

## Anteon Pressemappe

### Inhalt:

- + Unternehmensportrait
  - Daten und Fakten
  - Vorstellung der Geschäftsführer
  - Geschäftsführer Interview „Wir sind jetzt 35“

+

## UNTERNEHMENS PORTRAIT

### Über Anteon:

Anteon ist eine inhabergeführte Immobilienberatungsgesellschaft mit Fokus auf die Metropolregion Düsseldorf. Mit 35 Vermittlungs- und Beratungsexperten gehört das 2008 gegründete Unternehmen heute zu den lokalen Top-Adressen. Anteon steht für die erfolgreiche Vermittlung von Büro-, Mixed-Use, Hotel- und Logistik-Flächen als auch von gewerblich genutzten Immobilienanlageobjekten. Die hohe Marktcompetenz verdankt Anteon dem langjährigen Know-how seiner fünf Gründer Guido Nabben, Heiko Piekarski, Dirk Schäfer, Jens Reich und Marius Varro, dem strategischen Ausbau seines auf Immobilien und Vermögensanlagen fokussierten Netzwerkes sowie dem leidenschaftlichen Engagement seines qualifizierten Teams. Seit der Gründung vor zehn Jahren hat Anteon mehr als eine halbe Million Quadratmeter an Bürofläche vermietet, was einem Volumen von umgerechnet 70 Fußballfeldern entspricht. Im gleichen Zeitraum wurden von Anteon Gewerbeimmobilien im Wert von 1,02 Mrd. Euro an Investoren verkauft.

Mit Grossmann & Berger, E & G Real Estate, Greif & Contzen und Blackolive ist Anteon Teil des Netzwerkes GPP German Property Partners, welches Mandanten bundesweit berät und betreut. Im Netzwerk sind 380 Experten in den TOP-7-Städten Berlin, München, Hamburg, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Stuttgart und Köln/Bonn für ihre Kunden im Einsatz und bieten Dienstleistungen in den Bereichen Immobilien-Investments, gewerbliche Vermietung, unternehmerisches Immobilienmanagement (CREM), Immobilienbewertung und Research an. Bank-, Finanzierungs- und Verwaltungs-Dienstleistungen runden das Leistungsspektrum von GPP ab.

AUTORIN: MIRIAM BEUL, 11. JUNI 2018

## Daten und Fakten

Gründung	2008	
Geschäftsführer und Gesellschafter	Guido Nabben, Heiko Piekarski, Jens Reich, Dirk Schäfer, Marius Varro	
+ Mitarbeiter	35	
PR-Kontakt	Miriam Beul T +49 (0) 211 74 95 969-16 miriam@textschwester.de	Sarah Schreier T +49 (0) 211 58 58 89-21 s.schreier@anteon.de
Partner & Mitgliedschaften	German Property Partners Wirtschaftsclub Düsseldorf	
+ Leitungsfelder	Strategische Beratung Vermietung Investment Research Workplace Consulting	
Asset-Klassen	Büro Mixed-Use Hotel Logistik	

## Vorstellung der Geschäftsführung



v.l.n.r.: Guido Nabben, Heiko Piekarski, Jens Reich, Marius Varro, Dirk Schäfer

**Dipl.-Kfm. Guido Nabben (1977)**



+

+

In Düsseldorf geboren und aufgewachsen, studierte er nach seiner Ausbildung als Immobilienkaufmann 1998 bei Müller International berufsbegleitend Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Immobilienmanagement und Unternehmensführung. Einem einjährigen Auslandsaufenthalt in New York als Angestellter des Bayerischen Wirtschaftsministeriums und anschließendem Management Trainee Programm bei der Lufthansa Nordamerika, folgte die Leitung des Vermietungsbereichs bei Catella in Düsseldorf. 2008 hat er mit vier weiteren Partnern ANTEON gegründet. Als geschäftsführender Gesellschafter verantwortet er den Investmentbereich und die Projektinitiierung. Seit 2017 ist er Sprecher des German Property Partner-Netzwerks. Zu seinen namhaften Kunden zählen u.a. AXA, Realis, Motel One, Quantum, Verband der Vereine Credireform, GEG und DIC.

