25 JAHRE BROCKHOFF & PARTNER Immobilien GmbH

DIE ZEITUNG ZUM FIRMENJUBILÄUM

ZUM GELEIT

Liebe Geschäftsfreunde,

25 Jahre sind wie im Fluge vergangen und dennoch ist in dieser Zeit viel passiert. Der Umfang, der in den zurückliegenden zwei-einhalb Jahrzehnten durch Brockhoff & Partner abgewickelten Transaktionen, ist auch für uns beeindruckend.

Wir haben uns dazu entschieden, zum Anlass des Jubiläums kein rauschendes Fest zu veranstalten, denn dies passt nicht zu unserer Unternehmensphilosophie.
Wir bemühen uns darum, uns stets lautlos aber sehr zielorientiert im Markt zu bewegen. In dieser Dokumentation haben wir einmal alle wesentlichen Themen der letzten Jahre aufgearbeitet und zu einer Jubiläumszeitschrift, die wir Ihnen hiermit übergeben, zusammengestellt. Der Essener Journalist und ehemalige WAZ-Lokalchef Wulf Mämpel hat uns bei der Aufbereitung der wesentlichen Schritte unserer Firmengeschichte und bei der Konzeption dieser Ausgabe kompetent unterstützt.

Wir möchten uns mit dieser Jubiläumszeitschrift bei Ihnen, unseren Geschäftsfreunden, ganz herzlich für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die langjährige Zusammenarbeit bedanken. Sie haben dadurch einen erheblichen Anteil zur Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens beigetragen.

Wir freuen uns, auch in Zukunft für Sie tätig werden zu dürfen und stehen Ihnen weiterhin als kompetenter, vertrauensvoller und persönlicher Ansprechpartner sowie Berater zur Verfügung.

Wir wünschen Ihnen beim Lesen unserer Jubiläumszeitschrift viel Freude.

Ihr Brockhoff-Team

„WIR SPRECHEN DIE SPRACHE UNSERER KUNDEN.“

Eckhard Brockhoff: „Wir verstehen uns als Berater, nicht als Provisionsjäger.“

Kristina Brockhoff, Eckhard Brockhoff, Prof. Dr. Petra Brockhoff, Sonja Brockhoff

25 Jahre Brockhoff & Partner Immobilien GmbH – das sind auch 25 Jahre Immobilienwirtschaft mit Höhen und Tiefen, mit rasanten Entwicklungen, mit einem dynamischen Strukturwandel in den bundesdeutschen Städten. Es war gerade auch Eckhard Brockhoff, der geschäftsführende Gesellschafter und Firmengründer, der durch sein berufliches Engagement diesen Strukturwandel erfolgreich mit vorantrieb. Seine reichen Erfahrungen, seine Marktanalysen und Statements sind seit 25 Jahren in den Medien, auf Kongressen und Tagungen gefragt. Perfekte Ortskenntnisse, individuell maßgeschneiderte Konzepte und ein engagiertes, kompetentes Team sind die Garanten für weitere künftige Erfolge des Essener Maklerunternehmens.

Was unterscheidet Brockhoff & Partner vom Wettbewerb?

Brockhoff: Wir sind eigentümergeführt. Meine Frau und meine beiden Töchter sind inzwischen im Unternehmen und sorgen für Kontinuität. In kleinen und überschaubaren Schritten entwickeln wir uns weiter. Wir sind kein internationaler Maklerkonzern, der Mitarbeiter in guten Zeiten einstellt und in schlechten Zeiten entlässt. Wir sprechen die Sprache unserer Kunden, denn Immobiliengeschäfte sind lokal - und genau da sehen wir unsere Stärke. Aufgrund unserer enormen Datenbank, in der fast alle Häuser in deutschen Innenstädten und deren Fußgängerzonen enthalten sind, auch die Klein- und Mittelstädte, haben wir einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gegenüber Maklerkonzernen, die fast ausschließlich in den Großstädten arbeiten.

Wie wurde das Unternehmen aus Essen heraus bundesweit zu einem erfolgreichen Player?

Brockhoff: Zunächst haben wir uns nur im Ruhrgebiet mit der Vermietung von Ladenlokalen in 1a-Lagen beschäftigt. Nach Übernahme von 50 % der Geschäftsanteile von Zadelhoff (jetzt DTZ) haben wir unsere Einzelhandelsaktivitäten bundesweit aufgebaut. Inzwischen vermieten wir nicht nur Ladenlokale, sondern haben z.B. in München, Berlin, Hamburg etc. und in Klein- und Mittelstädten auch zahlreiche Geschäftshäuser verkauft.
Des Weiteren haben wir das Geschäftsfeld: Die Vermietung und den Verkauf von Bürohäusern, Gewerbeparks und Hallen aufgebaut. Kein anderer Makler hat in den letzten 25 Jahren im Ruhrgebiet so viele Immobilien vermietet und verkauft wie die Brockhoff-Gruppe.
Außerdem waren wir eines der ersten Maklerunternehmen, das sich mit dem Aufbau einer Abteilung für den Verkauf von Wohnimmobilienpaketen beschäftigt hat. Wir haben unvorstellbare Pakete mit über 43.500 Wohnungen durch die Brockhoff-Gruppe verkauft.

INHALT

SEITE 1	Das Interview.
SEITE 3	Die Firma.
SEITE 11	Die Unternehmenszentrale.
SEITE 13	Big Deals.
SEITE 25	Das Portrait, Eckhard Brockhoff.
SEITE 32	Menschen bei Brockhoff.
SEITE 34	Das Portrait, Petra Brockhoff.
SEITE 36	Die neue Generation.
SEITE 36	Impressum.

IN DIESER JUBILÄUMSAUSGABE FINDEN SIE …

Vermietung: München, Kaufinger Straße

Verkauf & Vermietung: Bochum, Stadtbadgalerie

Verkauf: Nürnberg, Quelle

… DIE GRÖSSTEN DEALS DER VERGANGENEN 25 JAHRE.

Warum haben Sie nach dem zweimaligen erfolgreichen Verkauf der Geschäftsanteile an Ihre Gesellschaft diese zurückerworben?

Brockhoff: Ich habe sie zurückerworben, weil es mir Freude macht zu arbeiten und ich auch noch langfristig meine Rolle und vor allen Dingen die meiner Familie im Unternehmen sehe. Nach Gründung der Firma habe ich drei Jahre später das außergewöhnlich attraktive Angebot einer 50-prozentigen Beteiligung von Zadelhoff angenommen und dadurch nicht nur eine völlige wirtschaftliche Unabhängigkeit erlangt, sondern auch das Know-how und das Büronetz bekommen, um bundesweit zu arbeiten und das Büro- und Hallenvermietungs- und Verkaufsgeschäft im Ruhrgebiet aufzubauen und voranzutreiben.

Vermietung: München Isartorplatz

Nachdem Zadelhoff sich nicht so erfolgreich wie Brockhoff & Partner weiterentwickelte, war ich sehr stolz, als die damalige BfG-Bank sich an Brockhoff & Partner beteiligte, Zadelhoff die Anteile abkaufte und auch von mir noch einmal 25 % übernahm, und damit 75 % am Unternehmen hielt. Auch dieser Schritt war wirtschaftlich sehr sinnvoll und wir gehörten damit sechs Jahre nach Unternehmensgründung zum Konzernverbund einer großen Bank. Stolz bin ich auch darauf, dass die Beteiligung der BfG bei uns die am längsten gehaltene Beteiligung einer Bank an einer Immobiliengesellschaft war. Als dann die BfG von der schwedischen SEB Bank gekauft wurde, veränderten sich die Unternehmensschwerpunkte und die SEB Bank bzw. die damalige BfG Bank haben mir angeboten, die Anteile zurückzukaufen. Von diesem Angebot habe ich Gebrauch gemacht und freue mich darüber, jetzt wieder alleiniger Herr im Hause zu sein.

Was sind Ihre Ziele für die nächsten Jahre?

Brockhoff: Durch den Umzug in unser Bürohaus, dessen aufwändige technische Ausstattung und die enormen Investitionen in den Aufbau unserer einzigartigen Datenbank sowie die Qualifizierung unserer Mitarbeiter (70 % der Makler haben einen Hochschulabschluss) haben wir in die Zukunft investiert. Jetzt wollen wir ernten und die Früchte unserer Arbeit und Investitionen einfahren. Wir werden in kleinen und überschaubaren Schritten unser Personal weiter ausbauen und nicht nur im Ruhrgebiet, sondern auch bundesweit unsere Präsenz verstärken. Dafür suchen wir qualifizierte, hochmotivierte Mitarbeiter. Wir wollen nicht der größte Makler Deutschlands werden, aber immer zu den rentabelsten gehören. Wir freuen uns darüber, dass wir über 50 % unserer Geschäfte mit Geschäftspartnern abwickeln, die wir auch schon in der Vergangenheit unterstützen durften. Der Aufbau und insbesondere die Pflege von langjährigen Geschäftsbeziehungen sind für uns selbstverständlich. Uns ist ein langjähriger Kunde wichtiger, als ein schnelles Geschäft. Wir verstehen uns als Berater und nicht als Provisionsjäger.

Was haben Sie sich persönlich für die nächsten 25 Jahre vorgenommen?

Brockhoff: Nachdem wir zu unserem 25. Jubiläum keine Feier durchführen, freue ich mich auf die Feier zu unserem 50. Jubiläum. Das wäre dann wirklich ein Anlass für ein Fest. Ich selbst möchte dann jedoch nicht mehr aktiv im Unternehmen tätig sein, obwohl es gerade in der Maklerzunft viele Gründe gibt, auch noch im hohen Alter, gute Geschäfte aufgrund der zahlreichen Kontakte und Erfahrungen abzuwickeln. Mein Wunsch ist es, immer mehr Kontakte und Erfahrungen auf meine sehr gut ausgebildeten Töchter und Mitarbeiter zu übertragen, damit diese das Unternehmen immer eigenständiger führen können.
Die nächsten fünf bis zehn Jahre möchte ich weiterhin unverändert im Unternehmen tätig sein und werde mir daher auch weiterhin den Wecker auf 6:30 Uhr stellen und häufig abends als Letzter das Licht ausschalten, denn es macht mir Spaß und die Erfolge bestätigen auch den häufig enormen Einsatz. Brockhoff & Partner wird die Einzelhandelsaktivitäten weiter ausbauen, die Marktstellung im Ruhrgebiet halten, denn diese kann nicht weiter ausgebaut werden. Und wir werden bundesweit noch mehr Immobilien und Pakete vermarkten.

Was waren die spektakulärsten Deals?

Brockhoff: In der Ladenlokalvermietung war es der Benetton Flagship-Store mit 7.000 m² auf der Kaufinger Straße in München, der besten deutschen Fußgängerzone. Im Einzelverkauf war es der Verkauf eines 200.000 m² großen Büro-, Handels- und Logistikkomplexes in Nürnberg, und als Paketverkauf ein 130.000.000 € umfassendes Paket, dass ich von Häusser-Bau an die DIC verkaufen durfte. Auch freue ich mich, wenn ich durch einige Fußgängerzonen gehe, wie zum Beispiel durch die in Arnsberg, Neheimer Markt sowie Hauptstraße, in der mein Kollege, Bert Pfeffer, in letzter Zeit 19 Geschäftshäuser vermietet und verkauft hat (s. unten). In vielen Klein- und Mittelstädten sind wir unschlagbar.

Planen Sie weitere Büroeröffnungen?

Brockhoff: Vor zehn Jahren hätte ich diese Frage mit ,,ja“ beantwortet. Heute würde ich diese Frage, aufgrund der technischen Möglichkeiten, mit ,,nein“ beantworten. Unsere Makler sind meistens montags zu Meetings und zur Abarbeitung der Bürothemen in der Zentrale in Essen und an den anderen Tagen der Woche in ihren Gebieten bei den Kunden. Zum Teil leben die Makler in diesen Regionen und kommen dann nur montags nach Essen. Dieses Konzept wollen wir vertiefen und suchen in den Regionen weiter erfolgreiche Einzelhandelsvermietungs- und Investmentmakler, die dann lokal für uns festangestellt und mit unserem Know-how und der Rückendeckung der Zentrale vor Ort in den Geschäften tätig sind.
Die Zentrale erledigt die Korrespondenz, Exposéerstellung sowie den ,,Bürokram“ und die Makler, die sich naturgemäß ohnehin mit solchen Dingen nicht so gerne beschäftigen, haben dann vor Ort den Kopf frei, um Geschäfte zu tätigen sowie die entsprechende Rückendeckung. Vielleicht ergibt sich auch die Möglichkeit, einen Mitbewerber zu übernehmen - wenn alles passt, würde ich so etwas heute für uns nicht ausschließen, denn in der Branche wird sich in den nächsten Jahren noch einiges verändern.

„Meinen herzlichen Glückwunsch zu 25 erfolgreichen und interessanten Jahren Unternehmensgeschichte. Wir kennen uns seit Anfang der 90-er Jahre und ich habe Sie als starke Persönlichkeit, grundsoliden Fachmann und Unternehmer im besten Sinne des Wortes kennengelernt. Die Zusammenarbeit, gerade auch als Beiratsmitglied, hat mir viel Freude gemacht. Ihnen und Ihrem Unternehmen die besten Wünsche für die Zukunft.“

Hans-Jörg Vetter
Vorstandsvorsitzender der LBBW

Ehemaliger Vorsitzender des Beirats von Brockhoff & Partner

19 LADENLOKALE ALLEIN IN DER FUßGÄNGERZONE IN ARNSBERG-NEHEIM VERMIETET

Hauptstraße 4

Hauptstraße 15

Hauptstraße 21

Hauptstraße 33

Hauptstraße 54

Hauptstraße 54 I

Hauptstraße 7

Hauptstraße 17

Hauptstraße 25

Hauptstraße 38

Hauptstraße 44

Hauptstraße 54 II

DIE FIRMA.

Brockhoff & Partner gehört zu den führendsten Maklerunternehmen in Deutschland. Eine Erfolgsgeschichte aus der Metropole Ruhr.

Von Wulf Mämpel

Mut. Leidenschaft. Kompetenz. Dieser Dreiklang zählt zu den Grundfesten der Firma Brockhoff & Partner, die seit 25 Jahren zu den erfolgreichsten deutschen Maklerunternehmen gehört. Das expandierende Essener Unternehmen hat eine Erfolgsgeschichte an der Ruhr geschrieben, die ungewöhnlich ist. Und unverwechselbar. Ungewöhnlich und unverwechselbar wie

Unternehmenszentrale, Engelbertstraße Essen

der Firmengründer Eckhard Brockhoff selbst, der konsequent und höchst kompetent ohne „Wenn und Aber“ seine Firma positioniert hat.
Die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise hat dem Erfolg des Unternehmens nicht schaden können. Gut gerüstet, stellt sich Brockhoff & Partner den neuen Märkten der Gegenwart und der Zukunft. Das Unternehmen wächst kontinuierlich. Unter dem Firmenmotto: Glaubwürdigkeit und persönliche Verlässlichkeit sind die Grundlage jedes soliden Geschäftes – gerade in der Immobilienbranche, in der sich der Wettbewerb verschärft. Zu viele Glücksritter glauben an den schnellen Euro. Eckhard Brockhoff: „Wer gezielt in Immobilien investiert, tut gut daran, sich die Vermittler genau anzusehen. Behaupten werden sich auch künftig die bodenständigen Spezialisten gegenüber den vermeintlichen Alleskönnern.“

Mut: Brockhoff & Partner operiert bundesweit und zählt zu den angesehensten familiengeführten Büros in der Immobilienbranche mit dem Schwerpunkt Vermietung und Verkauf von Einzelhandels-, Büro- und Logistik-Immobilien sowie dem Verkauf von Wohn- und Gewerbeimmobilien-Paketen. Die Firma hat es weit gebracht: Mit der Vermittlung von Immobilien im Wert von mehreren hundert Millionen Euro pro Jahr ist die Brockhoff-Gruppe ein bedeutender Player innerhalb der Branche. Nicht nur bei den deutschen, sondern auch bei den internationalen Investoren haben sich die Marktstellung der Makler-Firma und der gute Ruf herumgesprochen. Denn niemand erwirbt eine Immobilie, die nicht auch nachhaltig zu vermieten ist. Deshalb kommt es auf die perfekte Expertise an, auf Vertrauen und Kalkulierbarkeit.

Leidenschaft: Das Unternehmen, das Eckhard Brockhoff 1986 – zunächst mit einem Partner, Robert Sanders, den er später auszahlt, mit dem er bis heute freundschaftlich verbunden ist – gründet, spezialisiert sich anfangs auf die Vermietung von Ladenlokalen in den Fußgängerzonen des Ruhrgebiets, dann aber auch zunehmend bis heute im gesamten Bundesgebiet. Sehr schnell wird der Immobilienbereich durch die Büro- und Hallenvermietung erweitert. Die bedeutenden Investmentgeschäfte, die er heute im großen Stil absolviert, kommen später hinzu. Brockhoff & Partner heute, das ist die Brockhoff-Gruppe – bestehend aus: Brockhoff Holding GmbH, Brockhoff & Partner Immobilien GmbH, Brockhoff Objekt GmbH, B.H. Grundstücks-GmbH 1, B.H. Grundstücks-GmbH 2 mit der Rü 62 Verwaltungs-GmbH (je ein Drittel Brockhoff, Kölbl, Kruse) und der Rü 62 GmbH & Co. KG.

Kompetenz: Früh erkennt Brockhoff & Partner den Wert von Marktuntersuchungen für das eigene Marketing und für die Kunden selbst. Flexibel reagieren Inhaber und Team auf die sich veränderten Situationen, als sich herausstellt, dass sich gerade Ausländer für größere Portfolios interessieren. Der Firmenchef: „Es war zeitweise leichter, ein Paket für 100 Millionen zu verkaufen als ein Einzelprojekt für eine Million. Deshalb schneidern wir Maßanzüge und vollenden auf diese Weise Kundenwünsche.“

Seriosität

Der Markt bestimmt die Handlungsweise eines Unternehmens, doch auch das Unternehmen kann eigene Gesetze für den Markt entwickeln. Das praktiziert Brockhoff & Partner von Anfang an. Bis heute gelten diese Regeln: Sie setzen rasche Reaktionen voraus und sind nur dann über eine lange Zeitspanne erfolgreich zu beherrschen, wenn die Firmen-Philosophie stimmt. Sie lautet in diesem Fall: Analyse. Mobilität. Mutiges Handeln. Seriosität. Das Essener Unternehmen weiß sich seiner kundenorientierten Firmenphilosophie verpflichtet, die ausnahmslos Qualität vor Quantität setzt.
Die Mitarbeiter im Unternehmen sind immer auf dem neuesten Stand, sie sind mobil und allesamt Profis: Objekte müssen besichtigt, Eigentümer, Käufer, Mieter, Wirtschaftsprüfer, Architekten, Anwälte und Notare besucht, Bankkredite vorbereitet und knifflige Fragen mit den Bauverwaltungen, Wirtschaftsförderern und Stadtplanern erörtert und zum Abschluss gebracht werden. Brockhoff: „So entsteht ein dichtes Maschennetz, ein Netzwerk, ohne das heute kein Makler mehr auskommt.“ Kein Wunder, dass der Firmenchef im Jahr rund 65.000 Kilometer unterwegs ist – allein mit dem Auto. Immer erreichbar, immer präsent, diskret und voll von Details über die jeweiligen Projekte.

Paketschnürer

Brockhoff: „Man muss sich die Beteiligten, die manchmal ihren Sitz auf den Bermudas oder auf den Cayman-Inseln haben, schon genau ansehen. In der Regel handelt es sich dort um Kapitalsammelstellen, die für vermögende Kunden weltweit auf die Objektsuche gehen.“ So wird die superschnelle Detailinformation für den Makler von Heute zum täglichen Brot. Brockhoff ist da kritisch: „Wer als Eigentümer nicht ständig in seine Objekte investiert, wer nicht mehr investiert als bisher, der darf sich nicht wundern, wenn Stadtteile verkommen, wenn sie die deutschen Banlieus von mor-

„25 Jahre Brockhoff und Partner – das ist eine 25jährige Erfolgsgeschichte in der Immobilienbranche, zu der ich allerherzlichst gratuliere. Die Gründung des Unternehmens fällt in eine Zeit, in der die Immobilienbranche in Deutschland eine neue Manager-Generation hervorgebracht hat. Einer ihrer renommierten Vertreter ist die Unternehmerpersönlichkeit Eckhard Brockhoff, für den Partnerschaft, Verlässlichkeit und Kundenorientierung keine leeren Floskeln aus der betriebswirtschaftlichen Literatur sind; im Gegenteil: er sieht darin die Grundpfeiler eines nachhaltigen und Erfolg versprechenden Geschäftsmodells. Und ich kenne nur wenige Unternehmer, die sich dieser Verpflichtung so kompromisslos gestellt haben.

Die DIC verbindet mit Brockhoff & Partner eine langjährige geschäftliche Verbindung, die von sehr vielen Begegnungen und zahlreichen gemeinsamen Projekten begleitet ist. Diese Partnerschaft ist bis heute stets von wechselseitigem Respekt, großem Vertrauen und hoher Professionalität getragen. Und der Motor dieser Verbindung ist der Unternehmenschef Eckhard Brockhoff; sein persönliches Engagement, seine Verlässlichkeit und Berechenbarkeit, die – wie so häufig bei charismatischen Persönlichkeiten – das ganze Unternehmen prägen, geben unserer Verbindung den Wert und die Nachhaltigkeit, die wir im Berufsleben so schätzen.

Wir wünschen Eckhard Brockhoff und seinem Unternehmen von ganzem Herzen weiterhin gute Geschäfte und nachhaltigen Erfolg, der von einem soliden Unternehmenswachstum gekrönt sein möge.“

Ulrich Höller
Vorsitzender des Vorstands (CEO)
DIC Asset AG

DEALS

Verkauf: Offenbach, Stadthaus

Verkauf: Bochum, Königsallee

Verkauf: Ingelheim, Max-Planck-Straße

gen werden.“ Als verantwortlichem Unternehmer ist ihm der soziale Zusammenhalt in einer Gemeinde ein hohes Gut. Das macht Brockhoff & Partner solide, bekannt und bei Kunden attraktiv. Ein guter Humus für „Wiederholungskunden“. Der Unternehmer und sein Unternehmen: Eckhard Brockhoff, der mit großer Leidenschaft zu Werke geht, ist ein bundesdeutsches Ass unter den „Paketschnürern“. Das war sein

*„Wir arbeiten mit Herrn Brockhoff zusammen, seit er sich selbständig gemacht hat. Im Lauf dieser 25 Jahre haben wir über seine Kontakte und seine Vermittlung eine ganze Reihe von Top-Standorten in unser Filialnetz integrieren können. Mit seiner Marktkenntnis seiner Fachkompetenz und seinem Realitätssinn hat er sich für uns als jederzeit verlässlicher Ratgeber erwiesen – ein ehrlicher Makler im besten Sinne des bismarckschen Wortes *“.*

**Ehrlicher Makler, ein sprichwörtlich gewordenes Zitat aus einer Rede des Fürsten Bismarck im Reichstag 19. Febr. 1878, worin er Deutschlands Stellung in der orientalischen Frage dahin präzisierte, daß das Deutsche Reich nicht die Rolle des Schiedsrichters, vielmehr die des Vermittlers, des ehrlichen Maklers bei dem Geschäft, zu spielen habe.*

Heinrich Deichmann
Vorsitzender des Verwaltungsrates und der geschäftsführenden Direktoren der DEICHMANN SE

Ziel, dorthin hat er die Firma vorangebracht. So entsteht sein guter Ruf in dieser doch recht harten Branche.
Ein weiterer Erfolg: Das Unternehmen ist enorm gut vernetzt in der Bankenwelt. Für die meisten Objekte wird die Finanzierung bereits im Vorfeld geklärt. Eckhard Brockhoff: „Das ist letzten Endes eines unserer Erfolgsgeheimnisse und unterscheidet uns auch von anderen Mitbewerbern, weil wir meist die Finanzierung mitliefern. Dafür sind viele Banken ein wesentlicher „Finanzierungslieferant“ geworden, was eine „Win-win-Situation“ für alle darstellt - der Käufer hat einen klaren Finanzierungsweg, die Bank einen neuen, meist sicheren Kunden und ein von uns auch empfohlenes Objekt. Das ist ein schneller, machbarer und problemloser Weg, der für alle Seiten zu zufriedenen Abschlüssen führt.“ Im Klartext heißt das: Brockhoff & Partner macht sich Gedanken über den zweiten Schritt, bevor der erste erfolgt.

Bundesweit aktiv

Die Lage heute: Zurzeit generiert Brockhoff & Partner 80 % der Umsätze außerhalb des Ruhrgebiets. Brockhoff: „Sicherlich ist das Ruhrgebiet ein Schwerpunkt unserer Tätigkeit, aber alleine von den Ruhrgebietsumsätzen können wir nicht existieren. Wir haben uns von einem Makler, der ursprünglich im Ruhrgebiet nur Ladenlokale, Büros, Lagerhallen und Gewerbeparks vermarktet hat, zu einem deutschlandweiten Immobiliendienstleister entwickelt. Unsere Umsatzzuwächse sind außerhalb des Ruhrgebiets deutlich größer, was auch darin begründet ist, dass durch die vielen Einkaufszentren und das Wettrüsten der Städte gegeneinander sich viele klassische Fußgängerzonen im Ruhrgebiet verschlechtert haben - und damit auch die Vermietungschancen. Im Büro- und Hallenbereich gibt es verhältnismäßig wenig Zuzüge von neuen Unternehmen in das Ruhrgebiet, mit Ausnahme von Thyssen Krupp in Essen, BP in Bochum und GEA in Bochum, so dass auch hier unsere Aktivitäten im Bürovermietungsbereich sich im Wesentlichen darauf beschränken, jemanden von der einen auf die andere Straßenseite umziehen zu lassen.“
Die Firma betreut nach wie vor wegen der langjährigen sehr vertrauensvollen Kontakte zu den Eigentümern allumfassend viele gute Büro-, Wohn- und Einzelhandelsimmobilien im Ruhrgebiet. Doch der Radius wird immer größer: München, Hamburg, Frankfurt sind ebenso auf der Agenda wie kleinere Objekte in Mittelstädten. Diese Strategie geht auf: Der Erfolg der Einzelhandelsabteilung liegt zu einem Großteil in der exklusiven Datenbank begründet.
Brockhoff: „Wir haben von allen Immobilien in deutschen Fußgängerzonen in unserem Stadtbildatlas der „BROCKHOFF“ die entsprechenden Eigentümer ermittelt. Das heißt: Wir wissen genau, wem in Deutschland, egal in welchem Bundesland, ein Haus gehört und wo der jeweilige Eigentümer per Telefon oder per E-Mail jederzeit für uns erreichbar ist. Wir haben in unserer Datenbank vermerkt, wann Verträge auslaufen und zum anderen haben wir einen Fundus, in dem von allen in Deutschland tätigen Filialisten, die mindestens fünf Läden betreiben, also auch lokale Bäcker, die individuellen Expansionswünsche vermerkt sind. Wir wissen nicht nur in welcher Stadt, in welcher Straße, sondern auch unter welcher Hausnummer ein Interessent mieten möchte.“

Individualität

Individualität heißt beispielsweise: ein Blumen- oder Pralinenladen möchte natürlich nicht auf der Sonnenseite der Fußgängerzone platziert werden. So etwas wird detailliert mitgeteilt. Oder: Eine Apotheke benötigt eine Mindestgrundfläche, ansonsten erhält sie nicht die Zulassung durch den Amtsapotheker. So etwas muss berücksichtigt werden und gehört zum Brockhoff-Know-how.

