# UNTERNEHMENSPRÄSENTATION
# DR. THEISSEN GROUP 2019/2020

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# UNTERNEHMENSPRÄSENTATION DR. THEISSEN GROUP

In Gedenken an meine lieben Eltern!

Von links nach rechts:
Bruder Heiner, Architekt Friedrich Wilhelm Heinrich Theissen, Edeltraud Anna Theissen, geb. Senge und Hubertus Johannes


Impressum

| | |
|---|---|
| Herausgeber: | DR. THEISSEN GMBH, Hansestraße 77, 48165 Münster |
| Auflage: | 4.000 Stück |
| Drucklegung: | 8/2019 |
| Umsetzung/Druck: | vossDIGITAL, Agentur für Werbung und Druckerzeugnisse<br>Industrieweg 12, 25980 Sylt / Westerland |



Alle technischen Angaben, sowie Zahlen, ohne Gewähr


DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# DAS UNTERNEHMEN

Die Ursprünge der **DR. THEISSEN GMBH** gehen ins Jahr 1983 zurück. Hier fand am 4. August 1983 die Unternehmensgründung der „Diplom-Betriebswirt Hubertus Theissen GmbH“ mit Sitz in Münster, Königsstr. 37 statt (HR-Abteilung B Nr. 2148). Frau Dr. iur. Ursula Elisabeth Theissen, geb. Kühlmann in Rietberg, übernahm am 28.09.1988 durch notarielle Beurkundung 20 % der Gesellschaftsanteile an der GmbH.
Ab diesem Zeitpunkt firmierte die Gesellschaft als **DR. THEISSEN GMBH.**

Wir waren mit der stärkste Vertrieb von KG-Fonds im gewerblichen Bereich von Immobilien, Schifffahrt, Windparks, Flugzeuge, Private Equity, Medienfonds, USA-Fonds, Reederei-Fonds und Landentwicklungs-Fonds in Deutschland.
Mit dem Strategiewechsel im Jahre 2016/17, als der Horrorparagraph 34 f, MaBV in Kraft trat, sind wir nun bundesweit in Real Estate & Projektentwicklung sowie als Makler von Immobilien (Villen und hochwertigen Eigentumswohnungen, Hotels, Seniorenresidenzen, Betreutes Wohnen,) tätig. Unser Aufgabengebiet reicht derzeit von dem Ankauf der Objekte, über die Entwicklung und Realisierung, bis hin zur Vermarktung und dem Verkauf der Immobilie.

Hier kommen uns unsere langjährigen Erfahrungen zugute, die wir durch den Bau und die Verwaltung von unseren eigenen Immobilienobjekten von Sylt bis nach Garmisch-Partenkirchen seit den 80er Jahren gesammelt haben.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# DR. IUR.
# URSULA ELISABETH THEISSEN

Frau Rechtsanwältin Dr. Jur. Ursula Elisabeth Theissen, geb. Kühlmann in Rietberg-Westerwiehe, studierte an der Westfälischen Wilhelms- Universität Münster (WWU) Rechtswissenschaften und promovierte nach Beendigung des Referendardienstes zum Dr. iur. ebenfalls an der Westfälischen Wilhelms-Universität zu Münster.

Sie ist Mitgesellschafterin der **DR. THEISSEN GMBH** seit dem Jahre 1988 und gründete 1990 ihre eigene Kanzlei, die ihren Sitz in demselben Bürogebäude wie auch die **DR. THEISSEN GROUP** in Münster-Hiltrup hat. So ist ein ständiger Austausch zwischen den Fachbereichen sichergestellt.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# DIPL. BETRIEBSWIRT
# HUBERTUS JOHANNES THEISSEN CEO

Hubertus Johannes Theissen CEO (HJT), Founder & Managing Owner der **DR. THEISSEN GROUP** Deutschland und Sohn des Architekten und Baulöwen Heinrich Friedrich Wilhelm Theissen aus Unna in Westfalen, studierte in Münster Betriebswirtschaft und gründete nach Abschluss seines Hochschulstudiums das Unternehmen eigenständig im Jahre 1983, das er seither erfolgreich allein als CEO und Hauptgesellschafter bis heute führt. Sein erstes Unternehmen, die „Immobilien und Anlageberatung Theissen“ mit Hauptsitz in Münster und Filiale auf Norderney, gründete HJT am 1. Juli 1976.

Seit 1976 war HJT Mitglied der „Arbeitsgemeinschaft Junger Unternehmer (AJU)“ bei der IHK Münster. Er vertrat in den früheren Jahren als Beirat in vielen Kommanditgesellschaften der geschlossenen Anlage-KG-Fonds, die von der **DR. THEISSEN GMBH** vertrieben wurden, etliche seiner Anleger und Investment-Kunden.
Somit war gewährleistet, dass auch während der Betriebsphasen der eingegangenen Investments die **DR. THEISSEN GMBH** für ihre Kunden stets präsent war.

HJT war auch Gründungs-Beirat des Golfparks Tinnen GmbH & Co. (27-Loch Golfanlage), wo HJT dann später das Golfen durch den Club-Pro Tim Absalom erlernte. Auch war HJT involviert in den Vertrieb eines geschlossenen Immobilienfonds (Hotel König Ludwig und Golfpark) des Griesbacher Unternehmer und Rechtsanwalt Alois Hartl, der Gründer und Entdecker der heißen Quellen und Thermen des Resort Paradieses Bad Griesbach mit seinen Golfplätzen *Uttlau, Brunnwies, Sagmühle, Lederbach* sowie die neuen Plätze in Penning, *Porsche- und Beckenbauer-Platz*.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# DR. HUBERTUS HEINRICH THEISSEN

Dr. Hubertus Heinrich Theissen studierte an der European Business School in Oestrich-Winkel und an der Ludwig-Maximilians-Universität in München (LMU) Betriebswirtschaft. Auslandssemester verbrachte er in Stockholm und Oxford. 2009 bestand er zudem die Prüfung zum “Zertifizierten Börsenhändler Eurex” in München. Während des Studiums sammelte er praktische Erfahrungen bei Miele & Cie. KG, Clifford Chance LLP und der Deutschen Bank AG (M&A Mid-Cap).

Hubertus Heinrich Theissen verfasste seine Dissertation zu dem Thema „Single Family Office“ an der Hochschule WHU – Otto Beisheim School of Management in Vallendar bei Koblenz zum Dr. rer. pol..

Nach seiner Promotion möchte Dr. Hubertus Heinrich Theissen nun Führungsaufgaben im Familienunternehmen **DR. THEISSEN GROUP** übernehmen und weiterhin wissenschaftlich arbeiten.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# MAXIMILIAN HUBERTUS THEISSEN

Maximilian H. Theissen absolvierte seinen Bachelor an der WHU – Otto Beisheim School of Management in Vallendar, studierte an der University of Cambridge und erlangte im Herbst 2018 seinen Master of Philosophy (M.Phil.) in Real Estate Finance. Praktische Erfahrungen sammelte er bei der Bank für Kirche und Caritas eG, bei der GLS Gemeinschaftsbank eG, bei der eCAPITAL entrepreneurial Partners AG sowie im Europäischen Parlament.
In 2015 verbrachte er ein Auslandssemester an der RSM, Erasmus University (Rotterdam). Im Sommer 2017 machte er ein Praktikum im Bundesministerium der Finanzen in Berlin. Er war außerdem Stipendiat der Bischöflichen Studienförderung "Cusanuswerk" der katholischen Kirche und der Studienstiftung des deutschen Volkes. Zum 01.08.2018 wurde Maximilian Hubertus Theissen zum Assistenten der Geschäftsleitung der Dr. Theissen Group berufen.

Ab dem 1. Juni 2019 bereitet sich Maximilian Hubertus Theissen auf seine Promotion im Fachbereich "Organizational-Behavior" vor.
Weiterhin steht er der **DR. THEISSEN GROUP** jederzeit zur Verfügung.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# WIE ALLES BEGANN

Die „**DR THEISSEN GMBH**“ war über 30 Jahre mit der stärkste Vertrieb von steuersparenden Kapitalanlagen wie Schiffsbeteiligun- gen, Immobilienfonds, Flugzeugfonds, Infrastrukturfonds (NBL), Windparkfonds und Berlin-Anlage-Wohnungs-Fonds!

Kunden des Hauses „**DR. THEISSEN**“ waren in der Regel gut verdienende Bundesbürger wie Unternehmer, Ärzte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer , Rechtsanwälte und Notare sowie auch leitende Angestellte und betuchte Privatiers. Global konnte man sagen, jeder Bundesbürger, der sich in der Steuerprogression über 50 % Steuerlast bewegte und auch noch nach Abzug der getätigten Steuersparr-Investition, sprich Kapitalanlage in der 50 % Progression dann noch war! Ab 1990 begann die Bundesregierung dann aber leider damit, diese Steuersparlöcher zu stopfend und ratierlich auf die Jahre abzuschaffen. Zu viele Milliarden wurden von den gut verdienenden Bundesbürgern hier steuerlich investiert, anstatt seinem Wohnfinanzamt seine Steuern zukommen zulassen. Aber alles gesetzlich gewollt, um Investitionen zum Beispiel in die Schifffahrt oder in den maroden Berliner Immobilienmarkt vor Maueröffnung zu tätigen. Ohne diese Steuer-Spar-Möglichkeit wäre kein Pfennig dort investiert worden. Hätte der Kapitalanleger nicht diese Steuer-Spar-Offerte genutzt, hätte die Bundesregierung selbst aktiv werden müssen und dann in diesen Bereich die Steuergelder selbst investieren müssen! Deswegen wählte man hier dann lieber den direkten Weg über den Steuerzahler, um diesen hierzu aktivieren, seine Steuern anzulegen. Was dann auch in Milliarden Grössenordnungen passierte.

Aber auch nach Wegfall der Steuer-Sparanlagen, wurden weiterhin hohe Beträge in diesen Kapital-Anlagebereich investiert. Jedes Jahr ab dem 1. Oktober war „Hochzeit“ im Unternehmen „**DR. THEISSEN**“ bis Silvester 12.00 Uhr mittags-Samstags und Sonntags schellten unaufhörlich die Telefonapparate - bis Silvester bis 12.00 Uhr wurde verkauft, aber danach ging nichts mehr und der Anrufbeantworter wurde bis zum 2. Januar des Neuen Jahres eingeschaltet!

***Aber wie fing alles an?***

Nach seinem BWL Studium des Unternehmers (ab 1976) Hubertus Johannes Theissen (HJT), Anfang der 80 er Jahre, verkaufte die „**THEISSEN GROUP**“ im grossen Stil (erst beim Kunden privat, später, weil es einfach zuviel wurde, nur noch am Telefon von Flensburg bis Berchtesgaden quer durch ganz Deutschland) die attraktiven und in Mode gekommenen Bauherrenmodelle - meist der Groß- und Universitäts-Städten von der Bundesrepublik. U. a. von der Dr. Theissen GmbH mitvertrieben, wurden die Immobilien-KG Fonds des Hotel „Adlon“ und des Hotel “Heiligendamm“ an der Ostsee (beide mit 5 Sterne ausgestattet), wo der G 8 Gipfel im Jahre 2007 unter Führung von Bundeskanzlerin Angela Merkel hinter Zäunen abgeschirmt, tagte. Hier war die FUNDUS Gruppe unter Chef Enno August Jagdfeld als Investor sehr bekannt geworden, den HJT auf der grössten jährlich stattfindenden Immobilienmesse MIPIM noch Anfang März diesen Jahres in Cannes zufällig wiedertraf. HJT: »Das sind dann schöne Momente, alte Weggefährten wieder zutreffen. Mittlerweile

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# »DR. THEISSEN GMBH« AB SOFORT AUCH AUF SYLT ALS MAKLER TÄTIG!

sind auch die Jagdfeld Söhne wie auch meine Filii im Geschäft tätig; mein ältester Sohn Hubertus erwartet täglich seine Doktorurkunde der WHU Hochschule Vallendar bei Koblenz nach 7 Jahren harter Studienarbeit mit dem Promotions Thema „Familie Office“. Mein 2. Filius , der 8 Jahre jüngere Maximilian fängt jetzt an, auch seine Promotion zum Dr.rer.pol. zu schreiben nach seinem sehr guten erfolgreichen Abschluss seines Masters Studium in Cambridge in England. Klar, dass der Vater auf seine beiden Söhne als auch seine Gattin Dr. iur. Ursula Elisabeth Theissen geb. Kühlmann aus dem ostwestfälischen Rietberg sehr stolz ist , welche eine eigene RA-Praxis in Münster (Westf.) als Fachanwältin für Familienrecht im „Hanse Büro Center“ von mir an der Hansestraße in Münster-Hiltrup führt und als Mitgesellschafterin in die „**DR. THEISSEN GMBH**“ im Jahre 1988 nach ihrer Promotion zum Dr. iur. im Fachgebiet Strafrecht bei Prof. Struensee an der Westfäli- schen Wilhelms Universität (WWU) zu Münster, berufen wurde«.