**Tätigkeitsschwerpunkt**

Investment | Projektberatung | Sprecher German Property Partners

**Guido Nabben**

**Persönliche Referenzen (auszugsweise):**

- Beratungsmandat der Volksrepublik China zur Standortidentifikation des Chinesischen Generalkonsulats Düsseldorf
- Exklusives Mandat für den strukturierten PE-Bieterprozess für den Neubau des Verbands der Vereine der Creditreform, 15.000 m<sup>2</sup> in Neuss inkl. Mietvertrag und Grundstücksbeschaffung  
Volumen: 50-60 Mio. €
- Verkauf der Büroimmobilie Stresemannstraße 13-15 in Düsseldorf von DIC Asset an Corestate zur Umwandlung zu einem Serviced-Apartments-Haus mit über 70 Einheiten
- Exklusive Vermarktung eines AXA-Deutschlandportfolios im GPP Verbund - bestehend aus 6 Objekten  
Volumen: 70-80 Mio. €
- Begleitung und Beratung der Volksrepublik China beim Ankauf des Chinesischen Generalkonsulats DUS von BCRE Capital  
Volumen: 10-20 Mio. €
- Off-Market Transaktion der Büroimmobilie Kaistraße 8 im Düsseldorfer MedienHafen  
Volumen: < 10 Mio. €
- Exklusives Verkaufsmandat der Büroimmobilie Graf-Adolf-Straße 61 und Verkauf an ein internationales Family Office  
Volumen < 10 Mio. €
- Exklusives Verkaufsmandat der Liegenschaft Berliner Allee 38 in der Düsseldorfer Innenstadt an die inhabergeführte Immobiliengesellschaft Bahners & Schmitz  
Volumen: < 10 Mio. €
- Nutzerberatung und Vermittlung des Mietvertrags in exklusiver Mandatierung von DI Deutsche Ingenico Holding für die Deutschlandzentrale mit rund 8.000 m<sup>2</sup> Büroflächen für 470 Mitarbeiter

**Dipl.-Kfm. Heiko Piekarski (1979)**

In Duisburg geboren, in Neuss studiert und wohnhaft in Duisburg.

Heiko Piekarski ist seit 1999 in der Immobilienwirtschaft tätig. Nach seiner immobilienwirtschaftlichen Ausbildung absolvierte er erfolgreich sein betriebswirtschaftliches Studium mit den Schwerpunkten Unternehmensführung im Mittelstand und Immobilienökonomie. 2008 hat er mit vier weiteren Partnern ANTEON gegründet. Schwerpunkt der Beratung ist die Projektinitiierung, das Work Place Consulting sowie Research. Zu seinen größten Mandaten zählen u.a. die Targo Bank, Commerzbank, AOK und RTL.

**Tätigkeitsschwerpunkt**

Bürovermietung | Projektinitiierung | Research

**Heiko Piekarski**

**Persönliche Referenzen (auszugsweise):**

- Exklusives Mandat für die immobilienwirtschaftliche Konzeption des Deutschland Headquarters von LeasePlan mit ca. 7.000 m<sup>2</sup> in Neuss sowie roll-out der Flagship-Stores in Deutschland mit jeweils ca. 4.000 m<sup>2</sup>
- Konsolidierungsmandat der Targo-Bank am Standort Duisburg, Projektentwicklerauswahlverfahren für ein Neubauprojekt mit rd. 9.000 m<sup>2</sup>
- + • Exklusives Mandat für die Vermietung von rd. 5.800 m<sup>2</sup> an den Medizinischen Dienst der Krankenversicherung Nordrhein im Neubauprojekt Crown (Berliner Allee 52)
- Konsolidierungsmandat von Stora Enso für die Auflösung des „Altmietvertrages“ in der City durch Stellung eines Nach-/Untermieters (Mieter: Bilfinger mit ca. 4.600 m<sup>2</sup>, Stadt Düsseldorf mit ca. 10.000 m<sup>2</sup>) und Neuanmietung einer Immobilie aus dem Portfolio des Bestandseigentümers
- + • Exklusives Beratungsmandat der Verlagsgruppe Handelsblatt zum Konsolidierungsobjekt Kasernenstraße 36 und Vermietung von ca. 8.500 m<sup>2</sup> an die AOK Rheinland Hamburg
- Exklusives Beratungsmandat für die Ceconomy AG, 3.600 m<sup>2</sup> im Bankenviertel
- Bundesweites immobilienwirtschaftliches Beratungsmandat der KKH, Anmietungen in Düsseldorf – 3.500 m<sup>2</sup>, Bielefeld – 1.500 m<sup>2</sup>, Duisburg 2.500 m<sup>2</sup>, Koblenz 1.500 m<sup>2</sup>
- Nominierung für den Immobilienaward des immobilienmanagers für die Entwicklung des internationalen office of the future - Konzeptes für booz & co. (PWC)



