



**HAMBURG
PROPERTIES**

UPGRADE YOUR WORKSPACE.

BÜROS. KONZEPTE. VERMIETUNG.

WIR VERÄNDERN. PROFESSIONELL. SORGFÄLTIG. ANDERS.



HP

ÜBER HAMBURG PROPERTIES

Hamburg Properties Consulting (HPC) wurde in 2018 mit dem besonderen Ziel gegründet, eine neue Art von Immobilienunternehmen zu etablieren. Wir offerieren verschiedene Dienstleistungen rund um das Thema Büroimmobilien aus einer Hand. Zusätzlich zum Vertrieb wurde das Know-how einer Werbeagentur in das klassische HPC-Geschäft integriert. Der Mehrwert für unsere Kunden ist unser Beitrag zu Effizienz, Nachhaltigkeit und letztlich zum Erfolg.

*Wir verstehen Vertrieb. Wir verstehen Marketing.
Und vor allem verstehen wir unsere Kunden.*

In Hamburg. Für Hamburg

Als Hamburger sind wir stolz auf unsere Hansestadt. Darüber hinaus ist die Nordmetropole für uns eine besondere Perle, denn hier trifft Branchenvielfalt auf ein einzigartiges Lebensgefühl und eben auch hanseatisches Grundverständnis. Gute Gründe, warum wir diese Traditionen im Gewerberaummarkt zuverlässig, bodenständig und mit einer Prise Humor fortsetzen. In diesem Sinne blicken wir innovativ nach vorne und handeln dementsprechend.

Erfolg

HPC fügt Angebot und Nachfrage gekonnt zusammen. Unsere unternehmerische Aufgabe liegt darin, vorhandene Chancen im Bereich Immobilien zu erkennen und entsprechend wahrzunehmen. Im Detail setzen wir hierbei auf Qualität und Beratungsstärke, wodurch wir die eigene Position wie auch die unserer Kunden bestmöglich ausbauen.

Mehr erfahren

Wer sind wir? Was unterscheidet uns? Was macht uns besonders? Das alles sind gute Fragen, deren Antworten wir Ihnen auf den Folgeseiten so knapp und so präzise wie möglich darlegen.

Wir wünschen Ihnen beim Lesen viel Spaß und Freude!

INHALT

01 Über Hamburg Properties

02 Das Unternehmen

- Synergien & Vorteile
- Aufgabenfelder
- Unsere Entwicklung

03 Der Unternehmer

- Zur Person
- Weiterbildung und ehrenamtliches Engagement

06 Das Team

08 Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile

- Vertriebsorientiertes Marketing
- Förderung der Mitarbeiter
- Unternehmenspositionierung
- Datenbank und Network
- Erfolgsbilanz und Arbeitsweise
- Skalierbarkeit

11 Vertriebsgeeignetes Marketing

- Tell the story. Sell the idea.

13 Unsere Philosophie

- Erfolg & Wissen: Das teilen wir
- Unternehmerische DNA
- Unsere Vision: Eine neue Art von Immobilienunternehmen
- Zuverlässigkeit und Vertrauen
- Wertschätzung und Loyalität
- Nachhaltigkeit

17 Environmental - Social - Governance

19 Ausblick

Das Unternehmen

Wir sind als Beratungsunternehmen spezialisiert auf die Vermietung von Gewerbeimmobilien im Großraum Hamburg. Gründer und Geschäftsführer von HPC ist Thomas Löffler. Der Sitz des Unternehmens wurde bewusst in der Hamburger Innenstadt gewählt.

Neben unserer Kernkompetenz, der Vermietung von Büroflächen, zählt zu unseren Alleinstellungsmerkmalen der Einsatz eines vertriebsfördernden Marketings. Hierbei übernehmen und koordinieren wir die Entwicklung von Nutzungskonzepten, die gesamte Foto- und Videografie wie auch alle notwendigen Print- und Webmaßnahmen.

Synergien & Vorteile

Hinter Hamburg Properties steht qualifiziertes Personal und das Konzept, Synergien und Vorteile zu bündeln, um einen Mehrwert für alle Beteiligten zu generieren. Dazu zählen vor allem Immobilien-Dienstleistungen in den Bereichen Vertrieb und Marketing.

Darüber hinaus findet eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter durch gezielte Kooperationen mit Hamburger Hochschulen statt. Dies ergänzen wir intern durch eine digitale Trainingsakademie.