Versand BROCKHOFF Atlas der 1a-Lagen an Hauseigentümer von Geschäftshäusern

Das bedeutet: Brockhoff & Partner kann auch darauf hinweisen, dass jeden Tag an der Akutalisierung dieser Datenbestände gearbeitet wird und sie sich dadurch in einem überdurchschnittlich aktuellen Zustand befinden. Jeder Leser dieses Nachschlagewerks erkennt zunächst einmal, wo und was die interessanten Lagen in den Städten sind. All das, was dort ausgeführt ist, ist 1a-Lage. All das, was im „BROCKHOFF“ nicht steht, ist keine 1a-Lage.
Brockhoff: „Oft sind Eigentümer an uns herangetreten und haben uns gebeten ihre Objekte in den Atlas aufzunehmen. Wenn wir jedoch die Meinung vertreten, das sind keine 1a-Lagen, nehmen wir sie nicht auf. Hier gehen wir sehr selektiv vor. Die Definition, was eine 1a-Lage ist, ist sehr schwer vorzunehmen. Hierzu gehört viel Know-how und auch viele Kontakte zu den Filialisten, die präzise Vorgaben machen. Unsere Mitbewerber haben z.B. nur einige wenige Städte auszugsweise aufgenommen, wir dagegen haben fast 360 Städte und über 560 Fußgängerzonen erfasst. Des Weiteren haben wir alle Mieter mit den jeweiligen Nutzern im Erdgeschoss der Häuser aufgelistet und zwar nicht nur mit der Hausnummer, sondern auch mit der Schaufensterfront. Wir haben also jedes Schaufenster in Deutschland vermessen und den jeweiligen Ladenlokalen zugeordnet. Das Schaufenster ist ganz wesentlich für den Geschäftserfolg eines Mieters. Jeder Filialist fragt nach gewissen Mindestschaufensterbreiten, die vorhanden sein müssen. Außerdem haben wir im „BROCKHOFF“ Atlas aufgelistet, ob die Läden Stufen haben oder nicht. Denn jede Stufe im Eingangsbereich eines Ladens heißt 10 % weniger Umsatz und analog dazu auch 10 % weniger Miete. In diesen Tabellen steckt viel Arbeit, aber auch viele wichtige andere Infos: die aktuellsten Einwohnerzahlen, die allgemeine und die einzelhandelsrelevante Kaufkraftkennziffer, die Umsatz- und Zentralitätskennziffer, der Mietenspiegel sowie Berichte über Pressekonferenzen. Das Buch wurde so zu einem wesentlichen Nachschlagewerk der Branche. Von Mitarbeitern, die wir zum Teil von anderen Maklerkollegen eingestellt haben, hören wir, dass diese alle mit dem „BROCKHOFF“ arbeiten und nicht mit den eigenen Aufzeichnungen ihrer Unternehmen. Denn umfangreicher als wir informiert dort niemand.“

Der „BROCKHOFF“ Atlas der 1a-Lagen

Kaum zu glauben: In diesem „Who is Who der bundesdeutschen Immobilienwirtschaft“, der zur Pflichtlektüre jedes Einzelhändlers, Immobilienbesitzers, Investors oder Mieters gehört, sind alle wesentlichen Informationen über 1a-Lagen enthalten.
Gerade zu ebenbürtig ist der firmeneigene Mietenspiegel: Auch dies seit über zwei Jahrzehnten herausgegebene Druckwerk ist einmalig: Niemand, nicht einmal der Berufsverband IVD (der übrigens von Brockhoff & Partner die Zahlen erhält und sie auf regelmäßigen Pressekonferenzen gemeinsam mit dem Maklerunternehmen publiziert) informiert umfangreich über Einzelhandelsmieten in Deutschland. Nahezu jeder Expansionsmanager eines deutschen

DEALS

Verkauf: Velbert, Friedrichstraße

Vermietung: Greven, Marktstraße

Vermietung: Gütersloh, Königstraße

Handelsunternehmens hat den Mietenspiegel (der auch im Internet online zu studieren ist) auf dem Schreibtisch. Was die Schwacke-Liste für die Ermittlung des Preises für einen Gebrauchtwagen ist, ist der Brockhoff-Mietspiegel für die Ermittlung von Einzelhandelsmieten.
Brockhoff: „Unser Erfolg liegt letzten Endes in der Kontinuität unserer Arbeit. Und dem Tun meiner höchst engagierten Mitarbeiter. Unser Team ist somit das Herzstück unseres Unternehmens. Die über 30.000 Hauseigentümer-Adressen selbst zu ermitteln und regelmäßig den „Brockhoff“ neu zu aktualisieren, das muss alles von Hand gemacht werden. Durch jede Fußgängerzone laufen unsere Mitarbeiter und zeichnen dann die Straßen nach und nehmen Korrekturen vor. Die ständige Akutalisierung der Datenbank der Mieter- und Käuferwünsche, die ständige Aktualisierung des Mietspiegels, der freundliche Umgang mit unseren Kunden gehört für mich und mein Team, zu dem die Makler wie die Sekretariate gehören, zum Alltag unseres Unternehmens.“

Partnerschaften

Ein Blick zurück, der zeigt wie abwechslungsreich der Weg von Brockhoff & Partner bis heute gewesen ist. Gut drei Jahre nach dem mutigen Schritt in die Selbständigkeit muss sich der junge Unternehmer entscheiden – die ersten Interessenten, mögliche Partner, sind auf Eckhard Brockhoff aufmerksam geworden. Es gibt eine Anfrage der Deutschen Bank für eine Partnerschaft. Brockhoff: „Zunächst habe ich erst einmal nein gesagt und erklärt, dass ich sehr jung sei und noch viele Jahre weiter arbeiten wolle. Gleichzeitig war ich aber sehr neugierig, so dass ich nach Frankfurt fuhr, um dort das Thema zu besprechen, denn die Bank hatte zu dieser Zeit eine Gesellschaft gegründet, die sich an Maklerfirmen in Deutschland beteiligte. Doch nach wenigen Minuten stand für mich fest, dass die Deutsche Bank nicht der richtige Partner für mich war, denn eine der ersten Fragen lautete, welch ein Auto ich fahren würde und wie groß mein Büro sei. Überrascht war ich allerdings, als ich kurz danach einen Anruf von John Morgan, dem damaligen Chef von Zadelhoff Deutschland, einer Beteiligungsfirma der Landesbank Rheinland-Pfalz, erhielt. Er sei in einer Stunde in Essen und würde sich gerne mit mir unterhalten, um mir ein Angebot zu machen, zu dem ich nicht nein sagen könnte. Irgendwie fand ich das unverschämt, doch meine Neugierde war geweckt. Morgan war damals einer der bekanntesten Macher des deutschen Immobilienwesens. Er schlug mir unverblümt eine 50-prozentige Beteiligung der Zadelhoff Deutschland GmbH an meiner Gesellschaft vor. Weiter gab er mir zu verstehen, dass mein Unternehmen innerhalb der Zadelhoff-Gruppe die Exklusivität für Einzelhandelsvermietungen in Deutschland erhalten würde. Gleichzeitig würde Zadelhoff uns das Know-how im Bereich Büro- und Gewerbeparks im Ruhrgebiet vermitteln, was uns damals noch fehlte. Es war ein Bereich, über den wir damals noch gar nicht nachgedacht hatten, der sich aber im Laufe der nächsten Jahrzehnte als sehr lukrativ entpuppte. Morgan bot mir einen Kaufpreis, der mich verblüffte, begeisterte und ja sagen ließ.“

Brockhoff & Zadelhoff

Am 1. Januar 1990 ist das neue Unternehmen startklar. Sein Name: Brockhoff & Zadelhoff Immobilien GmbH - mit Hauptsitz in der Essener Engelbertstraße 43. B&Z nimmt damit sehr schnell bundesweit eine marktführende Stellung im Bereich der Vermietung und des Verkaufs von Einzelhandelsflächen sowie innerhalb des Ruhrgebiets im Bereich der Vermietung und des Verkaufs von Büros, Lagern und Produktionsstätten ein. Über den internationalen Immobilienverband der Zadelhoff-Gruppe (DTZ Dabenham, Thouard, Zadelh) verfügt Brockhoff & Zadelhoff mit einem Schlag über Joint-Venture-Beziehungen zu mehr als 40 Maklerbüros weltweit.
Brockhoff: „Wir wurden schnell handelseinig und begannen eine für alle sehr fruchtbare Zusammenarbeit. Ich blieb 50-prozentiger Gesellschafter und Geschäftsführer, so dass ich die neue Gesellschaft im Wesentlichen alleine führte. Zadelhoff wollte damals, ich erinnere mich noch sehr genau daran, einen Schlüssel für unser Büro und Zugang zu unseren Daten haben, was ich nicht gewährte. Das führte zwar zu einigen heftigen internen Diskussionen, doch mein Wille wurde respektiert, denn unsere Umsatzzahlen verdoppelten sich, weil wir gemeinsam sehr schnell große Erfolge erzielten. Unsere Zusammenarbeit stand von Anfang an unter einem guten Stern.“
Die Lage auf dem Immobilienmarkt des Jahres 1991 analysiert Brockhoff & Partner – wie der Bonner Generalanzeiger im Januar vermeldet – so: Zitat: Die Nachfrage nach erstklassigen Einzelhandelsflächen in den westdeutschen Fußgängerzonen wird auch 1991 nicht durch das vorhandene Angebot zu decken sein. Als Folge davon werden die Ladenmieten für Top-Lagen weiter ansteigen, prognostiziert der Immobilienhändler Brockhoff & Zadelhoff in seinem neuesten Marktbericht für Einzelhandelsunternehmen. So werden auch in West-Berlin die Mieten weiter steigen . . .

„Ein Unternehmen 25 Jahre erfolgreich zu führen, weiter auszubauen, Marktveränderungen im Hinblick auf Zyklen und veränderte Kundenanforderungen zu antizipieren, ist eine große unternehmerische Leistung zu der ich Eckhard Brockhoff und seinem Team ganz herzlich gratulieren möchte.
Von den 25 Jahren kann ich die letzten 15 Jahre beurteilen, seitdem arbeiten wir zusammen. In dieser Zeit habe ich Eckhard Brockhoff als exzellenten Dienstleister kennen- und schätzen gelernt, der sich insbesondere durch Seriösität und Zuverlässigkeit auszeichnet. Beides Tugenden, die in der Immobilienwirtschaft leider nicht immer selbstverständlich sind.

Ich wünsche Brockhoff & Partner Immobilien GmbH auch für die weitere Zukunft alles Gute und Fortune!“

Philipp Schmitz-Morkramer
Vorstand Quantum AG

„Die Firma RGM gratuliert Brockhoff & Partner zum 25. Firmenjubiläum.

Fast genauso lange währt die Zusammenarbeit unserer beiden Häuser und auch die Zusammenarbeit zwischen dem Gründer, Eckhard Brockhoff, und mir.
Kontinuität ist eine gute Basis auch für eine künftige vertrauensvolle Zusammenarbeit, und im Übrigen hätte sie niemals so lange gedauert, wenn sie nicht erfolgreich und von gegenseitigem Respekt und damit gutem Dienstleistungsverständnis geprägt wäre.

Wir wünschen Herrn Eckhard und Frau Prof. Dr. Petra Brockhoff sowie der künftigen Generation im Hause Brockhoff von ganzem Herzen ein kräftiges Glückauf.“

Fritz-Klaus Lange
Geschäftsführender Gesellschafter
RGM Holding GmbH

Vertragsunterzeichnung Beteiligung von Zadelhoff, John Morgan

Verkauf: Wuppertal, Werth

Verkauf: Düsseldorf, Himmelgeister Straße

Ruhrgebiet attraktiv

Kurz zuvor erklärt Eckhard Brockhoff in einem großen Artikel der „Süddeutschen Zeitung“ von Dezember 1990: „Bei allen Banken ist die Bereitschaft vorhanden, Immobilienprojekte im Ruhrgebiet zu finanzieren. Das Ruhrgebiet wird den Anschluss an die bedeutenden großen Immobilienstandorte München, Frankfurt, Hamburg oder Berlin in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre erreichen.“
Zu Beginn der 1990er Jahre baut Brockhoff wichtige Kontakte zum Hauptgesellschafter der Zadelhoff-Gruppe, der Landesbank Rheinland-Pfalz, auf, speziell zu dem damals sehr agilen Bankensanierer und Vorstandsvorsitzenden Dr. Paul Wieandt. Er wird über viele Jahre bis zu seinem frühen Tod ein ganz wesentlicher Mentor für die berufliche Weiterentwicklung von Eckhard Brockhoff und seiner Firma: Drei Jahre nach dem Einstieg von Zadelhoff in das gemeinsame Unternehmen kommt es zu einer folgenreichen Begegnung im Berliner Flughafen. Brockhoff erinnert sich: „Als ich auf meinen Flieger warte, treffe ich zufällig Dr. Wieandt. Er sagt: „Brockhoff, wir müssen einmal einen Rundgang hier über den Flughafen machen und ein wichtiges Thema erörtern.“
Später fährt er fort: „Mir macht es große Freude zu sehen, wie Sie sich Tag und Nacht für die Firma einsetzen – trotz Ihres Kapitals arbeiten Sie engagiert, behaupten sich erfolgreich im Markt und expandieren unaufhaltsam. Zadelhoff ist nicht so wachstumsstark wie Ihre Gesellschaft. Ich biete Zadelhoff das Doppelte für die Übernahme des bei Ihrer Gesellschaft gehaltenen 50-prozentigen Anteils und würde sogar auch Ihren eigenen 50-prozentigen Anteil übernehmen.“ Und das mit Hilfe der BfG Bank, zu der Dr. Paul Wieandt inzwischen als Sanierer und Vorstandsvorsitzender gewechselt hatte . . .“

Der Banker und Sanierer unterbreitet Eckhard Brockhoff ein hoch interessantes Angebot: Im Rahmen der Sanierung der BfG plane er die Gründung einer Immobiliensparte, in die er Brockhoff & Zadelhoff gerne integrieren wolle. Brockhoff: „Ich habe daraufhin Herrn Dr. Wieandt erklärt, dass ich das alles sehr faszinierend fände, bei einer Bankensanierung mitzuhelfen, jedoch nicht alle meine Anteile verkaufen würde, sondern 25 Prozent zu behalten gedächte, so dass die BfG dann letztendlich über 50 Prozent der Gesellschaft von Zadelhoff und 25 Prozent von mir übernahm. Sie wurde somit zu 75 Prozent Gesellschafterin der neuen Firma Brockhoff & Partner. Für die von mir verkauften Anteile von 25 Prozent habe ich dann genau so viel Geld bekommen, wie für die 50 Prozent, die ich drei Jahre zuvor an Zadelhoff verkauft hatte. Ich hätte meinen Beruf nun an einen goldenen Nagel hängen können. Doch auf diese Idee wäre ich nie gekommen. Zum damaligen Zeitpunkt war mein Vater (ehemaliger Personalchef der Krupp Stahl AG), der diese positive Entwicklung seines Sohnes noch vor seinem zu frühen Tod miterleben konnte, sichtlich stolz und stimmte mir zähneknirschend zu, dass ich in so kurzer Zeit mit einer Banklehre oder einem Studium nicht so viel Erfolg gehabt hätte.“

„Zum 25-jährigen Bestehen Ihres Unternehmens gratuliere ich Ihnen von ganzem Herzen. Mit Genugtuung und Stolz können Sie auf das vergangene Vierteljahrhundert zurückblicken.
Was im Jahre 1986 klein angefangen hat, entwickelte sich zu einem der führenden Maklerunternehmen für Gewerbeimmobilien in Westdeutschland. Durch Seriosität, Fleiß, Verlässlichkeit und einen hohen ethischen Anspruch, leider heutzutage keine Selbstverständlichkeit, haben Sie sich das Vertrauen Ihrer Kunden und Geschäftspartner erarbeitet. Heute können Sie auf ein gefestigtes und gut gehendes Unternehmen blicken. Auch wir sind ein wenig stolz, dass wir Sie von Beginn an als Partner unterstützen durften und unsere Zusammenarbeit stets von Vertrauen und dem Willen zum Erfolg getragen war.
Am Tag Ihres Jubiläums danke ich daher für die langjährige, gute und freundschaftliche Zusammenarbeit zwischen Ihrem Unternehmen und unserem Haus und hoffe sehr, dass diese sich auch zukünftig fortsetzen wird. Für Ihre weitere Tätigkeit wünsche ich Ihnen sowie Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Glück, Erfolg und persönliches Wohlergehen.
Ich bin davon überzeugt, dass Ihr Unternehmen auch den Weg in die Zukunft mit gewohntem Erfolg gehen wird.“

Karl Jochem Kretschmer
Stv. Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bochum

Modell auf Zeit

Die fruchtbare Zusammenarbeit ist für die Bank und für Eckhard Brockhoff ein Erfolgsmodell auf Zeit: es funktioniert vom ersten bis zum letzten Tag fantastisch. Auftauchende Probleme werden gelöst. Es werden nur einstimmige Beschlüsse umgesetzt und auf diese Weise gemeinsame Erfolge erzielt. Die Bankbeteiligung der BfG an Brockhoff & Partner ist die längste, die in Deutschland gehalten hat. Viele Konkurrenz-Unternehmen werden gekauft und schnell wieder verkauft. Zum großen Teil verschwinden sie vom Markt oder verkümmern zur Bedeutungslosigkeit. Brockhoff heute: „Hervorragend funktionierte die Zusammenarbeit mit dem Immobilienvorstand der BfG, Jörg Vetter, und dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Paul Wieandt. Wir haben das Filialnetz der Bank analysiert, Flächen untervermietet, neue Standorte beschafft, Fonds mit Objekten unterstützt und zahlreiche Kunden der Bank mit Objekten versorgt und bundesweit Vermietungsaufgaben gelöst. Es war eine tolle, eine turbulente Zeit. Regelmäßig fanden im BfG-Headquarter in Frankfurt, dem jetzigen Sitz der Europäischen Zentralbank, die wichtigen Konferenzen statt, an denen ich regelmäßig teilnahm, da ich zur Führungsebene gehörte. Diese Zeit war für mich und meine berufliche Entwicklung von großer Bedeutung. So wird man noch sachkundiger für das Maklergeschäft.“
Eckhard Brockhoff gibt auch Momente zu, die er zu den wenigen Schattenseiten in diesen Jahren zählt: so der Wunsch der Bank, bundesweit Brockhoff & Partner als Maklerunternehmen zu positionieren. In Frankfurt gibt es das erste Büro außerhalb Essens. Am Goetheplatz, so erinnert sich der Unternehmer, wird eine Büroetage angemietet, ordentlich eingerichtet und dann mit Leben gefüllt. Von hier aus beginnt das Maklergeschäft im Rhein-Main-Gebiet: Ladenlokale und Bürohäuser werden vermietet und Investment-Transaktionen durchgeführt. Brockhoff: „Das Team war relativ erfolgreich, aber aufgrund der hohen Kosten wurde nur ein geringer Gewinn erwirtschaftet. Ich stellte mir morgens um 5:00 Uhr in Essen den Wecker, um gegen 8:30 Uhr in Frankfurt zu sein, saß auf der Treppe des Büros und stellte dann fest, dass um 9:00 Uhr die Mitarbeiter eintrudelten und fragte mich, was so etwas sollte. Stets wurde ich mit irgendwelchen vom Tagesgeschäft des Maklers Dingen, wie die Buchung von neuen Parkplätzen, Vertretung für schwangere Sekretärinnen, Einstellung von Mitarbeitern usw. vom eigentlichen Geschäft abgehalten.“

Ihr Spezialist
für die Vermietung
von Ladenlokalen!

0201 – 810 920

BROCKHOFF
& PARTNER
Immobilien GmbH

Nur eine Zentrale

Nachdem auch die Niederlassung in Berlin – hier arbeiten im Salamander-Haus in der Tauentzienstraße in Nähe des KaDeWe über 15 Mitarbeiter – keine nennenswerten Gewinne abwirft, verliert Eckhard Brockhoff die Lust an diesen Büros: „Denn das sauer verdiente Geld in Essen und Frankfurt haben wir nach Berlin getragen und unterm Strich waren die Ergebnisse in dieser Zeit

DEALS

Vermietung: Essen, Büropark Bredeney

Verkauf & Vermietung: Bochum, Friedrich-Ebert-Straße

Vermietung: Duisburg, Königstraße

nicht so groß. Die BfG hat das mitgetragen, weil sie die Expansion wollte. Ich selbst habe dann keine weiteren Büros eröffnet und sie auch unmittelbar nach dem Rückkauf der Anteile von der BfG vom Markt genommen – jeder Mitarbeiter hat aber im Rahmen der Auflösung einen Arbeitsplatz gefunden. Das war mir sehr wichtig. Mit vielen von ihnen habe ich heute noch engen Kontakt.“ Zadelhoff wird zu dieser Zeit von der Landesbank Rheinland-Pfalz an die Post verkauft . . .

Und das Karussell dreht sich munter weiter: Die BfG wird während der Beteiligung bei Brockhoff & Partner sogar mehrfach verkauft. Zunächst gehört sie ihrer Holding, der Gewerkschaft, dann im Anschluss daran der Aachen Münchener Versicherung. Brockhoff erinnert sich: „Mit der Aachen Münchener gab es damals bei der BfG-Beteiligung an Brockhoff & Partner Probleme, denn die Versicherung war an Blumennauer beteiligt, einem weiteren Maklerunternehmen, die BfG bei uns. Das Problem wurde schnell gelöst: Die Aachen Münchener verkaufte die Beteiligung an Blumennauer. Doch die Turbulenzen hörten nicht auf. Im Gegenteil: Die Aachen Münchener verkaufte ihre Anteile an die französische Credit Lyonnais, deren Vorstandsvorsitzenden ich schnell kennenlernte – man nannte ihn damals den „Napoleon des Bankenwesens“. Unmittelbar nach der Übernahme wurde die Vorstandsebene der BfG, also auch ich, geladen. Ich muss sagen, das war schon ein beeindruckender Auftritt, gepaart mit Größenwahn, den ich da miterleben konnte. Kurz danach stürzte der Präsident der Bank, die Credit Lyonnais selbst geriet in einen Strudel, der das französische Bankenwesen erschütterte. Schließlich übernahm die schwedische SEB Bank die Anteile der BfG.“

Schnell stellt sich heraus, dass die Schweden an einem deutschen Immobiliengeschäft nicht interessiert sind. Für Eckhard Brockhoff ist das zunächst eine Überraschung, denn die Immobiliengeschäfte laufen zur damaligen Zeit hervorragend. Doch er macht aus der Not eine Tugend und kauft die Anteile zurück – über eine eigens dafür gegründete Gesellschaft. „Der Kaufpreis war natürlich sehr hoch, aber immer noch weniger als der, den ich damals für meine Anteile erhalten hatte. So wurde ich 2001 wieder Alleineigentümer: 25 Prozent gehörten mir privat, 75 Prozent der neuen Gesellschaft Eckhard Brockhoff GmbH. Wir einigten uns damals fair und partnerschaftlich und mit den beteiligten Managern unterhalte ich heute noch vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen“, erinnert sich der Unternehmer.

Hochspezialisiert

Brockhoff & Partner baut in den letzten zehn Jahren konsequent die führende Marktposition aus. Das Erfolgsprinzip macht sich bezahlt – viele Konkurrenten scheitern, verschwinden vom Markt oder dümpeln in der Bedeutungslosigkeit. Neben dem hochspezialisierten Bereich der Einzelhandelsvermietung hat sich das Essener Unternehmen auch das Feld der Bürovermietung erfolgreich bestellt. Brockhoff: „Wir haben selbstverständlich auch hier all die wesentlichen Bürolagen des Ruhrgebiets definiert und jedes Haus, in dem attraktive Büros sind, entsprechend in unserer EDV registriert. Wir sind daher in der Lage, regelmäßig auch mit den Mietern zu kommunizieren. Wir wissen also genau, welcher Mieter wo in welchem Haus ist und können hier direkt mit ihnen in Kontakt treten. Des weiteren stehen wir im Rahmen einer sogenannten „Schlüsselkundenbetreuung“ regelmäßig in Kontakt mit den Entscheidungsträgern der großen Firmen, mit Behörden und Banken, die im Ruhrgebiet ansässig sind, um diese bei ihren Flächenwünschen zu unterstützen. So haben wir z.B. in Bochum an der Universitätsstraße in einem Gebäude von der DIC, die für das Ruhrgebiet ganz wichtige medizinische Hochschule 2009/2010 vermittelt, um die sich alle Ruhrgebietsstädte intensiv beworben haben.“

Aufgrund seiner regionalen Kompetenz und Stärke, aber auch durch den ständigen Kontakt mit den wichtigen Entscheidungsträgern sei sein Unternehmen sehr schnell am Zuge. Brockhoff & Partner zählt zu den erfolgreichsten Maklern auch in diesem Bereich, der sicherlich dazu beigetragen hat, dass der notwendige Strukturwandel im Ruhrgebiet in den vergangenen 25 Jahren so rasant verlief. „Zahlreiche Bürogebäude haben wir schon nicht nur mehrmals vermietet, sondern auch verkauft, z.B. das Hamburg-Mannheimer Hochhaus in Gelsenkirchen. Dies gilt natürlich auch für alle Aufgabenfelder, neben der Bürovermietung ist das die Hallenvermietung, das Investment, also die Verkaufsaktivitäten und die Ladenlokal-Vermietungsaktivitäten. Wenn wir durch einzelne Straßen gehen oder fahren, gibt es nahezu kein Haus, zu dem wir nicht eine Geschichte erzählen können oder eine Akte in unserem umfangreichen Archiv vorliegen haben, aus der sich dann die abgewickelten Vorgänge ergeben. Es gibt nahezu kein interessantes Haus im Ruhrgebiet, was uns nicht bekannt ist, wo wir nicht in irgendeiner Form mit den Eigentümern in Geschäftsverbindungen stehen.“

Paketverkäufe

Es ist vor zu heben, dass Brockhoff & Partner im Ruhrgebiet in den letzten 25 Jahren so viele Objekte vermittelte, wie kein anderer Makler. Alleine in Bochum wechselt ein Paket für 130 Millionen Euro von Häusser-Bau an DIC den Besitzer. Der Unternehmer selbstbewusst: „Das sind schon recht einmalige Zahlen an Wohnungspaketen. Auch dies ist ein Geschäftsfeld, auf das wir zufällig gekommen sind, da wir Herrn Dipl.-Kfm. Friedhelm Höltgen eingestellt hatten, der inzwischen in Pension ist und der uns auf die Idee gebracht hat, Immobilienpakete zu verkaufen. Wir haben dann mit Unterstützung von Friedhelm Höltgen und nachher durch intensive Bearbeitung durch meine Frau und mich, inzwischen über 43.500 Wohnungen überwiegend in Nordrhein-Westfalen mit Schwerpunkt im Ruhrgebiet vermittelt, auch teilweise über die Schwestergesellschaft Brockhoff Objekt. Dies waren jeweils Pakete zwischen 50 und 5.000 Einheiten, die wir an nationale und internationale Investoren verkauft haben. Viele derartige Transaktionen sind in der Immobilien-Hype-Phase vor einigen Jahren über die Bühne gebracht worden.“

Das Wohnungspaket-Verkaufsgeschäft hat sich bei Brockhoff & Partner zu einem ertragreichen, außergewöhnlich erfolgreichen Bereich entwickelt, der ausschließlich von Prof. Dr. Petra Brockhoff und Eckhard Brockhoff selbst abgewickelt wird: zum einen über Brockhoff & Partner, in der Hauptsache aber über Brockhoff Objekt, einer Schwestergesellschaft. Noch zum Jahreswechsel 2009/2010 hat Petra Brockhoff an Häusser-Bau in Bochum die komplette Zoosiedlung in Gelsenkirchen mit 115 Häusern sowie in Bergkamen ein Wohnungspaket mit 277 Wohnungen vermittelt. Inzwischen sind es über 43.500 Wohnungen, die von der Brockhoff-Gruppe verkauft wurden – wie den Immobilienbestand der Duisburger Stadtwerke, der Duisburger Verkehrs AG, weiterer zahlreicher anderer Wohnungsbaugesellschaften und der Bauunternehmung Heitkamp.

Der Inhaber stolz: „Wir haben uns inzwischen einen Namen für derartige Transaktionen deutschlandweit gemacht und sind ständig in Verkaufsprozesse eingebunden. Dieses Geschäftsmodell werden wir auch zukünftig vertiefen. Wir haben viel Kompetenz. Zum Beispiel im Bereich der Transaktion der Zoosiedlung in Gelsenkirchen haben wir ein richtiges Buch drucken lassen, mit allen wesentlichen Objektinformationen und mit einem Fotografen alle Häuser abgelichtet. Wir betreiben sehr viel Aufwand in der Vorbereitung, was uns auch wieder von anderen Mitbewerbern unterscheidet.“

Der besondere Stil

Der Unterschied – das ist das, was Brockhoff & Partner von anderen Mitbewerbern hervorhebt. So entwickelt sich ein besonderer Stil, eine eigene unverkennbare Geschäftsphilosophie, die natürlich ohne die ständige Qualitätsentwicklung der Mitarbeiter nicht funktioniert. Darauf legt Eckhard Brockhoff großen Wert. Sein Streben nach hoher Qualität hat sein Leben als Unternehmer und ihn auch ganz persönlich geprägt. Das spüren ebenfalls seine Mitarbeiter, von denen er viel verlangt, die er aber auch entsprechend fair behandelt und honoriert. Einmalig in der Branche: Alle Mitarbeiter können bei erfolgreichen Abschlüssen bis zu 50 Prozent am Umsatzergebnis beteiligt sein. Das hält sie im Unternehmen und motiviert sie zusätzlich. Ein Führungsprinzip, das funktioniert.

Eckhard Brockhoff erzählt: „Einige unserer Mitarbeiter haben Firmenautos. Wir achten aber natürlich darauf, dass unsere Firmenautos nicht größer als die unserer Kunden sind. Das führt selbstverständlich zu Diskussionen, denn über das Auto wird ziemlich intensiv, insbesondere beim Einstellungsgespräch und auch in Jahresgesprächen, die ich mit allen Mitarbeitern führe, diskutiert. Wir achten darauf, dass die Autofarben unserer Firmenwagen schwarz oder neuerdings auch weiß sind, und haben auch hier ein einheitliches Erscheinungsbild.

„Ich arbeite mit der Firma Brockhoff & Partner bzw. Herrn Brockhoff seit rund 20 Jahren zusammen. Dies in den verschiedensten Funktionen und auch mit den unterschiedlichsten Fragestellungen.
Immer wieder habe ich erlebt, dass die Aussagen von Herrn Brockhoff sachlich sehr fundiert und detailliert waren und innerhalb kürzester Zeit umfangreiche Informationen geliefert wurden. Dies hat mir bei vielen Entscheidungen sehr geholfen. Geschätzt habe ich insbesondere auch kritische Anmerkungen, die frei von subjektivem Wunschdenken waren.

Innerhalb der deutschen Maklerbranche halte ich Herrn Brockhoff für ein absolutes Vorbild und freue mich auf eine weitere Zusammenarbeit mit ihm.“

Jan Bettink
Mitglied des Vorstandes der Landesbank Berlin AG

Präsident des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp)

Vermietung: Dortmund, Rheinlanddamm

Vermietung: Bochum, Springorumallee

Vermietung: Frankfurt, Börsenstraße

Alles im Unternehmen ist durchgestylt bis hin zur Streichholzschachtel von Brockhoff & Partner in schwarz-weiß. Es gibt Schirme und Stifte in schwarz-weiß. Alles ist komplett einheitlich designt. Nachdem ich in den letzten Jahren so etwas überwiegend alleine, zum Teil mit Hilfe von Agenturen, entwickelt habe, habe ich jetzt Unterstützung durch meine Tochter Kristina, die nach Abschluss ihres Bachelor-Studiums in Business Communication an der ISM in Dortmund jetzt bei uns im Unternehmen ist und sich um solche Sachen, neben ihrem Studium an der IREBS bei Prof. Dr. Schulte, kümmert. Sie trägt frischen Wind ins Haus."

„Zum 25-jährigen Firmenjubiläum der Brockhoff & Partner Immobilien GmbH möchte ich Eckhard und Petra Brockhoff sowie auch dem Unternehmen Brockhoff & Partner ganz herzlich gratulieren.

