



Interview mit Christoph D. Kauter, Gründer & Managing Partner von Beyond Capital Partners, und Paul Jörg Feldhoff, Gründer & Chairman von Feldhoff & Cie.

Im Juli 2026 hat Beyond Capital Partners eine Mehrheitsbeteiligung an der Feldhoff & Cie. Holding GmbH erworben, der führenden Kommunikationsberatungsgruppe für die Immobilienwirtschaft in der DACH-Region. Gemeinsames strategisches Ziel der Partner ist es, die marktführende Position von Feldhoff & Cie. weiter auszubauen und die Expansion des Unternehmens zu beschleunigen. Dazu setzen sie auf eine gezielte organische Wachstumsstrategie, ergänzt durch den selektiven Erwerb relevanter Wettbewerber und Anbieter komplementärer Dienstleistungen.

Herr Feldhoff, wie kam der erste Kontakt zu Beyond Capital Partners zustande, und wie lange hat der Prozess von den ersten Gesprächen bis zu Signing und Closing gedauert?

PJF: Ich kenne Christoph Kauter seit mehr als 18 Jahren. In dieser Zeit haben wir uns regelmäßig persönlich und freundschaftlich über meine Unternehmensgruppe ausgetauscht. Über eine mögliche Partnerschaft haben wir erstmals im Juni 2025 gesprochen. Es folgten Monate intensiver, unternehmerisch geprägter Gespräche. Insgesamt hat der Prozess etwas mehr als ein Jahr gedauert.

Warum war jetzt der richtige Zeitpunkt, einen Wachstumspartner an Bord zu holen?

PJF: Der Zeitpunkt war richtig, weil wir zahlreiche Akquisitionsmöglichkeiten sehen. Gleichzeitig wollten wir einen erfahrenen Partner mit nachgewiesener M&A-Expertise an unserer Seite, der uns hilft, diese Chancen bestmöglich zu nutzen, insbesondere bei der Integration neu erworbener Unternehmen. Die bisherigen Zukäufe waren für mich und mein Team eine wertvolle Lernerfahrung.

Herr Kauter, was hat Sie davon überzeugt, dass Feldhoff & Cie. die richtige Investmentgelegenheit ist?

CDK: Feldhoff & Cie. vereint alles, was wir bei einer Partnerschaft suchen: eine klare Marktführerschaft, eine starke, tief in der Branche verwurzelte Marke und einen Unternehmer mit einer echten Vision für die Zukunft. In den vielen Jahren, die ich Paul Feldhoff kenne, habe ich erlebt, wie konsequent er und sein Team die Gruppe aufgebaut haben. Dieses langjährige Vertrauen war eine wichtige Grundlage. Den Ausschlag gab letztlich jedoch die Kombination aus einem resilienten Geschäftsmodell, einem exzellenten Netzwerk in der Immobilienwirtschaft und einem klaren, realistischen Wachstumsplan.

Wie fügt sich Feldhoff & Cie. in die Investmentstrategie und das bestehende Portfolio von Beyond Capital Partners ein?

CDK: Die Beteiligung verkörpert unsere Strategie in Reinform. Wir gehen Partnerschaften mit inhabergeführten Mittelstandsunternehmen ein, die in ihrer Nische führend sind und den nächsten Entwicklungsschritt gehen wollen. Feldhoff & Cie. ist in einem fragmentierten Markt mit vielen kleineren Anbietern tätig. Das ist ein idealer Ausgangspunkt für eine Buy-and-Build-Strategie. Zugleich profitiert das Unternehmen von unserer langjährigen Erfahrung und von dem Netzwerk, das wir über unser Portfolio hinweg und in angrenzende Branchen aufgebaut haben.

Wo sehen Sie in den kommenden Jahren das größte Wertsteigerungspotenzial?

CDK: Wir sehen drei zentrale Hebel. Erstens organisches Wachstum: den Ausbau des Leistungsangebots und die Vertiefung der Beziehungen zu bestehenden Kunden. Zweitens gezielte Zukäufe von Wettbewerbern und Anbietern komplementärer Leistungen, die die Plattform geografisch wie fachlich stärken. Drittens die Professionalisierung von Strukturen und Prozessen, damit neu erworbene Unternehmen schnell und erfolgreich integriert werden können. Hier können wir als Partner den größten Beitrag leisten, denn erst eine gelungene Integration macht aus einer Reihe von Zukäufen ein wirklich stärkeres Unternehmen.

Wie sieht Ihre gemeinsame Wachstumsstrategie konkret aus, und was ist Ihre langfristige Vision für das Unternehmen?

PJF: Unsere Wachstumsstrategie umfasst sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum. Unser Ziel ist es, unseren Umsatz mehr als zu verdoppeln und unser Ergebnis mehr als zu verdreifachen. Gemeinsam mit Beyond Capital Partners werden wir neue Märkte und Segmente erschließen, unsere Expansion beschleunigen und unsere Position als Marktführer weiter ausbauen.

Was macht diese Transaktion aus Investorensicht im aktuellen Marktumfeld besonders attraktiv?

CDK: Im heutigen Marktumfeld reicht der „alte“ Private-Equity-Ansatz, der allein auf Leverage setzt, nicht mehr aus. Private-Equity-Firmen wie Beyond schaffen Wert durch die gezielte operative Umsetzung strategischer Hebel. Dafür zählen die Qualität des Geschäfts und die Stärke des Managementteams mehr denn je. Feldhoff & Cie. überzeugt in beiderlei Hinsicht. Die Immobilienwirtschaft befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel, und der Bedarf an professioneller Kommunikation, strategischer Beratung und hochwertigen Branchenveranstaltungen wächst entsprechend. Ein Marktführer mit engen Branchenbeziehungen ist ideal positioniert, um von dieser Entwicklung zu profitieren. Zudem bietet das fragmentierte Wettbewerbsumfeld attraktive Konsolidierungsmöglichkeiten.

Woran wird sich der Erfolg dieser Partnerschaft über das finanzielle Wachstum hinaus in drei bis fünf Jahren messen lassen?

PJF: Neben einem deutlichen Umsatzwachstum wird der Einfluss unserer Gruppe in der Branche in den nächsten drei bis fünf Jahren erheblich gewachsen sein. Bis dahin werden wir eine im deutschsprachigen Raum einzigartige Unternehmensplattform aufgebaut haben.