In der Abbildung (rechts) sind die Ressourcen für einen wechselseitigen Austausch zwischen Kunden, Partnern und HPC dargestellt, der zum gemeinsamen Erfolg führt.

Aufgabenfelder

Hamburg Properties konzentriert sich vorrangig auf die Beratung von Büronutzern und Eigentümern von Gewerbeimmobilien. Wir begleiten hierbei alle relevanten Vermarktungsaktivitäten mit Hinblick auf die nachhaltige Vermittlung von Gewerbeflächen. Unsere weiteren Schwerpunkte reichen von der Konzeption und Verhandlungsführung über die Koordination bis hin zum Abschluss von Mietverträgen.

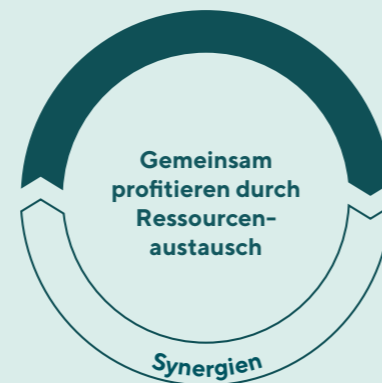
Unsere Entwicklung

Wir arbeiten zielgerichtet in allen Belangen und damit stets zum Wohle unserer Kunden und Auftraggeber. Eine weitere Besonderheit liegt in der Skalierbarkeit unserer Leistungen wie auch unseres Geschäftsmodells. Anders gesagt: Nahezu alles, was wir entwickeln, lässt sich auch in einem größeren Rahmen einsetzen.

RESSOURCENAUSTAUSCH

HPC

Vermietung
Vermarktung
Beratung
Marketing
Nutzungskonzepte
Immobilienangebote
Immobilien suche
Service
Digitale Konzepte
Videografie



Kunden & Partner

Objekte
Projekte
Bedarf an Beratungs- und Vertriebsleistungen
Standortsuche und -optimierung
Marketingleistungen
Digitale Services

Der Unternehmer

» Unser Erfolg ist das Resultat aus der Anzahl der Ideen, die wir verwirklichen.«



Thomas Löffler, Geschäftsführung

Zur Person

Thomas Löffler ist seit über 25 Jahren im Bereich Gewerbeimmobilien in Hamburg erfolgreich. Nach Abschluss seines BWL-Studiums wurde er beim lokalen Marktführer Grossmann & Berger ausgebildet.

Zu den nennenswerten Erfolgen zählt sein Umsatzergebnis im Jahr 1999. Gerade 4 Jahre in Beschäftigung, konnte Thomas Löffler 10 % des gesamten Hamburger Flächenumsatzes vermieten. Insgesamt war er 14 Jahre bei Grossmann & Berger beschäftigt.

Im Anschluss gründete Thomas Löffler für den internationalen Branchenprimus CBRE die Niederlassung Hamburg und baute den Standort erfolgreich auf.

Diesen Erfolg wiederholte er in 2015 für das Beratungsunternehmen Avison Young.

Alle guten „Gründungen“ sind drei: In 2018 startete Thomas Löffler mit Hamburg Properties Consulting in die Selbständigkeit.

» Die Ausbildung bei Thomas hat meinen Erfolg in der Branche nachhaltig geprägt.«

Nicolai Baumann
Geschäftsführer Avison Young

Weiterbildung und ehrenamtliches Engagement

Wissen zählt: Thomas Löffler setzt auf Know-how und gibt dieses weiter. Er selbst wurde unter anderem zum Thema Vertragsverhandlung an der renommierten Harvard University ausgebildet. Zudem ist er Mitglied im Ausschuss für Stadt- und Regionalentwicklung der Handelskammer Hamburg. Zu seinen aktuellen Projekten zählt hier die Kooperation mit der Hamburg School of Business Administration (HSBA) und der Northern Business School (NBS).

Er engagierte sich im Zuge seiner Berufstätigkeit stets als Ausbilder und Mentor. Neben Nicolai Baumann (Geschäftsführer Avison Young) zählen auch Eva Stein (Geschäftsführung Behrendt Immobilien Verwaltung) und Matthias Huss (Niederlassungsleiter bei Savills) zu den ehemaligen Mentees von Thomas Löffler.