Seit Gründung der Immobilienakademie im Jahre 1990 pflegen wir eine enge Verbindung zum Unternehmen sowie auch einen freundschaftlichen Kontakt zur Familie Brockhoff. Einige Mitarbeiter des Unternehmens haben das Kontaktstudium Immobilienökonomie an der IREBS Immobilienakademie absolviert. Dort hat Eckhard Brockhoff viele Jahre zu Einzelhandelsthemen referiert und uns bei verschiedenen Standortfragen tatkräftig unterstützt. Petra hat im Jahre 1999 ihre Promotion erfolgreich bei mir abgeschlossen. Ich freue mich sehr darüber, dass sie mit der Wissenschaft in Verbindung geblieben und nun Honorarprofessorin an der Universität Duisburg-Essen ist.
Innerhalb der deutschen Maklerbranche zählt Brockhoff & Partner zu den führenden Einzelhandelsberatern und zeichnet sich durch eine intensive und kundennahe Betreuung der Transaktionen aus.

Für die weitere persönliche und geschäftliche Entwicklung wünsche ich der Familie Brockhoff viel Erfolg und ein herzliches Glück auf."

Prof. Dr. Karl-Werner Schulte
IREBS Immobilienakademie GmbH

Bert Pfeffer: 25 Jahre erfolgreicher Immobilienberater

Bert Pfeffer ist von Anfang an dabei - ein Mann der ersten Stunde. Seit 25 Jahren vermietet er sehr erfolgreich Ladenlokale, vorwiegend in den Regionen Niedersachsen, Ostwestfalen, Nordhessen, Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen sowie auch im Sauer- und Münsterland. Er ist mit den Nuancen des Marktes bestens vertraut und verfügt über hervorragende Kontakte zu den Hauseigentümern und Entscheidungsträgern auf Seiten der Filialisten. Im vergangen Jahr wurde Bert Pfeffer zum Mitglied der Geschäftsleitung und als Prokurist für den Bereich Einzelhandelsvermietung bestellt. Er leitet aktuell gemeinsam mit Eckhard Brockhoff den Bereich Einzelhandel. Seine langjährigen Erfahrungen bringt Bert Pfeffer in die Tagesarbeit im Zuge seiner neuen von der Verantwortung her gewachsenen Tätigkeit ein. In Essen kümmert er sich auch mustergültig um die Ausbildung von jungen Nachwuchskräften sowie die Einarbeitung von neuen Mitarbeitern.

Behutsame Infos

Sehr schwierig in der Branche sei auch der Spagat zwischen den Bereichen „Informationen erhalten" und „Informationen preisgeben". Auf der einen Seite definiere sich das Unternehmen als Brockhoff & Partner, aber auch durch die Person Eckhard Brockhoff selbst und über viele große Erfolge bei abgewickelten Objekten. Andererseits gäbe es mit vielen Eigentümern dieser Objekte so genannte Vertraulichkeitserklärungen, die absolute Diskretion vereinbaren. Aus diesen Informationen gehe oft auch hervor, dass man vor entsprechender Veröffentlichung oder auch Benennung abgewickelter Transaktionen sich die Pressetexte freigeben lassen müsse. Auch in Gesprächen mit Journalisten oder anderen Kunden dürfe nicht über diese Themen gesprochen werden, wenn hierfür Vertraulichkeitserklärungen vereinbart seien, meint Eckhard Brockhoff. Es sei sehr schwer, hier zu entscheiden, welche Information bekannt gemacht und welche Information intern bleiben müsste. Aber auch im Tagesablauf, im Tagesgeschäft und im Privatbereich sei es oft sehr kompliziert, „stumm zu bleiben", da immer wieder Mitarbeiter und auch er selbst angesprochen würden, auf irgendwelche Objekte, von denen bekannt ist, dass Brockhoff & Partner sie vermarktet. Doch Diskretion sei das „A" und „O" der Branche, weiß Eckhard Brockhoff zu berichten: „Es ist immer außergewöhnlich kompliziert, hier zu differenzieren. Uns ist es bisher gelungen, dass wir nicht in irgendwelche Rechtsstreitigkeiten verwickelt wurden, weil wir viel zu früh Infos verkündet haben. So etwas kann auch den Transaktionen selbst schaden. Unsere Mitarbeiter im Backoffice sind hier sehr geschult, zum Beispiel nicht zu sagen, Herr Brockhoff oder Herr Soundso von Brockhoff & Partner seien heute in dieser oder jener Stadt. Schon diese Information kann für jemanden, der in Verbindung mit irgendwelchen Projekten steht, ein ganz wesentlicher Hinweis sein. Gerade auf diesem Feld muss eine hohe Professionalität an den Tag gelegt werden. Schweigen ist hier wirklich Gold."

Klare Meinung

Auch im Umgang mit der Öffentlichkeit hat sich Brockhoff & Partner in den letzten Jahren stark zurückgenommen und berichtet überwiegend nur noch über abgewickelte Objekte. Das Unternehmen beteiligt sich nicht am Klatsch und Tratsch der Branche. Lediglich wenn es für Eckhard Brockhoff zu und den Mietspiegel, also sachliche Informationen, den Kunden zu liefern. Infos, die ihnen bei der Tagesarbeit helfen auf der Homepage des Unternehmens darzustellen. Über wesentliche Dinge im Unternehmen berichtet die jetzt seit über einem Jahrzehnt erscheinende „Brockhoff-Zeitung". Die abgewickelten Objekte werden selbstbewusst aber sachlich, ohne großen Kommentar, per Fotos in dem Flyer „Deals" dargestellt und den Kunden schnörkellos präsentiert. Das Unternehmen B&P stellt sich auf der Homepage, die regelmäßig aktualisiert wird, dar und pflegt täglich den aufwändigen, von der Branche stark beachteten und damit zu einem der am stärksten aufgerufenen Internetauftritte einer deutschen Maklerfirma. Es hat sich in Fachkreisen herumgesprochen, dass in diesem Internetauftritt viele Informationen enthalten sind – so die aktuellen Einzelhandelsmieten aller deutschen Städte. Ferner enthält der Internetauftritt Stellenanzeigen und Presseerklärungen über abgewickelte Objekte, was ständig „Leben" auf die Internetseite bringt.

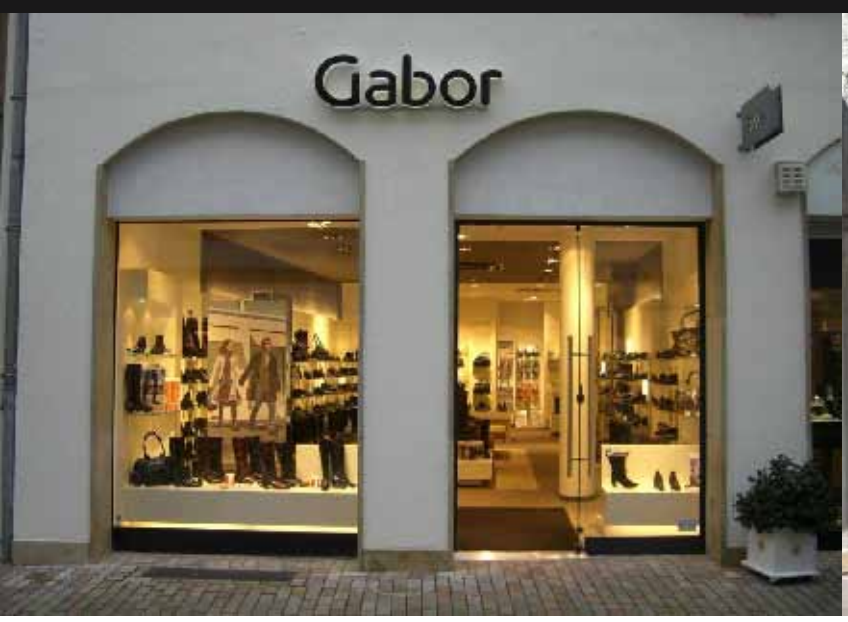
Der „BROCKHOFF" Atlas der 1a-Lagen (iPhone-App & Buch)

„bunt" wird und Fehlentwicklungen zu erkennen sind, wie im Ruhrgebiet z.B. mit dem Aufrüsten der Einkaufszentren und dem damit verbundenen Niedergang der Innenstädte. „Dann melden wir uns massiv zu Wort". Auch nimmt B&P nicht an Ranking-Listen der Fachzeitschrift „Immobilienmanager" teil, obwohl die Zahlen durchaus „sehr ansehnlich sind". Der Grund: Eckhard Brockhoff würde als Einzelperson mehrere Jahre lang den „Immobilien-Oscar" für den Makler beanspruchen können, der den höchsten Einzelumsatz in Deutschland erzielt hat. Brockhoff: „Es liegt uns nicht, mit solchen Hymnen in die Öffentlichkeit zu gehen und im Rampenlicht zu stehen. Viele von denen, die sich heute derartig in Szene setzen, sind meist im nächsten Jahr von der Bildfläche verschwunden. Auch hier ist eine kontinuierliche, ruhige und sachliche Arbeit angesagt, die auf alle Mitarbeiter übertragen wird." Die Öffentlichkeitsarbeit des Unternehmens besteht darin, den „BROCKHOFF"

BROCKHOFF-App hat sich zum Hit der Branche entwickelt!

Von Tag zu Tag steigt die Zahl derer, die sich die App-Version unseres „BROCKHOFF" Atlasses der 1a-Lagen herunterladen. Es gibt heute fast keinen Entscheidungsträger mehr in der Einzelhandelsimmobilienbranche, der, sofern er ein iPhone hat, nicht mit unserer App arbeitet. Die Stadtbilder in der App-Version werden von unseren Maklern ständig aktualisiert. Haben Sie sich die App auch schon heruntergeladen? Profitieren Sie von unserer Marktkenntnis und laden Sie sich die einzelhandelsrelevante App im Apple iTunes-Store kostenlos herunter.
Die App ist für iPhones und iPads entwickelt worden, und liegt den Einzelhändlern, Filialisten, Expansionsleitern, Investoren, Bewertern, Banken, Immobiliengesellschaften, Städteplanern, Hauseigentümern und allen City-Interessierten im Apple iTunes-Store kostenlos zum Download vor. Die

DEALS



Vermietung: Bielefeld, Obernstraße

Vermietung: Paderborn, Westernstraße

Vermietung: Rudolstadt, Markt

App versteht sich als Ergänzung zu dem „BROCKHOFF“ Atlas der 1a-Lagen und umfasst den Handelsbesatz von fast 330 Städten und über 550 Fußgängerzonen. Darüber hinaus liefert die App Marktinteressenten an jedem Ort der Welt einzelhandelsrelevante Daten wie z.B. Mietspiegel, Kaufkraftkennziffer, Zentralitätskennziffer, Filialisierungsgrad, Branchenzugehörigkeit, Einwohnerzahlen, detaillierte Städteinformationen sowie auch interaktive Karten. Zusätzlich informiert die App Sie über die Schaufensterbreite (in Metern) und die Anzahl der Treppenstufen im Zugang eines jeden Ladenlokals. Faktoren, die für die Bewertung und Anmietungsentscheidung eines Ladenlokals eine wichtige Rolle spielen.
Mit der neuen App-Version stellt Brockhoff & Partner alle einzelhandelsrelevanten Daten und Informationen nun auch mobil zur Verfügung. Die Suchfunktion ermöglicht einen schnellen Zugriff auf die jeweilige Stadt und gibt jedem Marktinteressenten zuverlässigen Aufschluss über das wirtschaftliche Umfeld, den Standort und die Bewertung.
Auch für Shopping-Touristen ist die „BROCKHOFF-App der 1a-Lagen“ interessant. Wollen Sie beispielsweise wissen, wo sich nochmal ein bestimmter Store befindet, so liefert diese App Ihnen die Antwort.

Strukturwandel

Zum Ruhrgebiet hat Brockhoff & Partner naturgemäß eine besondere Beziehung. Hier beginnt die Karriere des Unternehmers Eckhard Brockhoff, hier hat er seine Wurzeln, hier startet er vor 25 Jahren sein Unternehmen. In der Metropole Ruhr wirkt er an vielen Fronten, nimmt an Talkshows teil, sagt sein Wort über aktuelle Entwicklungen, kritisiert, kommentiert, lobt, analysiert. Sein Unternehmen wird wahrgenommen, seine Meinung hat Gewicht in Fachkreisen, besonders bei den Städten, bei Architekten, Investoren und bei den Wirtschaftsförderern. Sie alle nutzen seine bundesweiten und internationalen Kontakte – wie in Cannes und München auf den Spezialmessen „Mipim“ und „Expo Real“, die zum stark frequentierten internationalen „Marktplatz“ der Immobilienwelt gehören. Hier ist Eckhard Brockhoff mitten im Geschehen, hier nutzt er seine Kontakte, diskutiert, hört genau zu und knüpft geschickt an seinem engen Netzwerk. Dass er selbst viele Jahre ehrenamtlich als stellvertretender Vorsitzender von proRuhrgebiet aktiv war, unterstreicht sein Engagement für die Region.

Brockhoff: „Zum Strukturwandel haben wir uns immer zu Wort gemeldet. Zum Teil auch mit kritischen Anmerkungen, die im Nachgang noch viel kritischer hätten sein müssen. Die Frage aber lautet: Wo stehen wir heute? Wir haben einen Menschenschlag im Ruhrgebiet, der deutschlandweit einmalig ist, mit dem ich mich sehr identifiziere. Diese Menschen sind zuverlässige, aufgeschlossene, fleißige und überall in der Welt angesehene Personen, die anerkannt werden. Auf der anderen Seite haben wir eine außergewöhnliche Zentralität innerhalb Europas und zum Teil auch sehr schöne Wohngegenden. Leider gibt es nicht sehr viele schöne Innenstädte, da diese zum einen durch den Zweiten Weltkrieg – wie zum Beispiel die City von Essen - und zum anderen durch die Einkaufszentren auf der grünen Wiese niedergemacht wurden. Auch von der Baukultur haben wir nicht viel im Ruhrgebiet mitbekommen. Da gibt es viele architektonische Bausünden, wenn ich an die Schuhkartons mit Fenstern denke. Sicherlich ist das eine oder andere Haus gelungen, viele Gebäude sind jedoch nach dem Krieg schnell wieder mit einfachen Mitteln aufgebaut worden - und das nicht sehr attraktiv. Ich meine, man sollte ruhig mal das eine oder andere Nachkriegsgebäude abreißen. Wir haben im Ruhrgebiet sehr niedrige Büromieten. Viele Jahre lang lagen sie unter 10 Euro. Mit diesen niedrigen Mieten konnte man bei den Baupreisen auch keine so attraktiven Gebäude errichten wie in Frankfurt, München, Paris oder London, wo die Büromieten deutlich höher sind.“

Es seien im Ruhrgebiet ganze Bereiche für Bürohäuser entwickelt worden, ohne an die Infrastruktur zu denken. Man hätte erst die Erschließung und dann die Büros errichten sollen. Der Makler: „Wir haben heute im Ruhrgebiet eine beeindruckende Landschaft und ein herausragendes Kulturangebot. Wir wissen jedoch, dass wir viele dieser Einrichtungen immer weniger bespielen können, da die Mittel dafür fehlen und möglicherweise die eine oder andere Einrichtung irgendwann geschlossen werden muss. Hierüber hätte man sich vorher Gedanken machen können.“

Kultur ein Magnet

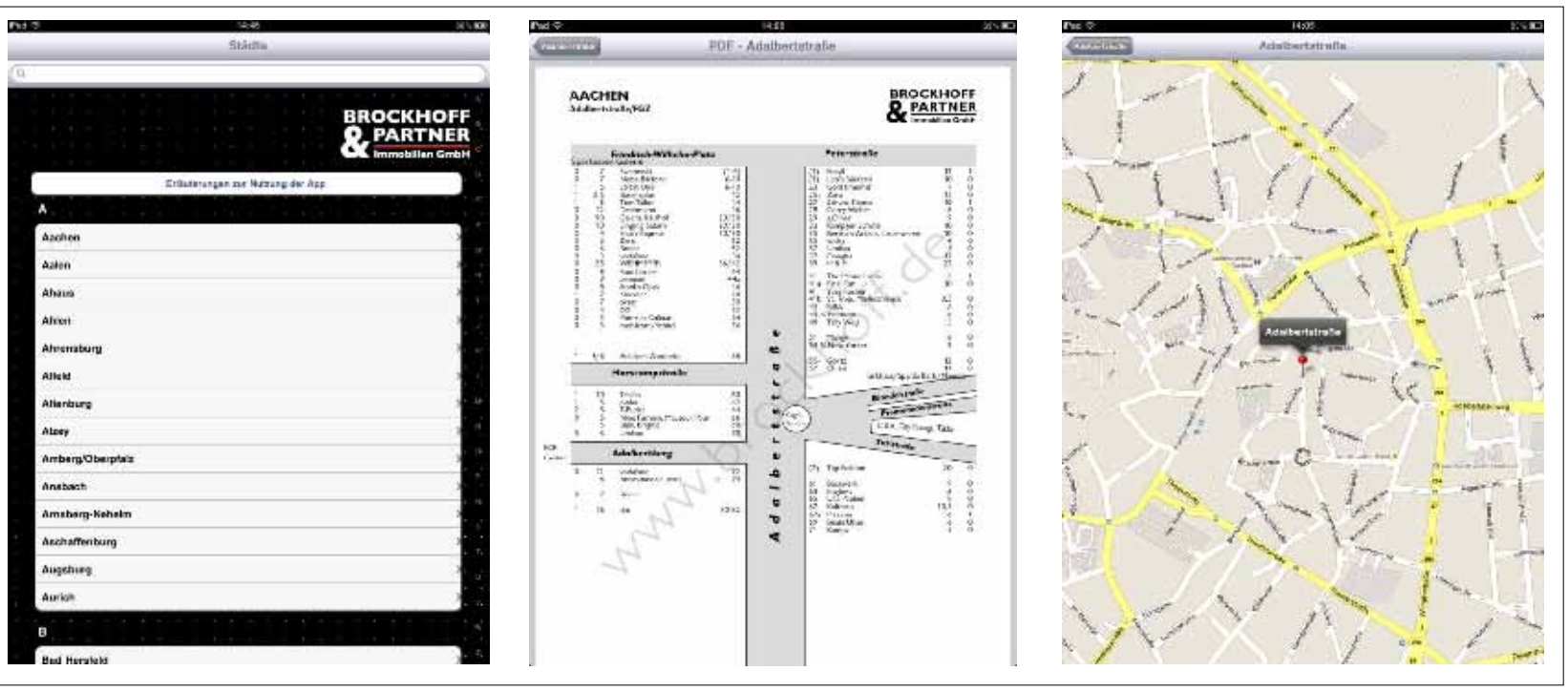
„Die Städte hätten sich zum Teil verausgabt mit der Erschaffung entsprechender Konzerthäuser usw.“, merkt der Makler kritisch an. Sie stünden heute vor zum Teil nicht lösbaren Problemen. Auf der einen Seite meldeten sich im Essener Norden zu Recht die RWE-Fußballfans und wollten ein neues Stadion, da das alte im wahrsten Sinne des Wortes zusammenfällt und dort zwischen 10.000 und 30.000 Fans, je nach Spiel und Klasse, in der Rot Weiß gerade

„Herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Bestehen von Brockhoff & Partner Immobilien GmbH sagt die GENO BANK ESSEN. Gemeinsam mit Ihnen freuen wir uns über Ihr Jubiläum und über Ihren langjährigen Erfolg. Wir fühlen uns Ihnen als gleichfalls mittelständisch geführtes Unternehmen sehr verbunden, unsere Zusammenarbeit ist geprägt von Vertrauen, Leistungsfähigkeit und Qualität.

Ein Vierteljahrhundert Kompetenz und Verlässlichkeit in einem Geschäftsfeld, das ständig komplexeren Anforderungen von Markt und Menschen unterworfen ist, entsteht nicht zufällig. Von Essen aus überregionale Verbindungen aufzubauen und zu pflegen, verlangt vielmehr individuelle Ansprache und ganzheitliche Betreuung. Professionalität und Beratungsqualität heißen die dafür entscheidenden Voraussetzungen. Brockhoff & Partner geht diesen Weg mit uns gemeinsam: Beide tun wir alles dafür, dass unsere Kunden im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen.

Die Verbundenheit zwischen unseren Häusern drückt sich auch dadurch aus, dass Herr Eckhard Brockhoff Mitgliedervertreter der GENO BANK ESSEN ist. Für dieses Engagement in unserer Kreditgenossenschaft und für die sehr gute Zusammenarbeit sagen wir an dieser Stelle herzlichen Dank und freuen uns auf viele weitere gemeinsam erfolgreiche Jahre.“

Heinz-Georg Anschott
Vorstandsvorsitzender der
GENO BANK ESSEN



Auszug iPhone-App, BROCKHOFF Atlas der 1a-Lagen

Vermietung: Bochum, Kortumstraße (Drehort „Der große Bellheim“, 1992)

Vermietung: Emsdetten, Rheiner Straße

spiele, mobilisiert werden. Auf der anderen Seite werde die Kultur in Essen auch viel von Gästen aus Nachbarstädten frequentiert, was zum guten Ruf der Region durchaus beiträgt."

Brockhoff wörtlich: „Der ehemalige Düsseldorfer Oberbürgermeister Erwin, der umstritten, aber ein richtiger Macher war, hat einmal gesagt „unsere neue Philharmonie steht in Essen". Der Unterschied zwischen Essen und München, auf das Kulturangebot bezogen, ist mir vor kurzem bei einem Spaziergang durch München bewusst geworden. Dort kamen die Leute aus der Oper und gingen zu Fuß nach Hause, da sie irgendwo im Umfeld wohnten. In Essen sind nach Konzertende die Straßen Richtung Düsseldorf stark frequentiert, da so viele von außerhalb kommen, was insgesamt positiv ist, aber eben doch den Essener Haushalt sehr stark belastet. Es ist auch ein riesiger Fehler, dass in einigen Ruhrgebietsstädten, z.B. in Bochum, über die Schaffung eines Konzerthauses gesprochen und sogar gestritten wird. Wir haben solche Konzerthäuser hervorragend in Essen, Gelsenkirchen und Dortmund, also in allen Nachbarstädten. Es muss einfach mal Schluss sein und auf den Tisch gehauen werden, um solch Pläne zu stoppen. Wenn Geld da ist, kann man darüber nachdenken. Wenn nicht, nicht."
Auf die Wirtschaft des Ruhrgebiets bezogen sei es so, dass nach Opel in Bochum kein nennenswert großer Produktionsbetrieb mehr in die Region gezogen sei, was Eckhard Brockhoff bedauert. Dass zwar einige Hauptverwaltungen, so die von BP und GEA nach Bochum und ThyssenKrupp nach Essen gekommen seien, wäre anzuerkennen. Aber leider hätten sich auch viele Unternehmen vom Ruhrgebiet abgewendet. Oder aber, was global verständlich erscheine, verkauft würden und die neuen Eigentümer häufig in anderen Ländern oder anderen Regionen zu finden seien. Damit nähme die Bedeutung dieser Unternehmen für die Region immer mehr ab.

Wirtschaftsförderung

Auch hier befürchtet Eckhard Brockhoff in den nächsten Jahren noch eine Reihe sich auf das Ruhrgebiet nicht positiv auswirkende Veränderungen, da einige Konzerne und auch deren großen Tochtergesellschaften zum Verkauf stünden, die Käufer mit hoher Wahrscheinlichkeit aber nicht aus der Region kämen. Früher habe er an der Ruhr einen gewissen Patriotismus wahrnehmen können, als die großen Ruhrgebietskonzerne ihre Tochtergesellschaften nach Essen holten. Heute sei es so, dass die Konzerne meist fremdbestimmt würden von Eigentümern aus anderen Regionen. Dies würde negative Spuren im Ruhrgebiet hinterlassen.
Ein Kompliment sei aber den Wirtschaftsförderern des Ruhrgebiets zu machen: „Sie haben in der Aufbauphase hervorragende Arbeit geleistet. Sehr schnell ist es in den 1990er Jahren gelungen, in vielen Ruhrgebietsstädten eine Wirtschaftsförderung - zum Teil auch unter Mitwirkung der Wirtschaft – zu etablieren. Hand in Hand mit der Wirtschaft und auch unter starker Einbindung von Verwaltung und Politik wurden gemeinsam bedeutende Erfolge erzielt."

Brockhoff & Partner hat zum Beispiel der Essener Wirtschaftsförderung den ersten Messeauftritt auf der „Mipim" in Cannes, wo das Unternehmen mehrere Jahre einen attraktiven Messestand unterhielt, ermöglicht. In Cannes präsentierte sich das Ruhrgebiet zum ersten Mal als eine einheitliche Region. Außerdem wurden externe Veranstaltungen, wie im Hause der Bayerischen Landesbank in München durchgeführt, wo dann eine große Delegation aus Essen angereist ist, um bayerischen Investoren, die die Landesbank wiederum eingeladen hatte und die zu deren Kundenkreis gehören, das Ruhrgebiet schmackhaft zu machen. Diese Veranstaltung hat auch zu ganz erheblichen Investitionen im Ruhrgebiet durch bayerische Investoren geführt.

Pulver verschossen

Brockhoff erinnert sich gerne an die Aufbruchsstimmung im Revier: „Ich bin mit dem damaligen Essener Oberstadtdirektor Kurt Busch zu Immobilienmessen und Immobilienkongressen gefahren, u.a. nach Frankfurt, wo ich mit Herrn Busch abends durch Hotelhallen und Hotelbars gegangen bin und ihn dann Investoren und Banker vorstellte, die am Standort Essen Interesse hatten. Kurt Busch lud sie daraufhin nach Essen ein, um sie für ein Investment zu begeistern. Solche Aktionen hat es mit den Nachfolgern nicht gegeben. Damals wurde Hand in Hand zwischen Politik, Verwaltung und Wirtschaftsförderung gearbeitet und wirklich viel bewegt. In dieser Zeit sind auch die meisten Projekte realisiert worden, die Region entwickelte sich zu einem wirklichen Markt und beendete ihr Schlummerdasein. Es stellte sich jedoch dann heraus, dass die Wirtschaftsförderer schnell ihr Pulver verschossen hatten und im wahrsten Sinne des Wortes im eigenen Saft schmorrten, immer mehr unter Einfluss der kommunalen Wahlen standen und oft so taktiert wurde, dass im Wahlkampf einzelne Großprojekte vorgestellt, die häufig dann nicht realisiert wurden. Viele Politiker unternahmen mehr, um sich in der eigenen Stadt zu positionieren, als in Deutschland oder im Ausland Interesse zu wecken. Das Ruhrgebiet hat meiner Auffassung nach viel zu wenig im Ausland getrommelt. Hier hat die Region über ein Jahrzehnt lang ihr Licht unter den Scheffel gestellt und tut es heute immer noch. Zwar gibt es inzwischen einen eigenen gemeinsamen Ruhrgebietsauftritt, wie in München oder Cannes, aber auch dort schmorrt man mehr oder weniger im eigenen „Ruhrgebietssaft". Es sind kaum Investoren da, die sich dorthin verirren. Es gibt viel zu wenig Projekte, die von internationalen Investoren im Ruhrgebiet realisiert werden. Zwar haben viele internationale Investoren im Ruhrgebiet in den Hype-Jahren Immobilien erworben, dies aber mehr oder weniger deshalb, weil die Mieten stabil, die Gebäudesubstanz ordentlich, der Cash-Flow beachtlich und auch im deutschlandweiten Vergleich hoch waren. Dies hat dann zu den erheblichen Ruhrgebietsinvestitionen geführt."

Fakt sei, dass die Wirtschaftsförderungen im Ruhrgebiet sehr unterschiedlich aufgestellt sind. In einigen Städten gäbe es inzwischen Mitarbeiter mit immobilienwirtschaftlicher Ausbildung und damit auch mit einem Netzwerk und Kontakten, so wie auch Mitarbeiter aus einzelnen Branchen, die in der Stadt gut vertreten sind und die von daher auch die Sprache der Branche in der Wirtschaftsförderung vertreten und sprechen, was positiv in einigen Städten ist. Die Städte arbeiten offiziell wirtschaftsförderungsmäßig zusammen und treten auf der Expo Real gemeinsam auf einem großen Stand auf und führen auch viele gemeinsame Meetings durch. Aber das Hauptaugenmerk der Wirtschaftsförderung liege nach wie vor darauf, innerhalb ihrer Stadtmauern zu arbeiten. Wenn es da auch einmal gelinge, einen Nutzer aus der Nachbarstadt in die eigene Stadt zu lotsen, dann sei sich dafür keine Wirtschaftsförderung zu schade, so etwas heute noch zu machen. Wenn sie alle gemeinsam agieren würden, dann wäre die Region stark, dann würde es sogar gelingen, aus anderen Regionen Investoren und Nutzer in die Region zu ziehen. Das sollte das Ziel sein, nicht aber aus der Nachbarstadt jemanden wegzulocken. Die überregionale Wirtschaftsförderung Metropole Ruhr habe sich zwar etabliert, meint Brockhoff, jedoch sei sie international und auch schon bei deutschen Journalisten nicht so geachtet, wie sie aufgrund ihrer Bedeutung sein sollte.

Eine Stadt ist nie fertig

Brockhoff: „Ich habe den Verdacht, dass die Region wieder in einem tiefen Schlaf verfällt. Wo sind die Macher, die der Metropole Ruhr eine ständige Dynamik verschaffen? Eine internationale Aufmerksamkeit, die die fünfeinhalb Millionen Menschen der Region verdienen. Die Weichen sind gut gestellt, nun müssen die weiteren Taten folgen. Eine Region ist - wie eine Stadt - nie fertig!"

„Ein Vierteljahrhundert – 25 erfolgreiche Geschäftsjahre

Die Brockhoff & Partner Immobilien GmbH ist seit einem Vierteljahrhundert auf den deutschen Immobilienmärkten aktiv. Heute nimmt sie mit der Vermietung und dem Verkauf von Büro- und Geschäftshäusern eine bundesweit führende Position ein. Sie ist das Ergebnis hoher Professionalität, profunder Marktkenntnis und einem besonderen persönlichen Engagement. Ausdruck der Kompetenz ist „Der Brockhoff", der sich als Standardwerk für 1a-Lagen in Deutschland als das Vademecum durchgesetzt hat.
Wir freuen uns, dass wir Brockhoff & Partner Immobilien GmbH in dem vergangenen Vierteljahrhundert als Hausbank haben vertrauensvoll begleiten dürfen. Es ist auch für uns eine besondere Freude, denn eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist keine Einbahnstraße, sondern eine Straße mit Gegenverkehr. Abgesehen von der Attraktivität unserer Finanzdienstleistungen spielt die hohe Komptabilität unserer Unternehmenswerte mit denen von Brockhoff & Partner eine große Bedeutung. Qualität und Kontinuität, Flexibilität und Engagement sind nur einige von wenigen Beispielen, die unsere Unternehmen über viele Jahre freundschaftlich verbinden.