**Jens Reich (1966)**



+

+

In Düsseldorf geboren und aufgewachsen, trat Jens Reich bereits 1986 während seiner Ausbildung bei der Landesbausparkasse in die Immobilienbranche ein. Auf Geschäftsführungspositionen bei gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Projektentwicklungsgesellschaften in den 1990er Jahren folgte die Geschäftsleitung bei Aengevelt Immobilien im Bereich Investment & Development. Als Gründungspartner von ANTEON verantwortet er hier den Bereich Investment & Projektberatung. Zu seinen namhaften Kunden und Mandaten zählen die Commerzbank, Handelsblatt Media Group, Ivanhoe Cambridge, Quantum Immobilien, Aurelis und MEAG.

**Tätigkeitsschwerpunkt**

Investment | Projektberatung

Jens Reich

**Persönliche Referenzen (auszugsweise):**

- Exklusives Mandat für den strukturierten Verkaufsprozess des „Thyssen Trade Centers“, Düsseldorf, für Ivanhoe Cambridge, Canada, Gesamtprojektvolumen für Umnutzung in Wohnraum  
Volumen: 90-100 Mio. €
- Beratungsmandat der Verlagsgruppe Handelsblatt für eine mögliche Umnutzung des Gebäudes Kasernenstr. 67, Düsseldorf-Bankenviertel  
Objektwert: 50-60 Mio. €
- Exklusives Verkaufsmandat Büroentwicklung „La Tête“, Düsseldorf  
Auftraggeber: aurelis  
Volumen: 90 -100 Mio.
- Beratungsmandat für die Ceconomy AG, 3.600 m<sup>2</sup> im Bankenviertel
- Exklusives Mandat für die Vermietung von rd. 5.800 m<sup>2</sup> an den Me  
Beratungsmandat der Verlagsgruppe Handelsblatt für eine mögliche Umnutzung des Gebäudes Kasernenstr. 67, Düsseldorf-Bankenviertel  
Objektwert: 50-60 Mio. €
- Exklusives Beratungsmandat Commerzbank AG, strukturierter Bewertungs- und Verkaufsprozess der Liegenschaften im Bankenviertel Düsseldorf  
Volumen: 110-120 Mio. €
- Off-Market-Beratung des Projektentwicklers Quantum beim Ankauf des Gerling Quartiers in Köln  
Volumen: 100-110 Mio. €
- Exklusives Beratungsmandat Commerzbank AG, strukturierter Bewertungs- und Verkaufsprozess, Maximilianstraße in Bonn  
Volumen: < 10 Mio. €

**Marius Varro (1966)**

In Düsseldorf geboren und aufgewachsen ist er nach Abschluss der Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Commerzbank in deren Kreditabteilung 1988 erstmalig mit der Immobilienbranche in Berührung gekommen. 1990 wechselte er dann auf die Beraterseite und ist dort seitdem als Kenner des lokalen Immobilienmarktes tief verwurzelt. Durch 1,5 Jahre Auslandsaufenthalt, vornehmlich in den USA, kam neben dem ausgeprägten Lokalkolorit die internationale Immobilienaffinität hinzu. 2008 war er dann das Bindeglied der vier Gründungspartner von ANTEON, die sich aus zwei internationalen Beraterhäusern zusammenschlossen. Heute verantwortet er den Bereich Investment. Zu seinen größten Mandanten zählt neben DEKA, Pandion, Schroders und Credit Suisse seit vielen Jahren die Creditreform.