Das Team

Hamburg Properties wächst – kontinuierlich. Aktuell werden sechs Mitarbeiter beschäftigt. Das Team setzt sich aus Umsatzträgern beziehungsweise Beratern und Support-Mitarbeitern zusammen. Für das anvisierte weitere Wachstum befindet sich HPC in einem kontinuierlichen Recruiting-Prozess.

Alle Teammitglieder zeichnen sich durch eine akademische Ausbildung im Wirtschaftsbereich aus. Sie erhalten zudem überdurchschnittlich viel Verantwortung, wodurch sie nochmals schneller und nachhaltiger Probleme lösen und die eigenen Ziele erreichen. Zudem führen die hohe Eigenverantwortung wie auch das interessante Aufgabenspektrum zu zufriedenen HPC-Mitarbeitern.

Was unser Team auszeichnet

- Langjähriges Immobilien Knowhow
- Umfassendes Netzwerk
- Boutiquecharakter: Individuelle und zugeschnittene Betreuung
- Nationale und internationale Erfahrung
- Signifikante Vermietungserfolge seit Gründung
- Akademischer Hintergrund
- Interdisziplinär: Der Werbeagentur-Makler
- Alle Ressourcen im eigenen Unternehmen
- Faire und lukrative Beteiligung aller Partizipierenden
- Synergetisch und dadurch schneller
- Das Wir-Gefühl: Ein gemeinsamer Aufbau und eine gemeinsame Story

»Wir schaffen Identität für Immobilien.«

» Es motiviert mich in die richtige Richtung gelenkt zu werden und zu wissen, dass mir jemand mit viel Erfahrung einen Rückhalt gibt.«

Philipp Blank
Consultant Hamburg Properties



Rainer Nelde
Finance

Irina Löffler
Marketing

Thomas Löffler
Geschäftsführer

Julia Meyer
Consultant

Philipp Blank
Consultant



Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile

Im Folgenden werden die Alleinstellungsmerkmale von Hamburg Properties erklärt:

1. **Vertriebsorientiertes Marketing**
2. **Förderung der Mitarbeiter**
3. **Unternehmenspositionierung**
4. **Datenbank und Network**
5. **Erfolgsbilanz und Arbeitsweise**
6. **Skalierbarkeit**

Vertriebsorientiertes Marketing

Aktivitäten im Marketing zählen bei HPC zum Core-Business der Gewerbevermietung. Der Begriff Immobilienmarketing umfasst z.B. Konzeptentwürfe, Videografie, 360-Grad Rundgänge oder die Website-Erstellung für ein Gewerbeobjekt. Die hierfür erforderlichen Services werden durch die Löffler Objektmarketing GmbH, ein Unternehmen der „Gruppe“, im Bereich Marketing professionell unterstützt. So kann ein Kunde, Eigentümer oder Investor die komplette Dienstleistung von Nutzungskonzept und Vermarktung aus einer Hand abrufen, die sonst eine Koordinierung mehrerer Dienstleister benötigt.

Der Vermieter bzw. Eigentümer wird beraten, geführt und bekommt mit den vertriebsgeeigneten Dienstleistungen auf Wunsch ein All-in-one-Paket, mit dem sowohl er, als auch die Immobilie, gewinnt. Er erhält somit eine „Symbiose aus Marketing und Vertrieb“. Alternativ können einzelne Dienstleistungen, wie z.B. Broschüren-Erstellung oder Interessenvermittlung, separat in Anspruch genommen werden (siehe Abbildung).

Förderung der Mitarbeiter

HPC legt einen besonderen Wert auf die klassische und zugleich digitale Ausbildung. Die Mitarbeiter werden mit Sorgfalt ausgewählt und als „Multiplikatoren“ mit Herzblut ausgebildet sowie umfassend fachlich gefördert. Hamburg Properties schult in seiner hauseigenen, digitalen Akademie immobilienpezifische Inhalte, die das klassische Coaching im Unternehmensalltag ergänzen und den Einsatz moderner Technologien vermitteln.

VERTRIEB UND MARKETING HAND IN HAND - DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Immobilienmarketing

Konzept
Broschüren
Websites
Außenwerbung
Merchandising
Staging



Vertrieb



Immobilienvertrieb

Vermietung
Vermittlung
Beratung
Marktpreisanalyse
Verhandlung
Service

Ein Hochschulstudium der Mitarbeiter kombiniert mit praxisnahen Einsätzen, inhouse erstellten Video-Schulungen und Kundenbindung-Skills, führen zu den angestrebten Erfolgen in Sachen Auftragslage. Darüber hinaus bieten wir unseren Mitarbeitern materielle Incentives (Provisionen) wie auch attraktive Beteiligungsmodelle.

