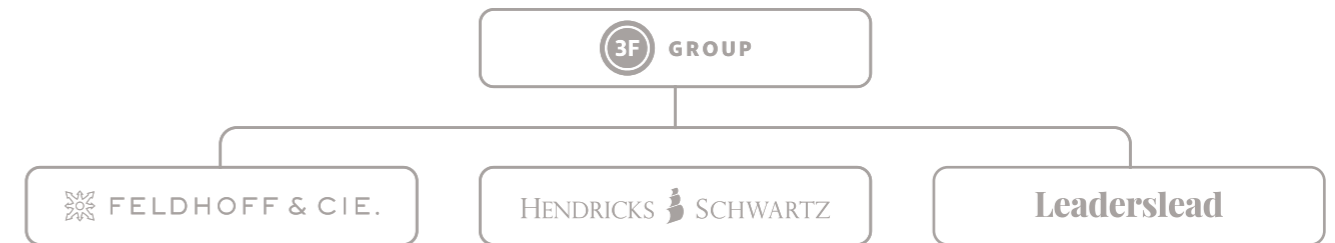
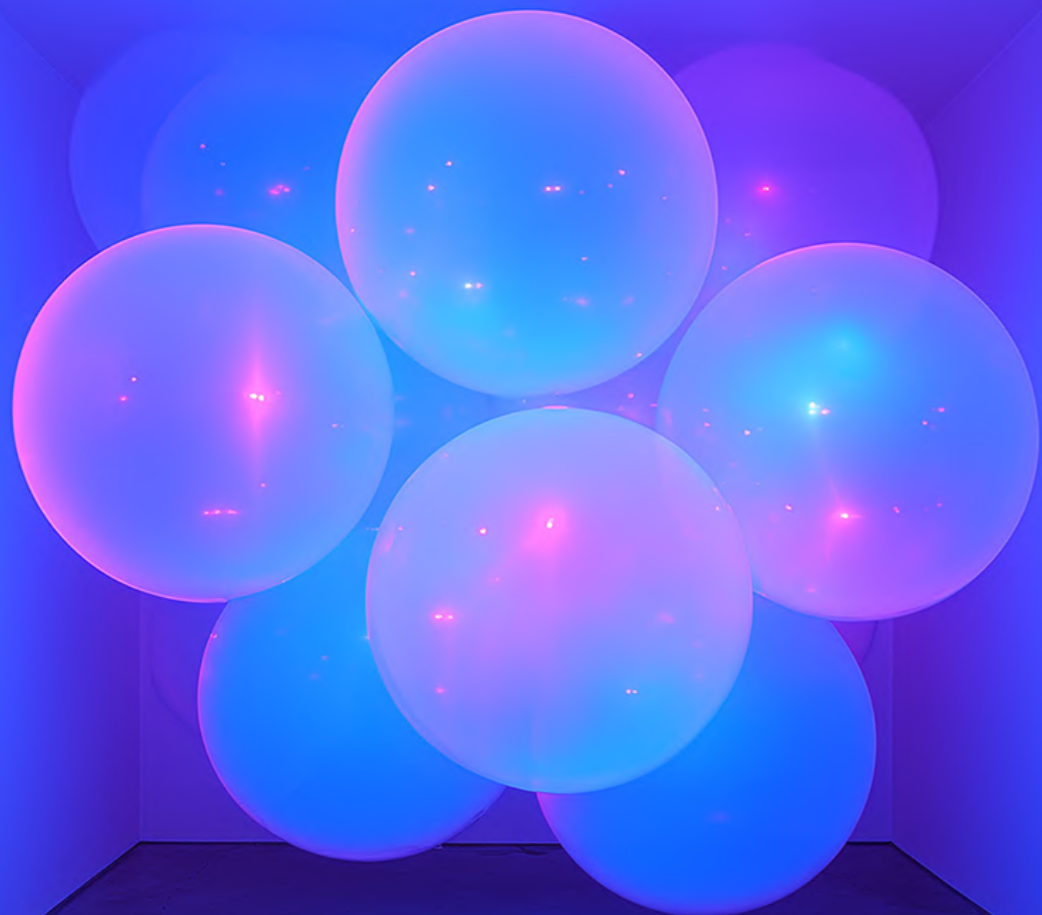


### Netzwerk Chancen

Seit Anfang 2023 unterstützen wir zudem die gemeinnützige Initiative Netzwerk Chancen, die sich für Chancengleichheit und die Anerkennung der sozialen Herkunft als Diversity-Dimension in Deutschland einsetzt. Mehrere unserer Mitarbeiter engagieren sich dort in einem Mentoringprogramm.