Der Vater von (HJT) war freier Architekt (BDA) mit einem großen Architekturbüro in NRW. Er baute Sozialwohnungen für den Reichsbund, AWO, HGB und den Kommunen. In den 60er Jahren waren diese Wohnungen in dem zerbombten Ruhrgebiet Mangelware. Wenn die öffentlichen Mittel durch das Arbeits- und Sozialministerium zugesagt waren, konnte er mit der Planung von großen Wohnanlagen loslegen. Schon mit 13 Jahren half HJT in dem Architektur-Büro seines Vaters und lernte zuerst wie man Baupläne faltete. Danach ging es in den Pausraum mit dem merkwürdigen Salmiakgeist-Geruch. In den Schulferien verdiente er sich so sein erstes Geld. Am 1. Juli 1976 eröffnete HJT (während seines BWL-Studiums in Münster) sein erstes Unternehmen (Immobilien- und Anlage- be- ratung) mit der ersten Filiale auf Norderney. Damit fing das Unternehmersein von HJT an. Nun kehrt HJT zu seinen Wurzeln der »Immobilie« (nach der Auszeit des Vertriebes von steuersparenden Beteiligungen) zurück. Hochwertige Eigentumswohnungen und Villen an allen Niederlassungsorten wie Norderney, Sylt, Hamburg, München, Tegernsee, Garmisch-Partenkirchen werden nun für seine Klientel gesucht. Hauptsitz der **DR. THEISSEN GMBH** ist Münster in Westfalen. Allein über 100 TSD Top-Adressen vermögender Privatkunden sind sein größtes Kapital, welches er auch bei der Vermarktung Sylter Grundstücke nutzen will. Warum verlässt HJT eigentlich den gut laufenden KG-Fonds-Markt im Jahre 2016? Dazu HJT: Grund waren die gesetzlichen Vorgaben (Einführung des Horror-Paragraphen 34 f). Dieser verpflichtet jeden freien Finanzdienstleister, jetzt ab 2016 sämtliche Gespräche persönlich zwischen Anleger und Anlageberater zu führen, zu protokollieren und persönlich von beiden Parteien gegenzuzeichnen. Damit wurde dem Geschäftsmodell der Dr. Theissen GmbH der Boden entzogen. Konsequenz: Sämtliche Telefonverkäufer der **DR. THEISSEN GMBH** mussten gehen und sich eine neue Arbeitsstelle suchen. Darüber hinaus wird der Anlageberater in Kürze verpflichtet werden alle Telefongespräche aufzuzeichnen und 5 Jahre aufzubewahren.

Weiteres Interessantes über HJT auf seiner Homepage: www. dr-theissen-gmbh.de

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Westfälische Wilhelms-Universität (WWU, Münster in Westfalen)

# GESCHÄFTSFELDER

Wir konzentrieren uns derzeit auf die Vermakelung* und Projektierung von:

- Villen und hochwertige ETW in Westdeutschland
- Hotels
- Betreutes Wohnen und Seniorenresidenzen
- Kliniken und Krankenhäuser
- Exklusive Wohnanlagen
- SB-Märkte

*Vermakelung gem. § 34 c MaBV von exklusiven Villen und ETW, unbebauter und bebauter Grundstücke in Westdeutschland im Grossraum unseres Hauptsitzes Münster und unserer Niederlassungen auf Norderney und Sylt, in Hamburg, München, Tegernsee und Garmisch-Partenkirchen.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

## DS 95 „MT Front Melody“ / Tankschiff mit Langfristcharter
## DS 97 „MT Front Commodore“ (identisches Schwesternschiff)

| | |
|---|---|
| Schiffstyp: | Suezmax-Doppelhüllentanker |
| Ladetankkapazität: | 162.592 m3 (98% Volumen der Ladetanks) plus 2 Sloptanks |
| Tragfähigkeit: | 150.000 dwt |
| Länge über alles: | 272,00 m |
| Breite: | 45,60 m |
| Tiefgang: | 17,12 m |
| Brutto-/Nettoraumzahl: | 79.525 BRZ / 47.769 NRZ |
| Dienstgeschwindigkeit: | 14,7 kn |
| Treibstoffverbrauch: | 52 t/Tag |
| Hauptmaschine: | MITSUI B&W 6 S 70 MC, 6 Zylinder, 12.370 kW bei 73 U/pm |
| Sonstige Ausrüstung: | Die Tankschiffe VLCC sind mit modernstem Navigationsgerät und Satelliten-Kommunikations-Einrichtung für GMDSS ausgerüstet |

### DS 95 „MT Front Melody“

| | |
|---|---|
| Gesamtausschüttung : | ca. 110% |
| Letzter Charterer: | LMCS Maritime PVT LTD<br>Durchschnittscharterrate von 15.200 USD |
| Aktueller Stand: | verkauft (Übergabe 28.05.2019 in Südkorea),<br>Käufer war Melody Ship Holding S. H., Liberia |

### DS 97 „MT Front Commodore“

| | |
|---|---|
| Gesamtausschüttung: | ca. 73% Auszahlung bis jetzt,<br>aus Verkauf rechnet man<br>mit ca. 38,5% Gesamtausschüttung ca. 111% |
| Charterer: | Laurel D. Shopping LLC<br>Chartervertrag läuft bis Dez. 2019;<br>aktuelle Charterrate 17.500 USD |

| | |
|---|---|
| Werft: | Sasebo Heavy Industries Co., Ltd., Japan |
| Flagge: | Liberia |
| Besatzung: | 25 Mann |
| Schiffsregister: | Liberia |
| Registerhafen: | Monrovia |
| Klassezeichen: | +A1, Oil Carrier + AMS, +ACCU, SH, ESP, COW, UWILD, SPM, VEC |
| Klassifikationsgesellschaft: | American Bureau of Shipping ABS |
| Baujahr: | 2001 |

Die **DR. THEISSEN HOLDING** ist selbst beteiligt und hat hohe Summen des Eigenkapitals bei beiden Schiffen vertrieben. Außerdem war die **DR. THEISSEN HOLDING** lange Zeit in beiden o.a. Schiffsgesellschaften im Beirat tätig.

MS Front Melody (Archivaufnahme)

# PHASEN DER PROJEKTENTWICKLUNG

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

## MS „E.R. BENEDETTA“ (Vollcontainerschiff / 13.000 TEU)

| | |
|---|---|
| Bauwerft: | Hyundai Heavy Industries Co., Ltd., Ulsan, Südkorea |
| Baunummer: | HHI 2155 |
| Klasse: | Germanischer Lloyd +100A5, CONTAINERSHIP, SOLAS II-2 Reg. 19, +MC, AUT, EP, IW, BWM, NAV-OC |
| Länge / Breite / Tiefgang: | 366,5 / 48,2 / 15,5 m |
| Tragfähigkeit: | 148.342 tdw |
| Geschwindigkeit: | 24,7 kn |
| Hauptmaschine: | Hyundai-B&W 12K98 ME 7, 72.240 kW |
| Verbrauch Schweröl: | 260 t/Tag |
| Aktionsradius: | 26.500 Seemeilen |
| Minimum Main Engine Load: | 10% |
| Containerstellplätze: | 13.102 TEU |
| Stabilität: | 9.178 TEU |
| Kühlcontaineranschlüsse: | 800 |
| Bugstrahlruder: | 2 x 1.800 kW |
| Indienststellung: | 29.11.2011 |

**Mitvertrieb durch die DR. THEISSEN GMBH.**
Kunden des Hauses der **DR. THEISSEN GMBH** sind mit KG-Einlagen ab 30.000 € bei der »MS Benedetta« beteiligt. Hohe Ausschüttungen & Langfristcharter über 15 Jahre wurden von der Schweizer Reederei MSC (Mediterranean Shipping Cruises) garantiert.

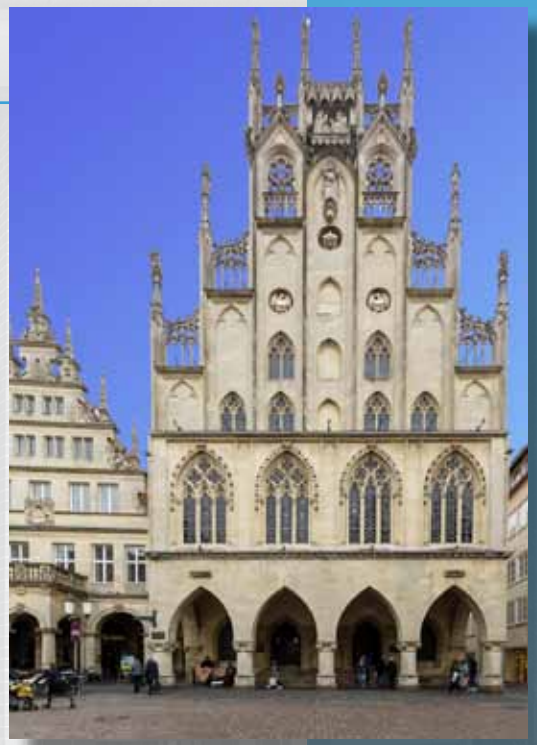
MSC Benedetta (Archivaufnahme)

# GEPRÄGT VON WESTFÄLISCHEN WERTEN

Als Münsteraner Unternehmen fühlen wir uns der westfälischen Tradition verpflichtet:
Verbindlichkeit und verlässliches Handeln, Selbstbewusstsein und Verantwortung, fairer Umgang und nachhaltiges Denken - diese Schlagworte bilden eine Maxime, die uns bei der täglichen Arbeit leitet.

Ob mit Kunden, Dienstleistern oder Verkäufern - wir agieren immer auf partnerschaftlicher Ebene. Daraus ergibt sich die Verpflichtung, jederzeit höchste Qualität zu sichern. Diese erreichen wir durch Kompetenz
und kontinuierliche Weiterentwicklung.

Dabei agieren wir höchst flexibel. So werden wir unserer Verpflichtung gerecht, stets ein optimales Ergebnis für unsere Partner zu erzielen.



Stadtweinhaus, Rathaus zu Münster

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Hafen Hamburg mit »Elbphilharmonie«, »Kehrwiederhaus« und der »Cap San Diego«© Foto by TC/Sylt

# HOCHWERTIGE IMMOBILIEN

... bei den Niederlassungen in Norderney, Sylt, Hamburg, München, Tegernsee und Garmisch-Partenkirchen sowie in unserem Hauptsitz in Münster sind bei uns im Angebot.

Wir sind ein etabliertes Familienunternehmen, das sich darauf spezialisiert hat, hochwertiges Immobilieneigentum in Deutschland zu schaffen.

Im Jahr 1976 gründete Hubertus Johannes Theissen CEO (HJT) eine Immobiliengruppe in Münster mit einer Niederlassung auf der Nordseeinsel Norderney, Heinrichstr. 1 (Haus Westenberger, Zahnarzt).

Heute managt HJT im großen Stil die **DR. THEISSEN GROUP** mit Unterstützung seiner ganzen Familie deutschlandweit.

Unsere Zielsetzung ist es, den sich stetig wandelnden Anforderungen an modernes Wohnen mit klugen und nachhaltigen Konzepten zu begegnen.
Das Profil der umgesetzten Projekte reicht von innerstädtischen Konzeptionen bis hin zu Hotels, betreutem Wohnen, Seniorresidenzen und exklusiven Wohnanlagen von der Nordsee bis zu den Alpen. Westfälische Verbindlichkeit und fairer Umgang mit unseren Partnern stehen dabei stets im Fokus.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# IHRE IMMOBILIE SCHNELL UND MARKTGERECHT VERKAUFT

Auf dem Immobilienmarkt weht schon mal ein rauer Wind. Mit der Dr. Theissen Group finden Sie in kürzester Zeit einen seriösen und solventen Käufer. Inklusive professioneller Abwicklung mit minimalem Aufwand für Sie. Wir geben Ihnen Rückenwind beim Immobilien-Verkauf.

**Wir finden Käufer für Ihre Immobilie**

Als feste Größe in der Immobilienbranche finde wir in unserem Netzwerk schnell einen vertrauenswürdigen Käufer für Ihre Immobilie oder Ihr Grundstück. Dabei beraten wir Sie zum richtige Marktpreis sowie bei der Auswahl des besten Angebots mit geprüfter Bonität. Dank unserer Expertise bei der Kaufabwicklung geht für Sie alles ganz schnell und einfach. Rufen Sie gerne an! Wir sind für Sie da!

**Finden Sie jetzt den idealen Käufer für Ihre Immobilie:**

Im Grund 18 d
25996 Wenningstedt / Sylt
Telefon: 0 46 51 / 44 60 99
Service-Nr. : 0800 / 520 520 0
info@dr.-theissen-sylt.de

IHR MAKLER
FÜR IHRE IMMOBILIE.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Hubertus Johannes Theissen CEO
Founder & Managing Owner der Dr. Theissen Group Deutschland

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

**HAUPTSITZ**
**48165 Münster**
Hansestraße 77
Telefon 02501 9250 – 0
Telefax 02501 9250 – 99
Service-Nr. 0800 – 520 520 0

**26548 Norderney**
Poststraße 5
Immobilien Jan Ennen

**25996 Wenningstedt/Sylt**
Im Grund 18d
Telefon 04651 – 44 60 99
Mobil 0175 – 567 74 70
Telefax 04651 – 44 91 246
Filialleitung:
Kai Christiansen

**20354 Hamburg**
Neuer Wall 50

**80539 München** Maximilianstr. 2
Filialleitung: Andreas Schmitt
Filialleitung:
Hubertus Johannes Theissen

**83684 Tegernsee**
Seehotel Überfahrt
Überfahrtstr. 10
Filialleitung:
Hubertus Johannes Theissen

**82467 Garmisch-Partenkirchen**
Alpenstraße 2b
Telefon 08821 75 2000
Mobil 0176 -418 10 100
Telefax 08821 73 066 53
Filialleitung:
Franz Schindlbeck

WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE · INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE

## REFERENZEN
## HANSE-BÜRO-CENTER, HANSESTRASSE 77-81, 48165 MÜNSTER

Eigentum der **DR. THEISSEN HOLDING** (Haus 1 - 3), Gesamtbürofläche über 3.000m² zuzügl. Nutzfläche.
1) Sitz der **DR. THEISSEN HOLDING**, **DR. THEISSEN GMBH**, RA-Praxis Dr. Theissen & Partner.
2) 3 Gewerbeeinheiten (EG, 1.OG & DG) Mieter: Softwareentwicklung, Steuerberatung und Verlag.
3) Ankermieter BASF, Werk Münster - Hiltrup, Glasuritstraße.