Unternehmenspositionierung

Bei uns haben die Kunden stets einen festen Ansprechpartner, welcher das Projekt umfassend von Anfang an begleitet. Genauso bewährt hat sich unsere flache Hierarchie: Entscheidungswege sind kurz und wir können schnell auf veränderte Marktgegebenheiten eingehen. Zudem werden so wichtige kundenspezifische Informationen schnell ausgetauscht, was zu einem besseren Kenntnisstand unserer Mitarbeiter führt.

Datenbank und Network

CRM-gestützte Systeme, hier vor allem die High-End-Lösung estatePro, bilden das Herzstück des Unternehmens und stehen im Fokus. Ein weiterer wichtiger Faktor für den nachhaltigen Unternehmenserfolg ist das Netzwerk, bestehend aus Eigentümern, Vermietern, Investoren, Projektentwicklern, Architekten, Interior Designern und Unternehmen der gesamten Hamburger Wirtschaft. Aufgrund der kontinuierlichen und langjährigen Tätigkeit der Geschäftsführung bildet unser Netzwerk eine wichtige Grundlage für unseren konstanten Auftragsbestand.

Erfolgsbilanz und Arbeitsweise

HPC unterscheidet zwischen zwei Größensegmenten beim Vermietungsgeschehen. Das erste Segment liegt in der Größenklasse unter 1.000 m². Diese Kategorie wird durch Immobilienportale bedient und deckt den Basisumsatz ab.

Die zweite Größenklasse sind Abschlüsse ab einem Flächenvolumen von ca. 1.000 m². Diese Kategorie besteht aus komplexen Projekten, die zugleich interessant und besonders umsatzfördernd sind. Die erfolgreiche Abwicklung solcher Deals ist durch langjährige Erfahrung und kreatives Handeln möglich. Dabei entstehen Spitzenumsätze, die zu dem Ergebnis maßgeblich beitragen.

Zwei Drittel unseres Umsatzes werden in diesem volumenstarken Segment erzielt.

Gerade bei größeren Projekten setzen wir neben den klassischen Wegen der Vermarktung immer auch auf intelligente und kreative Strategien. Insofern entwickeln wir oftmals ganz neue Wege und reizen damit das vorhandene Potenzial einer Immobilie zum Vorteil unserer Auftraggeber aus.

Skalierbarkeit

Bereits beim unternehmerischen Aufbau von HPC wurde die spätere Skalierbarkeit der eigenen Strukturen umfassend berücksichtigt. Daher können Marke, Datenbank-Konfiguration und die Organisationsstruktur ohne nennenswerten Aufwand auf weitere Standorte übertragen werden. HPC ist somit als Unternehmen erweiterbar – und das ist Absicht.

Zudem verfügen wir über Kooperationspartner in Berlin, Frankfurt und München, welche auch angrenzende Disziplinen wie z.B. den Bereich Investment bestens für uns abdecken können. Nicht zu vergessen: Aktuell weiten wir die eigene Büroimmobilien-Kompetenz auf Bereiche wie Industrie und Einzelhandel aus.

■ **Größenklasse 1**
bis 1000m² ■ **Größenklasse 2**
ab 1000m²



Vertriebsgeeignetes Marketing

» Focus on Big.
Das ist die
Philosophie.«

Thomas Löffler



» Von der Initialidee, über
Projektskizzen und -konzepte,
führte uns HPC professionell
zum Vertragsabschluss.«

Matthias Gipp
Geschäftsführer OFFICE.ONE

Tell the story. Sell the idea.

Ein anspruchsvolles Projekt realisierte Hamburg Properties in der Hamburger Speicherstadt. Das Ergebnis war die Vollvermietung der Flächen von rund 4.300 Quadratmetern im Speicher M26 an OFFICE.ONE. Das Projekt wurde als sogenanntes „NewWork Konzept“ innerhalb des denkmalgeschützten Speichers umgesetzt. Übrigens befand sich das M26 Projekt aufgrund seines Volumens unter den Top-3 Immobilienprojekten der Stadt Hamburg im ersten Quartal des Jahres 2020.