Vor diesem Hintergrund gratuliere ich Brockhoff & Partner zu ihrem 25-jährigen Jubiläum und bin gewiss, dass wir auch die kommenden Jahrzehnte gemeinsam werden erfolgreich gestalten können."

Dr. Thomas A. Lange
Sprecher des Vorstandes der NATIONAL-BANK Aktiengesellschaft

DEALS

Vermietung: Dortmund, Ruhrallee

Vermietung: Bochum, Springorumallee

Vermietung: Essen, Postbank

45139 ESSEN: DIE UNTERNEHMENSZENTRALE.

Von der „Villa Bredeney“ zurück zu den Wurzeln in der Engelbertstraße am Rande der Essener Innenstadt.

Eine Unternehmenszentrale ist wie eine Visitenkarte. Es zeigt den Standard eines Unternehmens und sorgt auf den ersten Blick für eine Zuordnung: Wohlgefühl oder Ablehnung, Bewunderung und Achselzucken oder sogar Kopfschütteln.
Der Sitz von Brockhoff & Partner ist anders, auch schon weil es eine Wiederkehr bedeutet, eine Heimkehr zu den Anfängen: Kunden und Mitarbeiter erleben hier eine moderne Arbeitswelt, elegant, weder prunksüchtig noch überkandidelt, von außen eher schlicht anmutend, jedoch mit einem neuem Eingangsbereich. Ein Haus mit Stil allemal. Ein Blick nach innen verheißt eine cleane Atmosphäre schon durch die dominierenden weißen Glaswände. . . Fazit: solide, zeitgemäß, wertig.

Unternehmenszentrale, Engelbertstraße in Essen

In den ersten Januartagen des Jahres 2010, inmitten eines Schneegestöbers, pendeln die Möbelwagen zwischen dem alten Domizil, der „Villa Bredeney“ – die einfach aufgrund des stark expandierenden Unternehmens zu klein geworden ist - und dem noch nach frischer Farbe riechenden, kernsanierten Bürohaus auf einem ehemaligen Zechengelände in der Engelbertstraße 43 in 45139 Essen. Eine Wende wird vollzogen. Aufgrund der minutiösen Vorbereitungen funktioniert der Umzug reibungslos - bereits nach zwei Tagen können die Mitarbeiter ihre Arbeit wieder aufnehmen. Die neu angeschaffte Hardware sowie die ebenfalls erneuerte Software funktionieren direkt vom ersten Tag an ohne nennenswerte Probleme. Die aktualisierten Mieter- und Käuferadressen sind schon in die neue Datenwelt übertragen worden wie auch die nahezu 30.000 Eigentümerdaten. Eckhard Brockhoff: „Wir fühlen uns hier sehr wohl. Das Bürohaus entspricht unserem Know-how, unserem persönlichen Stil und die gesamte EDV hat den derzeit höchstverfügbaren Standard der Branche.“

Der überwiegende Teil der Wände im neuen Bürohaus ist mit weißem Glas verkleidet. Alles wirkt sehr cool, clean und vor allen Dingen schnörkellos. Die Besprechungszimmer verfügen über die neueste Konferenztechnik, alle Arbeitsplätze sind mit der modernsten Technik ausgestattet. Stabsfunktionen wie z.B. Datenverarbeitung, EDV, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie auch das Marketing sind in der Verwaltung angesiedelt und verstehen sich als Servicestellen für die einzelnen Geschäftsbereiche und Abteilungen des Unternehmens. Alle Mitarbeiter sind festangestellt. Viele verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium bzw. über eine immobilienwirtschaftliche Ausbildung. Die Lage des Büros in der Engelbertstraße 43 in Essen, ist als sehr zentral zu bezeichnen, an einer Haupteinfahrtsstraße, fünf Minuten zu Fuß vom Rathaus, sieben Minuten zu Fuß vom Bahnhof, öffentliche Verkehrsmittel befinden sich direkt vor dem Haus und das Autobahndreieck Essen-Ost ist in fünf Fahrminuten erreichbar. Diese Punkte tragen ebenso zur Attraktivität des Standorts bei wie die zahlreichen Besucher- und Mitarbeiterparkplätze direkt vor der Haustür.
Eckhard Brockhoff erinnert sich: „Der erste Bauabschnitt in der Engelbertstraße 43 wurde vor 23 Jahren fertiggestellt. Der zweite folgte 1990. Natürlich haben wir uns später in der Villa Bredeney wohlgefühlt, doch nachdem wir merkten, dass wir die Villa zwar sehr lieb gewonnen haben, diese jedoch zu klein wurde im Zuge der Verdoppelung unserer Mitarbeiter, mussten wir uns etwas einfallen lassen. In der Villa Bredeney verlangten die dort ebenfalls etablierten, renommierten Rechtsanwälte Aulinger und die Wirtschaftsprüfer Bilk, Schäfer Westdeutschland noch mehr Flächen, so dass wir uns dann entschieden haben, die Villa zu verlassen und unser „altes Bürohaus“, was ohnehin in die Jahre gekommen war, komplett zu revitalisieren und dort wieder einzuziehen.“
Für sich, seine Mitarbeiter und für seine Kunden sei der Schritt ein Zeichen dafür, was man aus einer in die Jahre gekommenen Büroimmobilie machen könne. Heute stellt sich das Haus von außen nach wie vor konservativ mit einer Backsteinfassade, einer neuen Mauer nebst Zaun, wertig, aber unauffällig dar. Im Innenbereich: Hightech pur.
Der Firmeninhaber: „Hier haben wir unsere alten zeitlosen, wertigen USM-Möbel und Norman-Foster-Schreibtische aus der Villa Bredeney mit übernommen und nahezu alle Wände mit weißem Glas raumhoch verkleidet. Die Marmorböden haben wir komplett geschliffen und kristallisiert und alle Arbeitsbereiche mit weißgekalktem Parkettboden in moderner Form versehen. Wir wollen uns zeitlos darstellen und ich hoffe persönlich, den Rest meines Berufslebens nicht mehr ein Büro renovieren zu müssen, außer im technischen Bereich, wo immer Neuerungen notwendig sind. Wichtig ist aber auch, dass wir heute unseren Mitarbeitern einen brancheneinmaligen Arbeitsplatz bieten. Die Mitarbeiter sitzen in Einzel- und Doppelbüros, haben einen Parkplatz auf dem Firmengelände, das aktuellste Softwareprogramm, was für unseren Erfolg ganz wichtig ist, die aktuellste und für die schnellstmögliche Arbeit notwendige Verkabelung, die neusten Rechner, Bildschirme und Programme und den aktuellsten Datenbestand. All dies ist für den Unternehmenserfolg wesentlich, denn viele unserer Mitbewerber haben in den letzten Jahren abgebaut.“ Nicht unwesentlich ist in diesem Kontext auch das Archiv. Dort gibt es zu jedem bereits bearbeiteten Objekt in Deutschland eine eigene Akte und damit auch zahlreiche hilfreiche Informationen für das operative Geschäft.

Teamarbeit wird im Hause Brockhoff groß geschrieben. Die Mitarbeiter sitzen abteilungsweise in ihren jeweiligen Teams zusammen, um sich so schnell und effizient austauschen zu können. Kurze Entscheidungswege und eine optimale Organisation der täglichen Prozesse bieten dem Unternehmen an dieser Stelle hervorragende Voraussetzungen, um sich dem Tagesgeschäft zu stellen.
Auf die Frage, warum Brockhoff & Partner nicht in anderen Städten Büros eröffnen, gibt der Inhaber folgende Begründung: „Die Bürovermietung rechtfertigt ein lokales Büro und ist, wenn man sich wie wir über 20 Jahre mit so etwas beschäftigt, auch erfolgreich. Wenn man jedoch in der Stunde Null beginnt und ein solches Büro in den Markt bringen will, sind die Vorlaufkosten so enorm, dass es sich vor allem in den ersten fünf bis sieben Jahren nicht amortisiert. Das hat das Unternehmen in Berlin und in Frankfurt in eigenen Büros erfahren müssen.“
Auf die Einzelhandelsvermietung bezogen, sei es bei dem Stand der heutigen Technik nicht notwendig, regionale Büros zu unterhalten. Die Mitbewerber hätten festgestellt, was es heißt, teure und große Büros in Top-Lagen langfristig zu mieten und teuer einzurichten. In guten Zeiten rechne sich so etwas. Wenn der Markt jedoch, was er leider regelmäßig tue, kippe und schwieriger werde, würden diese Büros häufig nur noch mit ein oder zwei Mitarbeitern und einem Anrufbeantworter bespielt. Die Tiefgarage stehe voller geleaster Autos und die Sozialpläne zum Verabschieden der Mitarbeiter seien teuer.

Sekretariat

Eckhard Brockhoff: „Das heißt im Klartext: Weitere Büros lohnen sich für uns nicht. Unser Konzept ist das der perfekt organisierten, technisch hochwertig ausgestatteten Zentrale in Essen mit hochmotivierten Mitarbeitern, die von Essen aus in ihre

Vermietung: Essen, Berliner Platz

Verkauf & Vermietung: Essen, Max-Keith-Straße

Vermietung: Essen, Heinrich-Held-Straße

„Als verantwortlicher Leiter der Immobilienredaktion der Frankfurter Allgemeinen Zeitung habe ich Eckhard Brockhoff schon frühzeitig als einen interessanten und professionellen Gesprächspartner kennen gelernt. Zusammen mit seinen Partnern hat er mir geholfen, Städteportraits aus immobilienwirtschaftlicher Sicht zu verfassen. Die dafür erforderlichen Daten über Mietniveaus sowie bevorzugte Standorte für Büro- und Ladenflächen in einer Vielzahl von Städten, die nicht im Fokus der großen Investoren standen, waren eine Neuheit für den Markt, vor allem weil Eckhard Brockhoff den Mut zu Standortbewertungen und Entwicklungstendenzen aufbrachte. Die zahlreichen Fachunternehmen, die sich heute mit solchen Daten und Bewertungen befassen, gab es damals noch nicht.
Es war das Jahr 1990 als die F.A.Z. als erste Tageszeitung der Welt eine regelmäßige, redaktionelle Berichterstattung über die Immobilienwirtschaft - die "Freitagsseite" - schuf, die ich dann bis zu meinem Ausscheiden aus der F.A.Z. aus Altersgründen im Mai 2009 geleitet habe. Auch hatte Professor Karl-Werner Schulte im Jahr 1990 die erste moderne Immobilienakademie an der European Business School (ebs) in Oestrich-Winkel gegründet, der sich Eckhard Brockhoff auch heute noch aus ganz persönlichen Gründen eng verbunden fühlt.
Damals hatte die politische Neuordnung der Welt mit der Öffnung des Ostens der Wirtschaft ungewohnte Dimensionen eröffnet, deren Intensität auch zwei Jahrzehnte danach nichts von ihrer Intensität eingebüßt hat. Seither werden über Grenzen hinweg Investitionen in einem bisher ungeahnten Ausmaß getätigt, auch wenn die schwere Finanzkrise diese Tendenzen in Ansätzen überdeckt. In den neunziger Jahren kam eine weitere Entwicklung hinzu, die der Immobilienwirtschaft überregionale und internationale Konturen bescherte: Es war das Internet. Es verwandelte Karteikarten in Exelsheets und machte Immobilieninvestitionen rund um den Globus vergleichbar. Heute sind international standardisierte Geschäftsprozesse, internationale Bilanzierung und Bewertung - jedenfalls in Ansätzen - an der Tagesordnung. Eine ähnliche Standardisierung erfolgt - mehr oder weniger als Folge der Finanzkrise - nunmehr auch in verstärkten Maße auf der Passivseite der Bilanz mit den Kreditregulierungen (Basel III) und den verschärften Solvabilitätsvorschriften für Versicherungsunternehmen.

Eckhard Brockhoff, dessen Unternehmen jetzt 25 Jahre alt wird, hat den Wandel dieses volkswirtschaftlich so wichtigen Wirtschaftssektors nicht nur begleitet, sondern durch seine vielfältigen beruflichen Tätigkeiten mitgeprägt. Dafür gebührt im Dank“

Jens Friedemann
Ehemaliger Leiter der Immobilienredaktion der Frankfurter Allgemeinen Zeitung

Gebiete, wenn sie weiter entfernt sind, reisen und sich dort dann auch zwei bis drei Tage aufhalten. Alle sind mit einem Notebook sowie auch mit einem Blackberry ausgestattet, so dass sie immer und überall handlungsfähig sind. Des Weiteren haben wir Mitarbeiter mit einem Homeoffice. Sie leben vor Ort und arbeiten in ihren Städten und Regionen. Denn nach wie vor gilt: Das Immobiliengeschäft ist ein lokales und es ist wichtig, den Kunden stets persönlich aufzusuchen. Diese Mitarbeiter sind dann regelmäßig auch zu Seminaren, Schulungen und Meetings in Essen, so dass die enge Anbindung auch weiterhin aufrecht erhalten wird. Dieses Konzept werden wir weiter umsetzen und vertiefen. Unser Ziel ist es die Rentabelsten zu bleiben.“ Zum Unternehmenssitz, in welchen viele eigene Ideen von Kristina Brockhoff eingeflossen sind, gehört auch ein einheitlicher Auftritt, die Corporate Identity. Alle Unternehmensbroschüren, Briefe, Visitenkarten und Exposés sind einheitlich im gleichen Erscheinungsbild gestaltet. Dieses Konzept wurde vor einigen Jahren eingeführt und wird konsequent aufrechterhalten.
Eckhard Brockhoff: „Vor einigen Jahren haben wir unseren Schriftzug, der früher sehr edel, sehr fein in der englischen Times-Schrift war, geändert - in dicke gut zu lesende Buchstaben, da dies bei Anzeigen in Vermietungsbroschüren und auf Vermietungsschildern in zu vermietenden Gebäude einfach besser rüberkommt. Auslöser dafür war für mich ein Artikel über die Bundesbahn, die sich ähnlich verhalten hat und auch ihre Buchstaben klar leserlich und erkennbar gestaltet. Wir legen sehr viel Wert auf solche Dinge. Zum Beispiel lassen wir uns im Moment zahlreiche Mailings, die wir versenden, von einem Spezialisten, der hierfür in Deutschland besonders angesehen ist, umtexten. Wir hinterlegen diese auch bei uns im System, so dass jeder Mitarbeiter darauf Zugriff nehmen kann, damit wir einheitlich nach außen auftreten. Wir haben alle unsere Exposés auf einen neuen Standard umgestellt. Mein Wunsch ist es, den Kunden immer die aussagekräftigsten, umfangreichsten, übersichtlichsten Exposés zu übergeben. Denn über das Exposé wird letzten Endes das Geschäft angebahnt. Und es ist sehr wichtig, möglichst viele Informationen dem Kunden zukommen zu lassen, was ohnehin bei uns üblich ist. Wir verheimlichen nichts, sondern geben alle Informationen heraus. So verstehen wir einfach unser Geschäft.“
Die Weiterbildung der Mitarbeiter ist für Brockhoff & Partner ein ganz wesentlicher Faktor. Die Familie Brockhoff pflegt so beispielsweise einen sehr engen und guten Kontakt zur IREBS Immobilenakademie und fühlt sich dem Ehepaar Schulte, Prof. Dr. Karl-Werner Schulte und Frau Dr. Schulte-Daxbök, auch privat sehr verbunden. Prof. Dr. Petra Brockhoff hat so zum Beispiel zuerst bei Prof. Dr. Schulte studiert (Diplomkauffrau) und später promoviert. Die IREBS Immobilienakademie (ehemals EBS) ist in ganz Europa das größte universitäre Immobilienzentrum in Ausbildung und Weiterbildung sowie auch in Forschung und Beratung. Als Pionier in der Entwicklung von immobilienökonomischen Weiterbildungsprogrammen bietet die IREBS ausgewogene und integrierte Life-Long-Learning-Konzepte für Immobilien-Professionals an. Dieses exzellente Angebot wird im Hause Brockhoff sehr geschätzt. Einige Mitarbeiter haben die IREBS (bzw. ehemals EBS) erfolgreich abgeschlossen. Kristina Brockhoff absolviert gerade nach dem Kontaktstudium Immobilienökonomie, das in der Branche als wesentliche Voraussetzung für eine Immobilienkarriere gilt, einen Excecutive MBA Real Estate mit Auslandsaufenthalten an der Harvard University, University of Hong Kong und der University of Reading.

Zudem wurde im Zuge des Eintritts von Eckhard Brockhoff in den Hochschulrat des Europäischen Bildungszentrums (EBZ) in Bochum eine umfangreiche Kooperation zwischen der Hochschule und dem Unternehmen vereinbart. Beispiel: Der erste von vier Studenten hat seine Tätigkeit bei Brockhoff & Partner aufgenommen. Sonja Brockhoff studiert ebenfalls am EBZ. Die Studenten arbeiten drei Tage in der Woche in der Unternehmenszentrale und studieren in der übrigen Zeit. Nach Abschluss des Studiums, so die Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und den Studenten, werden diese bei Brockhoff & Partner angestellt. Brockhoff: „Das bringt frischen Wind ins Team, das sich aus jungen, in der Weiterbildung befindlichen Mitarbeitern und erfahrenen Maklern zusammensetzt. Auf diese Mischung kommt es mir an. Sie ist geradezu ideal für unser Unternehmen, denn der Altersdurchschnitt beträgt damit 34 Jahre.“

Beauftragen

Sie uns,

Ihr Ladenlokal

zu vermieten

oder

zu verkaufen!

0201 – 810 920

BROCKHOFF & PARTNER Immobilien GmbH

DEALS

Verkauf: Würzburg, Schönbornstraße

Vermietung: Ahaus, Marktstraße

Verkauf: Nürnberg, Breite Gasse

BIG DEALS.

Die großen Abschlüsse sind die festen Säulen, auf denen Brockhoff & Partner steht.

Aktuelles Beispiel ist der sich zurzeit im Bau befindliche Neubau Rü62 am „Stern“ in Rüttenscheid. Auf dem Gelände des ehemaligen Hertie-Kaufhauses an der Rüttenscheider Straße, im Herzen des pulsierenden Stadtteils, in dem man gerne wohnt, arbeitet und einkauft, wird mit einem Finanzvolumen von über 40 Millionen Euro bis zum Jahre 2012 ein hochwertiger Mix aus Einzelhandel, Büroflächen, Praxen und Parkhaus entstehen. Der Bau des Gebäudes wird von Kölbl Kruse durchgeführt und das Vermietungskonzept stammt aus dem Hause Brockhoff. Eckhard Brockhoff ist mit der Lage bestens vertraut, da er gegenüber den äußerst attraktiven Gebäudekomplex Rü-Karree mit rund 13.000 m² entwickelt hat. Das Rü-Karree wurde damals komplett entmietet und mit einem neuen Konzept vermietet. Heute haben renommierte Unternehmen wie unter Anderem UniCredit, Starbucks Deutschland und die Pieper Parfümerie Flächen in dem Objekt angemietet.

Vermietung: Essen, Neubauprojekt RÜ62, Außenanimation

Vermietung: Neubauprojekt RÜ62, Animation Dachgarten

„Neben der weiterhin erfreulich hohen Anziehungskraft Rüttenscheids werden wir gemeinsam mit unseren Partnern Kölbl Kruse die attraktive neue Immobilie Rü62 mitten in Rüttenscheid errichten und sie später im privaten Bestand erhalten.
Klassische Formen und der Maßstab von Einzelhäusern von höchster Qualität bestimmen die elegante Gestalt des neuen Rüttenscheider Magneten Rü62.“ Die Mieter der Einzelhandelsflächen stehen bereits fest. Aldi wird neben Edeka, *dm* und Deichmann Mieter im Neubauprojekt. Große Teile der insgesamt sechs Büroetagen konnten ebenfalls bereits vermietet werden. Es wurden beispielsweise ca. 1.600 m² an die Patentanwälte von Rohr (Hans Wilhelm von Rohr, Jörg M. Weidener, Stefan Häckel, Dr. Ingo K. Strehlke, Dr. Dirk-Karsten Schleitzer, Dr. Andreas Wienand) vermietet. „Hinsichtlich der Restbüroeinheiten mit einer Größe von 360 m² bis maximal 3.370 m², werden bereits intensive Verhandlungen geführt“, ergänzt Eckhard Brockhoff.

Die Big Deals sind bei Brockhoff & Partner (B&P) Legion. In 25 Jahren haben sie sich wie Perlen einer Kette aneinander gereiht. Hier einige eklatante Beispiele als bunter „Immobilienstrauß“:

JUNI 2011

Die Hahn Gruppe aus Bergisch Gladbach hat für den institutionellen Fonds Hahn FCP-FIS-German Retail Fund (Hahn FCP) ein SB-Warenhaus in der Einsteinstraße 56-58 in Ulm erworben. Das Investitionsvolumen beträgt rund 10 Mio. Euro. Verkäufer ist eine deutsche Immobiliengesellschaft. Das an Marktkauf vermietete Objekt mit ca. 6.200 m² Mietfläche und ca. 170 Parkplätzen liegt am nördlichen Rand des Stadtteils Ulm-Söflingen.

MÄRZ 2011

Die Bochumer Unternehmensgruppe Häusser-Bau verkauft den vorher sanierten und völlig umgebauten „Kennedy-Tower“ in der Essener Innenstadt an einen Fonds der Credit Suisse, die in Essen bereits Eigentürmer der Rathaus-Galerie ist. Nach dem Umbau und der Neuentwicklung durch die Häusser-Bau Gruppe bietet der Kennedy Tower eine Nutzfläche von rund 6.500 m². Das prominente Gebäude befindet sich in absoluter Bestlage in Essen.

Verkauf: Essen, Kennedy Tower

„Die Stadt-Parfümerie Pieper war mit ihren über 115 Filialen häufig Partner der Brockhoff & Partner Immobilien GmbH.
Viele Ladenlokale wurden uns in den letzten Jahren vermittelt. Besonders haben wir dabei die diskrete und vertrauensvolle Zusammenarbeit geschätzt. Wir fühlten uns rundum hervorragend betreut und konnten unsere Mietverhandlungen in der Regel schnell und zuverlässig abschließen.

Vor allem das Engagement von Brockhoff & Partner für die Stärkung der Innenstädte ist eine kompetente Unterstützung, die gerade für mittelständische Unternehmen sehr hilfreich ist.“

Dipl. –Kfm. Gerd Pieper
Geschäftsführer der
Stadt-Parfümerie Pieper,
Ehemaliger IHK Präsident Bochum

Vermietung: Berlin, Kurfürstendamm

Vermietung: Essen, Rüttenscheider Straße

AUGUST 2010

Die Quantum Immobilien AG in Hamburg veräußert ein 4.100 m² großes Geschäftshaus in Wuppertal-Barmen an einen Privatinvestor aus dem Ruhrgebiet. Vermittelnd tätig war die Brockhoff Objekt GmbH. Das Investitionsvolumen beträgt 12 Millionen Euro.

JUNI 2009

Auf Vermittlung von B&P hat die DIC Asset AG die 6.500 m² große Stadtbadgalerie in Bochum an die Modepark Röther GmbH vermietet.

„In der heutigen, sehr schnelllebigen Zeit ist ein Unternehmen, das bereits auf ein Vierteljahrhundert erfolgreichen Engagements zurückblicken kann, wahrlich keine Selbstverständlichkeit mehr. Wenn es diesem Unternehmen dann sogar noch gelingt, innerhalb dieses Zeitraums vom Existenzgründer zu einem der führenden deutschen Immobiliendienstleister aufzusteigen, ist das schon ein ganz außergewöhnliches Ergebnis.
Dieser Erfolg gründet sich auch auf der besonderen Ausbildungsleistung, die hier für junge Menschen erbracht wurde und damit interessante Perspektiven für unsere Jugendlichen geschaffen hat. So wurden und werden Ausbildungsplätze für Immobilien- und Bürokaufleute sowie für den Bereich Bürokommunikation angeboten und auch die Weiterbildung steht hoch im Kurs. Viele Mitarbeiter sind übrigens bereits seit Gründung des Betriebes an Bord und bringen heute ein hervorragendes Know-how ein.

Für diese Leistungen möchte ich mich an dieser Stelle sehr herzlich bedanken und der Firma Brockhoff & Partner Immobilien GmbH weiterhin alles Gute wünschen.“

Dirk Grünewald
Präsident der Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

Geschäftsführer
GGE Grünewald GmbH & Co. KG

Verkauf: Wiesbaden, Am Kurpark

JUNI 2009

Brockhoff & Partner hat in München, gemeinsam mit einem ortsansässigen Makler, 8.000 m² Einzelhandelsfläche an das Sportausrüstungs- und Reisekaufhaus Globetrotter vermittelt.

MÄRZ 2009

Am Kurpark der Landeshauptstadt Wiesbaden wird ein vollvermietetes Villenensemble mit fast 1.700 m² Wohn- und Bürofläche sowie Tiefgarage und Außenstellplätzen verkauft. Die privaten Investoren beabsichtigen die Gebäude langfristig im Bestand zu behalten.

DEZEMBER 2008

Die DIC Asset AG verkauft durch die Vermittlung von Brockhoff & Partner das Hauptverwaltungsgebäude der Pfleiderer AG (9.500 m²) im bayerischen Neumarkt, die die DIC 2005 erworben hatte. Das Objekt wurde von privaten Investoren erworben.

Verkauf & Vermietung: Bochum, Kortum-Karre

OKTOBER 2008

Die apellasbauwert property group verkauft über B&P ein Bürohaus (Drei-Flügel-Haus) in Bochum-Wattenscheid mit 5.600 m² Mietfläche an die Tecturm 37 Vermögensverwaltung GmbH in Bernsheim.

AUGUST 2008

Von den Stadtwerken Duisburg erwirbt die Bochumer Häusser-Bau Gruppe ein 27 Häuser umfassendes Wohnungspaket mit 8.714 m² Fläche im Stadtgebiet von Duisburg.

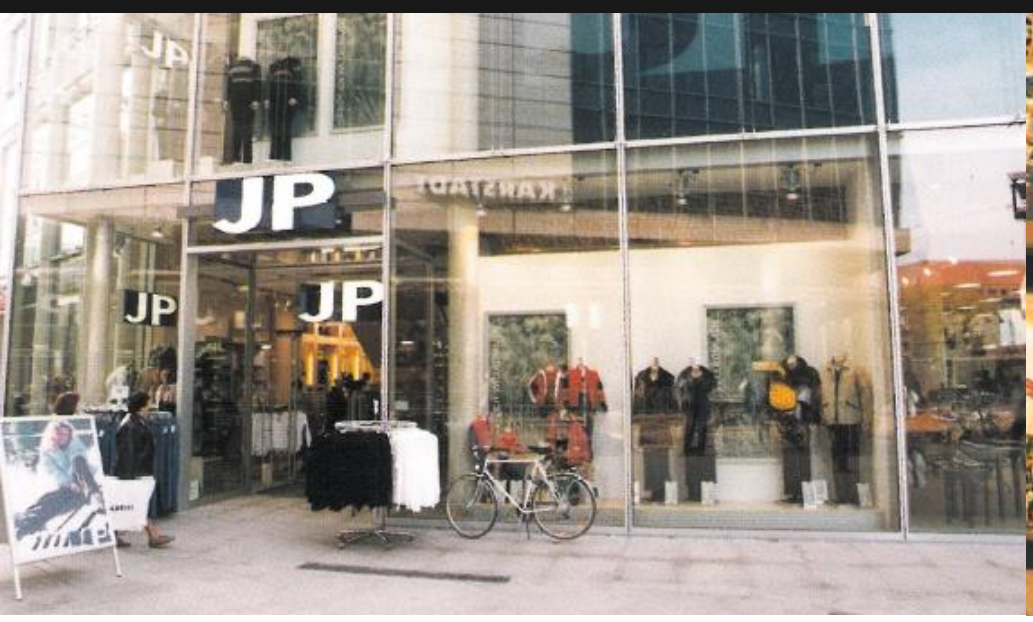
APRIL 2008

Die Unternehmensgruppe Häusser-Bau hat in der Bochumer City die früher von der Westfalenbank genutzte Immobilie erworben. Nach einer Neuentwicklung durch Häusser-Bau soll die Nutzfläche 13.600 m² betragen, davon rund 3.400 m² Einzelhandelsfläche über zwei Etagen. Das Projektvolumen liegt bei 35 Millionen Euro. Die drei Baukörper sollen künftig den Namen „Kortum Karre“ erhalten und als Büro- und Geschäftshaus vermarktet werden.

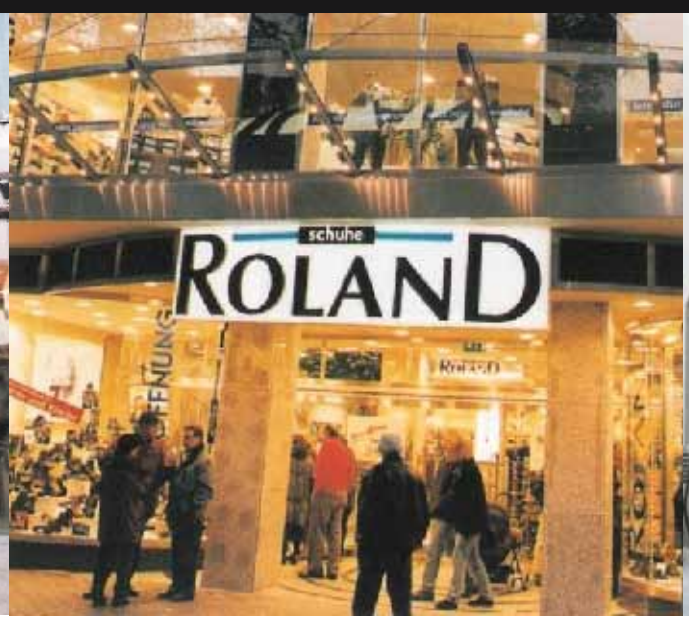
JULI 2007

Die DIC Asset AG kauft ein Portfolio und die AOK-Zentrale in Neubrandenburg.