Projektentwicklung: **DR. THEISSEN GMBH**, Bauteil 1+2 Baujahr 1996 bzw. Bauteil 3 Baujahr 2001.



DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Rathaus zu München mit Marienplatz und Liebfrauendom (Archivaufnahme)

# REFERENZEN
# ALBERTSHEIDE 34, 48165 MÜNSTER

Eigentum der **DR. THEISSEN HOLDING**
6 frei finanzierte Mietwohnungen mit Garagen in gehobener Ausstattung.
Gesamtwohnfläche des Objektes über 450 m² zuzügl. Keller und Garagen.

Projektentwicklung: **DR. THEISSEN GMBH**, Vollvermietung ab Bezug Februar 1993.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

## Jamestown 21 - 1211 Avenue of the Americas / Rockefeller Center

| | |
|---|---|
| Vermietungsflächen: | |
| Bürogeschosse | 2-44: 158.354 qm |
| Erdgeschoss: | 3.610 qm |
| Untergeschosse 1-3: | 10.363 qm |
| Gesamt: | 172.327 qm |
| | |
| Gebäudeklassifizierung: | Class-A |
| | |
| Grundstücksgröße: | 7.889 qm |
| Fertigstellung: | 1973 |
| Stockwerke: | 48 |
| Gebäudehöhe: | 160m |
| Personenaufzüge: | 36 |
| Lastenaufzüge: | 3 |
| Abschluss Kaufvertrag mit Jamestown 21: | 29.09.1999 |
| Eigentumsübertragung: | 15.03.2000 |
| Verkauf des Objektes: | 24.08.2006 |

Die **DR. THEISSEN HOLDING** war selbst an diesem o.a. Objekt beteiligt.

Rockefeller Center New York (Archivaufnahme)

# REFERENZEN
# BÄCKERSTRASSE 7, 33449 LANGENBERG

Eigentum der **DR. THEISSEN HOLDING**
Wohnresidenz mit 6 Wohnungen im freifinanzierten Wohnungsbau mit einer Gesamtwohnfläche von 600 m² zuzügl. Keller und 9 PKW-Stellplätzen auf großzügigem, ostwestfälischen Parkgrundstück.

Projektentwicklung: **DR. THEISSEN GMBH**, Vollvermietung ab Bezug Februar 1999.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Luftbildaufnahme von Sylt mit der Hörnum Odde im Vordergrund © Foto by Sylt Marketing

## Projektentwicklung der **DR. THEISSEN GMBH** im Sommer 2018
## **WILHELMSTRASSE 2 / FRIEDRICHSTRASSE, 25980 WESTERLAND/SYLT**
## (ehem. Sitz Vereins- und Westbank, später Bankhaus UniCredit Group, MUC)

Auch bei diesem Objekt waren wir in der Projektierung im Sommer 2018 durch 2 Bauvoranfragen und Bauausschusssitzungen bei der Stadt Westerland tätig. Bei diesem Objekt —hier gab es weit mehr als 100 Interessenten— konnte sich die **DR. THEISSEN GMBH** nach der ersten Bieterrunde den 6. Platz der Meistbietenden sichern und wurde damit zur Ortsbesichtigung am 1. November 2018 vom Eigentümer eingeladen. Dort wurden uns die großen Tresore gezeigt, welche als Inventar mit übernommen werden mußten. Die 2 Bauvoranfragen an die Stadt Westerland wurden begleitet durch die Architekten Rainer Maria Kresing und seinem Filius Kilian Kresing (Kresings Architekten), Münster.



DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

## MS Astor

Das Schiff hat zwei Restaurants, davon ein Spezialitätenrestaurant, fünf Bars und Lounges, einen Innen- und einen Außenswimmingpool, eine Wellness-Oase und ein Fitness-Center mit Meerblick sowie eine Bibliothek und eine Boutique.

| | |
|---|---|
| Flagge: | Bahamas |
| Länge: | 176,5 Meter |
| Breite: | 23,6 Meter |
| BRT: | 21.000 |
| Geschwindigkeit: | 16,5 Knoten |
| Passagieranzahl: | max. 578 |
| Baujahr: | 1987 / 2010 komplett modernisiert |
| Crew-Mitglieder: | 282 |
| Decks: | 7 |
| Kabinen: | 295, davon 32 Suiten |

Die **DR. THEISSEN GMBH** hat durch die Vermittlung von KG-Fonds Anteilen an der Finanzierung des Schiffes stark mitgewirkt. Viele Kunden des Hauses von der **DR. THEISSEN GMBH** zeichneten sowohl bei dem Fonds Astor, als auch bei der modernisierten Astor. Es wurden bei der „neuen“ Astor Modernisierungsarbeiten von über 50 Mio. vorgenommen.

MS ASTOR, (Archivaufnahme)

# REFERENZEN
# MOLTKESTRASSE 13 - 15, 48151 MÜNSTER

Dieses Wohn- und Geschäftshaus in Münster City, Moltkestraße 13.15 nahe der Promenade,
wurde durch die Bauherrengemeinschaft Manfred Gutsche und seiner Ehefrau Elisabeth, geb. Oevermann,
und der **DR. THEISSEN HOLDING**, die 2 Büroeinheiten in der 1. Etage zum 1.8.1994 erwarb, im Jahr 1984 errichtet.
Die Büroräume mit 2 PKW-Stellplätzen waren die ersten eigenen Räume in Münster-City unseres jungen Unternehmens.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

## DS 129 - Airbus A380-800

| | |
|---|---|
| Erstflug: | 27.04.2005 |
| Flügelspannweite: | 79,80 m |
| Gesamtlänge: | 73,00 m |
| Gesamthöhe: | 24,10 m |
| Rumpfdurchmesser: | 7,14 m |
| Kabinenbreite: | 6,58 m (Hauptdeck); 5,92 m (Oberdeck) |
| Reichweite: | max. 15.200 km |
| Passagierzahl: | max. 853 (Ausnutzung der max. Kapazität)<br>max. 525 (Airbus 3-Klassenkonfiguration)<br>max. 471 (SIA 3-Klassenkonfiguration) |
| Tankkapazität: | 310.000 l |
| Max. Abfluggewicht: | 560.000 kg |
| Max. Landemasse: | 386.000 kg |
| Reisegeschwindigkeit: | 0,89 Mach |
| Max. Flughöhe: | 13.100m |
| Triebwerke: | 4 Rolls-Royce Trent 900 (Typ 970) |
| Max. Schubkraft: | 311 kN pro Triebwerk |
| Registrierung: | Singapur, 9V-SKA |
| Seriennummer (MSN): | 003 |

Die DR. THEISSEN GMBH war am Mitvertrieb involviert.

Airbus A380-800 (Archivaufnahme)

## Windpark Hiddels bei Oldenburg in Oldenburg 9 WEA Enercon E-66

Mitvertrieb durch die
**DR. THEISSEN GMBH**

Viele Kunden der **DR. THEISSEN GMBH** zeichneten bei diesem Windparkfonds.

Die **DR. THEISSEN GMBH** beteiligte sich ebenfalls auch am Windpark Hiddels.

Die bisher geleisteten Ausschüttungen belaufen sich bis 2019 auf ca. 194,7 %

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# KONTAKT

Landhaus im Münsterland

**DR. THEISSEN GMBH**
**Real Estate & Projektentwicklungen**
Hansestraße 77
48165 Münster

Tel.: +49 (0) 2501 9250 -0
Fax: +49 (0) 2501 9250 -99
Mobil: +49 (0) 172 5467321

info@dr-theissen-gmbh.de
www.dr-theissen-gmbh.de

Chefsekretärin: Birgit E. Diekmann Tel.:
+49 (0) 2501 9250 -27
birgit.diekmann@dr-theissen-gmbh.de

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Niederlassungen:
NORDERNEY – SYLT – HAMBURG – MÜNCHEN – TEGERNSEE – GARMISCH-PARTENKIRCHEN

# NIEDERLASSUNGEN

2

26548 Norderney

Poststraße 5Tel. 04932 – 3128
Service-Nr. 0800 – 520 520 0
Kooperationspartner:
Immobilien-Makler Jann Ennen

3

25996 Wenningstedt/Sylt

Im Grund 18 d
Telefon 04651 – 44 60 99
Telefax 04651 – 44 91 246
Filialleitung: Kai Christiansen
Mobil: 0175 – 567 74 70

4

20354 Hamburg-City

Neuer Wall 50
Filialleitung: Unternehmer
Hubertus Johannes Theissen,
Founder & Managing Owner

5

80539 München

Maximilianstraße 2
Filialleitung: Unternehmer
Hubertus Johannes Theissen,
Founder & Managing Owner

6

83700 Rottach Egern (Tegernsee)

Seehotel Überfahrt
Filialleitung: Unternehmer
Hubertus Johannes Theissen,
Founder & Managing Owner

7

82467 Garmisch-Partenkirchen

Alpenstraße 2 b
Telefon 08821 752 000 Telefax
08821 73 066 53 Filialleitung:
Franz Schindlbeck
Mobil: 0176 -418 10 100

## 1 HAUPTSITZ


**DR. THEISSEN GROUP**

Postfach 480362
48080 Münster

Hansestraße 77
48165 Münster

Telefon: 02501 9250 0
Telefax: 02501 9250 99
Mobil: 0172 5467321
Service-Nr.: 0800 520 520 0
info@dr-theissen-gmbh.de
www.dr-theissen-gmbh.de

*Um der Konkurrenz vorauszusein, müssen Sie den Kunden nicht nur zufriedenstellen, sondern ihn mit Ihrer Leistung begeistern.*

*– Philip Kotler*

DR. THEISSEN GMBH®

REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

DR. THEISSEN GMBH®

REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# Pressespiegel

DIE WELT

WELT AM SONNTAG

Diese Anzeige erscheint „Ostern 2019"
Die Welt, 20. April 2019, Welt am Sonntag 21./22. April 2019
überregional und deutschlandweit

Anzeige

# „Dr. Theissen Group" sprüht vor Tatendrang!

Hubertus Johannes Theissen CEO
Founder & Managing Owner der
Dr. Theissen Group Deutschland

Der Frühling ist da und macht Lust auf „Neues". Die Dr. Theissen Group ist seit 1976 am deutschen Immobilienmarkt tätig! Von unseren Büros aus realisieren wir anspruchsvolle Aufgaben, wie die Entwicklung und Realisierung sowie das Management von Immobilieninvestments! So war unser CEO Hubertus Johannes Theissen auf der weltgrößten Immobilienmesse MIPIM Anfang März 2019 in Cannes zugegen! Als inhabergeführtes Unternehmen haben wir uns eine flache Hierarchiestruktur mit kurzen Entscheidungswegen bewahrt, die ein flexibles Agieren am Markt ermöglicht! Von der Entwicklung und Strukturierung über die rechtliche Umsetzung bis hin zum aktiven Objekt- und Projektmanagement liegt alles in einer Hand.

So konnte eine wichtige Position für das Unternehmen der Dr. Theissen Group durch die Neueinstellung des Fondmanagers Jens Hagenbeck, des größten Emissionshauses für Fonds (Dr. Peters GmbH), als Leiter der Projektentwicklung für die Dr. Theissen Group gewonnen werden. Damit sind die Schlüsselpositionen Akquisition durch den CEO Hubertus Johannes Theissen und Projektentwicklung klar verteilt. Chancen erkennen und Visionen konsequent umsetzen, kennzeichnet unseren Weg! Die Dr. Theissen Group versteht sich als Investment Developer: Unser Ziel ist es, Objekte und Projekte mit nachhaltigem Wertsteigerungspotential zu identifizieren, weiterzuentwickeln und dann zu veräußern oder sie in der Familien Holding der Dr. Theissen Group zu behalten.

Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln ist fest in sämtliche Aktivitäten der Dr. Theissen Group eingebunden. Wir sind der grundlegenden Überzeugung, dass langfristiger Erfolg nur durch Verantwortungsbewusstsein und Nachhaltigkeit entstehen kann. Das Thema Nachhaltigkeit kennzeichnet unsere Projekte und unsere Unternehmensvision, damit verfolgen wir das Ziel, eine generationsübergreifende Unternehmensgruppe aufzubauen! Wir schaffen damit ein zukunftsfähiges Unternehmen, das als verlässlicher Arbeitgeber die Lebensgrundlage für unsere Mitarbeiter und deren Familien sichert.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

HAUPTSITZ: **MÜNSTER**
FILIALEN: NORDERNEY · SYLT · HAMBURG · MÜNCHEN
TEGERNSEE · GARMISCH-PARTENKIRCHEN
HANSE-BÜRO-CENTER | 48165 MÜNSTER | HANSESTRAßE 77
TELEFON 02501.92 50–0 | MOBIL 0172.54 67 321
| FAX 02501.92 50–99 INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE |
WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

# *Strategiewechsel geglückt: Dr. Theissen GmbH ist mit spannenden Immobilien Projektentwicklungen am Start!*

Hubertus Johannes Theissen (CEO), Founder & Managing Owner der Dr. Theissen Group Deutschland

Mehr als drei Jahrzehnte hat die Dr. Theissen GmbH Fonds an vermögende Privatkunden in Deutschland vermittelt. Nach einem Strategiewechsel kehrte Hubertus Johannes Theissen Anfang 2017 zu seinen Wurzeln im Immobiliensektor zurück, so dass das Unternehmen heute im Bereich Real Estate und Projektentwicklungen tätig ist. „Dabei kommen uns unsere langjährigen Erfahrungen zugute, nebst unserem brillanten Netzwerk in ganz Deutschland, die wir durch den Bau und die Verwaltung von Immobilienprojekten seit den 1980er-Jahren sammeln konnten“, so der CEO. Wir konzentrieren uns auf die Projektierung von Hotels, Seniorenresidenzen, Betreutem Wohnen und exklusiven Wohnanlagen. „Aktuell planen und projektieren wir unsere ersten zwei Nordsee-Insel-Hotels.

Die Dr. Theissen GmbH versteht sich als Investment Developer: Unser Ziel ist es, Objekte und Projekte mit nachhaltigem Wertsteigerungspotential zu identifizieren, weiterzuentwickeln und dann zu veräußern oder sie in der Familien-Holding der Dr. Theissen Group zu behalten. Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln ist fest in sämtlichen Aktivitäten der Dr. Theissen Group eingebunden.

Wir sind der grundlegenden Überzeugung, dass langfristiger Erfolg nur durch Verantwortungsbewusstsein und Nachhaltigkeit entstehen kann. Gerade das Thema Nachhaltigkeit kennzeichnet unsere Projekte und unsere Unternehmensvision. Damit verfolgen wir das Ziel, eine generationsübergreifende inhabergeführte Unternehmensgruppe aufzubauen. Wir schaffen so ein zukunftsfähiges Unternehmen, in dem die Junioren (Hubertus H. und Maximilian H.) von HJT (CEO) aktiv in den derzeitigen Projektentwicklungen mitarbeiten und sich aufstellen und vorbereiten, gemeinsam die Geschäftsführung der Dr. Theissen Group zu übernehmen, wenn HJT (CEO) in den Beirat wechselt!

DR. THEISSEN GMBH®

REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

HAUPTSITZ: **MÜNSTER** · FILIALEN: NORDERNEY · SYLT · HAMBURG · MÜNCHEN · TEGERNSEE · GARMISCH-PARTENKIRCHEN
Hanse-Büro-Center | 48165 Münster | Hansestraße 77
Telefon 02501.92 50–0 | Mobil 0172.54 67 321 | Fax 02501.92 50–99
info@dr-theissen-gmbh.de | www.dr-theissen-gmbh.de

DR. THEISSEN GMBH®

REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

MÜNSTER!
STADT. LAND. LEBEN.

MÜNSTER!-MAGAZIN ~ OKTOBER 2018

**SCHIFF IM GRIFF**
Hubertus Johannes Theissen, CEO, gilt als KG-Fonds Experte für Schiffe, aber auch Immobilien

# Volle Kraft voraus!

Wer in Westfalen Geld investieren möchte, der kommt an Hubertus J. Theissen kaum vorbei. Er war einer der ersten, die im großen Stil Anlegern Objekte im Bauherrenmodell vermittelte, war lange im Bereich der geschlossenen KG-Fonds aktiv und kehrt nun wieder zurück zu seinen Wurzeln.

**WISSEN, WO DAS GELD HINFLIESST**
Hubertus Johannes Theissen, CEO, besichtigt ein Frachtschiff in Südkorea auf der Samsung-Werft in Pusan (Ende der 1980er Jahre)

**»WIR PROJEKTIEREN AKTUELL AUF SYLT, AUF NORDERNEY, IN GARMISCH-PARTENKIRCHEN UND NATÜRLICH HIER IM HERZEN DES MÜNSTERLANDES. WIR SIND IMMER AUF DER SUCHE NACH NEUEN OBJEKTEN ODER GRUNDSTÜCKEN.«**

**MÜNSTER!: Erfahrenen Anlegern in Münster sind Sie schon viele Jahre ein Begriff. Quasi ein »Alter Hase«. Aber wie hat alles angefangen?**
**HUBERTUS J. THEISSEN (HJT):** Eigentlich schon während des BWL-Studiums in Münster. Im Sommer 1976 eröffnete ich mein erstes Immobilien-Büro im Kreuzviertel in der Nordstraße 20. Ein kleines 1-Zimmer-Büro. Das waren noch Zeiten. In der Woche wurde studiert, am Wochenende zog ich dann Anzug und Krawatte an und stürzte mich in die Arbeit. (nachdenklich) In den ersten Jahren musste ich besonders hart arbeiten, weil ich noch so jung war. Geschäftspartner wollten kaum glauben, dass es über mir keinen Chef gab.

**M!: Ihre frühere Arbeit unterschied sich sicherlich kräftig von der heutigen, oder?**
**HJT:** Alles war noch komplett analog. Am wichtigsten waren die Anzeigen in den Tageszeitungen. Ich fuhr aber teilweise auch einfach Baustellen ab. Durch die Kräne wusste ich ja, wo gerade gebaut wurde. Die Schilder fotografierte ich ab und wertete sie später im Büro aus und versuchte, mit den Bauherren in Kontakt zu treten. Mein Angebot umfasste damals die komplette Vollvermietung und die Abwicklung der Mietverträge. Aber auch heute klingele ich noch an einer Haustür, wenn mir das Haus gefällt. Fleiß kommt nie aus der Mode!

**M!: Das Geschäftsmodell gewann an Form und nahm an Fahrt auf...**
**HJT:** Ja, unser Kundenstamm wuchs rapide. 1978 brachte ich trotzdem noch das Studium zu Ende. Bald kam eine Filiale auf Norderney hinzu. Hier bin ich auch heute noch aktiv. Das Büro im Kreuzviertel wurde schnell zu klein, weshalb ich dann in die Königsstraße gegenüber der Commerzbank zog. 1983 habe ich die »Hubertus Theissen GmbH« gegründet, die ein paar Jahre später unter »Theissen GmbH« neu firmierte. Inzwischen heißt unsere Firma »Dr. Theissen GmbH«. Wenn man zurückdenkt: Ich war wegen der vielen Projekte überall in Deutschland unterwegs und hatte mir ein Autotelefon im damals brandneuen C-Netz zugelegt. Wirkt heute fast mittelalterlich, oder?! (lacht)

**M!: War das auch die Zeit, in der langsam das Bauherren-Modell aufkam?**
**HJT:** Richtig, das erste Projekt hier in der Region war eine Wohnanlage in Gievenbeck am Gescherweg mit 60 Wohneinheiten. Diese Wohnungen haben wir dann deutschlandweit vermarktet. Viele Objekte im Bauherren-Modell folgten, u.a. auf Norderney, in Köln, Düsseldorf, Stuttgart, Hamburg oder auch in München. Der Charme war hier natürlich die Steuerbegünstigung für die Anleger. Ich war einer der ersten, die dieses Modell in Deutschland im großen Format vertrieben. Wer in Deutschland in diesem Bereich investieren wollte, kannte den Namen Theissen (schmunzelt). Wir haben diesen Markt mit aufgebaut. Das war Pionier-Arbeit und Aufbruch-Stimmung lag in der Luft: Start-up-Atmosphäre eben.

**M!: In Münster kannte man Sie später als den großen Schiffsexperten. Wie kam es dazu?**

**HJT:** Durch die Geschäftskontakte bei den Immobilienprojekten wurde ich einem Reeder in Hamburg vorgestellt. Ab diesem Zeitpunkt vermittelte ich große Volumina von Schiffs-KG-Fonds. Wir begannen mit der Größenordnung von 1.000 Containern für ein Schiff der Rickmers-Werft — das gilt heute als klein. Zum Vergleich: Inzwischen reden wir von 18.000 Container-Stellplätzen pro Schiff beim größten Containerreeder in Dänemark: Maersk. Schiffswerften in Deutschland gab es bald keine mehr. Alles verlagerte sich nach Asien – zuerst Korea, später dann auch China. Wir haben uns die Werften dort vor Ort angesehen. Das letzte Containerschiff der Vulkan-Werft in Bremen war die Hansa Constitution, deren Anteile wir auch platziert haben. Ab 2016 zogen wir uns aber ganz aus diesem Geschäft zurück.

**M!: Das heißt, die Anleger wurden Miteigentümer der Schiffe?**

**HJT:** Genau — die Kunden wurden zu Mit-Unternehmern und Reedern mit allen Chancen und Risiken. Das hat die Presse ja eingehend berichtet. Auch als Familie haben wir investiert: Sometimes you win – sometimes you lose! Jeder hatte auf »seinem« Containerschiff übrigens eine eigens eingebaute Reeder-Kabine und konnte mitfahren. Bei gefährlicheren Schiffen wie Öltankern war das allerdings dann nicht mehr möglich. Aber wir hatten auch Hochseekreuzfahrt-Schiffe wie die MS Berlin oder auch die gesamte Viking-Flusskreuzfahrt-Flotte im Portfolio. Gegenstand der KG-Fonds wurden schließlich auch Groß-Immobilien in den USA, die nachweislich sehr profitabel für uns und unsere Kunden waren. Auch die haben wir selbst besucht.

**M!: Wie wurden die Anleger überhaupt auf Ihre Angebote aufmerksam?**

**HJT:** An manchen Tagen verließen unser Büro etwa 10.000 Briefe an Top-Adressaten in ganz Deutschland—vermögende Privatkunden. Adressen, die wir mit viel Fleiß aufgebaut und seither gepflegt haben. Diese Adressen sind auch heute noch sehr wertvoll. Wir haben der Post wohl Millionen von DM und später Euro eingebracht. Und das, obwohl wir immer brav die Briefe nach Postleitzahlen vorsortierten, um etwas an Porto zu sparen (lacht).

Außerdem erschien monatlich das moderne Geldanlage-Magazin »PECUNIA®«. Dort wurden in jeder Ausgabe etwa zehn KG-Fonds vorgestellt. Mit einer Rückantwortkarte ließen sich dann die ausführlichen Prospekt-Informationen zur eigenen Prüfung anfordern. Das Magazin wollen wir übrigens wieder aus dem Schlaf erwecken und revitalisieren — wenn auch mit neuem Inhalt.

**M!: Warum haben Sie eigentlich den KG-Fonds-Markt 2016 verlassen?**

**HJT:** Weil die gesetzlichen Vorgaben unkomplizierte Kundenbeziehungen inzwischen unmöglich machen. Der Markt ist heute zuweilen überreguliert – zum Schaden von Initiatoren und Investoren. Die Investoren sollten geschützt werden. Tatsächlich aber erschweren die neuen Vorschriften (Dokumentations- und Aufklärungspflichten etc.) einfachste Transaktionen mit einem Kunden. Wer möchte sein Telefonat schon digital aufgezeichnet wissen?

**M!: Und jetzt wieder zurück zu den Anfängen – zurück zu den Immobilien?**

**HJT:** Wir haben die Immobilien nie ganz aus dem Auge verloren. Wir bauen und halten Immobilien selbst seit den 1980er Jahren. Verkauft haben wir nicht. Außerdem bin ich in dem Architektur-Büro meines Vaters aufgewachsen. Das prägt. Wir projektieren aktuell auf Sylt, auf Norderney, in Garmisch-Partenkirchen und natürlich hier im Herzen des Münsterlandes. Wir sind immer auf der Suche nach neuen Objekten oder Grundstücken. Auf Bayern kam ich übrigens auch wieder durch einen zufälligen Kontakt: Ich lernte in Bad Griesbach Alois Hartl kennen, der dort ein tolles Golf-Ressort entwickelt hat, das dann auch von uns vermarktet wurde. Das Skifahren allerdings lasse ich inzwischen, man wird ja nicht jünger (schmunzelt).

**FRÜH MIT AN BORD** Hubertus Johannes Theissen, CEO, (links) nahm seine Junioren schon als Schulkinder zu Terminen im Inland und Ausland mit. Hier mit seinem ältesten Sohn Hubertus Heinrich Theissen (unten rechts, Anfang der 1990er Jahre)



**M!: Und die nächste Generation steht ja auch schon in den Startlöchern...**

**HJT:** Ja, wir praktizieren in unserem Bürokomplex an der Hansestraße in Münster-Hiltrup ein Mehr-Generationen-Arbeiten. Meine beiden Söhne sind auch mit im Boot – meine Frau hat hier ihre Kanzlei und ist Fachanwältin für Familienrecht. Die gemeinsame Arbeit ist wirklich eine große Freude, aber auch eine große Herausforderung. Interessen und Einschätzungen können auch mal kollidieren. Wenn uns hier langfristig eine Harmonisierung gelänge, wäre das ideal. Privates und berufliches Leben sind kaum zu trennen – das macht es so intensiv. Für ihre bisherige Arbeit bin ich meinen beiden Söhnen dankbar. Sie haben auch Arbeiten übernommen, die wenig glamourös waren.