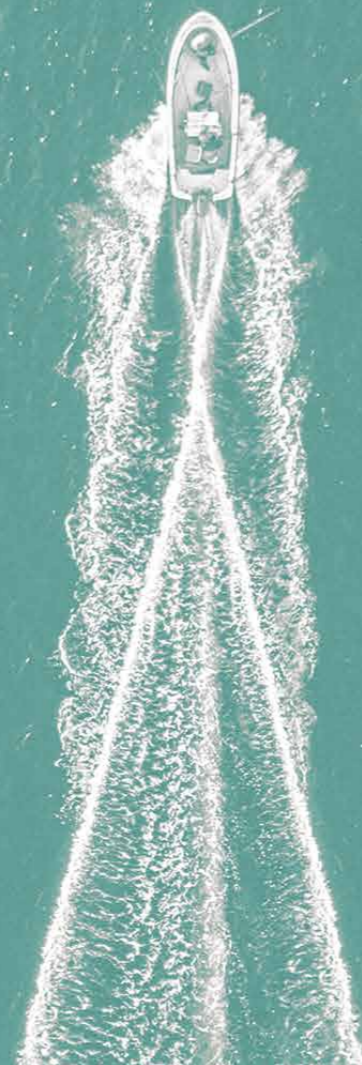
Während des Projektes konnte HPC die eigene Expertise im vertriebsgeeigneten Marketing nachweisen. Um das Objekt anschaulich und umfassend zu präsentieren, hat HPC in eigener Regie eine Vermarktungsbroschüre samt Logo und Markenname mit Input von Architekten, Fotografen und Designern entwickelt. Insgesamt erbrachten wir ein innovatives und vertriebsgerechtes Nutzungskonzept, welches mittels intelligenter Marketingmaßnahmen bestens präsentiert wurde.

Nach Fertigstellung wurde die Broschüre bei der Vermittlung gezielt eingesetzt und konnte dabei alle Kunden vom Objekt überzeugen. Beim Projekt M26 wurden Kunde, Eigentümer und Immobilie mit einem Komplettpaket aus Nutzungskonzept, Marketing und Vertrieb durch HPC zusammengeführt. Für den Eigentümer und die Immobilie konnte eine attraktive Nutzung zusammen mit einem wirtschaftlich passenden Mietvertrag gefunden werden. Der Nutzer OFFICE.ONE konnte einen langfristigen Mietvertrag schließen und seine speziellen Anforderungen an die Immobilie umsetzen. Dabei wurde auf dem ursprünglich von HPC vorgeschlagenen Nutzungskonzept aufgesetzt.

Nicht zu vergessen: Mit der erfolgreichen Betreuung des Speicher M26-Projekts ist für uns eine wichtige Schlüsselidee entstanden: Die Kombination aus Marketing und Vertrieb steht seitdem für das Handeln von Hamburg Properties im Fokus. Das entsprechende Know-how grenzt uns positiv von klassischen Beratungsunternehmen im Immobiliensektor ab.

UPGRADE YOUR WORKSPACE.

BÜROS. KONZEPTE. VERMIETUNG.