DEALS



Vermietung: Dresden, Prager Straße



Vermietung: Mannheim, Planken

Vermietung: Bonn, Sternstraße

„Seit 25 Jahren bürgt der Name Brockhoff für Qualität und Kompetenz auf dem deutschen Immobilienmarkt. Gerade hier in Bochum und dem Ruhrgebiet ist er ein wichtiger Eckpfeiler der Wirtschaft sowie ein fachkompetenter und gern gesehener Ratgeber.
Ebenso wie die Privatbrauerei Moritz Fiege zeigt Brockhoff ein Herz für das Ruhrgebiet. Als eigentümergeführtes und unabhängiges Unternehmen weist er eine weitere Parallele zu MORITZ FIEGE auf. Daher sind unsere Beziehungen seit Jahren nicht nur durch gegenseitiges Vertrauen, sondern auch durch Freundschaft geprägt.
Wir sind uns sicher, dass dieses gute Einvernehmen zwischen den Unternehmen auch in Zukunft anhalten wird, denn: „Der Ruhrpott hält zusammen“.
Zum Firmenjubiläum wünschen wir, dass auch die nächsten 25 Jahre – mindestens – so erfolgreich verlaufen wie die ersten.“

Jürgen und Hugo Fiege
Geschäftsführer
Privatbrauerei Moritz Fiege GmbH & Co. KG

Jürgen Fiege ist Präsident der Industrie- und Handelskammer Mittleres Ruhrgebiet

DEZEMBER 2006

Von einem Frankfurter Privatinvestor kauft die Orlando Real Estate GmbH das 1989 errichtete 9.200 m² große Prater-Center in Bochum für den Special Situations Reality Partners Fonds. Das Fachmarkt-Entertainment-Center hat 9.200 m², Mieter sind neben der Diskothek Prater eine Reihe von Einzelhändlern und Gewerbeunternehmen.

SEPTEMBER 2006

Die Unternehmensgruppe Häusser-Bau in Bochum hat an eine in Deutschland ansässige Investorengruppe ein Wohnimmobilien-Paket mit 1.268 Wohnungs- und Gewerbeeinheiten verkauft. Die Objekte liegen in den Städten Bochum, Bottrop, Dortmund, Duisburg, Gelsenkirchen, Gladbeck, Hagen, Herne, Schwerte und Witten. Die Transaktion wird von B&P vermittelt.

JUNI 2006

Die Bochumer Häusser-Bau GmbH verkauft die Stadtbadgalerie in der Bochumer Innenstadt und weitere Objekte mit einer Gesamtnutzfläche von 95.000 m² zum Preis von 130 Millionen Euro. Zu dem Deal – von B&P betreut – gehören 15 verschiedene Objekte, u. a. das Stadtbad. Käufer des Paketes ist die Frankfurter DIC Asset AG. Zu den 15 Immobilien gehören sechs Büro- und Geschäftshäuser in Bochum und ein Verwaltungszentrum in Gelsenkirchen. Nach zwei Monaten sei der Handel perfekt gewesen, heißt es in einer Stellungnahme der DIC AG. Die Stadtbadgalerie war erst im März 2002 eröffnet worden.

Übrigens: Dies ist der vierte Paketverkauf, den Brockhoff & Partner in nur zehn Monaten vermittelt. Insgesamt sind es Pakete mit einem Volumen von etwa 400 Millionen Euro!

DEZEMBER 2005

58 Millionen Euro investiert die Frankfurter DIC Asset AG auf Vermittlung von B&P in ein Rhein-Main-Neckar-Portfolio. Das Unternehmen erwirbt acht Gebäude von der Rheinischen Grundbesitz & Beteiligungs AG – darunter auch das neue Stadthaus von Offenbach, in dem die Stadt langfristig Räume für mehrere Ämter angemietet hat. Die anderen Objekte sind ebenfalls langfristig an Mieter wie SAP, Wella oder Rewe vermietet.

NOVEMBER 2005

Die Quantum Immobilien KG (Hamburg) hat für ihren Immobilien-Spezialfonds Habitare ein Paket von 1.321 Wohnungen erworben. Verkäuferin der Einheiten, die sich in Großstädten in NRW befinden, ist die Häusser-Bau Gruppe aus Bochum.

Verkauf & Vermietung: Bochum, Stadtbadgalerie

Verkauf: Neumarkt, Hauptverwaltung

Vermietung: Gladbeck, Hochstraße

Vermietung: Lörrach, Tumringer Straße

Vermietung: Ahaus, Marktstraße

OKTOBER 2005

Durch Vermittlung von B&P hat eine Investorengruppe das 3,5 Hektar große Gelände der ehemaligen Coca-Cola-Zentrale (für Deutschland und Europa) in der Essener Max-Keith-Straße erworben. Coca-Cola verlegte nach 75 Essener Jahren 2003 seinen Hauptsitz im Rahmen einer Neustrukturierung nach Berlin, so dass das Areal, auf dem Gebäude mit über 30.000 m² Nutzfläche stehen, frei wurde.

Der neue Gewerbepark, der in enger Zusammenarbeit mit Brockhoff & Partner entwickelt wird, trägt den Namen „Alexanderpark". Durch eine gut erhaltene Gebäudesubstanz und das Angebot von 350 Parkplätzen auf dem Gelände handelt es sich um eine sehr attraktive Immobilie, zu der auch aufwendige Begrünungen gehören, die den Eindruck eines Gewerbeparks unterstreichen.

Die WAZ schreibt damals begeistert: „Aus Coca-Stadt wird Alexanderpark". Rasch füllt sich der Komplex mit Mietern, die gerade auch die hervorragende Lage im Essener Süden zu schätzen wissen. „Der Alexanderpark ist ein Beispiel dafür, wie alte Bausubstanz revitalisiert werden kann, besonders dann, wenn neue Bürokomplexe nicht mehr errichtet werden", meint damals Eckhard Brockhoff, der damit einen neuen Trend bestätigt. Coca-Cola ist es damals wichtig, die Immobilien so zu verkaufen, dass sie eine positive Entwicklung vor sich haben.

Verkauf: Duisburg, Five Boats

NOVEMBER 2004

In der gefragtesten deutschen Fußgängerzone Kaufinger Straße in München eröffnet der international operierende Benetton-Konzern seinen weltweit größten Flagship-Store. Das Gebäude Kaufinger Straße 15 wird abgerissen und weicht einem attraktiven Neubau von über 7.000 m² Nutzfläche. Für Benetton geht mit der von B&P vermittelten Anmietung des Neubaus ein jahrelanger Expansionswunsch in Erfüllung. Das neue Haus bedeutet gleichzeitig eine städtebauliche Aufwertung des Münchner City-Quartiers.

OKTOBER 2003

„Essener Firma schafft Coup mit Top-Immobilie" – so betitelt die WAZ einen Bericht über einen spektakulären Deal im Duisburger Hafen. Die von der Kölbl Kruse GmbH entwickelte Immobilie „Five Boats" im Innenhafen wird von B&P zum Preis von 60 Millionen verkauft – an die führende Hannover Leasing-Gesellschaft. Der Komplex der „Five Boats" beinhaltet 23.500 m² Bürofläche und bietet 800 Mitarbeitern einen Arbeitsplatz. Stephan Kölbl: „Es handelt sich um ein architektonisches Unikat, das zu einer Vorzeigeadresse im Ruhrgebiet wird." Hauptmieter wird die Krankenkasse Novitas Vereinigte BKK.

Vermietung: München, Kaufinger Straße

„Sympathie und Kompetenz und das seit 25 Jahren - hierzu kann man nicht nur, hier "muss" man gratulieren."

Helmut Schiffer
Vorstand Sparkasse Mülheim an der Ruhr

Ihr Spezialist

für den Verkauf

von

Wohnanlagen!

0201 – 810920

BROCKHOFF & PARTNER Immobilien GmbH

DEALS

Vermietung: Dortmund, Rheinlanddamm

Verkauf: Bochum, Universitätsstraße

Verkauf: Bochum, Wittener Straße

Verkauf: Düsseldorf, Gerry Weber

Ihr Spezialist für

die Vermietung und den

Verkauf von Büros!

0201 – 810 920

BROCKHOFF & PARTNER Immobilien GmbH

APRIL 2003

Eine ca. 12.000 m² große Halle wird von dem Modeunternehmen Gerry Weber auf dem ehemaligen Rheinmetall-Gelände in Düsseldorf erworben. In dem Objekt, das früher ein Produktionsstandort für Panzer gewesen ist, wird das Unternehmen künftig Mode präsentieren. Gerry Weber hat die Immobilie im Loftstil umbauen lassen und zeigt dort seine verschiedenen Kollektionen.
Vermittelt wurde die Transaktion vom Essener Maklerhaus Brockhoff & Partner.

FEBRUAR 2002

Die Firma Roland Schuhe aus Essen wird eine neue Filiale in der Neuhauser Straße in München eröffnen. Zwischen dem Einzelhändler und dem Eigentümer, der Bayerischen Immobilien AG, wird Mitte Februar ein Mietvertrag über 1.500 m² Verkaufsfläche geschlossen. Bisheriger Mieter war Mävenpick Marché. Wie B&P mitteilt, wird Roland die neue Filiale im April eröffnen.

JANUAR 2002

Brockhoff & Partner besteht 15 Jahre. Die „Allgemeine Immobilienzeitung“ schreibt: „Seit der Gründung im November 1986 hat sich die Brockhoff & Partner Immobilien GmbH zu einem der führenden überregionalen Gewerbe-Immobilien-Makler entwickelt. . . So hat Brockhoff & Partner im Jahre 2000 mit über 170.000 m² den größten Vermittlungsumsatz mit Einzelhandelsflächen erzielt. In der Verkaufsvermittlung von Gewerbeimmobilien nimmt die Essener Gesellschaft mit einem Verkaufsvolumen von 400 Millionen DM den vierten Platz unter den deutschen Maklergesell-

„25 Jahre „Brockhoff & Partner“. Zu diesem eindrucksvollen Jubiläum möchte ich Eckhard Brockhoff, den ich nunmehr schon viele Jahre kenne, sowie auch dem gesamten Team ganz herzlich gratulieren.
Eckhard Brockhoff hat es geschafft sich immer wieder den ständig wechselnden Marktbedingungen anzupassen, Herausforderungen erfolgreich umzusetzen und seine Ziele zu erreichen. Aus Essen heraus hat er es geschafft auch über die Region heraus zu einem wichtigen Marktteilnehmer zu werden.
Für die Dietz Gruppe hat Brockhoff & Partner lautlos einige Immobilientransaktionen, so z.B. den Verkauf eines Immobilienpaketes an die DIC, erfolgreich abgewickelt.

Auf diesem Wege wünsche ich der Firma „Brockhoff & Partner“, Petra und Eckhard Brockhoff sowie dem gesamten Team weiterhin viel Erfolg bei all Ihren zukünftigen Aktivitäten.“

Dr. Wolfgang Dietz
Vorstand Dietz AG

Verkauf: Bensheim, Berliner Ring

Verkauf: Darmstadt, Groß-Gerauer-Weg

schaften ein. Ferner hat das Unternehmen im Jahr 2000 53.000 m² an Büroflächen vermittelt. Wie das Unternehmen betont, ist ein Großteil der in den vergangenen Jahren im Ruhrgebiet entstandenen Bürohäuser, Gewerbeparks und Logistikzentren von ihm vermarktet worden."

JUNI 2001

Der Mietvertrag ist unterschrieben. Durch die Vermittlung von B&P zieht das Unternehmen Mannesmann Arcor AG & Co in einen Neubau in der Essener Weststadt. Auf dem Gelände errichtet Kölbl Projektentwicklungen GmbH ein fünfgeschossiges

Verkauf: Nürnberg, Versandgebäude

Büro- und Geschäftshaus, das über 20.000 m² Bruttogeschossfläche verfügt. In der Tiefgaragenebene stehen 260 Stellplätze zur Verfügung. Das Gebäude mit Namen „Weststadt-Carre" wird in der zweiten Hälfte des Jahres 2002 fertiggestellt sein. In der neuen Weststadt am Rande der City entsteht quasi ein neuer Stadtteil mit Hotel, Büros, Seniorenheim, Musical-Theater und Multiplex-Kino. Die Gesamtinvestition der Neunutzung des elf Hektar großen ehemaligen AEG-Kanis-Geländes beträgt über 500 Millionen DM.

APRIL 2001

Mit einer Besichtigung der neuen Essener Weststadt, des Geländes des neuen Universitätsviertels und des Musical-Theaters Colosseum schließt ein erfolgreicher Immobilien-Kongress unter dem Vorsitz von Eckhard Brockhoff. Gleich zwei Oberbürgermeister und zahlreiche Vertreter aus Politik und Wirtschaft beteiligen sich am 2. Immobilienkongress Ruhrgebiet in Essen. Das Treffen, an dem etwa 40 Standortexperten aus der Immobilienbranche auf Schloss Landsberg teilnehmen, um ihre großen Projekte vorzustellen, gehört zu den markanten Ereignissen in der Branche. Die WAZ schrieb damals: „Elite der Makler in Essen".

MÄRZ 2001

Brockhoff & Partner sind auf der Mipim in Cannes vertreten. Auf der „DIP-Yacht Don Juan" empfangen sechs Maklerunternehmen ihre Kunden auf der Yacht zu exklusiven Gesprächen mit den Fachberatern. Vom diesem Angebot wird rege Gebrauch gemacht, auch um große Deals zu besprechen und dem Messetrubel für eine gewisse Zeit zu entkommen.

„Wir gratulieren sehr herzlich zum 25-jährigen Jubiläum!
Wenn wir als Volksbank Bochum Witten eG von Werten wie Fairness, Verantwortung und Vertrauen, Kundennähe und Partnerschaftlichkeit sprechen, dann sind wir sehr stolz, wenn unsere Kunden gemeinsam mit uns diesen Weg einer Partnerschaft beschreiten und die Partnerschaftlichkeit über viele Jahre hinweg vertrauensvoll gelebt wird.
Zu einer erfüllten Partnerschaft gehören nach unserer Ansicht Respekt, Verlässlichkeit und die Bereitschaft, sich auf den Partner einzustellen, ihn zu begleiten und nach besten Kräften zu fördern. Die Partnerschaft zum Unternehmen Brockhoff & Partner Immobilien GmbH gründet auf eben diesen Werten und ist damit für alle Beteiligten ein wirklicher Gewinn.

Für den gemeinsamen Weg und die stets angenehme und vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken wir uns sehr herzlich und wünschen der Firma Brockhoff & Partner Immobilien GmbH auch für die Zukunft alles Gute."

Carsten Jöres
Uwe Schulze-Vorwick
Vorstand der
Volksbank Bochum Witten eG

Vermietung: Essen, Rüttenscheider Straße

Beauftragen

Sie uns,

Ihre Büros

zu vermieten

oder

zu verkaufen

0201-
810920

BROCKHOFF
& PARTNER
Immobilien GmbH

DEALS

Vermietung: Essen, Limbecker Straße

Vermietung: Halberstadt, Fischmarkt

Vermietung: Einbeck, Marktstraße

Verkauf: Hannover, Air Cargo Logistic Center

DEZEMBER 2000

In ein attraktives Bürozentrum von 11.500 m² Nutzfläche verwandelt wird die ehemalige Gelsenberg Hauptverwaltung und der spätere Sitz von Deminex bzw. Veba Oil an der Rüttenscheider Str./Dorotheenstraße. Die ersten neuen Mieter werden das nun getaufte „Rü-Karree“ bereits im Frühjahr 2001 beziehen. Die hochwertige Immobilie mit der denkmalgeschützten Sandsteinfassade wird an die Immobilien-Projekt GmbH verkauft. Die privaten Investoren wollen mit einem zweistelligen Millionenbetrag die Bürofläche hochwertig umbauen. Im März 2002 sind bereits 26 neue Mietverträge durch B&P abgeschlossen.

NOVEMBER 2000

Der größte objektbezogene Einzelverkauf gelingt B&P durch die Vermittlung des Verkaufs der Quelle-Waren-und-Logistik-Zentrale in Nürnberg – mit 240.000 m² Fläche ein imposanter Bau.

Außerdem gehört zu dem Komplex ein Grundstück von 110.000 m². Für das Essener Maklerunternehmen handelt es sich um den flächenmäßig imposantesten Deal des Jahres. Gleichzeitig vermietet B&P die Immobilie. Eckhard Brockhoff: „Solche Transaktionen sind in der Wirtschaft üblich. Firmen trennen sich von ihren Immobilien und konzentrieren sich auf das Kerngeschäft.“ Die WAZ betitelte die Transaktion: „Brockhoff gelingt Top-Deal“. Die Zeitung schrieb: „Größter Verkaufsdeal“. Das Quellegebäude wurde 1955 von Gustav Schickedanz konzipiert und gehörte zu den modernsten Versandhauszentren der damaligen Zeit weltweit. Zeitweise waren hier 10.000 Mitarbeiter beschäftigt.

JANUAR 2000

Durch die Vermittlung von B&P konnte das City-Center in Köln-Chorweiler von der zur Deutschen Bank gehörige Deutsche Grundbesitz Investmentgesellschaft (DGI) übernommen werden. Das Center war 1976 eröffnet worden. 100 Fachgeschäfte und Gastronomie-Betriebe haben auf 32.000 m² Verkaufsfläche Platz gefunden. 1.400 PKW-Stellplätze stehen zur Verfügung.

Vermietung: Essen, Hachestraße

MAI 2000

In das leer stehende Kaufhausgebäude am Kennedyplatz in Essens Innenstadt sollen bald neue Mieter einziehen – vermittelt durch B&P. Wo früher Marks & Spencer residierte, etabliert sich auf 5.500 m² nun der bundesweit als Spezial-Anbieter für Sport-, Freizeit und Outdoor-Kleidung operierende Einzelhändler Sport Scheck und das spanische Textil-Unternehmen Zara, das 1.500 m² Verkaufsfläche benötigt. Eigentümer der attraktiven Immobilie ist die Frankfurter Vermögens-Holding GmbH, die das Gebäude von Marks & Spencer gekauft hatte.

DEZEMBER 1998

Im zentralen Gebäude der Essener Hauptpost werden künftig in den oberen Etagen etwa 20.000 m² als Bürofläche vermietet. B&P hat für die Post diesen Plan entwickelt und die Vermietung der City-Bürofläche übernommen.

“Mit dem Immobilienspezialisten Brockhoff & Partner -und hier insbesondere mit Herrn Eckhard Brockhoff- verbindet mich eine mittlerweile mehr als 15 jährige Geschäftspartnerschaft im besten Sinne.
Herr Brockhoff hat sich für mich als seinen Kunden in den unterschiedlichsten Situationen und für mehrere von mir geleitete Firmen in mir bisher bei einem Makler nicht vorgekommener Weise eingesetzt. Stets klar strukturiert, besonnen und immer 100%ig loyal. Hierfür möchte ich mich an dieser Stelle ganz ausdrücklich bedanken und Ihnen lieber Herr Brockhoff und Ihrem Team viele weitere erfolgreiche Geschäftsjahre wünschen. “

Dr. Peter Jänsch
Gründer und Geschäftsführer mehrerer mittelständischer Firmen im Ruhrgebiet
u.a. Eigentümer der Procar Automobile AG, Deutschlands größtem BMW Händler

Verkauf: Bochum, Harpener Feld

Verkauf: Bochum, Autohaus

APRIL 1998

Der Platow-Brief schreibt: „In der letzten Woche wurde das zurzeit etwa 13.300 m² Hallen- und ca. 5.500 m² Büroflächen umfassende Gewerbegebiet Hannover Langenhagen (ALC) veräußert. Verkäufer ist ein bundesweit und international tätiger Projektentwickler, der Käufer ein Anleger aus Hannover. Das Airport-Center liegt an der Münchner Straße, unmittelbar an das Flughafengebäude angrenzend.

„25 Jahre erfolgreiche Immobilienberatung. Zu diesem bemerkenswerten Jubilaeum moechte ich Eckhard Brockhoff und dem Unternehmen Brockhoff & Partner ganz herzlich gratulieren.
Eckhard Brockhoff gehoert aus meiner Sicht zu den herausragensten Unternehmerpersoenlichkeiten im Bereich der Immobilienberatung und hat den urspruenglichen Taetigkeitsbereich des Unternehmens, der Vermietung und dem bundesweiten Verkauf von Geschaeftshaeusern in Innenstadtlagen, durch seine innovativen Ansaetze und Ideen staendig erweitert und Standards geschaffen die heute selbstverstaendlich geworden sind.
Seit vielen Jahren und ueber die unterschiedlichsten Bereiche meiner beruflichen Laufbahn, verbindet mich mit Eckhard Brockhoff eine erfolgreiche Geschaeftsbeziehung die sich im Laufe der Jahre zu einer persoenlichen Freundschaft gewandelt hat, die aus gegenseitigem Respekt, Zuverlaessigkeit und Vertrauen entstanden ist.
Eckhard Brockhoff hat es geschafft sich mit seinem Unternehmen immer wieder den staendig wechselnden Marktbedingungen anzupassen und neue Herausforderungen erfolgreich umzusetzen.

Ich freue mich auf viele weitere Jahre der Zusammenarbeit und wuensche Eckhard Brockhoff, seiner Familie und den Mitarbeitern von Brockhoff & Partner viel Erfolg und gute Geschaefte verbunden mit einem soliden und kontinuierlichem Unternehmenswachstum.“

Manfred Hillenbrand
Geschäftsführer
PARK LANE Consult GmbH

Verkauf & Vermietung: Essen, Hollestraße

AUGUST 1997

Im traditionsreichen Bochumer Kaufhaus „Kortum“, in dem „Der große Bellheim“ gedreht wurde, starten die Umbau- und Sanierungsarbeiten. 1995 hatte die Areal GmbH das zentral gelegene Gebäude gekauft und angekündigt, das Kaufhaus in ein Ladenzentrum mit 20.000 m² Verkaufsfläche umzubauen. 300 Arbeitsplätze entstehen, wie B&P mitteilt.

APRIL 1997

Durch Vermittlung von B&P hat sich die Rothschild GmbH, eines der renommiertesten Bankhäuser, nah der Frankfurter Wertpapierbörse eingemietet. 850 m² Bürofläche gingen an die Bank. Rothschild waren die Räumlichkeiten im Westend zu eng geworden. Obwohl mehrere Millionen Büroquadratmeter frei stünden, habe die Bank mehr als ein Jahr nach etwas Passendem gesucht. Im 8.500 m² großen Gebäude des ehemaligen Finanzamtes Börse ist bereits das amerikanischen Finanzinstitut J.P. Morgan Mieter.

OKTOBER 1996

Der Platow-Brief verkündet, dass das Nürnberger Geschäftshaus Breite Gasse 47 von der Allianz Grundstücks AG übernommen wurde. Für einen Kaufpreis von mehr als 20 Millionen DM, wie B&P erklärt. Das Gebäude liege in der 1a-Lage der Fußgängerzone.

OKTOBER 1996

Das 11.000 m² große Bürohaus „Ruhr-Forum“ an der Kruppstraße in Essen (direkt an er A 40) wird bezogen. Die Investition beträgt 35 Millionen DM, 300 Arbeitsplätze entstehen hier. Investoren sind die BHF Immobilien GmbH und der Münchener Kaufmann Georg Simon.

AUGUST 1996

Die FAZ berichtet mit einem eindrucksvollen Modell-Foto über den neuen Büropark Bredeney. Mit einem Aufwand von 200 Millionen DM errichtet die Karstadt AG zusammen mit der Mediconsult AG den Büropark – damals eines der spektakulärsten Bauvorhaben im Ruhrgebiet. 52.000 m² Bürofläche entstehen hier, von denen Karstadt die Hälfte selbst nutzen will. Die Restvermietung erfolgt durch B&P und eine andere Maklerfirma.

JUNI 1996

Immobilien in Essen gelten bundesweit als begehrte Anlageobjekte. B&P liegen Gesuche von neun Investoren vor, die für insgesamt 500 Millionen DM Bürohäuser kaufen wollen. Bei den Investoren handelt es sich um Immobilienfonds und Versicherungen. Für Eckhard Brockhoff ist die hohe Investitionssumme ein weiterer Indikator für die Stabilität des Essener Marktes. Das Maklerunternehmen hatte bereits in der Vergangenheit Big Deals abgeschlossen: Die Veba kaufte Bürohäuser an der Ruhrallee für 50 Mio DM, an der Alfredstraße für 20 Mio DM, der Bayernfonds erwarb das „Holle-Karree“ am Hauptbahnhof für 50 Mio DM, die BfG ein Bürohaus an der Alfredstraße für 20 Mio DM und einen Service-Park für 28 Mio DM durch Brockhoff & Partner.

MÄRZ 1996

Das Holle-Karree mit 11.000 m² in Essen ist vollständig vermietet. Durch die Vermittlung von B&P konnten alle 15 Etagen durch die RWE Telliance AG bezogen werden. Bereits vier Monate nach Fertigstellung des attraktiven Gebäudes ist die Vollvermietung erreicht – ein Rekord.

Vermietung: Essen, Büropark Bredeney

DEALS

Verkauf & Vermietung: Bochum, Fachmarktzentrum Dorstener Straße

Verkauf: Berlin, Fachmarktzentrum Große-Leege-Straße

MÄRZ 1996

Einen weiteren Gebäudeabschnitt im Pelikanviertel in Hannover vermittelte B&P an den Bayernfonds. Der Immobilienfonds der Bayerischen Landesbank hatte bereits im Juni 1995 einen Gebäudeabschnitt gekauft und den Fonds mittlerweile platziert. Die Gebäudegruppen haben insgesamt 20.000 m² Nutzfläche. Das Investitionsvolumen beträgt rund 84 Millionen DM.

„25 Jahre Brockhoff & Partner. Zu diesem besonderen Jubiläum möchte ich Euch ganz herzlich gratulieren.
25 Jahre, von denen ich Euch von Anfang an begleiten durfte und in denen wir gemeinsam viele Projekte – gewerbliche wie wohnwirtschaftliche - mit großem Erfolg verwirklicht haben. Allein in den Jahren 2006 - 2008 konnten wir mit Eurer Hilfe Immobilien in einem Gesamtwert von ca. 200 Mio € akquirieren.
In diesen vielen Jahren habe ich die Firma Brockhoff – und insbesondere Dich, lieber Eckhard – immer als kompetenten, fairen und partnerschaftlichen Geschäftsfreund kennen- und schätzen gelernt. Neben dem Respekt vor der Leistung des Unternehmens war und ist dies sicher einer der wichtigsten Bausteine für unsere erfolgreiche Zusammenarbeit.
Die vergangenen 25 Jahre waren sicher auch für ein so solides Unternehmen wie Brockhoff nicht immer nur einfach. Es ist alles andere als selbstverständlich, dass eine Firma in der heutigen, schnelllebigen Zeit ein 25jähriges Jubiläum feiern kann. Umso erfreulicher, dass Euch dies mit so großem Erfolg gelungen ist.
Für die Zukunft wünsche ich Euch weiterhin viel Erfolg, die Gabe, die richtigen Wege zu gehen und natürlich viel Glück und Gesundheit.“

Werner Heckendorf
Geschäftsführer Häusser-Bau

Ihr Spezialist für die Vermietung
und den Verkauf von Wohnanlagen!

0201 – 810 920

BROCKHOFF & PARTNER Immobilien GmbH

Verkauf: Hannover, Pelikanviertel

Verkauf: Bochum, Oskar-Hofmann-Straße

Verkauf: Gelsenkirchen, Ahstraße

Verkauf: Hattingen, Hüttenstraße

DEZEMBER 1995

In Gelsenkirchen vermittelt B&P das Geschäftshaus der Hamburg-Mannheimer Versicherungs AG am Machensplatz an einen Privatinvestor aus Bochum. Das 18-geschossige Gebäude – das höchste Haus in Gelsenkirchen - verfügt über rund 12.000 m². Mittlerweile hat Brockhoff & Partner das Hochhaus im Auftrag des damaligen Käufers noch einmal weiterverkauft.

AUGUST 1995

In der FAZ ist folgende Notiz erschienen: Der Immobilienfonds der Bayerischen Landesbank (Bayernfonds) hat einen großen Teil der gewerblich zu nutzenden Flächen im Pelikan-Viertel in Hannover gekauft. Auf einem 100.000 m² großen ehemaligen Werksgelände der Firma Pelikan soll ein neuer Stadtteil entstehen, berichtet das Essener Maklerunternehmen Brockhoff & Partner.

AUGUST 1995

Die Zeitung schreibt: „Wie Brockhoff & Partner mitteilt, hat die Kölner Areal Grundstücks- und Bauträger-Gesellschaft (Köln) einen Kaufvertrag für den Gebäudekomplex Westfalenkaufhaus (WEKA) in Gelsenkirchen ratifiziert. Von den 22.000 m² Nutzfläche werden 4.500 weiterhin von WEKA genutzt, 2.500 bleiben dem bestehenden Lebensmittelmarkt. Über die verbleibenden 15.000 m² führt B&P bereits Verhandlungen. Nach einer umfangreichen Renovierungs- und weiteren Umbauarbeiten wird mit einer Wiedereröffnung des unter Denkmalschutz stehende Gebäudes im März/April 1997 gerechnet.