**M!: Vielen Dank für das Gespräch!**

**Infos: www.dr-theissen-gmbh.de**

**GROSSE PLÄNE** Theissen studiert die Pläne für ein neues Objekt auf Sylt

*Ein gemeinsames Ziel verbindet.*

Hubertus Johannes Theissen
CEO | Founder and Managing Owner v. Dr. Theissen Group

Wir bauen Orte für Menschen zum Leben und Arbeiten. Vielleicht haben Sie eine gute Idee für eine Projektentwicklung oder -steuerung. Vielleicht möchten Sie eigene Grundstücke und Immobilien an- oder verkaufen. Dann sprechen wir gerne mit Ihnen darüber.

DR. THEISSEN GMBH®

UNTERNEHMENSBERATUNG & PROJEKTENTWICKLUNG

NORDERNEY · SYLT · MÜNSTER · GARMISCH-PARTENKIRCHEN · TEGERNSEE · MÜNCHEN

HANSE-BÜRO-CENTER | 48165 MÜNSTER | HANSESTRASSE 77 | TELEFON 02501.92 50-0 | MOBIL 0172.54 67 321
SERVICE-NUMMER 0800.520 520-0 | FAX 02501.92 50-99 | INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE | WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

Westfälische Nachrichten

Zeitung für Münster
Erscheinung in Münster, am 16.04.2019

# Hilfe aus Hiltrup für schwer kranke Kinder: Gemälde für einen guten Zweck ersteigert

Mehrere hundert Kinder und Jugendliche erleiden jährlich in Deutschland einen Schlaganfall. Für Eltern ist diese Diagnose ein Schock, welche Lebensperspektive das Kind einmal mit seinem verletzten Gehirn entwickeln kann, vermag niemand vorherzusagen. Der heute neunjährige Tom (l.) aus Iserlohn hat sich wieder hochgearbeitet, er kann nach einigen Operationen jetzt wieder ohne Hilfe gehen. „Irgendwann spiele ich auch wieder Golf", gibt er sich kämpferisch – auch wenn es noch Probleme mit dem rechten Arm gibt, erläutert seine Mutter Peggy Propping (2.v.l.). „Wir wollen es Kindern schöner machen, die nicht auf der Sonnenseite aufgewachsen sind", zeigte sich der Hiltruper Immobilienberater Hubertus Johannes Theissen (r.) berührt von Toms Schicksal und Fröhlichkeit und ersteigerte auf der „Münstarity"-Gala ein Gemälde, das Toms Großmutter, Karin von Cederstolpe-Lorenz, gemeinsam mit Toms Schwester Liza gemalt hat. Das Höchstgebot von 800 Euro soll der Schlaganfall-Hilfe zugute kommen. „Und damit es eine runde Summe ist, legen wir jetzt noch einmal 200 Euro drauf", versprach Theissen bei einem Treffen in der Hiltruper Geschäftszentrale an der Hansestraße. Dort soll das Gemälde einen Ehrenplatz erhalten. Foto: mlü

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Autozug Sylt

## Zufahrt neu gestaltet



**Westerland**.(jpe) Die bekannte Zufahrt zum Verladeterminal des blauen Autozugs wurde neu gestaltet. „Ab sofort fahren Sie dort bitte direkt rechts zu unserem eigenen Check-in, Spur 7 und 8“, teilte das Unternehmen mit. Die bekannte Zufahrt am Industrieweg wurde baulich erweitert und neu gestaltet. Reisende fahren, wie gewohnt, zum Verladeterminal und biegen nun an der Zufahrt scharf rechts auf die Spuren 7 und 8 ein. Das Team erwartet diese dann am nagelneuen, leuchtend blauen Verkaufshäuschen und checkt Reisende dort vom Fahrzeug aus ein. Von der Spur 7 aus sind nach der Check-in-Schranke auf dem Terminal bequem die Wartespuren 12 bis 15 (schräg rechts) zu erreichen. Große Fahrzeuge wie Lkw, Gespanne oder Fahrzeuge mit Wohnwagen fahren von Spur 7 aus in einer Rechtskurve nach hinten auf die Spur 5, um dort zur Lkw-Verladung zu kommen. An der Zufahrt und am Terminal stehen Teams bereit, um alle sicher zu lotsen.

In Niebüll bleibt derweil alles unverändert: Dort wird rechts an der Terminalauffahrt auf den Spuren 9 bis 11 eingecheckt. *Foto: bit*

Die Dr. Theissen GmbH im Portait

- Advertorial -

# Ab jetzt als Makler auf Sylt

**Insel Sylt**.(hwi) Mehr als drei Jahrzehnte lang hat die Dr. Theissen GmbH aus Münster-Hiltrup geschlossene und offene Fonds an vermögende Privatkunden aus ganz Deutschland vermittelt. Jetzt vollzieht das Unternehmen einen Strategiewechsel. Über Ziele und Hintergründe hat der *Sylter Spiegel* mit dem Gründer, dem geschäftsführenden Hauptgesellschafter und Unternehmer, Diplom-Betriebswirt Hubertus Johannes Theissen (HJT), CEO, gesprochen.

**Herr Theissen, nach über 35 Jahren verabschiedet sich Ihr Unternehmen vom Vertrieb sogenannter KG-Fonds, also geschlossener Fonds, die Sie an Ihre Kunden vermittelt haben. Warum?**

Wir stellen uns neu auf, weil sich zentrale Rahmenbedingungen (durch Einführung des Horrorparagrafen 34f MaBV) geändert haben: Zum einen sind die steuerlichen Vergünstigungen für KG-Fonds weggefallen und zum anderen gelten neue umfangreiche Dokumentationspfichten laut dem vorweggenannten Paragrafen 34f. In der Summe haben uns unsere beratenden Rechtsanwälte empfohlen und uns eindringlich geraten, keine Fonds mehr durch unsere Telefonverkäufer zu vermitteln. Wir haben dann in der Familie beschlossen, uns auf unsere Kernkompetenz im Bereich der Immobilien zu konzentrieren. HJT gründete schon während seines BWL-Studiums am 1. Juli 1976 die Immobilien- und Anlagenberatung Theissen mit einer Niederlassung auf Norderney. Deswegen werden unsere Schwerpunkte in Zukunft in der Vermakelung von hochwertigen Eigentumswohnungen und Villen hier auf Sylt sein. Trotzdem werden wir nicht die angeschobene Projektentwicklung von Hotels und Service-Appartements neben dem Betreuten Wohnen in Oberbayern aus dem Auge lassen.

**Wie hat sich diese Kernkompetenz entwickelt?**

Unsere Familie beschäftigt sich bereits seit drei Generationen mit Immobilien. Mein Vater war Architekt und Baulöwe und ich kam bereits mit 13 Jahren durch meine Arbeit in seinem Architekturbüro in Berührung mit Immobilien. Fast schon folgerichtig habe ich 1976, noch während meines BWL-Studiums, ein Immobilienbüro mit Niederlassungen in Münster und auf Norderney gegründet. Einige Zeit nach der Gründung habe ich dann den Schwerpunkt von der reinen Vermietung auf den Verkauf von Wohnungen verlagert. Ich habe praktisch alle Größen der Branchen kennengelernt und so viele Weichen für das rasante Wachstum in den folgenden Jahren bis heute gestellt.

**Was war Ihr Erfolgsgeheimnis?**

Wir haben zu jedem Zeitpunkt Immobilien gebaut oder gekauft und uns so ein eigenes Portfolio aufgebaut. Wir sind heute mit unseren Standorten unter anderem auf Sylt bundesweit vernetzt und im Einsatz. Eine wichtige Stütze sind für mich dabei meine beiden Söhne, die genau wie ich schon sehr früh Gefallen an dem Thema gefunden haben, und somit die erfolgreiche Familientradition fortsetzen. Mein ältester Sohn Hubertus erhält in wenigen Tagen seine Promotionsurkunde zum Dr. rer. pol. Er promovierte an der WHU (Otto-Beisheim-Stiftung), Thema: Family-Office. Mein zweiter Sohn Maximilian fängt nach dem erfolgreichen, sehr guten Abschluss seines Masters in Cambridge demnächst auch mit seiner Promotion zum Dr. rer. pol. an.

**Hubertus Johannes Theissen**

Hubertus Johannes Theissen, Founder & Managing Owner der Dr. Theissen Group Deutschland, studierte in Münster Betriebswirtschaft und gründete nach Abschluss seines Hochschulexamens das Unternehmen (Dr. Theissen GmbH) eigenständig im Jahre 1983. Sitz der Niederlassung auf Sylt ist: Im Grund 18d, 25996 Wenningstedt. Diese Ferienvilla erwarb die Dr. Theissen Familien-Holding im Jahr 2001. Die Dr. Theissen GmbH auf Sylt ist erreichbar unter der Servicenummer 0800 5205200 und mobil unter 0172 5467321.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

beteiligungs|report FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

16. Jahrgang, Ausgabe: Quartal 2 2018

beteiligungs|report®
FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

# Dr. Theissen GmbH geht neue Wege

Die Dr. Theissen GmbH ist einer der erfolgreichsten deutschen Sachwertvertriebe im Mittelstand und war über Jahrzehnte untrennbar mit dem Erfolg der sogenannten geschlossenen Fonds verbunden. Nun las man unter anderem in der Frankfurter Zeitung „Wir stellen uns neu auf". Spannend genug, um ein Gespräch mit Gründer Diplom-Betriebswirt Hubertus J. Theissen zu führen. Lesen Sie hier nun das Interview:

**BeteiligungsReport:** Herr Theissen, auf Ihrer Homepage ist zu lesen, dass Sie seit 34 Jahren Vermögensanlagen an vermögende Privatkunden aus ganz Deutschland vermittelten. Wie kam es dazu?

**Hubertus J. Theissen (lächelnd):** Das ist nur die halbe Wahrheit. Bereits während meines BWL-Studiums gründete ich 1976 ein Immobilienbüro in Münster und Norderney. Zunächst konzentrierte ich mich auf die Vermietung von Wohnungen. Mit Immobilien kam ich bereits mit etwa 14 Jahren erstmals durch meinen Vater – Architekt und später Bauträger – in Berührung. In seinem Büro arbeitete ich in den Schulferien oder alternativ auf seinen Baustellen. Das prägt fürs Leben.

**BeteiligungsReport:** Und dann fanden Sie Gefallen an strukturierten Immobilienanlagen in Form von geschlossenen Fonds?

**Hubertus J. Theissen:** Mit der Schwerpunktverschiebung zum Verkauf von Wohnungen kamen auch Kontakte zu Emissionshäusern – zuallererst zu Hans-Peter Gippert von Wertkonzept. Aus meiner lokalen Arbeit wurde ein nationales Geschäft. Und so lernte ich sukzessiv nahezu alle Größen der Branche – ob Dr. Görlich, Christoph Kahl oder Harald von Scharfenberg – kennen.

**BeteiligungsReport:** Sie müssen ja noch sehr jung in Ihrem Geschäftsfeld gewesen sein – und Ihre Kunden meist älter. Wie funktionierte das?

**Hubertus J. Theissen:** Ja, das war spannend. Ich war erst 28. Aber vergessen Sie nicht, dass sich auch die Branche erst noch entwickelte. Eine lustige Anekdote: Bei meinem ersten Eintreffen ließen die Kunden nicht selten die Eingangstür offen – sie dachten, es müsse ja noch ein älterer Partner oder gar mein Vater nachkommen. (Theissen lacht) Verblüfft merkten die Kunden dann im Gespräch, dass ich ihnen zwar kein hohes Alter, dafür aber sehr gute Sachargumente liefern konnte. Das überzeugte sie wieder und wieder.

**BeteiligungsReport:** Und später? Mit stundenlangen persönlichen Gesprächen wird man nicht einer der Marktführer?

*Hubertus J. Theissen*

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

beteiligungsl**report**
FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

16. Jahrgang, Ausgabe: Quartal 2 2018

beteiligungsl**report**®
FACHMAGAZIN FÜR SACHWERTANLAGEN

**Hubertus J. Theissen:** Richtig. Wir konnten schnell wachsen und viele Kunden bedienen, weil wir nicht beraten haben, sondern die Geschäfte transaktional abwickelten. Unsere Kunden brachten sehr bald selbst hohen Sachverstand mit. Wir vermittelten die Investitionen effizient und kannten die verfügbaren Opportunitäten am Markt. In dieser Zeit waren wir sehr gut vernetzt: bei den Kunden und bei den Initiatoren. Das brachte Volumen.

**BeteiligungsReport:** Wie verarbeitet man so einen Erfolg?

**Hubertus J. Theissen:** Man ist sehr dankbar, arbeitet fleißig weiter und bleibt sparsam. Vor allem der christliche Glaube gibt uns als Familie Halt und Orientierung. Typisch westfälisch. Ab 2000 haben wir „Private Office"-Strukturen aufgebaut. Neben einem professionellen Sekretariat und einer Fachkraft für Steuern haben wir auch einen Mitarbeiter beschäftigt, der ausschließlich Wertpapiere direkt für uns handelte. Die wichtigste Asset-Klasse aber blieb die Immobilie. Wir haben selber gebaut und zugekauft, um ein kleines Portfolio aufzubauen. Meine beiden Söhne haben mich dabei früh unterstützt.