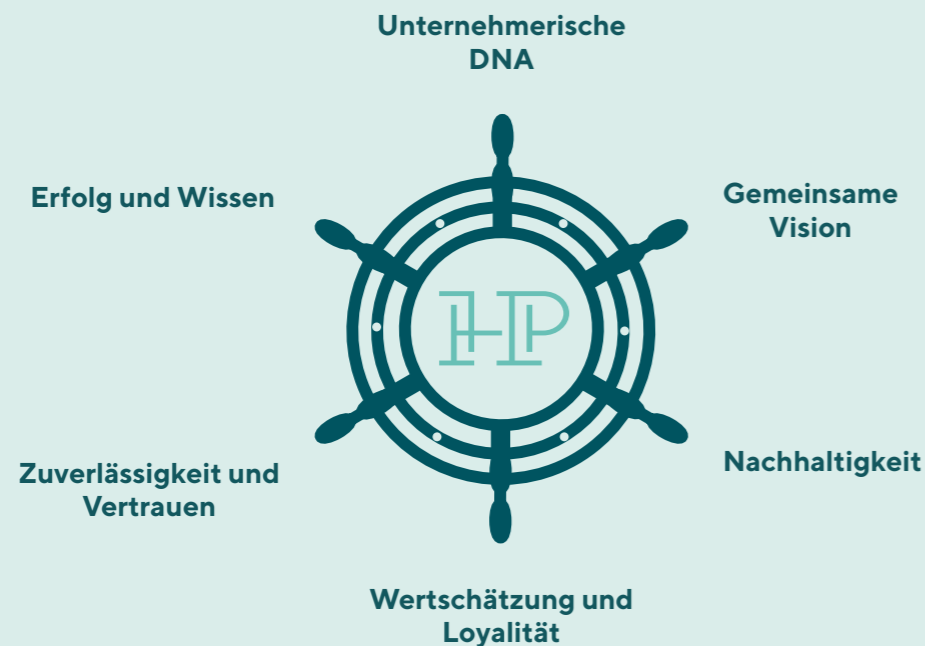


Unsere Philosophie

Jeder Mensch ist anders. Somit ist es auch jedes Unternehmen. Hinter Hamburg Properties steht ein Team, dass sein Handwerk beherrscht und zugleich Visionen für die Zukunft des Unternehmens hat.

Unsere Philosophie

Wir verstehen Gewerbeimmobilien. Gewerbeimmobilien sind unsere Leidenschaft. Unserer Leitbild, welches wir verfolgen, lässt sich als Steuerrad symbolisieren. Alle sechs Werte sind dabei eng miteinander verbunden und ebnen den Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Folgende Aspekte sind das, was den Kern unserer Philosophie bildet.



1. Erfolg & Wissen: Das teilen wir

Eigentlich einfach: Wir setzen als Team intern wie extern auf transparentes Wissen. Denn derart eröffnen sich mehr Chancen und Erfolge für uns und unsere Kunden. Insofern sprechen wir immer Herausforderungen und Chancen gleichermaßen an und sorgen durch die Weitergabe von Know-how für nachhaltige Teamerfolge.

Gelangen unsere Kunden durch unsere Hilfe an ihr Ziel, dann ist das für uns ein wichtiger Meilenstein. Dabei wird immer das gesamte dahinterstehende Team honoriert. Das fördert den Zusammenhalt, die Fairness und eben auch die Einsicht, dass es sich lohnt, das eigene Ego zurückzustellen. Daher bedeutet für uns Erfolg, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen, um auch zukünftig Ideen und Strategien durch die Zusammenarbeit zu fördern.

Hamburg Properties versteht sich als ein offenes, kommunikatives und transparentes Beratungsunternehmen. Hinter Hamburg Properties steht die Erfahrung von Gründer und Geschäftsführer Thomas Löffler. Dieser hat zuvor erfolgreich in führenden Positionen in der deutschen wie auch internationalen Immobilienbranche gearbeitet.

Seine Erfahrungen prägen heute nicht nur seine eigene Unternehmenslaufbahn, sondern auch die der eigenen Mitarbeiter mittels interner Mentoring-Maßnahmen. Allerdings geschieht dies nicht ganz klassisch, denn auch der Geschäftsführer unterzieht sich einem Mentoring – und zwar durch zumeist jüngere Mitarbeiter. Dieses sogenannte Reverse-Mentoring folgt dem Prinzip der Transparenz und intensiviert nochmals den internen Know-how-Transfer im Unternehmen. Gestärkt wird dabei insbesondere der Zuwachs an Vertrauen, Ausdauer, Respekt und Offenheit.

2. Unternehmerische DNA

Wäre Hamburg Properties ein Hotel, dann eines mit der maximalen Anzahl an Sternen. Daher erbringen wir immer mehr als nur Standards und sorgen stets für eine besonders professionelle Betreuung.

Es ist hierbei unser Anspruch die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden optimal zu erfüllen. Darüber hinaus sorgen wir für ein Mehr an Zufriedenheit und Komfort. In diesem Zusammenhang sprechen wir von unserer unternehmerischen DNA. Diese steht für bestmögliche Leistungen, optimale Kundenzufriedenheit, hohe Transparenz und zielführende Abläufe. Immer inbegriffen ist hierbei die zwischenmenschliche Aufmerksamkeit – und diese ist selbstverständlich gratis.

Wir verstehen uns als „Unternehmer im Unternehmen“ und schätzen disruptive Gedanken.

In diesem Zusammenhang haben wir auch verstanden, dass sich die Immobilienbranche aktuell stark verändert: In naher Zukunft werden u.E. größere Immobilienprojekte nur noch von solchen Dienstleistern vermittelt, die Digitalisierung zum Fortschritt nutzen und in den Bereichen Vertrieb und Marketing gleichermaßen gut aufgestellt sind.