„25 Jahre in der Immobilienwirtschaft sind schnell vergangen. Kurz nach meiner immobilienwirtschaftlichen „Ausbildungsphase“ bei Jones Lang LaSalle, bei der Sie mir noch als junger Wettbewerber genannt worden waren, hörte ich, dass Sie sich selbständig gemacht hatten. Aus der damaligen Immobiliensituation, die von Überangebot an allen Fronten und demografischen Selbstzweifeln geprägt war, fand ich das mutig. Zur Vermietung bestimmte Büroprojektentwicklungen ließen sich noch an einer Hand abzählen. Finanzierungen gab es nur bei über 50% Vorvermietung - und nur mit Glück. Regionale Matadore und einige „Schlüsselfertigbauer“ dominierten mit guten „Netzwerken“ - damals hieß das noch anders - und guten Kenntnissen aller Kostenbestandteile von Baugenehmigungen den Markt. Die Zusammenhänge von 1A-Handelsflächen hatte ich schon damals nicht verstanden. Marktberichte waren noch Seltenheit und bestanden oft aus Einzelseiten. Und der Osten Deutschlands war noch „DDR“.
Andererseits war dieser aus heutiger Sicht „Dschungel der Intransparenz“ das ideale Umfeld für einen jungen Unternehmer, der mit Marktkenntnis, Zuverlässigkeit, Kreativität und unternehmerischer Perspektive aus dem Stand und ohne anderen Background als Know how ein Maklerunternehmen aufbaute, das nach wenigen Jahren bundesweite Bekanntheit hatte. Den Boom der Endachtziger nach der „Kohl-Wende“ konnten Sie ebenso nutzen wie die „Vereinigungs-Wende“. Einige ruhige Jahre überließen Sie den Schweden, die damals, nach einigen Hundert Jahren Pause, wieder über Deutschland „herfielen“. Und kurz vor den nächsten Boomphasen war der Unternehmer Brockhoff wieder am Steuer.
Lieber Eckhard Brockhoff, nach fast 20 Jahren, die wir uns jetzt persönlich kennen, möchte ich mich für die immer freundschaftliche und zuverlässige Zusammenarbeit bedanken. Zu Ihrem 25-jährigen Jubiläum, dessen Werdegang ich aus anderer immobilienwirtschaftlicher Perspektive immer verfolgte, möchte ich Ihnen ganz herzlich gratulieren. Und für die nächsten 25 Jahre, die ich auch noch zu begleiten gedenke, sind Sie noch jung genug und gut aufgestellt. Dafür wünschen mein Team von „Der Immobilienbrief“ und unseren anderen Medien und ganz besonders ich persönlich Ihnen Viel Erfolg!“

Werner Rohmert
Research Medien AG (Vorstand)

"Der Immobilienbrief"
(Redaktion, Hrsg., Verleger)

immpresseclub e.V.
(Vorsitzender Arbeitsgemeinschaft dt. Immobilienjournalisten)

Vermietung: Erfurt, Thüringen Park

JULI 1995

B&P vermietet im Erfurter „Thüringen Park“ eine Bruttogeschossfläche von 45.000 m². Im Shoppingcenter – das größte seiner Art in Thüringen - reicht das Spektrum der Anbieter vom Computerfachhandel über Modegeschäfte bis zu Lebensmittelanbietern. Selbst die Post ist ab Herbst im Shopping-Center vertreten. Die Thüringer Allgemeine schreibt dazu: „Auch wenn das größte Einkaufszentrum Thüringens erst im Herbst dieses Jahres eröffnet wird, sind bereits 95 Prozent der Fläche vermietet.“ Das Ziel: Vereinigen soll der Thüringenpark auf dem rund 300.000 m² großen Areal Büro- und Gewerbeflächen sowie das Einkaufs-Center. Insgesamt investiert die Essener mfi gemeinsam mit der bayerischen Landesbank (München) und der Trigon Unternehmensgruppe (Berlin) 200 Mio DM in das bislang größte Bauvorhaben nach dem Krieg in Erfurt.

APRIL 1995

Das imposante Büro-Center Hollestraße – 15 Etagen - wird pünktlich fertiggestellt. Die Vermietung der Bürofläche, auf der künftig 800 Mitarbeiter einen Arbeitsplatz finden, übernimmt B&P. Durch Vermittlung des Maklerunternehmens wird das Bürohaus Holle-Karree von der Philipp Holzmann AG an den Bayernfonds verkauft. Kaufpreis: 50 Millionen DM.

Vermietung: Gelsenkirchen, WEKA-Karree

DEALS

Vermietung: Bochum, Gewerbestraße

Vermietung: Dortmund, Freie-Vogel-Straße

Verkauf & Vermietung: Essen, Teilungsweg

Verkauf: Erfurt, Binderslebener Landstraße

DEZEMBER 1993

Zu einer ungewöhnlichen Werbekampagne entschließt sich B&P. Ein maßstabgetreues Modell aus Schokolade vom Plaza-Büro-Center in Essen, das an Zielgruppen überreicht wird. Grund: Es ist erst zu 60 Prozent vermietet. 200 Schokoladenhäuser wurden vom Wattenscheider Konditor Volker Ruth als „süße Werbegeschenke“ geliefert.

DEZEMBER 1993

B&P meldet den Verkauf eines Einkaufszentrums in Haiger bei Frankfurt am Main mit 8.300 m² Nutzfläche zu 16 Millionen DM.

NOVEMBER 1993

B&P vermittelt ein Bürohaus in Erfurt am Flughafen mit einer Nutzfläche von 10.000 m² für einen Verkaufspreis von 50 Millionen DM.

NOVEMBER 1993

B&P hat den Verkauf eines 15.000 m² großen Fachmarktzentrums der Bauwert AG im Neubaugebiet Bodersdorf bei Rostock an eine deutsche Fondsgesellschaft vermittelt.

NOVEMBER 1993

Für den Servicepark in Gelsenkirchen Heßler legten Stadt und Investor Roger Weiss den Grundstein. Das 22.000 m² große Projekt wird 55 Millionen DM kosten. Vermarktet werden die Flächen von B&P. Das ehrgeizige Objekt soll 2004 bezugsfertig sein.

OKTOBER 1993

B&P teilet mit, dass 1993 gut 85.000 m² Büroflächen in Essen zur Vermietung anstehen. 40.000 seien vermittelt worden, davon allein 32.000 durch Brockhoff & Partner.

MÄRZ 1992

Gewerbeparks werden immer beliebter: Ein gutes Beispiel dafür ist der Businesspark am Autobahnkreuz Essen-Nord mit 16.000 m² Nutzfläche für Büros, Service- und Lagerflächen. Die Gesamtinvestition beträgt 40 Millionen DM. Eckhard Brockhoff: „Die Vermietung der Flächen läuft wie geschnitten Brot.“ Besonders attraktiv seien die verkehrsgünstige Lage und die gute Ausstattung.

Vermietung: Essen, Businesspark Essen Nord

„Wie für uns zählt auch in Ihrem Geschäftszweig u.a. die Kontinuität – mit Ihrem Unternehmen haben Sie diese Eigenschaft seit nunmehr 25 Jahren eindrucksvoll bewiesen.

Die Verbindung der Kontinuität mit Qualität, Zuverlässigkeit und Arrangement haben Sie zu einem der stärksten Immobiliendienstleister Deutschlands gemacht.
Zu diesem besonderen Jubiläum möchten wir von Ernsting’s family Ihnen herzlich gratulieren und Ihnen auch für die Zukunft privat und beruflich alles Gute wünschen!
Dank der Kombination aus Ihrer langjährigen Erfahrung, Ihrer Expertise sowie Ihrer außerordentlich kompetenten und engagierten Beratung, haben wir mit Ihrer Zusammenarbeit immer gute Standorte angemietet.
Wir freuen uns besonders, dass wir die Potentiale von „Brockhoff & Partner“ bereits in den ersten Jahren Ihrer Firmengeschichte nutzen durften und unsere Unternehmen eine lange, gemeinsame Wegstrecke verbindet.

Da bekanntlich der Weg das Ziel bedeutet, freuen wir uns auf eine weitere lange Zusammenarbeit…
Für das vertrauensvolle und freundschaftliche Miteinander bedanken wir uns herzlich bei Ihnen!“

Dr. Jürgen Bohnenkamp
CEO
Ernsting's family GmbH & Co. KG

MÄRZ 1992

Gut 55 Millionen DM investiert die Wilma-Unternehmensgruppe in einen Büropark an der Ruhrallee, in dem 350 neue Arbeitsplätze entstehen. Es handelt sich um das größte von drei Projekten an der Ruhrallee, für die die Essener Wirtschaftsförderungs-

Vermietung: Bochum, Huestraße

Vermietung: Potsdam, Brandenburger Straße

Greven, Marktstraße

„Nichts lässt ein Lob glaubwürdiger erscheinen als die kurze Geschichte eines persönlichen Erlebnisses:

Ich erinnere mich noch gut und gerne an eine Vertragsverhandlung, die Eckhard Brockhoff und ich gemeinsam in Venedig wegen der Anmietung eines Flagship-Stores in München mit Luciano Benetton geführt haben. Während ich nach dem anstrengenden Tag müde in einem Sessel auf dem Flughafen saß und wir auf den Flieger warteten, lief Eckhard Brockhoff auf und ab und telefonierte mit seinem Büro.
Erst zurück in München realisierte ich, was er seiner Assistentin diktiert hatte. Als ich nämlich nach der Landung noch kurz in meinem Büro vorbei schaute, fand ich bereits das fertige Protokoll unserer Verhandlungen mit Benetton vor.
Bei keinem anderen Makler-Haus habe ich in meiner langjährigen Immobilienpraxis eine vergleichbare Service- und Kundenorientierung erlebt wie bei Brockhoff & Partner Immobilien GmbH. Es fällt mir deshalb leicht, Ihnen lieber Herr Brockhoff recht herzlich zu Ihrem 25jährigen Firmenjubiläum zu gratulieren. Ich wünsche Ihnen, Ihrer Frau Gemahlin als Mitgeschäftsführerin und dem gesamten Mitarbeiterteam weiterhin viel Erfolg bei all Ihren zukünftigen geschäftlichen Aktivitäten.“

Dr. Udo Scheffel
Ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Bayrischen Immobilien AG und ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Ruhrkohle Immobilien AG

GmbH Architektenwettbewerbe ausrichtete. Bauzeit: etwa zwei Jahre. Das Gebäude wird in ein Parklandschaft eingebettet, der Blick aus den Büros fällt auf Wiesen und Bäume. B&P wird mit der Vermietung des attraktiven Standortes beauftragt.

FEBRUAR 1992

Grundsteinlegung für einen attraktiven Büroneubau in der Essener Innenstadt. Die Bayerische Landesbank errichtet am Waldthausenpark zusammen mit der mfi ein Bankgebäude. Es ist die erste großzügige Repräsentanz der Bayern in NRW. Die Vermietung wird Brockhoff & Zadelhoff übernehmen. Investition etwa 30 Millionen DM. Für die Vermietung hat Brockhoff & Zadelhoff das Gebäude in Schokolade gießen lassen und als Give away durch Hostessen an die potenziellen Mieter übergeben lassen.

FEBRUAR 1992

Die Firma Garrick-Aug in New York - so ein Bericht in der „Welt am Sonntag“ - ist die führende amerikanische Maklergesellschaft für Einzelhandelsimmobilien. Die Amerikaner haben mit der Essener Immobiliengesellschaft Brockhoff & Zadelhoff einen Kooperationsvertrag abgeschlossen. In New York äußerte sich Präsident Charles Aug zur Expansion amerikanischer Einzelhandelsfirmen: „Besonders attraktiv sei hier neben Berlin, Hamburg, München und Frankfurt die Landeshauptstadt Düsseldorf. Die Königsallee sei bestimmt der „heiße Tipp“.“

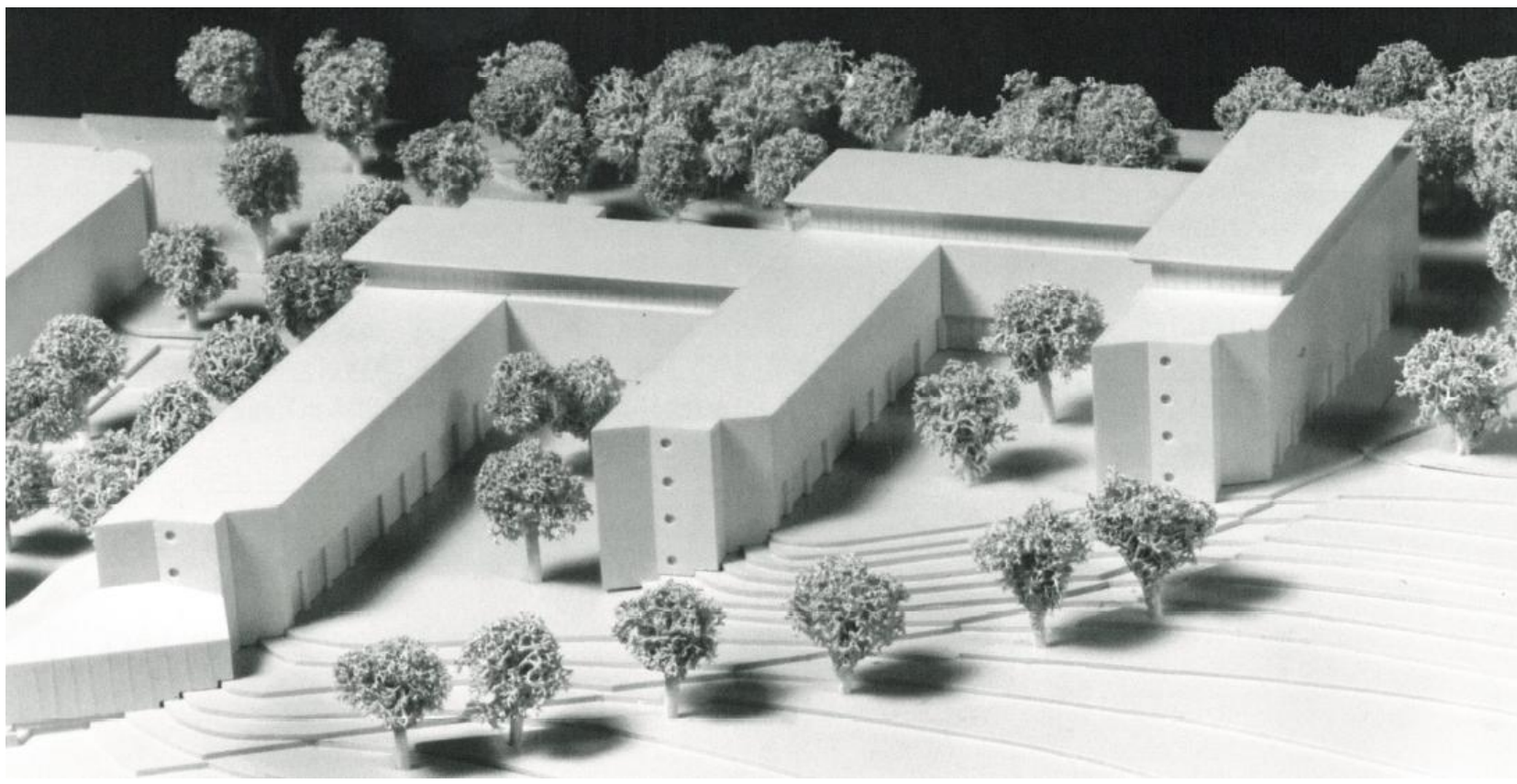
Vermietung: Essen, Am Waldthausenpark

JUNI 1991

Auf einer Arbeitstagung und der Generalversammlung des Ariston-Arbeitskreises in Bad Reichenhall spricht Eckhard Brockhoff über den „Immobilienmarkt in den neuen Bundesländern“.

APRIL 1990

„Der Markt für Einzelhandels-Immobilien in Europa“ – so lautete der Titel eines Colloquiums, das Brockhoff & Zadelhoff gemeinsam mit der Landesbank Rheinland-Pfalz veranstaltete. Das Ziel: den Markt für Einzelhandels-Immobilien transparent machen!



Verkauf: Essen, Bürohausprojekt Ruhrallee

DEALS

Verkauf: Lippstadt, Planck

Verkauf: Ulm, Einsteinstraße

DAS PORTRAIT.

Eckhard Brockhoff – eine Karriere im Ruhrgebiet. In 25 Jahren zur Branchen-Spitze.

Von WULF MÄMPEL

Was ist das Geheimnis dieses Mannes, der am 9. September 1957 in Bochum geboren wird und heute zu den erfolgreichsten Unternehmern der bundesdeutschen Makler-Szene gehört? Ist es sein Talent? Sind es Engagement, Fleiß, Ausdauer? Oder seine Professionalität? Eine gewisse Härte, die der Beruf mit sich bringt? Vielleicht ist das Geheimnis auch in dem klugen Satz des Aristoteles zu entdecken: „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile."

Eckhard Brockhoff

Was vor 25 Jahren in Essen beginnt, hat sich heute zu einem Marktführer-Unternehmen entwickelt. Brockhoff & Partner zählt zu den angesehensten familiengeführten Büros in der Immobilienbranche mit dem Schwerpunkt: Vermietung und Verkauf von Einzelhandels-, Büro- und Logistik-Immobilien sowie der Verkauf von Wohn- und Gewerbe-Immobilien-Paketen. Mit der Vermittlung von Immobilien setzt die Brockhoff-Gruppe – oft als „Wiederholungstäter" – in jedem Jahr Objekte für mehrere hundert Millionen Euro um.

An der Spitze ein Mann, ein Unternehmer, der sich einbringt, der nicht neben den Entwicklungen steht, sondern der sie selbst initiiert, vorantreibt und für den das Unternehmertum auch Verantwortung bedeutet. Basierend auf Seriosität und Fairness. All das verkörpert Eckhard Brockhoff in einer unverwechselbaren Weise. Der Macher weiß, was er will, denn der Erfolg im Laufe der vergangenen 25 Jahre gibt ihm Recht – schon als junger Mann nimmt der Liebhaber klassischer Musik sein Schicksal selbst in die Hand – oft setzt er dabei erfolgreich seinen westfälischen Charme ein. Etwa unter dem Motto: Er kommt. Er sieht. Er handelt. Er gewinnt.

Maßgeschneidert

Viele große Transaktionen hat Brockhoff & Partner in den letzten Jahren erfolgreich begleitet. Heute nimmt das Unternehmen bundesweit eine führende Position ein. Ein konsequenter Weg hat sich bewährt und macht heute das aus, was der Name Brockhoff bedeutet: Kompetenz in einem sich ständig verändernden Markt. Diskretion und intensive Vorbereitung sind selbstverständlich, sie bilden die Grundlage für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und Partnerschaft. Brockhoff & Partner – das heißt heute maßgeschneiderte Konzepte und hoch spezialisierte, zeitgemäße Beratung für die Kunden. Eckhard Brockhoff überlässt nichts dem Zufall. Seine Mitarbeiter sind vom Home-Office schnell am Zuge – damit sind kostspielige Niederlassungen nicht nötig – die Essener Zentrale und der mobile Einsatz sind so straff organisiert, dass seine Makler dadurch bundesweit spontan operieren können.

25 Jahre – das bedeutet für Eckhard Brockhoff eine klare, deutlich erkennbare Linie. Konsequent ist er seinen Weg gegangen, zielstrebig und stets marktorientiert. Sein Erfolg basiert auf seinen Kontakten, auf einem großen Netzwerk, das für ihn von Anfang an zu den Voraussetzungen für Erfolg zählt: Die Information, die Analyse, die Zuverlässigkeit als Dienstleister.

Sein Erfolg beruht auch auf einem riesigen Archiv und einem fast lückenlosen Datenbestand: In der Branche ist der „BROCKHOFF" zu einem gefragten Nachschlagewerk geworden. Von fast allen Geschäftshäusern der deutschen Innenstädte sind die Daten in diesem Atlas zusammengefasst - ein Markenzeichen.

Ein „Kümmerer"

Im Jahre 2006 besteht das Unternehmen Brockhoff & Partner 20 Jahre. Der Inhaber erinnert sich: „In diesen 20 Jahren konnten wir unsere Position als führender Immobilien-Dienstleister weiter festigen. In einem Umfeld, das zunehmend immer größere Herausforderungen an uns stellt, sind wir gewachsen. Wir bleiben nicht stehen, sondern bauen unser Leistungsportfolio permanent aus. Unsere Anstrengungen wurden belohnt: Das Geschäftsjahr 2005 zählte zu den erfolgreichsten der Brockhoff & Partner Immobilien GmbH, weil wir kreativ und passgenau, zugeschnitten auf Standorte und Zielgruppen, marktorientierte Angebote, individuelle Lösungen – also auch Finanzierungen – und ganzheitliche Konzepte entwickeln. Unsere Leistungen leben vom Dialog mit den Kunden, denn wir passen unsere Ideen ihren Bedürfnissen an."

Die langjährigen Geschäftsbeziehungen, die der Unternehmer zu nationalen und internationalen Investoren und Mietern pflegt, versetzen die Firma in die Lage, kurzfristig adäquate Käufer und Mieter zu benennen. Der gelungene Brückenschlag zwischen dem Ausbau der traditionellen Geschäftsbereiche und die wachsende Konzentration auf umfangreiche Beratungsleistungen ist die Erfolgsbasis seines Unternehmens.

Dabei hat sich auch ein Arbeitsstil entwickelt, der Eckhard Brockhoff selbst geprägt hat: Es gibt keine innerdeutsche Urlaubsreise, auf der nicht auch irgendein Objekt besichtigt wird und Termine vereinbart werden. Eckhard Brockhoff ist ein großer „Kümmerer", er ist über alle Details informiert, wenn er in ein Gespräch geht. Das gilt eben auch für Ferientage – auch dann ist er erreichbar. Dies führt zu einer engen Kundenbeziehung, zu Vertrauen und persönlichen Sympathien, die in diesem Markt von besonderer Bedeutung sind. Eckhard Brockhoff arbeitet wie ein Maßschneider, eine Eigenschaft, die seine Kunden an ihm

„Wir kennen Dich nunmehr seit über zehn Jahren. In dieser Zeit haben wir Dich als einen uns freundschaftlich verbundenen Geschäftspartner kennengelernt, auf den wir uns immer verlassen können. Die Verbindlichkeit in dem, was Du sagst und tust, wissen wir bei unserer Zusammenarbeit sehr zu schätzen. Dies ist heutzutage nicht immer selbstverständlich.

Mit Deinem guten Gespür für Immobilien hast Du es geschafft, Brockhoff & Partner zu einem der erfolgreichsten Immobiliendienstleister Deutschlands aufzubauen. Dazu gratulieren wir Dir ganz herzlich!"

Marcus und Stephan

unsere Geschäftsführung
Markus Ufer, Michael Fink,
Thomas Fink und Ulrich Leowald

sowie das gesamte Kölbl Kruse-Team

Kölbl Kruse GmbH

Vermietung: Sylt, Westerland, Friedrichstraße

Vermietung: Paderborn, Westernstraße

besonders schätzen. Eckhard Brockhoff: „Für meine Hobbies Reisen, Architektur, Lesen und Familie bleibt mir leider wenig Zeit, da ich in der Regel morgens im Dunkeln das Haus verlasse und im Dunkeln erst wieder zurückkehre." Mit seiner Familie hat er die Welt bereist, wobei ihn Asien und Amerika besonders beeindrucken – und die arabische Welt mit ihrer Dynamik. Regelmäßig unternimmt er Städtereisen nach London, Paris und New York.

„Loyalität ist keine Einbahnstraße"

Der Frühaufsteher führt bereits auf der Fahrt ins Büro erste Telefongespräche, auch abends nutzt er Termine für die Pflege seines engmaschigen Netzwerkes. Freie Wochenenden nutzt er oft für Objektbesichtigungen, aber auch zur Pflege von Freundschaften, weil er auch diese Bande gerne knüpft: „Ich bin neugierig, lerne gerne hinzu, diskutiere und speichere das, was ich noch nicht wusste." Der Macher, der auch die Vielfalt der Köstlichkeiten aus Küche und Keller genießt, neben dem Sternetempel aber auch die normale Hausmannskost bis hin zur Currywurst, fordert von sich und von anderen Höchstleistungen – für das Unternehmen und für die Kunden. Und er denkt rechtzeitig an den Branchen-Nachwuchs: So holt er besonders qualifizierte Studenten in sein Unternehmen, finanziert das Studium, wenn sie bei Brockhoff & Partner arbeiten und bindet sie durch langfristige Verträge an das Haus. Die Folge: Die Mitarbeiter haben ein Durchschnittsalter von 34 Jahren.

Eckhard Brockhoff: „Egal, ob gerade ein großes Geschäft abgesagt wurde oder ich von einer erfolgreichen Beurkundung eines „Paketverkaufs" zurück ins Büro komme, es gilt unmittelbar die Rückkehr zur Normalität und zur normalen Arbeit. Das unterscheidet mich vielleicht erheblich von anderen Maklern, die erst einmal Trübsal blasen, wenn ein großer Deal misslingt, oder aber feiern und ein dickes Fass aufmachen, wenn ein großes Geschäft geklappt hat. Beides ist nicht mein Stil."

Und er ergänzt lächelnd: „Mein Arbeitsstil ist eine Mischung aus enormer Einsatzfreude für die Kunden und deren Objekte. Voraussetzung aber ist ein großer Sach- und Fachverstand, aber auch die Erfahrung vieler Jahre - gepaart mit einer notwendigen Portion Frechheit und Forschheit. All dies führt zum Erfolg. Das stärkt das Selbstvertrauen und eine mutige Vorgehensweise. Ich habe immer den Mut aufgebracht, auch unpopuläre Aussagen öffentlich zu machen, wenn ich innerlich und fachlich dazu stehe – und genau dies unterscheidet mich von vielen Mitstreitern in unserer Branche." Eckhard Brockhoff gibt offen zu, dass er hart durchgreifen kann, wenn sich jemand mit unlauteren Mitteln gegen ihn und sein Unternehmen stellt. Dann wird er auch mit dieser Situation fertig . . . Als ein Mann, der weiß, was er will, der sich durchsetzt, der fair ist, der aber auch Fairness erwartet. Loyalität ist für ihn keine Einbahnstraße.

Der Pragmatiker ist ein ebenso gefragter Theoretiker: Er hält so z.B. Vorträge an der „IREBS", der „International Real Estate Business School". Dort gibt er seine reichen Erfahrungen weiter, eben auch die Erkenntnis, dass Makler in erster Linie Dienstleister sind. Diese Strategie hat Folgen: Obwohl das Brockhoff-Team die elegante Villa Bredeney im Süden der Stadt Essen als Firmensitz liebgewonnen hat, ist sie auf Grund der starken Unternehmens-Expansion zu klein geworden. Zum Jahreswechsel 2010 wird die Fläche in der Villa vermietet, Brockhoff & Partner zieht um an den Rand der Innenstadt, in das Gebäude Engelbertstraße 43. Die neue Zentrale ist die alte Zentrale: Komplett umgebaut ist sie heute mit weißen Glaswänden im Innenbereich und neuester technischer Ausstattung das Herzstück des Unternehmens – auf einer dreimal so großen Bürofläche wie vorher in der Villa Bredeney. Auch das über 30.000 Objektdaten umfassende Archiv ist hier untergebracht.

Eckhard Brockhoff: „Jeder Arbeitsplatz verfügt über die aktuelle Hardware und Computerausstattung. Alle technischen Erneuerungen werden hier konsequent umgesetzt, um noch schneller und effektiver für unsere Kunden tätig zu werden."

Schülerzeitung

Am Anfang aber: Bochum. Hier wird Eckhard Brockhoff als ältester Sohn der Eheleute Erika und Diplom-Kaufmann Werner Brockhoff – Personalchef der Krupp-Stahl AG – geboren. Er wächst wohlbehütet zunächst im gutbürgerlichen Bochumer Stadtparkviertel in der Graf-Engelbert-Straße und später in Wattenscheid am Südpark in der Baumgartenstraße auf.

Eckhard Brockhoff erzählt: „Einige Jahre habe ich im Internat verbracht und war bereits in der Schulzeit recht aktiv. So war ich u.a. Initiator und Gründer der größten Schülerzeitung Europas, die auch zahlreiche Preise gewann und zwischen Düsseldorf und Siegen erschien. Ich organisierte Schülerbälle und Tanzveranstaltungen, mit Freunden verkaufte ich aus einer Garage heraus Taschen, Schirme, Lederjacken und anderes. Ich gestehe: Schon während meiner Schulzeit erreichte ich auf diese Weise eine relative Unabhängigkeit. Meine Eltern waren sehr konservativ – alle Mitschüler erhielten ein Mofa, ich aber ein Fahrrad, weil es ihrer Meinung sicherer war. Aber ich konnte mir durch meine kleinen Geschäfte all die Dinge kaufen, die ich so gerne hatte. Beispiel: Ich besaß das erste selbstverdiente gebrauchte VW-Cabrio zu Zeiten, als ich noch nicht 18 Jahre alt war und noch keinen Führerschein hatte. Mich fuhr jedoch ein älterer Mitschüler mit meinem eigenen Auto morgens in die Schule . . ."

Der Wunsch des leider früh verstorbenen Vaters: Aus seinem Sohn sollte „etwas Ordentliches" werden – etwa durch eine Banklehre bei der Westfalenbank in Bochum (deren Immobilien Eckhard Brockhoff drei Jahrzehnte später als Makler verkauft), einem anschließenden Jurastudium und eine Karriere in einem Großkonzern.

Doch es kommt anders, ganz anders: „Ich zog es vor, Geschäfte zu machen. Bereits meine Schulferien habe ich nicht zum Reisen genutzt, sondern viel lieber in der Textilfirma eines Nachbarn meiner Eltern in Gelsenkirchen – Firma Lotz – verbracht, mir aber meinen Lohn nicht in Bargeld auszahlen lassen: Mein Honorar bestand aus Röcken und Blusen, die ich zu Einkaufspreisen erhielt und nach Ende der Ferien an Mitschülerinnen meiner leider sehr früh verstorbenen Schwester mit guten, auskömmlichen Spannen verkaufte. Damit hatte ich meinen Lohn für die Ferienzeit verdoppelt und Spaß an diesen Themen bekommen."

So ist es kein Wunder, dass Eckhard Brockhoff nach Abschluss des Gymnasiums bei dem damals größten Textilfabrikanten Europas, der Wattenscheider Steilmann-Gruppe, ein Praktikum absolviert und nicht nur auf Messen Spaß am Verkaufen findet, sondern sich Gedanken darüber macht, was mit den Reststoffen geschieht, die beim Zuschneiden von 100 oder 200 Hosen übrig bleiben.