**BeteiligungsReport:** Nun liest man, dass sich die Dr. Theissen GmbH neu aufstellt. Was dürfen wir hier erwarten?

**Hubertus J. Theissen:** Die steuerliche Begünstigung von KG-Fonds in Deutschland ist Geschichte. Zudem belasten die neuen Vorgaben zur Dokumentation gute Kundenbeziehungen zu Vermögensträgern. Wir vermitteln daher keine Fonds mehr. Wir nutzen nun unser Wissen zu Immobilien für Projektentwicklungen und den Handel mit Immobilien. Wir sind mit Standorten auf Sylt, in Münster und in Garmisch-Partenkirchen vertreten. Immobilien – das passt zu uns, bereits in der 3. Generation. Als Jugendlicher habe ich Essen und Getränke zu den Baustellen meines Vaters gebracht. Noch immer freue ich mich über den Kontakt zu den Handwerkern – heute als Eigentümer und Entwickler von Immobilien.

*Wir wünschen Ihnen dabei viel Erfolg und danken Ihnen für das Gespräch.*

■■■

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Norderney, den 18.07.2018

NORDERNEYER MORGEN

Schlagen Sie sich doch mit anderen Dingen herum...

Hubertus J. Theissen
Diplom-Betriebswirt
Geschäftsführender Gesellschafter

...während wir uns um die Vermarktung sowie den An- und Verkauf Ihres Grundstückes oder Ihrer Immobilie kümmern. Wir suchen Grundstücke, mit oder ohne Altbestand, im Großraum Münster/Münsterland. Eine kurzfristige Entscheidung von unserer Seite wird garantiert. Die Dr. Theissen GmbH steht für absolute Zuverlässigkeit, ein vertrauensvolles Miteinander und zielorientierte Durchführungskompetenz am Puls der Zeit.
Die innovativ-strategische Beratung von Unternehmen und Unternehmern sowie die Projektentwicklung und Projektsteuerung von Hotels, Wohn- und Gewerbeobjekten zählen zu unseren Kernkompetenzen und Stärken. Rufen Sie uns an oder kontaktieren uns per Mail. Wir freuen uns auf ein persönliches Kennenlernen.

DR. THEISSEN GMBH®
UNTERNEHMENSBERATUNG & PROJEKTENTWICKLUNG
NORDERNEY · SYLT · MÜNSTER · GARMISCH-PARTENKIRCHEN · TEGERNSEE

HANSE-BÜRO-CENTER | 48165 MÜNSTER | HANSESTRASSE 77 | TELEFON 02501.92 50-0 | MOBIL 0172.54 673 21
SERVICE-NUMMER 0800.520 520-0 | FAX 02501.92 50-99 | INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE | WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

Garmisch-Partenkirchner Tagblatt

Garmisch-Partenkirchen, den 27.07.2018

GARMISCH-PARTENKIRCHEN

# Strategiewechsel bei Dr. Theissen

**Garmisch-Partenkirchen** – Mehr als drei Jahrzehnte lang hat die Dr. Theissen GmbH aus Münster-Hiltrup geschlossene und offene Fonds an vermögende Privatkunden aus ganz Deutschland vermittelt. Jetzt vollzieht das Unternehmen einen Strategiewechsel. Über Ziele und Hintergründe spricht Wirtschaft aktuell mit dem Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens, dem Diplom-Betriebswirt Hubertus J. Theissen.

*Herr Theissen, nach über 35 Jahren verabschiedet sich Ihr Unternehmen vom Vertrieb sogenannter KG-Fonds, also geschlossener Fonds, die Sie unter anderem in den Bereichen Schifffahrt, Windparks, Flugzeuge, Private Equity und so weiter an Ihre Kunden vermittelt haben. Warum?*

Wir stellen uns neu auf, weil sich zentrale Rahmenbedingungen geändert haben: Zum einen sind die steuerlichen Vergünstigungen für KG-Fonds weggefallen und zum anderen gelten neue umfangreiche Dokumentationspfichten. In der Summe hat uns das dazu bewogen, keine Fonds mehr zu vermitteln und uns auf unsere Kernkompetenz im Bereich der Immobilien zu konzentrieren. Unsere Schwerpunkte liegen damit künftig auf der innovativ-strategischen Beratung von Unternehmen und Unternehmern in ganz Deutschland sowie der Projektentwicklung und Projektsteuerung von Wohnanlagen, Hotel- und Gewerbeprojekten.

*Sie sprechen von Kernkompetenz, wie ist die entstanden?*

Unsere Familie beschäftigt sich bereits seit drei Generationen mit Immobilien. Mein Vater war Architekt und Bauträger und so bin ich sehr früh mit dem Thema in Berührung gekommen. Fast schon folgerichtig habe ich 1976, noch während meines BWL-Studiums, ein Immobilienbüro mit Niederlassungen in Münster und auf Norderney gegründet. Einige Zeit nach der Gründung habe ich dann den Schwerpunkt von der reinen Vermietung auf den Verkauf von Wohnungen verlagert und damit die Tür für unser Engagement im Bereich der KG-Fonds aufgestoßen, weil in dieser Zeit Kontakte zu namhaften Emissionshäusern entstanden sind. Ich habe praktisch alle Größen der Branchen kennengelernt und so viele Weichen für das rasante Wachstum in den folgenden Jahren bis heute gestellt.

**Die Erfolgsstory der Dr. Theissen GmbH wird in Garmisch-Partenkirchen weiter geschrieben: Herr Hubertus J. Theissen eröffnet in der Alpenstraße 2 b eine weitere Niederlassung.**

*Was war Ihr Erfolgsgeheimnis?*

Wir wussten, dass unsere Kunden selbst über den entsprechenden Sachverstand verfügten. Daher haben wir nicht beraten, sondern im Austausch mit den Kunden Geschäfte abgewickelt. Aufgrund unserer sehr guten Vernetzung bei den Initiatoren der Investitions-Projekte kannten wir die verfügbaren Opportunitäten am Markt sehr genau und so waren wir in der Lage, Investitionen sehr effizient und im Sinne unserer Kunden zu vermitteln. Die wichtigste Asset-Klasse blieb dabei immer die Immobilie. Wir haben zu jedem Zeitpunkt Immobilien gebaut oder gekauft und uns so ein eigenes kleines Portfolio aufgebaut. Wir sind heute mit unseren Standorten in Münster, auf Sylt und in Garmisch-Partenkirchen deutschlandweit vernetzt und im Einsatz. Eine wichtige Stütze sind für mich dabei meine beiden Söhne, die genau wie ich schon sehr früh Gefallen an dem Thema gefunden haben, und somit die erfolgreiche Familientradition fortsetzen.

Wirtschaftsforum:

Wirtschaftsforum:

Münster, den 15.09.2018

Interview mit Hubertus J. Theissen,
CEO, Founder & Owner der Dr. Theissen GmbH

PORTRÄT

# Erfolgreiche Immobilienprojekte in ganz Deutschland

**Mit seinem Unternehmen verwaltet und betreut Hubertus J. Theissen Immobilienprojekte von Sylt bis nach Garmisch. Beständigkeit und Nähe zum Kunden sind für ihn der Schlüssel zum Erfolg und das zeigt sich auch in drei ganz besonderen Mitarbeitern: seine beiden Söhne und seine Frau arbeiten mit ihm im Unternehmen.**

**WF:** Sie haben Büros in Garmisch, Sylt und Münster. Wie kam es zu der Auswahl dieser Standorte und inwiefern hilft Ihnen diese Aufstellung bei der optimalen Betreuung Ihrer Kunden?

**Hubertus J. Theissen:** Alle drei Standorte – Sylt, Garmisch-Partenkirchen und Münster – kennen wir seit vielen Jahren persönlich. Wir haben dort Immobilien für unser Portfolio erworben, die wir seither beständig halten. Die Regionen passen zu meiner Familie: lebensfreudig, ehrlich und bodenständig. Der Blick auf die Landkarte verrät: Wir sind mit dieser Positionierung vertreten im Norden, im Süden und im Zentrum von Deutschland. Besser geht es für uns und unsere Kunden nicht – wir sind flächendeckend ansprechbar und nah an den verschiedenen Märkten.

**WF:** Sie haben sich vom Vertrieb von KG-Fonds gelöst und konzentrieren sich jetzt ausschließlich auf das Geschäft mit Immobilien. Was waren die Gründe für den Strategiewechsel und was sind damit einhergehend die wichtigsten Veränderungen innerhalb des Unternehmens?

**Hubertus J. Theissen:** Wir haben uns aus dem Vertrieb von KG-Fonds zurückgezogen, weil die gesetzlichen Vorgaben unkomplizierte Kundenbeziehungen inzwischen unmöglich machen. Der Markt ist heute zuweilen überreguliert – zum Schaden von Initiatoren und Investoren. Die Investoren sollten geschützt werden. Tatsächlich aber erschweren die neuen Vorschriften (Dokumentations- und Aufklärungspflichten et cetera) einfachste Transaktionen mit einem Kunden. Wer möchte sein Telefonat digital aufgezeichnet wissen? Wir haben Menschen geholfen, an großen (KG-) Projekten als Mit-Unternehmer teilzuhaben. Heute helfen wir Menschen, indem wir ihnen mit unseren Immobilien Lebens- und Arbeitsräume zur Verfügung stellen.

**WF:** Der Immobilienmarkt in Deutschland hat sich im vergangenen Jahr stark gewandelt, immer mehr Menschen wollen ihr Geld in Immobilien investieren. Welchen Einfluss hat diese Entwicklung auf Ihr Geschäft?

**Hubertus J. Theissen:** Wir bauen und halten Immobilien seit den 1980er-Jahren. Verkauft haben wir nicht. Wir freuen uns nun über die Aufwertung der Asset-Klasse Immobilie: die finanzielle, aber auch die ideelle Aufwertung. Immobilien galten jahrelang als langweilig und wurden eher vernachlässigt. Denken Sie nur an die Zeit um 2000. Wichtig ist Disziplin. Viele Projekte und Angebote sind überteuert. Es werden so hohe Multiples aufgerufen, dass Achtsamkeit und Geduld gefragt sind. Es gibt aber immer wieder spannende Angebote, die nicht mit großseitigen Zeitungsanzeigen beworben werden und langfristig sinnvoll (betont) sind. Wenn mir eine Immobilie gefällt, klingele ich selbst an der Haustür und spreche mit den Menschen.



**WF:** Ist der deutsche Immobilienmarkt auch für internationale Investoren interessant und wie unterstützen Sie diese bei Ihrem Eintritt in den deutschen Markt?

**Hubertus J. Theissen:** Dazu müssen Sie meine beiden Söhne befragen, die besser Englisch sprechen als ich (lacht). Für ihre Forschung untersuchen die beiden Single Family Offices in Europa. Mein jüngster Sohn schließt aktuell sein Studium in Cambridge ab (MPhil in Real Estate Finance). Selbstverständlich helfen wir ausländischen Investoren gerne bei ihrem Markteintritt in Deutschland mit unserem breiten Netzwerk – insbesondere zu Rechtsanwälten. Gerade die rechtliche Due-Diligence ist in Deutschland wichtig. Auch Co-Investitionen sind vorstell- und vermittelbar.

**WF:** Sie sind ein echtes Familienunternehmen, sowohl Ihre Frau als auch Ihre beiden Söhne sind im Unternehmen. Wie beeinflussen die engen Familienbande ihr berufliches und privates Leben und was bedeutet es für Sie persönlich, dass Ihre Söhne Ihr Unternehmen unterstützen?

**Hubertus J. Theissen:** Die gemeinsame Arbeit ist eine große Freude und eine große Herausforderung zugleich. Interessen und Einschätzungen können auch mal kollidieren. Wenn uns hier dauerhaft eine Harmonisierung gelänge, wäre das großartig. Privates und berufliches Leben sind kaum zu trennen – das macht es intensiv. Für ihre bisherige Arbeit bin ich meinen beiden Söhnen dankbar. Sie haben auch Arbeiten übernommen, die wenig glamourös waren.

DR. THEISSEN GMBH®

Direktion Münster
Hanse-Büro Center
Hansestraße 77
48165 Münster

+49 2501 92500
+49 2501 925099

info@dr-theissen-gmbh.de
www.dr-theissen-gmbh.de

DAS LIFESTYLE- UND SOCIETY-MAGAZIN
top magazin MÜNCHEN
Ausgabe 1/Heft Frühjahr 2019

# Zurück zu den Anfängen

## Dr. Theissen GmbH verlegt ihren Schwerpunkt auf Real Estate und Projektentwicklungen

Seit mehr als 40 Jahren ist die Dr. Theissen GmbH ein professioneller Partner für Immobilienprojekte und die Vermittlung von KG-Fonds. Jetzt führt der geschäftsführende Gesellschafter Hubertus Johannes Theissen (HJT) sein Team mit einem Strategiewechsel wieder näher zu den Unternehmenswurzeln zurück.