**Tätigkeitsschwerpunkt**

Investment | Projektberatung

**Marius Varro**

**Persönliche Referenzen (auszugsweise):**

- Exklusives Mandat zum Weiterverkauf des zuvor an die DEKA vermittelten Bürogebäudes in der City von Duisburg an Credit Suisse im Rahmen eines strukturierten Verkaufsprozesses  
Volumen: 30-40 Mio. €
- Exklusives Mandat für den strukturierten PE-Bieterprozess für den Neubau des Verbands der Vereine der Creditreform, 15.000 m<sup>2</sup> in Neuss inkl. Mietvertrag und Grundstücksbeschaffung an Quantum  
Volumen: 50-60 Mio. €
- Exklusives Mandat für den strukturierten PE-Bieterprozess für den Verkauf eines Logistikzentrums in Essen an Schroders  
Volumen: 20-30 Mio. €
- Exklusives Mandat für den strukturierten Verkaufsprozess des Bürogebäudes „CUBUS“ an PGIM sowie des „INNSIDE“ Hotels an Quadoro  
Volumen: 60-70 Mio. €
- Exklusive Vermarktung im GPP Verbund eines AXA-Deutschlandportfolios bestehend aus sechs Liegenschaften im Einzelverkauf an diverse Investoren  
Volumen: 70-80 Mio. €
- Off-Market Transaktion der Büroentwicklung „Klostergärten“ in Köln von Pandion an Inovalis  
Volumen: 20-30 Mio. €
- Begleitung Verkaufsprozess des internationalen Großinvestments 6-8 Bishopsgate, London für die KGAL  
Volumen: 100-110Mio. £

**Dipl.-Kfm. Dirk Schäfer (1958)**



+

+

In Hessen geboren, in Köln studiert, seit Jahrzehnten in Düsseldorf wohnhaft und seit 1994 in der Immobilienwirtschaft tätig. 2008 hat er mit vier weiteren Partnern ANTEON gegründet, mit der persönlichen Ausrichtung auf die immobilienwirtschaftliche Unternehmer-Beratung. Seinen Schwerpunkt setzt Dirk Schäfer dabei auf die wirtschaftliche Optimierung von bestehenden gewerblichen Mietverhältnissen und das Work Place Consulting. Zu seinen größten Mandaten zählen u.a. die Handelsblatt Group, Clifford Chance, HKLW, LeasePlan und Mazars.

**Tätigkeitsschwerpunkt**

Bürovermietung | Projektinitiierung | Coaching

Dirk Schäfer

Persönliche Referenzen (auszugsweise):

- Exklusives Beratungsmandat für die Mietvertragsoptimierung von ca. 11.000 m<sup>2</sup> im Bestand für die Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek
- Exklusives Mandat für die immobilienwirtschaftliche Konzeption des Deutschland Headquarters von LeasePlan mit ca. 7.000 m<sup>2</sup> in Neuss sowie roll-out der Flagship-Stores in Deutschland mit jeweils ca. 4.000 m<sup>2</sup>
- + • Exklusives Beratungsmandat der Verlagsgruppe Handelsblatt zum Konsolidierungsobjekt Kasernenstraße 36 und Vermietung von ca. 8.500 m<sup>2</sup> an die AOK Rheinland Hamburg
- Beratungsmandat zur Mietvertragsverlängerung von ca. 7.000 m<sup>2</sup> Büro auf der Königsallee von Clifford Chance
- + • Exklusives Beratungsmandat der Verlagsgruppe Handelsblatt für deren Hauptsitz an der Kasernenstr. 67, dem damit verbundenen Mietvertragsabschluss im La Tête und dem Umzug auf die Toulouser Allee mit rd. 14.000 m<sup>2</sup> in 2018
- Im Alleinauftrag der HINES Projektentwicklung Vermietung von ca. 16.000 m<sup>2</sup> an Hengeler Mueller für das Benrather Karree
- Vermietung E-Plus Hauptverwaltung Deutschland mit ca. 30.000 m<sup>2</sup> für den Verkauf an Commerz Real AG
- Nominierung für den Immobilienaward des immobilienmanagers für die Entwicklung des internationalen office of the future - Konzeptes für booz & co. (PWC)
- Exklusives bundesweites Beratungsmandat im Zuge der Konzeptionierung eines zukunftsfähigen Büroraumkonzeptes RBS Mazars nach Merger (MV-Auflösungen, Nach- u. Untervermietungen, Neuansiedlungen)
- Initiierung und Vermarktung der nutzerbezogenen Projektentwicklung des C&A-Campus in Düsseldorf mit ca. 30.000 m<sup>2</sup> Bürofläche. Auftraggeber Bauwert, Berlin