„Als Freund und ehemaliger Partner möchte ich Dir lieber Eckhard gerne ganz herzlich zum 25 jährigen Geschäftsjubiläum gratulieren. Seit Gründung des Unternehmens im Jahre 1986 arbeiten wir immer wieder bei diversen Themen zusammen und sind auch privat sehr gut befreundet. Ich habe Eckhard als exzellenten Dienstleister und sehr guten Freund kennengelernt, der sich stets durch Fleiß, Zuverlässlichkeit und Persönlichkeit auszeichnet und immer einen guten Rat bereithält. Du kannst mit Stolz auf die vergangen 25 Jahre zurückblicken. Du hast es geschafft ein Unternehmen von null auf aufzubauen und ein viertel Jahrhundert sehr erfolgreich zu führen.

Für die Zukunft wünsche ich der Familie Brockhoff sowie auch der Brockhoff & Partner Immobilien GmbH alles Gute und viele weitere erfolgreiche Geschäftsjahre."

Robert Sanders
Unternehmer und ehemaliger Gesellschafter bei Brockhoff & Partner

„Seit vielen Jahren sind wir freundschaftlich und auch geschäftlich eng verbunden. Diese Nähe mag auch der Grund dafür sein, dass mir die gemeinsame Zeit nicht so lang erscheint.
In diesem Jahr feiert Brockhoff und Partner bereits sein 25-jähriges Jubiläum. Mit viel persönlichem Engagement und vor allem immer einer guten Nase für den Markt und seine Möglichkeiten hast Du, lieber Eckhard, das Unternehmen zu einem wichtigen Spieler im Immobilienmarkt gemacht und diese Qualität all die Jahre stabil gehalten. Ich freue mich, dass ich daran einige Zeit teilhaben durfte.
Sie, liebe Frau Professor Brockhoff, sind inzwischen ein wichtiger Pfeiler des Unternehmens. Und auch die nächste Generation ist mit Kristina Brockhoff schon Teil des Unternehmens.
Ich beglückwünsche Sie zum 25-jährigen Jubiläum und wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg."

Christof Halwer
Geschäftsführer
Catella Property Consultants GmbH

DEALS

Verkauf: Essen, Ruhrtalstraße

Vermietung: Essen, Villa Bredeney

Der Tuchhändler

„Mir wurde damals gesagt“, erzählt Eckhard Brockhoff und lächelt dabei, „dass diese Reststoffe verbrannt würden. Ich hab dann mit der Firma Steilmann einen Deal in der Form gemacht, dass ich Kilo weise die Reststoffe aufkaufte und dann weiterverkaufen konnte. Mit einem Freund erwarb ich im Baumarkt Biertische, strich sie in einem auffälligen Rot an und stand dort, wo mich niemand kannte, beispielweise auf dem Wochenmarkt in Herne-Sodingen, als Tuchhändler. Käufer waren ausschließlich Ausländerinnen, die sich aus den Stoffen Kleider, Gardinen etc. nähten.
Das Geschäft, das ich mit dem Freund betrieb, entwickelte sich so überraschend gut, dass wir ein halbes Jahr später auf mehreren Wochenmärkten vertreten waren, einen alten Lieferwagen kauften und diesen in einem auffälligen Blau umspritzten. Außerdem brachten wir eine Bimmel hinten am Fahrzeug an, um auf uns aufmerksam zu machen, wenn wir durch die Straßen fuhren, in denen ausländische Mitbürger wohnten, um vom Wagen aus unsere Stoffe zu verkaufen. Unser Tuchhandel lief so hervorragend, dass wir innerhalb kürzester Zeit unser erstes Geschäft in der Hauptstraße in Herne aufmachen konnten. Der Erfolg blieb nicht aus: Wir eröffneten ein zweites im Einkaufscenter in Essen Altenessen und in der City-Passage in Bochum an der Kortumstraße. Die Ergebnisse dieser drei Läden verbesserten sich von Jahr zu Jahr, sodass ich mir den heiß ersehnten ersten Porsche kaufen konnte . . .“
Vater Werner Brockhoff sieht die Entwicklung seines Sohnes nicht gerade mit Begeisterung - eher mit gemischten Gefühlen - freut sich jedoch über dessen wirtschaftliche Erfolge. Er wünscht sich nach wie vor, so erinnert sich Eckhard Brockhoff heute, „dass aus mir noch irgendetwas Gescheites werden würde.“

Durch seinen Tuchladen im Altenessener Einkaufszentrum lernt Eckhard Brockhoff einen damals erfolgreichen Essener Makler kennen, der in seiner Unternehmensgruppe in Spitzenzeiten über 100 Mitarbeiter beschäftigt. Der damalige Geschäftsführer des Einkaufszentrums, Ralf Roger Weiß, wechselt in die Geschäftsführung des Maklerbüros über und bietet dem jungen Tuchhändler ebenfalls an, in diesem Unternehmen tätig zu werden. Brockhoff erinnert sich: „ Ich fand den Job als Makler spannender als den eines Stoffverkäufers und habe meine Beteiligung an den drei Läden an meinen damaligen Partner und Freund verkauft, der noch viele Jahre diese Läden als Textilgeschäfte ohne mich weiterführte. So bin ich über die Anmietung eines Ladenlokals in Altenessen Mitarbeiter einer Maklergesellschaft geworden und konnte trotz der Tatsache, dass dieser Beruf natürlich für mich völlig neu war, relativ schnell Hauptumsatzträger dieser Gesellschaft werden.“

Wem die Stunde schlägt

Der Siegeszug des Immobilienmaklers Eckhard Brockhoff beginnt. Er soll die Branche noch hellhörig machen: Sein Engagement führt zu einem großen wirtschaftlichen Erfolg für das Unternehmen. Die Geschäfte laufen gut, doch interne Querelen führen schließlich dazu, dass im November 1986 Eckhard Brockhoff die von ihm als Vorstandsmitglied geleitete Maklerabteilung übernehmen kann und über eine neue Firma, die er gründet, weiter führt.

Die Maklerfirma Brockhoff ist aus der Taufe gehoben

Eckhard Brockhoff: „In den Büroräumen der Frankenstraße 143 habe ich dann an meinen alten Schreibtisch gesessen und gearbeitet – jedoch nicht als Angestellter, sondern als junger Unternehmer. Drei der damals schon in der Abteilung tätigen und von mir vor 25 Jahren übernommenen Mitarbeiter – es sind Randolph Calderoni, Bert Pfeffer und Ulrich Lilienthal – sind heute noch in unserem Unternehmen tätig. Wir waren die Männer der ersten Stunde.“
Eckhard Brockhoff geht zielstrebig weiter vor: Zunächst sind an der Gesellschaft noch der damalige Unternehmer, von dem er die Abteilung gekauft hat, mit einem geringen Betrag und sein Wuppertaler Freund, Robert Sanders, beteiligt, die Eckhard Brockhoff beide jedoch kurze Zeit später auskauft. Damit ist er im Alter von 29 Jahren alleiniger Eigentümer der Gesellschaft, die sich darauf spezialisiert hat, in Nordrhein-Westfalen Ladenlokale in Innenstädten und Fußgängerzonen an Handelsunternehmen zu vermieten. Der Makler heute: „Vom ersten Tag an lief das Geschäft hervorragend. Auch einige Investmenttransaktionen konnten im ersten Jahr abgewickelt werden, so der Verkauf des 42.000 m² großen, in Bochum gelegenen Zentrallagers der ehemaligen Firma Hein de Groot an einen niederländischen Investor.“

Der Netzwerker

Der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmers Eckhard Brockhoff ist nicht zu stoppen. Unbeirrt auch von gelegentlichen Niederlagen, die zum Alltag gehören, setzt Eckhard Brockhoff seinen Weg erfolgreich fort. Sein Rat ist gefragt, er nimmt Stellung zur Entwicklung der deutschen Innenstädte, er analysiert den Markt, schreibt Kolumnen, sagte seine Meinung zu Trends und künftigen Entwicklungen. Die Zeitungen drucken gerne seine Kommentare ab, was für seine persönliche Kompetenz spricht. In der „Westdeutschen Allgemeinen Zeitung“, in der „Süddeutschen Zeitung“, im „Handelsblatt“, in der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ und weiteren Blättern – aber auch in Fachzeitschriften – beleuchtet er den Markt, der sich ständig wandelt.

Bürohauseröffnung Engelbertstraße, Werner und Erika Brockhoff

Eckhard Brockhoff weiß: „Eine Stadt ist nie fertig. . .“
Ups and Downs gehören zum Alltag eines Maklers – oder: Die Mieten steigen, die Mieten sinken, die Leerstände sind zu groß oder es fehlt an Bürofläche.
Brockhoff & Partner ist in der Branche fest verankert und hat sich einen exzellenten Namen geschaffen. Dabei nimmt der Makler, der Faulheit und Unehrlichkeit verabscheut, dafür aber Geradlinigkeit, Fleiß, Zuverlässigkeit und Humor schätzt, kein Blatt vor dem Mund, er sagt, was er denkt, auch wenn die Protagonisten ärgerlich reagieren. So hat er sehr früh vor den riesigen Einkaufszentren in den Städten gewarnt – etwa in dem Buch „Angriff auf die City“. Seine klare Definition: „Das Wettrüsten der Städte untereinander um den Bau eines Einkaufszentrums am Rande der City

„Die Brockhoff & Partner Immobilien GmbH feiert ihr 25-jähriges Bestehen - ein guter Grund zum Feiern und Anlass genug, sich zu erinnern, auf die Zukunft zu freuen und ganz herzlich zu gratulieren.
Unser erstes Treffen fand 1991 an der EBS in Oestrich-Winkel statt. Zu dieser Zeit arbeitete ich bei der Hypo-Bank in München. Es folgte eine Bewerbung und kurz darauf war ich Immobilienberater in Essen. Es folgten Stationen in Berlin, Erfurt und wieder Berlin für die Brockhoff & Partner Immobilien GmbH. Die Jahre von 1992 bis 1997 waren turbulent und lehrreich, galt es doch die neuen Bundesländer zu erschließen und möglichst viele Ladenlokale zu akquirieren und zu vermieten.
Das Glas ist immer halb voll und nicht halb leer, war die Devise von Eckhard Brockhoff. Das gilt heute noch in allen Lebenslagen, ob geschäftlich oder privat. Kennengelernt habe ich bei Brockhoff & Partner nicht nur das Immobiliengeschäft, sondern auch meine Lebenspartnerin. Und mehr als 10 Jahre nach meinem Ausscheiden kann unsere Tochter Antonia Elisabeth auf die Welt.
Vielen Dank für die in jeder Beziehung fruchtbare Zusammenarbeit!
Ich wünsche der Brockhoff & Partner Immobilien GmbH für die Zukunft das Allerbeste."

Siegfried Heinz
Ehemaliger Prokurist und Niederlassungsleiter Brockhoff & Partner Berlin und Erfurt und jetzt in verantwortungsvoller Position bei einer Versicherungsgruppe

Vermietung: Weimar, Schillerstraße

Vermietung: Gütersloh, Berliner Straße

Vermietung: Essen, Limbecker Platz

1997 Das Essener Team von links, sitzend: Randolph Calderoni, Christine Möhle, Diane Becker, Friedhelm Höltgen, Susanne Enke, Martin Breuer, Bert Pfeffer, Ulrich Lilienthal, Jochen Stecker
Von links, stehend: Petra Mathäus, Birgit Pawelzik, Gerhard Susser, Susanne Wolf, Christof Halwer, Eckhard Brockhoff, Anja Campen, Simone Keller, Dr. Karl Watermann, Inga Czeckay

ähnelt einem kalten Krieg zwischen den Städten . . . Es schadet der klassischen Innenstadt-Entwicklung . . . Auch wenn der Trend zur grünen Wiese vernünftigerweise beendet worden ist.“ Eckhard Brockhoff im Jahre 2000: Die Rückkehr in die City ist längst eingeläutet. Mit den Innenstadtzentren und Passagen folgt der Handel dem veränderten Konsumverhalten der Verbraucher. Shopping wird zunehmend als Freizeitgestaltung gesehen, der Erlebniskauf hat Zukunft.

Den Bürgern des Ruhrgebiets schreibt er in diesen Jahren – trotz des enormen Erfolges bei der Bewältigung des Infrastrukturwandels von der einstigen Montanhochburg zur Dienstleistungs-Region - deutlich ins Stammbuch: Dem Bewohner der Metropole Ruhr fehle es an Selbstbewusstsein. Eckard Brockhoff: „Erfolgreich bin ich sicherlich auch durch das nahezu einmalige Netzwerk, dass ich mir im Freundes- und Geschäftspartnerkreis aufgebaut habe und das mir bei meiner täglichen Arbeit hilft. Auf die Pflege des Netzwerkes verwende ich mindestens eine Stunde am Tag und sicher viele Abende und Wochenenden. Die Kontakte reichen nicht nur in meine Branche hinein, sondern gehen in die Bankenwelt, in die Verwaltung und namhafte Anwaltsbüros, Wirtschaftsprüfergesellschaften, Architekturbüros und Dienstleistungsunternehmen sowie zu den Vorständen großer Konzerne.“
Kontakte pflegt er aber auch zu vielen Privatpersonen, mit denen er – auch wenn sie nicht mehr im Dienste ihrer Unternehmen stehen – freundschaftlich verbunden ist. Damit unterscheidet er sich von vielen anderen Unternehmern. Einmal freundschaftlich verbunden heißt für ihn immer freundschaftlich verbunden. Dies praktiziert Eckhard Brockhoff vorbildlich, auch hier „kümmert“ er sich, sieht nicht weg, sondern hilft, wenn er kann. Auf der anderen Seite reagiert er ärgerlich, wenn er enttäuscht, getäuscht, belogen oder betrogen wird.

Präsentation Essener Firmen: Ehemaliger Oberstadtdirektor Kurt Busch, Herr Arens (Wirtschaftsförderung) und Eckhard Brockhoff

Aktiv auch 1991 in Bad Reichenhall

In prominenter Runde bewegte sich Firmengründer Eckhard Brockhoff schon 1991 anlässlich der Generalversammlung der „Ariston“ in Bad Reichenhall: Am 5. Juni sprach er zum Thema „Immobilienmarkt in den neuen Bundesländern“. Mit von der Partie an diesem Vormittag war die damalige Moderatorin der Tagesthemen, Sabine Christiansen, und der Ministerpräsident des Landes Thüringen, Josef Duchac, der über die Entwicklung in den neuen Bundesländern referierte.

„Aus Dortmund sende ich Ihnen einen herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Firmenjubiläum. An diesen 25 erfolgreichen Jahren durfte ich mehr als 9 Jahre mitwirken, davon 6 Jahre als Abteilungsleiter Büro- und Gewerbeparkvermietung. Es war eine ausgezeichnete Zeit in Ihrem Unternehmen, an die ich mich gerne erinnere. Unsere professionelle Vertriebsorientierung und das angenehme Arbeiten im Team waren die Basis des gemeinsamen Erfolges. Mit zahlreichen Großvermietungen haben wir die dominierende Marktstellung von Brockhoff & Partner regelmäßig unter Beweis gestellt.
Für die Zukunft wünsche ich Ihnen weiterhin alles Gute bei bester Gesundheit.“

Dr. Karl Watermann
Geschäftsinhaber
DoReal Immobilien Consulting e.K.

DEALS

Vermietung: Duisburg, Neudorfer Tor

Verkauf: München, Stahlgruberring

Verkauf & Vermietung: Bochum, Konrad-Zuse-Straße

1997 Das Frankfurter Team von links: Barbara Wissemann, Rosa-Maria Rudolphi, Tanja Severin, Thomas Kral, Holger Kistner

1997 Das Berliner Team von links, sitzend: Antonio Schieferl, Hannelore Behm, Valerie Huck
Von links, stehend: Heinrich Ehrl, Anne- Katrin Knosalla, Siegfried Heinz, Alexandra de Beer, Katja Möhwald, Dietrich Hermann, Heico Kost

Tannenbaumschlagen:
Viel Spaß im Sauerland

Für viele Jahre war das „Tannenbaumschlagen“ für die Kunden von Brockhoff & Partner ein willkommenes Ereignis, um Kontakte zu vertiefen. Allein 1998 nahmen 300 Gäste an der vorweihnachtlichen, familiär geprägten Aktion im Dezember teil. Die Gäste genossen stets die stimmungsvollen, vorweihnachtlichen Stunden im Sauerland. Spielte das Wetter mit, standen Rodeln und Fahrten mit dem Pferdeschlitten auf dem Programm. Auch für das leibliche Wohl war gesorgt: Bei einer zünftigen Mahlzeit und mit im Feuer gebratenen Kartoffeln und Glühwein stieg die Stimmung der Teilnehmer. Wer mochte, konnte im Laufe des Tages mit der Axt in ein nahe gelegenes Waldstück ziehen, um dort seinen Baum für das Weihnachtsfest selbst zu schlagen. Spaß brachte das nicht nur den Erwachsenen, sondern auch den zahlreich anwesenden Kindern. Für sie war der Besuch des Weihnachtsmanns, der die Weihnachtsgeschichte vortrug und kleine Geschenke verteilte, der Höhepunkt der Baumaktion.

B&P befragt schon 1999 die Kunden

Für damalige Zeiten sicher ein Novum: B&P lässt im Zeitraum vom 8. November bis 8. Dezember 1999 von dem renommierten Forschungs-Institut Infratest Burke eine aufwendige Imageanalyse durchführen. Ziel der Untersuchung: die Stellung von Brockhoff & Partner im Markt insbesondere das Agieren des Unternehmens aus Sicht seiner Kunden zu beurteilen, um auf dieser Grundlage noch einmal die eigene Arbeitsweise überprüfen und optimieren zu können. Befragt wurden Hauseigentümer von Einkaufs- und Fachmarktzentren, Bürohäusern, Mieter im Bereich Einzelhandel, Büromieter und drei Prozent Nichtkunden. Bei der Frage nach der Kenntnis der Angebote und Dienstleistungen von B&P fiel der Bekanntheitsgrad des Unternehmens außergewöhnlich hoch aus: 81 Prozent der Eigentümer von Geschäftshäusern in Fußgängerzonen kannten B&P aufgrund der Vermietungsleistung, 77 Prozent aus dem Bereich Verkauf. Bei den übrigen Kundengruppen lag der Bekanntheitsgrad bei weit über 60 Prozent. Die Eigentümer von Wohnanlagen und Mehrfamilienhäusern kannten das Essener Unternehmen zu 53 Prozent. Auch bei der Frage nach den wichtigsten Immobilienmaklern lag B&P mit 18 Prozent weit vor anderen Maklern. Rund ein Drittel der Kunden und Nichtkunden bewerteten die Leistung des Hauses als ausgezeichnet oder sehr gut. Die Stärke des Unternehmens wird im Engagement, der Kompetenz, der Abwicklungsqualität, der Qualität des Exposés und der telefonischen Erreichbarkeit gesehen.

Tannenbaumschlagen in Winterberg

Breite Schultern

Eckhard Brockhoff ist fest von seinem maßgeschneiderten Konzept überzeugt: “Die Kunden erwarten einen Makler mit einer breiten Schulter, hinter der man sich verstecken kann und der dann auch mit Nachdruck die erteilten Aufgaben löst. Das versuche ich zu verinnerlichen. Ab und zu wirkt man da auch wie ein Elefant im Porzellanladen. Aber genau das ist das, was die Kunden letzten Endes von jemandem erwarten, den sie beauftragen, ihr Immobilienpaket, ihr Hochhaus oder ihr Geschäftshaus zu verkaufen.

Bei fast allen Wohnungspaketen habe ich jeden Keller, jeden Dachboden und jeden Treppenhausflur und zahlreiche Muster- und Leerstandswohnungen besichtigt und habe die Techniker bei der Due Diligence ebenso begleitet, wie bei allen wesentlichen steuerlichen und rechtlichen Fragen auch, soweit es von den Partnern akzeptiert und gewünscht war. Ich sitze dann immer mit am Tisch. Im Klartext heißt das: überdurchschnittlicher Einsatz. Viele meiner Maklerkollegen sind lediglich Nachweismakler, schicken nur Briefe und anschließend noch Rechnungen. Ich selbst nehme das für mich als Ansporn und versuche diesen höchst engagierten Stil auch auf meine Mannschaft zu übertragen, dass man sich um jede Kleinigkeit kümmern muss und nur damit zum Erfolg kommt. Auch gehört ein After-Sales-Service zum Erfolg. Das bedeutet für mich: Auch nach Abschluss des Geschäftes, wenn die Provision schon längst auf dem Konto eingegangen ist, kümmern wir uns immer noch um die Vorgänge. Auffallend ist bei uns die überdurchschnittliche Häufigkeit, oft mit den gleichen Geschäftspartnern immer wieder neue Abschlüsse zu vereinbaren.“
Von Bedeutung für seinen Erfolg ist sicherlich auch, dass Eckhard Brockhoff in sehr jungen Jahren eine persönliche wirtschaftliche Unabhängigkeit erlangt, die es ihm ermöglicht, „Geschäfte zu betreiben, die mir auch Spaß machten.“ Er ist nicht in der

Vermietung: Hameln, Bäckerstraße

Verkauf: Heidelberg, Hauptstraße

prekären Lage gewesen, jeden Auftrag um jeden Preis anzunehmen. Er selektiert, was ihm zu einer gewissen „Gelassenheit“ verhilft und vor allem zu einer enormen Standfestigkeit führt, die sein künftiges Handeln bestimmt. So ist eine, seine, Firmenphilosophie entstanden, die konsequent Qualität vor Quantität setzt. Nach seiner Überzeugung, die er geschickt auf sein Team ausdehnt, hat es sich als richtig erwiesen, das Unternehmen hochkarätig mit Immobilienspezialisten zu besetzen. Das ist die Quelle seiner dynamischen Weiterentwicklung. Brockhoff unterstreicht diese Marschroute: „Für uns als eigentümergeführtes Unternehmen steht nicht der Umsatz allein, sondern die hohe Kundenzufriedenheit im Vordergrund. Viele Köche verderben den Brei. Unsere Kunden schätzen die schnellen Reaktionszeiten und die diskrete Vorgehensweise. Wir gehören nicht zu denjenigen, die Massenwurfsendungen, Mails und Briefe in Angebotsform versenden, sondern pflegen den persönlichen Umgang. Jeder Schritt wird mit den Auftraggebern abgestimmt.“

Das Jahr 2000 ist für den damals 42-jährigen Unternehmer ein besonderes Jahr: Eckhard Brockhoff kauft die von der BfG Bank seit 1992 gehaltenen 75 Prozent der Geschäftsanteile zurück. Damit ist er wieder alleiniger Eigentümer eines der größten deutschen Immobilien-Beratungsunternehmen. Die WAZ schreibt am 17. März 2000: „Brockhoff zählt zur Spitze der deutschen Makler. . .“

Europa im Focus der Immobilienwirtschaft

Eckhard Brockhoff hat im Laufe der 25 Jahre seit Firmengründung immer wieder zu Kongressen, Diskussionsrunden und Meetings eingeladen. Treffen, die die Situation der Immobilienwirtschaft analysierten und auf denen Ziele formuliert und Trends aufgezeigt wurden. So lud Brockhoff & Zadelhoff auch im April 1990 in den damaligen Saalbau ein. Das anspruchsvolle Thema lautete: „Der Markt für Einzelhandels-Immobilien in Europa“. Ausgangspunkt war die Tatsache, dass Europa Stück für Stück zusammenwächst und der europäische Binnenmarkt die Voraussetzung bietet, für Makler in den jeweiligen Nachbarländern zu operieren. Brockhoff: „Deshalb war es wichtig, sich über die unterschiedlichen Situationen zu informieren und auszutauschen. Es ging damals auch um eine Transparenz der Marktsituation in den wichtigsten Ländern Europas wie Deutschland, England, Belgien, den Niederlanden und Frankreich.“ Hintergrund des erfolgreichen Symposiums war auch die Tatsache, dass Einzelhandelsketten aus dem europäischen Ausland vor einer enormen Expansion standen. Empfehlung von Brockhoff & Zadelhoff damals: sich rechtzeitig auf den europäischen Binnenmarkt vorzubereiten. An dem Kongress nahmen 350 Vorstände, Geschäfts- und Immobilienleitungen der deutschen Einzelhandelsunternehmen teil.

Ranking 2001: Brockhoff gut platziert

Für Brockhoff & Partner sind die Ergebnisse des Ranking aus dem Jahre 2001 (Umsatz von 2000) in allen Bereichen ein Grund zur Freude. Fazit: Das Unternehmen schneidet beim aktuellen Makler-Ranking sehr gut ab. Mit einem Netto-Umsatz von 2.300.000 DM bei der Vermietung von Einzelhandels-Immobilien belegt B&P den sehr guten 4. Platz. Wenn es um die vermittelte Fläche geht, liegt das Unternehmen mit 171.302 m² Einzelhandelsfläche an erster Stelle. Bei der Vermietung von Büro-Immobilien erreicht Brockhoff & Partner den sechshöchsten Nettoumsatz, obwohl das Unternehmen noch nicht bundesweit agiert, sondern sich auf das Ruhrgebiet spezialisiert hat. Den 6. Platz von 14 belegt B&P auch beim Nettoumsatz im Bereich „Vermietung/Gewerbe“. Sehr gut schneidet das Essener Unternehmen auch beim Verkauf von Gewerbeimmobilien ab: Ergebnis: Platz 4 von 17 teilnehmenden Firmen. Entsprechend positiv steht Brockhoff bei dem aus dem Verkauf von Gewerbeimmobilien resultierenden Netto-Provisionsumsätzen dar: 6. Platz von 17.

Immobilienkonferenz im Essener Saalbau 1990

Brockhoff Mitglied des DIP

Am 1. Februar 2001 hat der Maklerverband DIP (Deutsche Immobilien Partner) durch den Beitritt von B&P Verstärkung bekommen. DIP ist mit einem Transaktionsvolumen in Milliardenhöhe und einem Vermietungsvolumen von 400.000 m² Gewerbefläche der größte Maklerverband Deutsch-

„Ich gratuliere der Firma Brockhoff & Partner ganz herzlich zum Jubiläum anlässlich ihres 25-jährigen Bestehens.

Ich erinnere mich mit Freude an die Zeit meiner langjährigen Tätigkeit in der Firma, die immer von gegenseitiger Akzeptanz und Anerkennung geprägt war. Insbesondere denke ich gerne daran, dass ich in diesem über so viele Jahre erfolgreich arbeitenden Unternehmen neben dem Schwerpunkt Gewerbeimmobilien auch den Bereich Wohnimmobilien als weiteres Standbein aufbauen durfte.

Auch nach meinem Ausscheiden wegen Erreichen der Altersgrenze verfolge ich die Geschichte von B & P mit sehr viel Interesse und freue mich, dass die Erfolgsstory der Firma weiterhin andauert.

Meine besten Wünsche begleiten Geschäftsführung und Mitarbeiter auch in Zukunft.“

Friedhelm Höltgen
Pensionär, ehemals Brockhoff & Partner

Eckhard Brockhoff kauft Firmenanteile der Brockhoff & Partner Immobilien GmbH von der BfG Bank AG zurück.

Der 42jährige Gründer und bislang mit 25% beteiligter Gesellschafter der Essener Brockhoff & Partner Immobilien GmbH kauft die von der BfG Bank seit 1992 an der Immobiliengesellschaft gehaltenen 75% Geschäftsanteile zurück. Damit ist Eckhard Brockhoff alleiniger Eigentümer eines der führenden deutschen Immobilienberatungsunternehmen mit Sitz in der Ruhrgebietsmetropole Essen.
Brockhoff & Partner bekleidet eine führende Stellung im Bereich der bundesweiten Vermietung und des Verkaufs von Einzelhandelsimmobilien. Führend ist die Gesellschaft weiterhin in der Vermarktung und dem Vekauf von Bürohäusern und Gewerbeparks im Ruhrgebiet. Ein Großteil der des im Rahmen des Strukturwandels in dieser Region vermittelten Gewerbeimmobilien wurde von Brockhoff & Partner vermarktet.
Der 2. Geschäftsführer Christof Halwer scheidet aus dem Unternehmen aus, das von Eckhard Brockhoff nach dem Rückkauf basierend auf der bisherigen Unternehmensstrategie unverändert weitergeführt wird.

Pressemitteilung vom 17.03.2000

DEALS

Vermietung: Hameln, Osterstraße

Verkauf: Fürth, Fürther Freiheit

Vermietung: Oelde, Lange Straße

lands. Ihm gehören die größten und erfolgreichsten Player Deutschlands an. Eckhard Brockhoff: „Die Globalisierung der Immobilienmärkte erfordert qualifizierte Kontakte und intensive Beratungsleistungen auf Basis fundierter lokaler Marktkenntnisse. Für unsere bundesweite Vermittlungs- und Beratungstätigkeit bietet DIP das optimale Netzwerk mit professionellen Partnern und einem flächendeckenden Zugang zu den wichtigen Immobilienzentren Deutschlands. Von dieser optimalen Konstellation profitieren aber auch in erster Linie unsere Kunden.“ Henrik Hertz, damaliger DIP-Sprecher: „Mit dem Beitritt von Brockhoff & Partner ergeben sich für alle Partner deutliche Synergie-Effekte. Insgesamt baut DIP damit seine Position als führender Maklerverband Deutschlands klar aus.“

Nicht mit den Wölfen heulen

Brockhoff lächelt: „Wir mussten und wir müssen nicht mit den Wölfen heulen und uns verbiegen, sondern wir waren und wir sind die Handelnden, wir konnten und können uns entscheiden, mit wem und für wen wir arbeiten. Das ist bis heute unsere Maxime. Dadurch unterscheiden wir uns von vielen anderen Kollegen, die nur den schnellen Euro machen wollen.“
Das Internet sei zwar nicht mehr im Makler-Geschäft wegzudenken, doch die persönlichen Kontakte, die direkten Gespräche von face to face seien nach wie vor die Basis für einen erfolgreichen Abschluss. Das nutzt er bis zum heutigen Tag und geht immer wieder in die Offensive: Eckhard Brockhoff setzt international Zeichen auf der Mipim in Cannes, auf der Expo Real in München, er führt Menschen und Profis zusammen, er lädt zu Diskussionen ein, er knüpft neue Kontakte und lässt auch andere Beziehungen aufbauen. Er organisiert Kongresse, Seminare, hält Vorträge auf Tagungen, ist gern gesehener Gast auf Hauptversammlungen und Konferenzen von Unternehmen. Sein Ziel: Der Immobilien-Markt muss immer wieder neu belebt werden. Dazu nutzt er die Messe-Bühne ebenso wie kleinere Zusammenkünfte. Er engagiert sich auch persönlich sehr stark, versucht zu helfen, zu organisieren, so u.a. bei Rot-Weiß Essen, im Verein Pro Ruhrgebiet, im Kuratorium der Stiftung Universitätsmedizin Essen, im Hochschulrat der EBZ Business School, im Essener Rotary-Club, im Beirat der Firma Fenne Baugesellschaft, im Aufsichtsrat der RGM, als Mitglied im Immobilienverband Deutschland und als Mitglied im Golfclub Essen Heidhausen. Vielen wird er so ein guter Freund. Ein befreundeter Journalist kommentiert das anerkennend: „Er führt zusammen, was zusammen gehört, weil er den deutschen Immobilienstandort wie kaum ein anderer kennt. Außerdem liebt er seine Region, hier ist er Zuhause, hier lebt seine Familie, hier hat er seine Freunde, hier schöpft er, ein eher bodenständiger Typ, Kraft und immer wieder neuen Mut zu neuen Taten!“
Eckhard Brockhoff: „Leider bleibt mir für sportliche Betätigung nur wenig Zeit. Im Winter steige ich gerne auf die Langlaufbretter, im Sommer bin ich sehr viel in der Natur, etwa im Sauerland oder in Bayern am Tegernsee – dort hält mich dann mein kleiner Sohn Maximilian auf Trab.“

„Zum 25. Geschäftsjubiläum meinen herzlichen Glückwunsch. Dieser Glückwunsch gilt zunächst Herrn Brockhoff persönlich, denn ohne die Intentionen und Kenntnisse zusammen mit einer überschaubaren Risikobereitschaft wäre das Unternehmen „Brockhoff & Partner“ nicht zu dem geworden, was es heute repräsentiert.
Gern bin ich im Jahre 1987 dem Wunsch von Herrn Brockhoff gefolgt, die Funktion des Beiratsvorsitzenden zu übernehmen.
Diese beratende Tätigkeit habe ich in der Zeit des Aufbaues der Firma Brockhoff in den 80er und 90er Jahren aufgrund meiner langjährigen Erfahrung, die ich im Immobilienbereich sammeln konnte, gerne ausgeübt.