[netzwerk-chancen.de](http://netzwerk-chancen.de)

# Neuigkeiten aus der 3F Group



Feldhoff&Cie. ist Teil der 3F Group, einer auf die Immobilienwirtschaft spezialisierte Dienstleistungsgruppe. Zu ihr gehören – neben Feldhoff & Cie. – die Executive Search-Boutique Leaderslead sowie die auf Baurecht-

schaffung und Akzeptanzkommunikation für Immobilienprojekte und Infrastrukturvorhaben spezialisierte Beratungsgesellschaft Hendricks & Schwartz.

## HENDRICKS & SCHWARTZ

Hendricks & Schwartz begleitet seine Mandanten bei der Schaffung von Baurecht und der Erlangung von Betriebsgenehmigungen. Das rund 30-köpfige Team an den Standorten München, Frankfurt und Berlin navigiert seine Kunden mit politischer Kommunikation, Stakeholdermanagement und professionell geführten Akzeptanzdialogen sicher durch komplexe Genehmigungsverfahren.

Diese Lotsenfunktion ist gerade in herausfordernden Zeiten – geprägt von kommunalpolitischen Besonderheiten, Verwaltungsprozessen und Bürgerprotesten – von zentraler Bedeutung. 2025 entwickelte sich, nach optimistischem Start, zu einem überaus erfolgreichen Jahr: Neben zahlreichen gewonnenen Bürgerentscheidungen, darunter die Olympiabewerbung Münchens und eine groß angelegte Logistikentwicklung im Einzelhandel, beschäftigten neue Zukunftsthemen wie Datacenter und Batteriespeicher die Strategen von Hendricks & Schwartz. Auch die öffentliche Hand setzt zunehmend auf die Unterstützung der Dialog- und Beteiligungsexperten, um Akzeptanz für Wohnquartiere, Geothermieprojekte oder Stromtrassen zu gewinnen.

[hendricks-schwartz.com](https://hendricks-schwartz.com)

## Leaderslead

Leaderslead ist die führende Executive Search-Beratung der deutschen Immobilienwirtschaft. Das Unternehmen besetzt hochrangige Führungs- und Managementpositionen in der Real Estate-Branche sowie in der Finanz- und Bauwirtschaft und berät seine Mandanten in allen Fragen rund um Leadership-Strategien. Mit einer langjährigen Erfolgsgeschichte, dem weitreichendsten Entscheidernetzwerk der Branche und exzellenten „Best in Class“-Prozessen ist Leaderslead der strategische Partner für alle Herausforderungen im Human Resources Management – von der gezielten Besetzung bis zur nachhaltigen Weiterentwicklung von Führungspersönlichkeiten.

2025 war ein spannendes Jahr für Leaderslead. Neben klassischen Executive Search-Mandaten konnte das Team mehrere anspruchsvolle Projekte im Bereich Leadership Consulting erfolgreich umsetzen. Auch wenn die weitere Branchenentwicklung schwer einzuschätzen bleibt, stehen die Zeichen für 2026 gut. Mit dem geplanten Aufbau des neuen Geschäftsbereichs Unternehmensnachfolge erweitert Leaderslead zudem sein Leistungsportfolio gezielt um ein zukunftsrelevantes Thema.

[leaderslead.de](https://leaderslead.de)



**Frankfurt am Main**

Grüneburgweg 58-62  
60322 Frankfurt am Main

**Düsseldorf**

Roßstraße 96  
40476 Düsseldorf

**München**

Thierschplatz 6  
80538 München

**Berlin**

Unter den Linden 10  
10117 Berlin