## „Wir sind jetzt 35“

Interview mit den Gründern Dirk Schäfer, Guido Nabben, Heiko Piekarski, Marius Varro und Jens Reich über den Start von Anteon, hustende Flöhe und die Hai-Ecke

*Frage: Warum habt Ihr Anteon gegründet?*

**Marius Varro:** Wir waren alle bei anderen internationalen Beratungsunternehmen schon mehr oder minder lange erfolgreich, wollten aber ein eigenes Business haben. Die Unsicherheit am Markt zu der damaligen Zeit war groß, wenn man die Auswirkungen der Lehman-Pleite bedenkt. Die Unternehmensgründung war da natürlich eine ungewöhnliche Idee. Wir hatten alle bereits ein sehr gutes Standing im Markt und waren sicher, dass wir zu fünft etwas Innovatives auf die Beine stellen und den unglücklichen Umständen zum Trotz das Unternehmen zum Erfolg führen können.

**Dirk Schäfer:** Heute sehen wir, dass uns das ja auch gelungen ist. Ich bin sicher, dass es nicht viele Unternehmen mit fünf Gründern gibt, die auch nach zehn Jahren noch ein Team sind. Vor allem wenn man sieht, dass wir ja mehrere Generationen versammelt haben. Ich bin jetzt 60 Jahre alt, Heiko ist nicht mal 40. Doch nicht nur diese Vielseitigkeit macht uns aus. Wir sind auch sehr unterschiedliche Charaktere mit sehr verschiedenen Qualitäten und dabei trotzdem absolute Teamplayer, für die Fairness untereinander und gegenüber den Kunden das höchste Gut ist.

**Jens Reich:** Für mich ist das Besondere, dass wir über die Jahre kontinuierlich gewachsen sind und heute mit einem erfahrenen und extrem gut vernetzten Team für jeden Investorentyp das jeweils optimale Objekt finden. Wir stehen ihm in allen Fragen seiner Investmententscheidung zur Seite. Wir haben seit unserer Gründung Assets im Wert von 1,02 Mrd. Euro vermittelt. Wenn man bedenkt, wie klein unsere Mannschaft am Anfang war, ist das ein immens gutes Pro-Kopf-Ergebnis. Auf den track record kann jeder bei uns sehr stolz sein.

*Frage: Jetzt seid Ihr 10 und plötzlich sieht alles anders aus, warum?*

**Heiko Piekarski:** Wir sind alle älter geworden (lacht). Im Ernst: Unsere Webseite war schon länger überholt und auch der gesamte Markenauftritt passte nicht mehr zu uns. Er spiegelte unser Selbstverständnis nicht wider. Wir haben alle gemerkt, dass wir das ändern müssen. Das war ein großes Stück Arbeit, weil wir ganz intensiv über uns und unseren Markenkern nachgedacht haben. Nun steht die neue Webseite.... Endlich. Sie ist etwas ganz Besonderes geworden. Info-, Image- und Vermarktungsplattform in einem.

*Frage: Es geht ja nicht nur um die Webseite. Ihr habt Euch insgesamt neu erfunden, mit neuem Logo und so weiter...*

**Guido Nabben:** Ja, weil das nötig war. Am vorherigen Namenszug ANTEON haftete ja noch die römische V – stellvertretend für uns fünf Gründer. Inzwischen sind wir aber nicht mehr nur 5, sondern 35. In dem Prozess mit unseren Kreativagenturen ging es darum, den Fokus von den 5 Gründern umzulenken auf unser 35-köpfiges Team. Das war uns extrem wichtig.