Hamburg Properties versucht frühzeitig auf Marktveränderungen einzugehen und diese zu nutzen.

Gute Gründe, warum wir heute schon anspruchsvolle Imagefilme und Broschüren inhouse erstellen. Und genauso viele Gründe, warum wir die fachliche Entwicklung unserer Mitarbeiter heute schon im Marketingbereich professionell fördern und ausbauen.

3. Unsere Vision: Eine neue Art von Immobilienunternehmen

Unsere Vision in aller Kürze: Wir begeistern Kunden – durch starkes Projektmanagement und transparente Strukturen. Und wir begeistern unsere Mitarbeiter durch mehr Möglichkeiten, Verantwortung und Freiräume. Gemeinsam erkunden wir neue Wege, um exzellente Ergebnisse und Services zu erreichen. Aus Erfahrung wissen wir, dass diese Begeisterung sich am Ende auszahlt – für unsere Auftraggeber, wie auch für uns.

Besonders sprechen wir junge wie auch junggebliebene Menschen an, die neugierig auf neue Verfahren und Erfahrungen sind. Dabei setzen wir im Detail vor allem auf ein duales Ausbildungssystem. Hierbei werden studentische Mitarbeiter langfristig eingebunden und schließlich nach Studienabschluss als bestens ausgebildete Fachkräfte übernommen.

Allen Mitarbeitern steht eine digitale HPC-Trainingsakademie mit Schulungsinhalten zur Verfügung ergänzt durch ein Training on the Job. Durch eine Symbiose aus Vertrieb und Marketing in Kombination mit einem individuellen Personal-konzept sind wir auf dem Weg, eine neue Art von Immobilienberatungsunternehmen zu etablieren.

4. Zuverlässigkeit und Vertrauen

Wir sind pünktlich. Wir sind korrekt. Und wir sind fair. Es lässt sich einfach besser zuhören, hinschauen und handeln, wenn man Menschen auf Augenhöhe und mit Sympathie sowie Empathie begegnet. Übrigens macht uns dieser gegenseitige Respekt sehr zuverlässig. Unsere Kunden und Partner schenken uns Ihr Vertrauen.

Wir freuen uns darauf, unseren Auftraggebern und Kunden mit Zuverlässigkeit und Aufmerksamkeit zu begegnen.

5. Wertschätzung und Loyalität

Das Team von Hamburg Properties legt Wert auf Loyalität, gegenüber dem Team, gegenüber dem Unternehmen. Wir schaffen die Atmosphäre von Wertschätzung und Vertrauen. Es geht dabei auch um die kleinen Dinge, wie der gegenseitige Austausch über relevante Themen oder die Hilfsbereitschaft bei aufkommenden Fragen.

Von großer Bedeutung ist ebenfalls das Zelebrieren von Erfolgen im Team, als Zeichen der gegenseitigen Wertschätzung. Das Ziel ist stets ein loyales Miteinander: Wir schützen und unterstützen.

6. Nachhaltigkeit

Als Team von Hamburg Properties arbeiten wir im Unternehmen mit sozialer Verantwortung, Umweltgedanken und sorgen für Beständigkeit und Wachstum.

Anders gesagt: Wir handeln sozial, weil wir so sind – und weil wir verstanden haben, dass dies die wichtigste Grundlage für ein lebenswertes Miteinander ist. In diesem Sinne beteiligt sich unser gesamtes Unternehmen jährlich am Earth Day, der jeweils am 22. April stattfindet. Zum Beispiel haben wir hierbei im Jahr 2021 in Norddeutschland 100 Bäume eigenhändig gepflanzt und in 2022 einen Bienenlehrpfad auf Gut Karlishöhe vorbereitet.

Die soziale und ökologische Verantwortung ist für uns ein zentraler Aspekt der Arbeitskultur, den wir mit dem Konzept von ESG (environmental – social – governance) als Grundsatz für ein nachhaltiges Verständnis verbinden.