Im stressigen Tagesgeschäft fand ich stets ein gutes Betriebsklima vor, wobei auch die menschliche Seite gebührend Beachtung fand.“

Franz-Josef Stecker
Ehemaliger Vorstand
Quelle Investitions AG

Ehemaliger Beiratsvorsitzender bei Brockhoff & Partner

Brockhoff im Hochschulrat

Neben der Praxis auch viel Theorie – dies gehört zu einem erfolgreichen Unternehmer. Im Juni 2009 wird Eckhard Brockhoff in den Hochschulrat der EBZ Business School in Bochum berufen. Den Vorsitz des Gremiums übernimmt der renommierte Wirtschafts-Rechtler Prof. Dr. Jürgen Keßler. Der Hochschulrat besteht aus 20 Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik, Medien und Wissenschaft. Die EBZ ist Deutschlands jüngste Privathochschule, die zum Wintersemester 2008/2009 ihren Lehr- und Forschungsbetrieb startet. Prof. Dr. Volker Eichner wird der erste Rektor. Die EBZ ist eine Einrichtung des Europäischen Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft mit Bachelor- und Masterstudiengängen, die auf Fach- und Führungstätigkeiten in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft vorbereiten.
2008 wird Eckhard Brockhoff auch Mitglied im Kuratorium der Stiftung Universitäts-Medizin in Essen. Eckhard Brockhoff damals: „Es geht mir immer um den Standort. Kultur und Versorgungsleistungen sind wichtig für den Standort. Das Universitätsklinikum spielt dabei eine entscheidende Rolle. Die meisten merken erst, dass das Klinikum da ist, wenn ihnen etwas fehlt. Aber für die Lebensqualität, die Attraktivität Essens als Forschungsstandort ist es unverzichtbar.“ Die Medizin und die Versorgung der Menschen in Stadt und Region gehörten zu wichtigen Standortfaktoren.

Die Frau an seiner Seite.

Privat ist der Vater von zwei erwachsenen Töchtern aus erster Ehe und einem kleinen Sohn Maxi (geboren 2010) ein Mensch, der Lebensfreude ausstrahlt, der fordert, der aber auch fördert. An seiner Seite seine Ehefrau und Kollegin: Prof. Dr. Petra Brockhoff, Geschäftsführerin der Brockhoff-Unternehmen. Sie ist eine anerkannte Spezialistin und Hochschullehrerin an der Universität Duisburg-Essen für die Fächer der Immobilienwirtschaft im Bauingenieurwesen, eine erfahrene „Immobilienfrau“, die vor ihrem Wechsel nach Essen in leitender Funktion für den Immobilienbereich der Deutschen Bank tätig ist. Mit ihr steuert Eckhard Brockhoff die Geschicke der expandierenden Brockhoff-Gruppe.
Besonders stolz ist der Vater, dass seine beiden Töchter ins Unternehmen streben. Kristina (geboren 1986) hat zunächst ein Traineeprogramm durchlaufen und in alle Abteilungen hinein geschnuppert. Inzwischen kümmert sie sich parallel zu ihrem MBA Studium in Real Estate – aufgrund ihres Studiums als Bachelor für Business Communication und ihres Studiums an der IREBS - auch um die Unternehmens-Kommunikation und um den Bereich Marketing. Tochter Sonja (geboren 1988) hat ebenfalls zunächst ein Traineeprogramm durchlaufen und baut zurzeit einen Verwaltungsbereich im Unternehmen auf. Bisher hat sie eine Banklehre bei der Volksbank in Bochum-Witten gemacht und absolviert gerade ein Studium.
Eckhard Brockhoff: „Beide Töchter sind im Unternehmen. Darüber freue ich mich sehr.“

„Der grandiose Strukturwandel in der Metropole Ruhr hat viele Väter und Mütter. Es galt, den Abschied von Kohle und Stahl zu bewältigen.
Das ist gelungen – mit Hilfe von Männern wie Eckhard Brockhoff und seinem Team. Seit 25 Jahren hat die Firma Brockhoff & Partner entscheidend mit dazu beigetragen, dass der Wandel an Ruhr sichtbar, erfolgreich und nachhaltig wirken konnte. Das Gesicht des Ruhrgebietes hat sich durch diesen Wandel verändert, die Region ist inzwischen ein innovativer Ballungsraum mit vielen kreativen Köpfen. Wir an der Ruhr sind Macher – einer davon war und ist Eckhard Brockhoff, der vom Start an sein Unternehmen und sich persönlich – auch in vielen ehrenamtlichen Funktionen - regional und bundesweit der Innovation der Städte und Regionen verschrieb. Dies tat er engagiert, kritisch und immer zielorientiert.

Dieser enorme Wandel von einer Montan- zur Dienstleistungs-Region ist die eigentliche kulturelle Leistung der letzten 25, 30, 40 Jahre. Unternehmer wie Eckhard Brockhoff gehört das Verdienst mit dazu beigetragen zu haben, dass das gewandelte Ruhrgebiet in großen Teilen wieder grugagrün und baldeneyseeblau die vielen Gäste aus nah und fern begrüßt.

Für die Zukunft wünsche ich dem Unternehmen weiterhin viel Glück und Erfolg. Der weise Perikles sagte es so: „Das Geheimnis des Glücks ist die Freiheit. Das Geheimnis der Freiheit ist der Mut“. In diesem Sinne ad multos annos!“

Wulf Mämpel
Journalist und langjähriger
Lokalchef der WAZ Essen

Vermietung: Essen, Berliner Platz

Vermietung: Essen, Teelbruch

MENSCHEN BEI BROCKHOFF.

Bürovermietung

2011 Das Team von links: Kristina Brockhoff, Christian Hansmann, Eckhard Brockhoff, Johanna Bunne, Manuel Stuckstedde

Ladenlokalvermietung

2011 Das Team von links, sitzend: Kristina Brockhoff, Max Grotepaß, Julian Bottländer, Prof. Dr. Petra Brockhoff
Von links, stehend: Eckhard Brockhoff, Bert Pfeffer, Ulrich Lilienthal, Steven Wallace, Randolph Calderoni, Werner Altenschmidt, André Gerke

Interne Abteilungen

2011 Das Team von links: Melanie Dorando, Nina Kringel, Dennis Massenberg, Kerry Klomfas, Cliff Both, Prof. Dr. Petra Brockhoff, Rainer Dapper, Sonja Brockhoff, Kristina Brockhoff

BROCKHOFF
& PARTNER
Immobilien GmbH

KOMPETENZ UND LEIDENSCHAFT.

Prof. Dr. Petra Brockhoff: „Wir sitzen am Werthebel für unsere Kunden.“ Ein Portrait.

Von Wulf Mämpel

„Die Beschäftigung mit Immobilien bedeutet für mich grundsätzlich die Optimierung von Besitz. Es ist eine ständige Suche nach Entwicklungsmöglichkeiten und daher immer wieder erneut die Frage nach der optimalen Nutzung von Gebäuden und Grundstücken. Lage, Markt, Chancen, Nachfrage - all diese Faktoren zusammen ergeben die richtige Lösung. Ich freue mich, dass die Immobilienbranche immer professioneller wird. Das tut ihr und den Kunden gut. Wenn beide Erfolg haben, sind beide zufrieden. Das ist das ewig Spannende in unserem Beruf. Es kommt neben dem Spezialistentum und einem klaren Credo für Qualität statt Quantität aber eben auch auf die richtige Nase sowie die Entwicklung einer Vision an . . .“

Die promovierte Diplom-Kauffrau, die das sagt, lächelt dabei und ergänzt selbstbewusst: „Mit dieser Haltung hat Brockhoff & Partner die Banken-, Finanz- und Wirtschaftskrise sehr gut überstanden.“ Sie gehört zu den Frauen, die cool die Themen anschneidet, die in ihrer Branche zum Erfolg führen. Cool und leidenschaftlich. Erfolg ist für Petra Brockhoff eine Lebensmaxime geworden. Sie weiß, dass eine konsequente Qualitätssteigerung dem Unternehmen den Erfolg beschert. Sie weiß, dass der Markt, dass ihre Branche heiß umkämpft ist. „Die Musik spielt nicht nur in den großen Städten und Ballungsräumen, sondern auch in den Klein- und Mittelstädten. Auch dort sind wir Zuhause, besitzen die Ortskenntnisse und können maßgeschneidert am Markt operieren.“

Petra Brockhoff ist in ihrem Element. Sie doziert. Konzentriert und sachlich antwortet sie auf die Fragen. Sie ist sich ganz sicher: „Immobilien, die einen Charakter haben, werden auch künftig wertvoll sein. Das rein Moderne überholt sich meist schnell. Erfolg hat man aber immer mit einer guten Idee. Information, Ehrlichkeit, eine klare Analyse und Engagement sind die Voraussetzung für einen dauerhaften Erfolg in unserem Unternehmen. Wir Makler sitzen praktisch am Werthebel für unsere Kunden. Nur so erzielen wir nachhaltig Wertbeständigkeit und Wertsteigerung für die Objekte, die uns die Kunden schließlich anvertrauen. In den meisten Fällen geht es ja auch um sehr viel Geld.“

Prof. Dr. Petra Brockhoff

Gefährtin und Ratgeberin

Hier doziert nicht die Professorin, nicht die Wissenschaftlerin – Petra Brockhoff ist von dem, was sie so locker erzählt, überzeugt. Und sie überzeugt mit ihrer sachlichen Darstellung andere. Besonders die Kunden von Brockhoff & Partner. Heute ist die Geschäftsführerin des Unternehmens eine gefragte Geschäftspartnerin, ist Professorin an der Universität Duisburg-Essen, glückliche Mutter des kleinen Maximilians, Gefährtin und Ratgeberin ihres erfolgreichen Mannes.

Eine Karrierefrau? Gewiss!
Aber keine Quotenfrau!

Ihr Leben, ihre Laufbahn beginnt indes ganz anders: Natur. Weite. Landschaft – schon als Kind wird Petra Brockhoff mit Flächen, Grundstücken und Immobilien konfrontiert. Sie gehören zu ihrem Alltag im Taunus. Dort – in einem beschaulichen Städtchen - entsteht ihr Wunsch, sich mit Immobilien zu beschäftigen. Der Hof ihrer Eltern weckt in dem Mädchen einen starken Bezug zu Grundstücken. Sie erkennt, dass die Möglichkeiten der Wertschöpfung vielmehr in einer strategischen Beschäftigung mit den Grundstücken liegen, als in der reinen Bewirtschaftung. Daher üben die Grundstücke der Familie in der Nähe von Frankfurt, wo sie geboren ist, auf die Gymnasiastin eine große Faszination aus.
Sie sagt: „Das war für mich spannender als der Ertrag in der Landwirtschaft.“ Die Eltern spüren recht früh die Interessen ihrer Tochter und beschließen: Wichtig ist eine solide Grundausbildung ihrer Kinder! Dass es sie einmal nach Essen verschlagen würde, damit hat Petra Brockhoff vor einigen Jahren nicht gerechnet. Im Taunus hatte sie schon in frühen Jahren ihre Leidenschaft fürs Kaufen und Verkaufen entdeckt – durch ihre Mutter. Petra Brockhoff: „Meine Mutter hatte das Hobby, Grundstücke mit Potential zu kaufen – da konnte ich schon recht früh lernen, strategisch zu handeln.”

Bei einer noblen Bank

Ihr Bruder und sie selbst starten nach dem Abitur mit einer Banklehre. In der renommierten Privatbank Merck, Finck und Co. lernt Petra Straßheimer das Bankgeschäft von 1989 bis 1991 von der Pieke auf – doch auf höchstem Niveau, was Kunden und Bankphilosophie betreffen. Sie erinnert sich und lächelt dabei: „Es gab dort eine Art Butler an der Eingangstür. Dieser antwortete, wenn jemand zum Beispiel 50.000 DM anlegen wollte: „Gehen Sie doch bitte zur Sparkasse nebenan.“

Es ist daher keine halbherzige Entscheidung, nach der Banklehre ein Elite-Studium der Betriebswirtschaftslehre an der renommierten privaten European Business School (EBS) in Oestrich-Winkel bei Wiesbaden zu beginnen. Ihr Ziel ist programmiert: Die Immobilienwirtschaft. Nach dem Studium von 1991 bis 1996 – Auslandssemester in Dijon und San Francisco komplettieren ihr Studium - tritt Petra Brockhoff eine Assistentenstelle an der EBS an und promoviert 1999 mit ihrer Dissertation über „Großkonzerne - und wie sie mit ihren internationalen Immobilien-Beständen umgehen“. Schon während der Promotion arbeitet die ehrgeizige Wissenschaftlerin bei der Deutschen Bank in Frankfurt. Die Banker werden auf die agile und kompetente „Fachfrau“ aufmerksam und engagieren sie ab 1999 fest. Die Karriere als Managerin und Frau im Chefsessel ist gestartet.
Petra Brockhoff: „Ich beteilige mich nicht an der derzeitigen Quoten-Diskussion. Ich finde, jede Frau sollte die gleichen Chancen bekommen, in ihrem Beruf eine Karriere zu machen. Doch sollte immer die persönliche Leistung den Ausschlag geben, nicht das Geschlecht allein. Das gilt übrigens für Männer und Frauen gleichermaßen. Ich bin eine gleichberechtigte Frau, halte nichts von der Frauenbewegung, Quote ist nicht mein Ding. Dennoch sollten mehr Frauen in den Vorständen aufgrund ihrer Qualifikation tätig sein.“

2003 der Wechsel nach Essen

Die Karriere der jungen sportlich-eleganten Bank-Managerin ist nur eine Frage der Zeit. Als Petra Straßheimer 2003 zu Brockhoff & Partner wechselt, gibt sie ihren lukrativen Posten als Direktorin für den deutschen Immobilienbesitz der Deutschen Bank auf. Fortan ist Essen ihre neue Heimat.
Vorausgegangen ist ein Ereignis, das sich wie eine schicksalshafte Begegnung anhört und wohl auch so gewesen ist: In Cannes an der Cote d’azur lernt sie ihren späteren Mann, den erfolgreichen Essener Immobilien-Makler Eckhard Brockhoff kennen. Ort der ersten Begegnung – die internationale Immobilienmesse „Mipim“ 2002: Der Treffpunkt der Branche, Marktplatz der Immobilienwirtschaft und Kontaktbörse für Geschäfte und persönliche Netzwerke. Hier treffen sich die Profis, die Investoren, die Developer und Städteplaner aus aller Welt gemeinsam mit den lokalen und regionalen Wirtschaftsförderern. Hier werden die Netze geknüpft, die Geschäfte gestartet, die Projekte vorgestellt und deren Realisierung verhandelt. Wer in der Immobilienwirtschaft international agieren will, für den ist die „Mipim“ eine Pflichtveranstaltung. Eckhard Brockhoff kennt die Szene, ist in jedem Jahr in Cannes gewesen, hat dort auch das Ruhrgebiet etabliert, die Metropole Ruhr als zukunftsweisende Immobilienlandschaft präsentiert. Essen und die an-

DEALS

Gelsenkirchen

Bochum

Hamm

deren großen Ruhrgebietskommunen haben von diesen Kontakten profitiert. Eckard Brockhoff macht sie auf der „Mipim“ mit den wichtigen Playern der Branche bekannt.

Begegnung am Messestand

Und in diesem Umfeld nimmt das Schicksal seinen Lauf: „Mein Mann kommt während seines Messerundgangs auch an den Stand der Deutschen Bank. Dort trafen wir uns zum ersten Mal. Er kam, er sah, er siegte.“ Petra Brockhoff lächelt wieder und denkt daran zurück, als sie 2003 als Prokuristin und Mitglied der Geschäftsleitung in die Firma Brockhoff und in das Leben des Firmengründers eintritt. 2009 ist sie, inzwischen Ehefrau des Inhabers, Geschäftsführerin des expandierenden Unternehmens. Die Frau an seiner Seite und doch mehr: die höchst engagierte Partnerin ihres Mannes. Schnell merken Kunden und Team, über welche Kompetenz sie verfügt.

Über die Gesellschaft Brockhoff Objekt, die Immobilienbeteiligungen an den Essener Objekten Rü-Karree und Villa Bredeney hält, führt sie sehr erfolgreich immobilienbezogene Beratungen durch. Allein in Hannover hat sie für eine Versicherungsgruppe ein neues Standortkonzept mit der Zusammenlegung von verschiedenen Abteilungen an einem neuen Standort, der Verwertung von dann nicht mehr benötigten Objekten und der internationalen Ausschreibung eines Neubaus durchgeführt. Diese Transaktion umfasste mehr als 100.000 Quadratmeter Bürofläche und zählt zu den größten in Hannover. Außerdem ist sie Expertin für die Vermittlung von Mehrfamilienhäusern und Wohnungspaketen.

Ein großer persönlicher Erfolg stellt sich 2008 ein: Der Senat der Universität Duisburg/Essen hat Dr. Petra Brockhoff im Alter von 37 Jahren zu einer der jüngsten Honorarprofessorinnen Deutschlands ernannt. Sie unterrichtet fortan im Fachbereich Bauingenieurwesen im Masterstudiengang. „Die Studenten sind sehr engagiert und nicht so desinteressiert, wie immer behauptet wird. Da wächst ein bestens ausgebildeter und höchst motivierter Nachwuchs heran. Das bedeutet Zukunft. Für mich bedeutet die Lehrtätigkeit eine sehr schöne wissenschaftliche Abwechslung neben meinem Alltag als Managerin.“ Prof. Dr. rer. pol. Petra Brockhoff ist außerdem Mitglied des angesehenen Immobilienverbandes „Royal Institution of Chartered Surveyors“ in England.

Arbeit mit Studenten

Petra Brockhoff im Gespräch: „Ich freue mich, dass meine Arbeit am Lehrstuhl nun durch die Honorarprofessur gewürdigt ist." Bereits seit 1999 lehrt sie an verschiedenen nationalen und internationalen Hochschulen und ist Referentin bei Immobilienkongressen. Sie veröffentlicht außerdem zahlreiche Publikationen im Bereich Immobilienmanagement. „Dass ich in den nächsten Jahren den Bereich Bauingenieurwesen um das Thema Immobilienmanagement ergänzen kann, freut mich außerdem", beschreibt die Managerin ihre Arbeit an der Universität. „Ich bringe den Studenten die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Immobilienwirtschaft bei.“ Ihre Studenten lernen, wie man eine Immobilie entwickelt, finanziert, bewertet und bilanziert. Geht das so nebenbei, neben Job, Professur und Mutterpflichten? Sie antwortet lachend: „Es ist eine Frage der Organisation, also der Einteilung von Zeit. Das Lehren ist auch für mich von großem Vorteil: Da frische ich meine Kenntnisse immer wieder auf.” Und genügend anschauliche Beispiele für die Studenten gibt es auch – aus ihrer eigenen täglichen Praxis.

In der Firma Brockhoff & Partner Immobilien ist Petra Brockhoff für Strategie, Personalplanung, Finanzen und Organisation zuständig. Diesen Part absolviert sie selbstbewusst und pragmatisch. Und sehr erfolgreich: In den letzten Jahren verkauft das Unternehmen u. a. Immobilien im Wert von weit über einer Milliarde Euro, darunter so prestigeträchtige wie das „Five Boats”, eines der imposantesten Gebäude im Duisburger Innenhafen. Im gleichen Zeitraum veräußert die Brockhoff-Gruppe über 43.500 Wohnungen in Paketen. Ob Bürokomplexe, Wohnungen oder Gewerbe-Flächen: Von Essen aus vermitteln, vermieten und verkaufen die beiden Brockhoffs und ihr Spezialisten-Team an Finanzinvestoren, Firmen oder private Kunden. Steht ein Areal vor einem Umbau für eine neue Nutzung, tritt Petra Brockhoff mit der Schwesterfirma Brockhoff Objekt auf den Plan, deren geschäftsführende Gesellschafterin sie ebenfalls ist. „Man muss, um erfolgreich in dieser Branche zu sein und zu bleiben, etwas sehen, was nicht da ist, was andere nicht sehen. Dann klappt es. Vielleicht ist das das Geheimnis unseres Erfolges.” Eine Frau mit Visionen. . .

Eine stolze Mutter

Privat ist Petra Brockhoff Ehefrau, stolze Mutter und der gute Geist. „Seit unser Sohn auf der Welt ist und uns viel Freude macht, muss ich Beruf und Familie neu definieren. Maxi ist jetzt eineinhalb Jahre alt und ein neuer Mittelpunkt in unserem Leben. Das ist nicht immer leicht zu koordinieren.“ Die Managerin liebt klassische Musik, liest neben der Fachliteratur gerne historische Romane und schätzt – wie ihr Mann – die Köstlichkeiten aus Küche und Keller in einer angenehmen, gemütlichen Umgebung. „Das Ambiente sollte schon stimmen, denn es verschafft gleich zu Beginn Entspannung und ein Wohlgefühl. Das ist uns sehr wichtig.“
Dieses Prinzip gilt bei ihr auch im Unternehmen. Ihr Führungsstil ist klar und konsequent ausgerichtet: Ihr Credo lautet „Grundprinzipien umsetzen“. Dazu gehört ein ehrlicher Umgang mit den Kunden und den Mitarbeitern. „Es ist wohl ein ständiges Drumkümmern von A bis Z. Ich glaube, das ist auch das Geheimnis unseres Erfolges. Man kann heute nichts mehr dem Zufall überlassen. Gerade dann, wenn man erfolgreich agieren und expandieren will. Und das haben wir vor. Wie in den vergangenen 25 Jahren.“

BROCKHOFF & PARTNER Immobilien GmbH

Ihr Spezialist

für den Verkauf von

Wohnanlagen!

0201 – 810 920

BROCKHOFF & PARTNER Immobilien GmbH

Vermietung: Essen, Rü-Karree

Verkauf: Düsseldorf, Martin-Luther-Platz

Verkauf: Darmstadt, Elisabethenstraße

DIE NEUE GENERATION.

Kristina und Sonja Brockhoff arbeiten bereits im Unternehmen.

Tradition bedeutet bei Brockhoff & Partner auch Familientradition: Nach einer exzellenten Ausbildung sind die beiden Töchter Kristina und Sonja des Firmengründers Eckhard Brockhoff im Unternehmen tätig. Kristina meint: „Wir sind sehr stolz darauf, was unser Vater in 25 Jahren erreicht und was er aus seinem Unternehmen gemacht hat. Er bringt ständig 101 Prozent, das ist bewundernswert für uns. Daran wollen wir uns ein Beispiel nehmen." Und Sonja ergänzt: „Unserem Vater können wir für seinen bedingungslosen, voller Leidenschaft steckenden Einsatz für die Firma ebenso wie für die Familie nur unseren größten Respekt und unsere höchste Anerkennung aussprechen – und das von ganzem Herzen."

Während Kristina Brockhoff, die Ältere von beiden, als Immobilienberaterin und in den Bereichen Marketing/Pressearbeit eingesetzt ist, durchlief Sonja Brockhoff zunächst im Rahmen einer Assistenz die einzelnen Abteilungen des Unternehmens, um sich einen Überblick über alle Aktivitäten des Unternehmens zu verschaffen und baut zur Zeit einen Verwaltungsbereich auf.
„Uns macht die Arbeit bei Brockhoff & Partner sehr viel Freude, zumal wir das, was wir studiert haben, nun pragmatisch im Alltag einsetzen können."

Kristina Brockhoff

In diesem Jahr packt Immobilienökonom (IREBS) Kristina Brockhoff (geboren am 19. August 1986) noch einmal kräftig zu: An der International Real Estate Business School, welche zur Universität Regensburg gehört, absolviert sie gerade einen Executive MBA in Real Estate mit Auslandsaufenthalten an der Harvard University in Boston (USA), der University of Reading in Großbritannien, der University of Hong Kong und der Tongji University Shanghai in China. Ein Auslandssemester an der European Business School in Dublin (Irland) war bereits 2008 vorangegangen. 2010 hatte sie außerdem ihr Bachelor-Studium in „Business Communication" an der International School of Management in Dortmund erfolgreich abgeschlossen.

„Schnell habe ich bereits während des Studiums herausgefunden, dass meine berufliche Zukunft nicht wie ursprünglich geplant in der Werbebranche, sondern in der Immobilienbranche liegen soll. Dazu habe ich nun eine hochkarätige Ausbildung hinter mir. Langfristig peile ich eine Führungsposition im Unternehmen meines Vaters an."

Nachdem sie 2006 ihr Abitur am Essener BMV-Gymnasium bestand und ihre beiden Studien absolvierte, nutzt Kristina Brockhoff ihr Wissen – sie spricht Englisch und Französisch – als Immobilienberaterin im Unternehmen ihres Vaters. Während der Studienjahre machte sie immer wieder Praktika (z.B. bei der RGM), um neben der Theorie auch die nötigen Praxiserfahrungen zu bekommen, was ihr heute sehr zugute kommt.

Zu ihren privaten Interessen gehören Reisen und Wassersport (Segeln, Surfen, Schwimmen), das Klavierspiel (Musikgeschmack: David Garrett), die Beschäftigung mit dem kleinen Brüderchen Maximilian und den Patenkindern sowie das vielseitige Thema Immobilien und Architektur.

Kristina Brockhoff

Sonja Brockhoff

Sonja Brockhoff

Nach ihrem Abitur 2008 am Gymnasium an der Wolfskuhle in Essen machte Sonja Brockhoff (geboren am 3. Juli 1988) eine Ausbildung zur Bankkauffrau bei der Volksbank Bochum Witten eG. Im April diesen Jahres nahm sie ihr berufsbegleitendes Studium BA Real Estate an der EBZ Business School auf, das sie 2014 abschließen wird. Ergänzend zum Bachelor Studium besucht sie aktuell zahlreiche Fachseminare, um ihr Immobilien Know-how weiter auszubauen.

Ursprünglich strebte Sonja Brockhoff eine Karriere in der Modebranche an. Die Wahl ihrer Ausbildung im kaufmännischen Bereich war jedoch die Richtige. „Ich habe die Zeit während meiner Ausbildung bei der Volksbank sehr genossen, konnte viele Erfahrungen sammeln und habe viele tolle Freunde gewonnen." Nach ihrer Ausbildung begleitete sie ihren Vater zu zahlreichen Terminen und entdeckte ebenfalls sehr schnell ihre Leidenschaft für die Immobilienbranche.

Privat liebt sie Reisen (besonders nach Ibiza), treibt Sport, beschäftigt sich mit Kunst, malt auch selbst gerne, interessiert sich für Mode und verbringt gerne viel Zeit in der Familie.
„Das schönste Ereignis des letzten Jahres war die Geburt von meinem wundervollen kleinen Brüderchen Maximilian, der die Familie auf Trab hält und uns alle zum Lachen bringt."

IMPRESSUM

HERAUSGEBER.
Brockhoff & Partner Immobilien GmbH
Engelbertstraße 43
45139 Essen

KONTAKT.
Telefon: 0201 – 81092 – 0
Fax: 0201 – 81092 – 36
E-Mail: info@brockhoff.de
Homepage: www.brockhoff.de

GESCHÄFTSFÜHRER.
Eckhard Brockhoff
Prof. Dr. Petra Brockhoff, MRICS

FIRMENSITZ.
Essen

REGISTERGERICHT.
Amtsgericht Essen, HRB 7057

REDAKTION UND TEXT.
Kristina Brockhoff
Wulf Mämpel, AMMMADEUS
MÄMPEL. MARKETING. MEDIEN-BÜRO

LAYOUT.
Kristina Brockhoff
Wulf Mämpel
Dennis Massenberg

DRUCK.
Walter Perspektiven GmbH

SIE MÖCHTEN IHRE IMMOBILIE VERMIETEN ODER VERKAUFEN?

KONTAKTIEREN SIE UNS!

DIE DIGITALE KONTAKTMÖGLICHKEIT FÜR DEN QR-CODE-READER IN IHREM SMARTPHONE.

DEALS

Vermietung: Essen, Dietrich-Oppenberg-Platz

Vermietung: Dortmund, Otto-Hahn-Straße

Verkauf & Vermietung: Essen, Alfredstraße