*Frage: Dass sich etwas geändert hat, sieht ja nun die ganze Stadt. Das Dach Eures Firmensitzes ziert seit Juni ein anderes ANTEON...*

**Marius Varro:** Das war ja eine logische Konsequenz. Mit unserem Standort am Ernst-Schneider-Platz mit den Shadow-Arcaden, dem Kö-Bogen, dem Dreischeidenhaus und dem neuen Wilma Wunder als Nachbarn sind wir sehr sichtbar. Was uns natürlich in unseren Geschäftsfeldern sehr hilft. Wir sind heute genau da, wo wir immer hinwollten. In der Investmentberatung und in der Vermietung, geografisch und als Unternehmen.

*Frage: Drei Umzüge in zehn Jahren sind ja auch nicht gerade wenig....*

**Heiko Piekarski:** Als professionelle Standort-Optimierer haben wir in unseren vorherigen Jobs am eigenen Leib erfahren, was es heißt, in einer unpassenden Büroimmobilie zu sitzen.



Das kann einem wirklich aufs Gemüt schlagen. Eine Erfahrung, die uns in der Beratung natürlich hilft. Wir wissen, wie es ist, wenn die Prozesse nicht gut laufen oder der Teamspirit leidet und das auch mit den räumlichen Gegebenheiten zu tun hat.

**Dirk Schäfer:** Der Zusammenhang zwischen Leistungsfähigkeit und Arbeitsumgebung ist außerdem auch wissenschaftlich erwiesen. Eine Komponente, die dabei häufig unterschätzt wird, ist der Einfluss vom Lärm. Dazu werden wir demnächst eine Forschungsarbeit unterstützen. Wir haben jedenfalls durch unser permanentes Wachstum dreimal die Koffer gepackt und sind mit jedem Unternehmensumzug dem Düsseldorfer Stadtkern ein Stückchen nähergekommen. Vom linksrheinischen Heerdt über den Hafen zum Ernst-Schneider-Platz. Wie Marius schon sagt, wir sind jetzt angekommen und mit unseren sehr modernen und offenen Räumen vor allem für junge Menschen ein attraktiver Arbeitgeber.

*Frage: Eines Eurer Kern-Assets ist ja Eure Kompetenz in der Metropolregion Düsseldorf. Hier hustet kein Floh, von dem Ihr nicht Wind bekämt. Und Ihr habt Vermietungserfolge in Objekten, an denen andere vor Euch gescheitert sind. Zeichnet Euch das aus?*

**Heiko Piekarski:** Ja natürlich. Unser Research ist sehr professionell und das Netzwerk mit den Jahren immer weiter mitgewachsen. Wir haben das Ohr am Markt. Viele Eigentümer schätzen unser Engagement, das in B- und C-Lagen genauso leidenschaftlich ist wie in A-Lagen. Wir machen da keinen Unterschied. Das spricht sich herum.

**Guido Nabben:** Aber auch über die Stadtgrenzen hinaus sind wir sehr erfolgreich, vor allem in Neuss, Duisburg und Ratingen. Aber auch Monheim entwickelt sich prächtig. Eine besondere Erfolgsgeschichte ist auch der örtliche Rheinpark, der mit Büro- und Hotelkunden sowie der Stadthalle exzellente Mieter überzeugen konnte. Der Standort ist so beliebt, dass neue Flächen dringend gebraucht werden. Ja und im Investment arbeiten wir ja ohnehin überregional – nicht allein durch unsere Beteiligung am Netzwerk German Property Partners, sondern auch weil wir so viele gute Kontakte haben.

*Frage: Was wünscht Ihr Euch für die Zukunft?*

**Jens Reich:** Dass wir fünf das Team weiter voranbringen, die Jungen aber optimal fördern und neue Menschen für unsere Berufsfelder begeistern können. Wir begegnen ja immer noch vielen Vorurteilen, was ich sehr schade finde. Nur die Wenigsten wissen, dass der Akademikeranteil bei Immobilienberufen sehr hoch ist und eine seriöse Arbeit geleistet wird. Es geht um große Summen, das macht viele Menschen argwöhnisch. Und gerade im Moment werden ja alle, die mit Immobilien zu tun haben, gerne in die „Haifisch-Ecke“ gestellt.

**Dirk Schäfer:** Ja, ein besseres Image wäre super, wir tragen gerne unseren Teil dazu bei. Aber am meisten wünschen wir uns, dass wir in zehn Jahren ein fulminantes 20-jähriges feiern.

*AUTORIN: MIRIAM BEUL, 11. JUNI 2018*