Zukünftiges Kerngeschäft der Dr. Theissen GmbH, mit Hauptsitz in Münster und fünf weiteren Niederlassungen in ganz Deutschland, ist Real Estate und die Projektentwicklung von betreutem Wohnen, exklusiven Wohnanlagen, Hotels und Seniorenresidenzen. Damit besinnt sich der geschäftsführende Gesellschafter HJT zurück auf die Anfänge seiner Selbstständigkeit. Die langjährige Vermittlung von KG-Fonds stellt er vollständig ein. Grund dafür sind neue gesetzliche Vorgaben zu den Dokumentations- und Aufklärungspflichten, die bislang einfache und schnelle Transaktionen kompliziert machen. Jedes Telefonat muss fünf Jahre aufgezeichnet werden. Protokolle müssen vom Anleger und Anlagevermittler unterschrieben werden! Zeichnet der Anleger dann eine Fondsbeteiligung, muss er über 10 Unterschriften leisten, so klein die Beteiligung auch ist. Diese Schwierigkeiten entstehen durch die Einführung des § 34f der Gewerbeordnung, welche für alle Finanzdienstleister gilt, die geschlossene KG-Fonds verkaufen.

*„Bis heute schätzen wir den direkten Kontakt zu unseren Mietern."*

Doch der Strategiewechsel innerhalb der Dr. Theissen GmbH ist nicht gleichbedeutend mit einer vollständigen Neuausrichtung. „Wir haben das Immobiliengeschäft nie ganz aus den Augen verloren", erklärt HJT. „Wir verlagern nur den Schwerpunkt. Immobilien werden wieder unser Kerngeschäft sein." Durch die jahrzehntelange Projektbetreuung „inhouse" verfügt das Team bereits über ein großes Netzwerk an Architekten, Handwerkern, Rechtsanwälten und Investoren. „Bis heute schätzen wir den direkten Kontakt zu unseren Mietern – auch wenn es nur um eine defekte Lampe geht. Das stärkt die Beziehung, es erdet uns und wir lernen die Details kennen", freut sich HJT, der im großen Architekturbüro seines Vaters, dem sog. Baulöwen von Westfalen aufgewachsen ist. Heute ermöglichen die exklusiven Kontakte (das Netzwerk von HJT) in ganz Deutschland ein breites Produktportfolio. „Wir haben neben unserem Stammhaus in Münster Niederlassungen auf Norderney, Sylt, in Hamburg, München und Garmisch-Partenkirchen." Auf der Insel Norderney ist man bei einer Projektentwicklung eines Hotels dabei. In Westerland auf Sylt wurde ein Top-Geschäftshaus von der Dr. Theissen GmbH projektiert. Hier wurde bereits eine Bauvoranfrage gestellt. Beauftragt wurde damit das Münsteraner Architekturbüro KRESINGS. Außerdem wurde in den letzten Tagen ein exklusives Wohnbüro in Hamburg/Außenalster an der „Schönen Aussicht" erworben.

Das dynamische Familienunternehmen bietet seinen Kunden einen ganzheitlichen Service. Neben der Entwicklung und Steuerung hochwertiger Immobilienprojekte und dem betreutem Wohnen in Seniorenresidenzen umfasst das Leistungsportfolio auch die innovativ-strategische Beratung von Unternehmern, die in Immobilien investieren möchten. „Unser Adressbuch ist prall gefüllt. Wir helfen daher besonders gern Investoren, die Co-Investoren und Club-Deals suchen", verrät Hubertus Johannes Theissen. „Spannende Deals werden selten großformatig in Zeitungen inseriert. Da müssen Sie viel unterwegs sein und die Ärmel hochkrempeln." Für eine Fortführung der Dr. Theissen GmbH ist durch die beiden Söhne Hubertus und Maximilian Theissen gesorgt. Sie sollen nach Abschluss ihrer Studien vollständig im Familienunternehmen tätig werden. Rechtliche Unterstützung erhält die Dr. Theissen GmbH zudem von der Mitgesellschafterin und Rechtsanwältin Frau Dr. jur. Ursula Theissen, die zugleich die Ehefrau des Geschäftsführers ist.

*Geschäftsführender Gesellschafter Hubertus J. Theissen*



## GEGEN DEN WIND!

**Der Theissen Golf-Cup 2019 war ein voller Erfolg.**

Bei kühlen 8 Grad und rauem Wind trafen sich die Teilnehmer um 13 Uhr zu einem Begrüßungsempfang mit Kaffee und Kuchen im Clubhaus des GC Sylt e.V. in Kampen. Gespielt wurden 18 Loch Stabelford Runde auf dem Golfplatz Wenningstedt-Braderup mit dem folgenden Ergebnis: Erster der Nettowertung wurde Harald Krüger, Sylt, zweiter Christof Harksen, Strasbourg. In der Bruttowertung lag Torsten Claußen, Sylt (Foto li., mit Hubertus Johannes Theissen, CEO Dr. Theissen Group, re), auf dem ersten Platz, gefolgt von Dr. med. Victor Büber, Berlin. Die Siegerehrung fand abends in der Kampener „Vogelkoje" statt, wo Chef Gerd Diem mit leckerem Abendessen und ausgesuchten Weinen aus dem Rheingau in Hattenheim (EBS Oestrich-Winkel) aufwartete.

**Hubertus J. Theissen,** Sohn des Architekten Heinrich Friedrich Wilh. Theissen, studierte in Münster Betriebswirtschaft und

**Hubertus J. Theissen**

gründete nach Abschluss seines Studiums die Dr. Theissen GmbH eigenständig im Jahre 1983, die er seither führt. Sein erstes Unternehmen, die „Immobilien und Anlageberatung Theissen" mit Hauptsitz in Münster und Filiale auf Norderney, gründete Hubertus J. Theissen am 1. Juli 1976.

Hamburg, den 01.06.2018

# MÜNSTER!

STADT. LAND. LEBEN.

MÜNSTER!-MAGAZIN Ausgabe 12/2018

EIN GEMEINSAMES ZIEL VERBINDET.

**Wir bauen Orte für Menschen zum Leben und Arbeiten.**
Haben Sie eine gute Idee für eine Projektentwicklung oder -steuerung? Möchten Sie eigene Grundstücke oder Immobilien mit Potential verkaufen?
Dann sprechen Sie uns an.

* Wir wünschen Ihnen eine gesegnete Advents- und Weihnachtszeit.

Hubertus Johannes Theissen | CEO
Founder & Owner
Dr. Theissen Gruppe

DR. THEISSEN GMBH®
UNTERNEHMENSBERATUNG & PROJEKTENTWICKLUNG
SYLT · NORDERNEY · MÜNSTER · MÜNCHEN · TEGERNSEE · GARMISCH-PARTENKIRCHEN

HANSE-BÜRO-CENTER | HANSESTRASSE 77 | 48165 MÜNSTER | TELEFON 02501.92 50-0 | MOBIL 0172.54 67 321
TELEFAX 02501.92 50-99 | INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE | WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

DIE WELT

WELT AM SONNTAG

Telegramm Immobilienmarkt Hamburg & Norddeutschland
07.04.2019

++ Zum vierten Mal haben Trixi Bannert und Engel & Völkers zusammen mit dem neu gegründeten gemeinnützigen Verein „Münstarity e.V.“ die **Benefizgala „Münstarity“** im Autohaus Beresa veranstaltet. Der Erlös geht an Dr. Ronald Sträter, Experte für kindliche Schlaganfälle am Universitätsklinikum Münster und an die Kinderneurologie-Hilfe Münster e.V. Zu den Spendern zählte Hubertus Johannes Theissen, CEO, Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der **Dr. Theissen GmbH,** für 850 Euro ein Ölbild ersteigerte, das die Großmutter eines der jungen Patienten gemalt hatte. In seiner Rede lobte Theissen das Engagement der Veranstalter und des Mercedes-Hauses BERESA von Wilhelm Burg und kündigte an, sich auch an der nächsten Spendengala in zwei Jahren mit seinem Unternehmen zu engagieren. dr-Theissen-Gmbh.de

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

**DR. THEISSEN GROUP PLANT NORDSEEINSEL-HOTEL**

# INVESTITIONEN IN HOTELS

**Hubertus Johannes Theissen (links), Founder und Managing Owner der Dr. Theissen Group,**
Foto: Dr. Theissen Group

Mehr als drei Jahrzehnte hat die Dr. Theissen GmbH Fonds an vermögende Privatkunden in ganz Deutschland vermittelt. Nach einem Strategiewechsel kehrte Hubertus Johannes Theissen Anfang 2017 zu seinen Wurzeln im Immobiliensektor zurück, so dass das Unternehmen heute im Bereich Real Estate und Projektentwicklung tätig ist. „Dabei kommen uns unsere langjährigen Erfahrungen zugute, die wir durch den Bau und die Verwaltung von Immobilienprojekten seit den 1980er-Jahren sammeln konnten", so der Founder. Die Dr. Theissen Group agiert vom Hauptsitz in Münster aus mit Filialen auf Norderney und Sylt, in Hamburg und München sowie am Tegernsee und in Garmisch-Partenkirchen. Dabei konzentrieren sich die Experten auf die Projektierung von Hotels, Seniorenresidenzen, exklusiven Wohnanlagen und Gewerbeobjekten. „Aktuell planen und projektieren wir unsere ersten Nordseeinsel-Hotels. Darüber hinaus sind weitere Projekte in der Pipeline", erklärt Hubertus Johannes Theissen. Grundsätzlich erscheint dem Unternehmer mit Blick auf die Nutzungsarten innerhalb des Immobiliensegments eine Fokussierung auf Hotels sinnvoll: „Für Hotelinvestments spricht die Stabilität der Rendite, die meist deutlich über dem Zinsniveau liegt, bei einem soliden Verhältnis von Risiko und Rendite." Zudem arbeitet die Dr. Theissen Group gerade mit Hochdruck an der Projektierung einer exklusiven Wohnanlage mit fantastischem Bergblick ins Alpspitz-/Zugspitzmassiv von Garmisch-Partenkirchen. Der Rohbau soll noch in 2019 fertiggestellt werden.



**SCHLÜSSELWORT**

## ERFOLGSREZEPT: FLACHE HIERARCHIE

**Hubertus Johannes Theissen,**
CEO, Founder & Managing Owner der Dr. Theissen Group Deutschland

**Seit Immobilien für institutionelle ebenso wie für private Anleger** als sicheres Investment zunehmende Bedeutung gewinnen, sind die Herausforderungen an die Entwickler gestiegen. Welche Standorte sind besonders vielversprechend? Wo ist Entwicklungspotenzial zu erwarten? Und wenn Adressen besonders begehrt sind – lässt sich bei hohen Grundstückspreisen auch noch ein Projekt entwickeln, das wirtschaftlich ist?

Die verschärfte Konkurrenz auf dem Markt der Entwickler, Anbieter und Käufer erfordert von den Marktteilnehmern nicht nur fundierte Erfahrungen in der Planung, im Bau und in der Vermarktung. Darüber hinaus geht es um detaillierte Ortskenntnisse, denn nur so ist sicher zu beurteilen, welcher Standort Potenzial besitzt und welches Objekt für den jeweiligen Standort das richtige ist. Wohnen oder Gewerbe? Ist eine Mischnutzung gefragt? Bei einem Wohnungsbauvorhaben geht es nicht nur um die Frage, ob man Eigentum oder Mietobjekte entwickelt, sondern auch um die Prüfung, ob die Größe und der Standard der Ausstattung der Lage entsprechen. Zu viel oder zu wenig sind für die Vermarktung und für den späteren Anleger problematisch.

Da steht der Entwickler in der Pflicht. Wir von der Dr. Theissen Group agieren deshalb von unserem Hauptsitz in Münster aus mit Filialen auf Norderney und Sylt, in Hamburg und München sowie am Tegernsee und in Garmisch-Partenkirchen. So haben wir die Märkte, auf denen wir aktiv werden, direkt im Blick. Unser Unternehmen versteht sich als Investment Developer mit dem Ziel, Objekte und Projekte mit nachhaltigem Wertsteigerungspotenzial zu identifizieren, weiterzuentwickeln und dann zu veräußern. Dabei konzentrieren wir uns auf die Projektierung von exklusiven Wohnanlagen und Hotels sowie Einrichtungen für betreutes Wohnen und Gewerbeobjekte.

Als inhabergeführtes Unternehmen arbeiten wir mit flachen Hierarchien. Das ermöglicht ein flexibles Agieren am Markt – von der Entwicklung und Strukturierung über die rechtliche Umsetzung bis zum aktiven Projektmanagement. Alles liegt in einer Hand. So können wichtige Entscheidungen schnell getroffen werden. Und das ist für den Erfolg oft entscheidend. Die Schlüsselpositionen sind bei uns klar verteilt – der CEO verantwortet die Akquisition, ein erfahrener Fondsmanager die Projektentwicklung.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

EXXECNEWS
KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

Hamburg, den 14.01.2019

## ▲ Dr. Theissen-Gruppe stellt sich neu auf

Die **Dr. Theissen GmbH**, Münster, ein erfahrener deutscher Sachwertvertrieb, war über Jahrzehnte lang untrennbar mit dem Erfolg Geschlossener Fonds verbunden. Jetzt steht ein Strategiewechsel an. *„Wir stellen uns neu auf, weil sich zentrale Rahmenbedingungen geändert haben: Zum einen sind die steuerlichen Vergünstigungen für KG-Fonds weggefallen und zum anderen gelten neue umfangreiche Dokumentationspflichten. In der Summe hat uns das dazu bewogen, keine Fonds mehr zu vermitteln und uns auf unsere Kernkompetenz im Bereich der Immobilien zu konzentrieren. Unsere Schwerpunkte liegen damit künftig in der Projektentwicklung und Steuerung von gewerblichen Hotels, Gewerbeobjekten und der Realisierung von Projekten für den Bereich Betreutes Wohnen. Aufgrund unserer sehr guten Vernetzung bei den Initiatoren der Investitions-Projekte kennen wir die verfügbaren Opportunitäten am Markt genau und sind in der Lage, Investitionen sehr effizient und im Sinne unserer Kunden zu vermitteln"*, so **Hubertus J. Theissen** zu **EXXECNEWS**.