ENVIRONMENTAL

- Zelebrierung des Earth Days – jährlich leistet HPC einen besonderen Beitrag zur Umwelt
- Verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen
- Nutzung von Elektromobilität sowie nachhaltigen Fortbewegungsmitteln wie Fahrräder

SOCIAL

- Soziales Engagement – durch Spenden und Teilnahme an Aktionen „Weihnachten im Schuhkarton“
- Vertrauensvolle Beratung – Der Fokus liegt auf der Zufriedenheit der Kunden
- Mentoring – eine einmalige Ausbildungsstruktur die auf das Potential junger Absolventen setzt

GOVERNANCE

- Transparente Kommunikation
- Einheitliche Berichterstattung
- Flache Hierarchien für ein angenehmes Miteinander und eine moderne Unternehmenskultur

WE CARE

ESG – Environmental – Social – Governance

ESG ist eine Kurzform für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Dabei steht eine soziale sowie nachhaltige Unternehmensführung bei Hamburg Properties im Vordergrund. ESG als Grundsatz für das nachhaltige Verständnis evaluiert die unternehmerische Sozialverantwortung und stellt gerade deshalb eine wichtige Säule für Hamburg Properties und deren Unternehmenskultur dar.

Das Team von HPC macht seine Kunden auf innovative sowie nachhaltige Gebäude aufmerksam. Dabei werden Zertifizierungen, wie z.B. nach DGNB und LEED besonders hervorgehoben. So wird ein Verständnis für nachhaltige Gebäude geschaffen. Weiterhin hat sich HPC in 2021 dazu entschlossen auf Elektromobilität umzusteigen. Die Firmenfahrräder kommen ebenfalls regelmäßig zum Einsatz.

Des Weiteren setzt sich unser Unternehmen für soziale Projekte, wie „Weihnachten im Schukarton“, ein. Dabei werden in der Weihnachtszeit Schuhkartons mit kleinen Geschenken befüllt, die an Kinder in über 160 Ländern und Regionen verteilt wurden.

» Who cares, wins.«

Kofi Annan

Als Teil von ESG legt Hamburg Properties insbesondere Wert auf langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen.

Die Unternehmenskultur zeichnet sich durch ein harmonisches sowie persönliches Miteinander aus. Es wird dabei Wert auf einen transparenten Wissenstransfer gelegt, sodass Team-Work an erster Stelle steht. Die flachen Hierarchien erzeugen eine familiäre Atmosphäre, damit sich jeder wohl- und vor allem verstanden fühlen kann.

Mit einem guten Verständnis für Nachhaltigkeit und Ökologie legt Hamburg Properties auf diese Thematik besonderen Wert. Denn der Gedanke »Manage to Green« macht auch bei der Büovermietung keinen Halt und darf bei einer zukunftsorientierten Blickrichtung nicht fehlen. Hierbei gibt es einige Bereiche, die im Bezug zu ESG stehen und dessen Ansätze zu verfolgen sind. Um ein Beispiel zu wiederholen: Hamburg Properties nimmt den Earth Day jedes Jahr zum Anlass, der Umwelt etwas Gutes zu tun.

Ziel und Vision von HPC ist es, ESG zukünftig noch umfassender in die verschiedenen Bereiche zu integrieren.

Ausblick. Starke Perspektiven

Von Anfang an hat Hamburg Properties die Idee verfolgt, die besonderen Potentiale in Büroimmobilien und -projekten zu erkennen. Wir decken dabei nicht nur Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten auf, sondern verfügen auch über die unternehmerische Kreativität, aus der Umsetzung unserer Ideen, vorzeigbare Gewinne für alle Beteiligten zu generieren.

Dank dieser Denk- und Arbeitsweise haben sich Erfahrungen entwickelt, auf denen wir heute verstärkt aufbauen. Insbesondere wird in Zukunft die eigene Strategie, unsere Bereiche Marketing und Vertrieb zu koppeln, erweitert und optimiert.

Auch kann für Hamburg Properties in den kommenden fünf Jahren ein starkes Umsatzwachstum prognostiziert werden, was mit einem weiteren Personalaufbau einhergeht. Wir werden bei der Auswahl der eigenen Mitarbeiter in Zukunft weiterhin auf diejenigen setzen, welche unsere strategische wie auch kreative Arbeitsweise mittragen.

Last but not least: HPC setzt auf Mitarbeiterbindung – um durch erfolgreiche und effiziente Ergebnisse zu einer besonders langfristigen Kundenbindung zu gelangen.

»Wir freuen uns besonders darauf, das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln. In Hamburg sagt man dazu: Fahrt aufnehmen.«