Hubertus J. Theissen

Die Dr. Theissen GmbH wird künftig als Projektentwickler, Immobilienhändler und -Vermittler tätig sein. Als Spezialist für Wohnungen werden auch jede Art von Gewerbeimmobilien, Freizeit- und Pflegeimmobilien im Fokus stehen. Die Dr. Theissen GmbH hat ihren Hauptsitz in Münster in Westphalen mit Filialen auf Norderney, auf Sylt, in Hamburg, München und Garmisch-Partenkirchen. (DJ) ◆

*www.dr-theissen-gmbh.de*

**IMPRESSUM**

**Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:**
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
**Herausgeber:** Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
**Verantwortlich für diese Ausgabe:**
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
**Redaktion:** Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann

**Marketingleitung:** Thomas Stuwe (TS)
**Anzeigen:** Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silvetta Grotkopf
Preis: 2,50 €, **Nächste Ausgabe:** 28. Januar 2019
**Hinweis:**
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2018.

EXXECNEWS
KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

Hamburg, den 28.01.2019

Hubertus Johannes Theissen | CEO
Founder & Owner
Dr. Theissen Group

***Kunden-Golf-Cup 2019 auf Sylt.***
*Ende April 2019 spielen wir wieder mit den Kunden und Freunden der Dr. Theissen Real Estate & Projektentwicklungen unseren Golf Cup auf der 18-Loch Anlage des Golf Club Sylt e.V. (Wenningstedt/Kampen) aus!*

SCHLAGEN SIE SICH DOCH MIT ANDEREN DINGEN HERUM.

**Wir bauen Orte für Menschen zum Leben und Arbeiten.**
Sie haben eine gute Idee und benötigen Unterstützung für eine Projektentwicklung oder -steuerung? - Sie möchten eigene Grundstücke und/oder Immobilien mit Potential verkaufen? Wir kümmern uns darum. Sprechen Sie uns an. Wir freuen uns über Ihren Anruf!

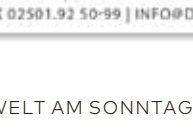
DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN
HAUPTSITZ: MÜNSTER WESTFALEN | FILIALEN: NORDERNEY · SYLT · HAMBURG · MÜNCHEN · GARMISCH-PARTENKIRCHEN
KONTAKT: HANSE-BÜRO-CENTER | HANSESTRASSE 77 | 48165 MÜNSTER | TELEFON 02501.92 50-0 | MOBIL 0172.54 67 321
TELEFAX 02501.92 50-99 | INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE | WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

23. JUNI 2019 I WELT AM SONNTAG I NR. 25

# IMMOBILIEN IN BAYERN UND MÜNCHEN

BESTE LAGEN

**Die H-I-M Villenbau hat sich auf die Entwicklung und Realisierung von hochwertigen Neubauimmobilien in den gefragten Wohnlagen von München und Umgebung spezialisiert.** Jetzt startet der Bauträger mit zwei weiteren exklusiven Mehrfamilienvillen. Für die EDITION OS46 in der Osserstraße in bester Lage von Altbogenhausen haben die Bauarbeiten schon begonnen. Es entstehen vier großzügige Villenwohnungen und ein großes Penthouse, das sich über zwei Etagen erstreckt, mit Wohnflächen von ca. 102 m² bis über 275 m² sowie Raumhöhen ab ca. 2,70 Meter. Die EDITION AS33 liegt in der Adalbert-Stifter-Straße im Herzogpark mit unverbaubarem Blick auf den weitläufigen Grünzug am Brunnbach. Hier errichtet die H-I-M Villenbau demnächst eine exklusive Mehrfamilienvilla mit etwa sechs großzügig dimensionierten Villenwohnungen. Weitläufige Sonnenterrassen und Loggien öffnen sich nach Süden und Westen zu den umliegenden, mit altem Baumbestand eingewachsenen Gärten. Das Penthouse erhält eine Dachterrasse sowie eine exklusiv nutzbare Rooftop-Terrasse mit Blick über diese unverbaubare grüne Oase am Brunnbach. » www.him-villenbau.de



**Hubertus Johannes Theissen, CEO, Founder & Managing Owner**

### NAH VOR ORT

**Die scharfe Konkurrenz** auf dem Immobilienmarkt erfordert von Entwicklern nicht nur fachliche Kompetenz, sondern auch detaillierte Ortskenntnisse der jeweiligen Standorte. Die Dr. Theissen Group, Hauptsitz in Münster, ist deshalb auf dem Markt in Bayern mit Filialen in München, am Tegernsee und in Garmisch-Partenkirchen präsent.
**» www.dr-theissen-gmbh.de**

TOP-PREISE FÜR IMMOBILIEN

## STARKER STANDORT

**Bierseligkeit, Blasmusik und Brezn – das ist Bayern in drei Worten.**
Ein blumiges Klischee, das auch für ein internationales Touristenziel und einen der stärksten Industriestandorte Europas steht. Der Immobilienmarkt des südlichsten Bundeslandes und seiner Hauptstadt ist folglich ein heißes Pflaster. Die Unternehmen müssen für ihre Standorte kräftig zahlen. Auf dem Büromarkt der bayrischen Landeshauptstadt und ihres Umlands herrschen seit Jahren Angebotsknappheit und hohe Mieten. Die Experten rechnen hier für das Gesamtjahr mit einem Flächenumsatz von rund 850.000 m², davon zwei Drittel in der Stadt. Die Leerstandsquote rangiert bei unter drei Prozent, die Spitzenmiete bei 39,50 und die Durchschnittsmiete immer noch bei gut 19 Euro/m²/Monat. Projektentwicklungen sind zu einem Gutteil schon vorvermietet, bevor sie auf den Markt kommen.
Auch für die Bürger des Landes Bayern ist die Adresse unter dem blauweißen Himmel in vielen Bereichen teurer als anderswo in der Republik. Vor allem München ist die Stadt der Spitzenpreise. Im vergangenen Jahr lag der Quadratmeter-Mietpreis für eine Wohnung mit 60 bis 80 m² in München bei 16 Euro/m², zehn Jahre zuvor waren es zehn Euro gewe-

Westfälische Nachrichten

Beilage zum Kramermahl
Münster, den 16.02.2019

Verein der Kaufmannschaft
zu Münster von 1835

Hubertus Johannes Theissen | CEO Founder & Owner Dr. Theissen Group

# DREI WILLKOMMEN. ZWEI EHRENTRÜNKE. EINE STADT.

**Kramermahl 2019.**
**Gemeinsam mehr bewegen.**
Die DR. THEISSEN GROUP freut sich auf spannende und richtungsweisende Projekte in und für Münster.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

HAUPTSITZ: MÜNSTER WESTFALEN | FILIALEN: NORDERNEY · SYLT · HAMBURG · MÜNCHEN · GARMISCH-PARTENKIRCHEN
KONTAKT: HANSE-BÜRO-CENTER | HANSESTRASSE 77 | 48165 MÜNSTER | TELEFON 02501.92 50-0 | MOBIL 0172.54 67 321
TELEFAX 02501.92 50-99 | INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE | WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

Hamburger Abendblatt

Sonderausgabe für die Haspa

## Über 300 Immobilien im März

3 | 2019



Advertorial

# Zurück zu den Wurzeln!

**Hubertus Johannes Theissen war einer der Ersten, der im großen Stil Anlegern Objekte im Bauherrenmodell vermittelte. Später war er lange im Bereich der geschlossenen KG-Fonds aktiv, nun widmet er sich wieder ganz den Immobilien**

*Herr Theissen, in Westfalen sagt man: Wer Geld investieren möchte, kommt an Hubertus Johannes Theissen nicht vorbei. Sie gelten als alter Hase in der Branche, als Pionier und Selfmademan. Wie fing alles an?*

**Hubertus Johannes Theissen (HJT):** Mitte der 70er-Jahre, 1976 habe ich noch während meines BWL-Studiums in Münster in einem kleinen Büro meine erste Immobilienagentur eröffnet. Mein Angebot umfasste bereits damals die komplette Vollvermietung und die Abwicklung der Mietverträge. Das war noch analoge Arbeit pur, ohne PC und Handy. Anzeigen in Tageszeitungen schalten, Baustellen abklappern, Bauherren kontaktieren, unzählige Gespräche führen und meine Partner davon überzeugen, dass ich als junger Selfmademan, der ja auch noch studierte, der Richtige war.

*Und hat es funktioniert?*

**HJT:** Das hat es. Das Geschäftsmodell nahm an Fahrt auf, mein Kundenstamm wuchs sehr rapide. Es folgten ein Umzug in größere Räumlichkeiten in Münster und die Eröffnung einer Niederlassung auf Norderney. Als ich 1983 die Dipl. Betriebswirt Hubertus Johannes Theissen GmbH, die heutige Dr. Theissen GmbH, gründete, betreute ich bereits etliche Projekte in ganz Deutschland.

*Sie gelten und galten als einer der Pioniere des Bauherrenmodells, der sog. MwSt-Option und des gewerblichen Zwischenmieter ...*

**HJT:** Ja, das stimmt, wir haben diesen Markt mit aufgebaut. Das erste Projekt war eine Anlage mit 60 Wohneinheiten in Münster-Gievenbeck. Diese Wohnungen haben wir dann deutschlandweit vermarktet bzw. verkauft an Ärzte, Unternehmer und gut verdienende leitende Angestellte. Viele Objekte im Bauherrenmodell folgten, u. a. auf Norderney, in Hamburg, Köln, Düsseldorf, Stuttgart und München.

*Später avancierten Sie zum weithin anerkannten Schiffsexperten. Wie kam es dazu?*

**HJT:** Durch die Geschäftskontakte bei den Immobilienprojekten in ganz Deutschland bekam ich Kontakt zu den Reedern Hermann Ebel und Harald Block. Von da an vermittelte ich sehr große Volumina von Schiffs-KG-Fonds. Das waren spannende und sehr erfolgreiche Jahre, aber 2016 haben wir uns ganz aus diesem Geschäft zurückgezogen.

*Warum?*

**HJT:** Schiffswerften in Deutschland gab es bald keine mehr, alles verlagerte sich nach Asien. Hinzu kommen die gesetzlichen Vorgaben auf dem KG-Fonds-Markt. Sie machten unkomplizierte Kundenbeziehungen inzwischen unmöglich.

*Und heute widmen Sie sich der Real Estate und den Projektentwicklungen?*

**HJT:** Die haben wir nie ganz aus dem Auge verloren. Wir bauen und halten Immobilien selbst seit den 1980er-Jahren. Verkauft haben wir nicht. In den letzten Tagen wurde ein exklusives Wohnbüro in Hamburg/Außenalster an der „Schönen Aussicht" von uns erworben. Wir projektieren darüber hinaus auch auf Sylt, auf Norderney, in München und Garmisch-Partenkirchen Hotelprojekte. Garmisch-Partenkirchen deckt das Gebiet des Fünfseenlandes ab. Im Raum unseres Hauptsitzes und der Niederlassungen sind uns bebaute und unbebaute Objekte in guten Lagen immer willkommen.

Hubertus Johannes Theissen

# MÜNSTER!

STADT. LAND. LEBEN.

*Strandgut*

## Eintritt für Sylt



*Von Michael Stitz*

Die Italiener sind ja gerade ziemlich schräg drauf. Politisch gesehen jedenfalls. Sparen will man da keinesfalls, Flüchtlinge sollen auch nicht mehr aus Seenot gerettet werden und die EU ist der Regierung längst mehr Feind als Freund.
In dieses Klima der Frontstellungen passt die Forderung der Venezianer ganz gut, dass man als Fremder Eintritt zahlen soll, wenn man die Lagunenstadt betreten will. Bei der Nachricht wird aber wohl mancher Sylter gedacht haben, das sollten wir auch für die Insel überlegen, schließlich fühlen wir uns auch manchmal überrannt.
Dazu zwei Gedanken: Erstens zahlt man schon Eintritt, wenn man auf die Insel mit dem Autozug oder der Fähre will – bringt Kohle, aber keine Entspannung. Und zweitens: Wer vorne schon Geld verlangt, kann drin nicht auch noch überall die Hand aufhalten. So gesehen fällt uns bestimmt noch mehr ein, um nicht von den Massen überrannt zu werden...

*Kolumne*

## Der Kolumnist und sein Knast

Eine schöne Nachricht für die Sylter „Bling-Bling"-Bande: Es gibt jetzt einen Bugatti-Nachbau für die lieben Kleinen. 30 000 Euro kostet die Kettcar-ähnliche Replik – irgendwo zwischen Dacia und Range Rover Evoque. Das berichtet hanseatisch-süffisant **„Spiegelonline"**. Angetrieben wird die Notwendigkeit mit Strom – auf Wunsch sicher auch mit Atomstrom.

Mein Vorschlag: Sperrung der Radwege zwischen Kampen und der Sansibar, um den Ritalin-gedopten Millionärskindern „freie Bahn" zu gewähren. Schön wäre es natürlich, wenn die „Freitags-no-Future-Demos" von diesen ökologisch-korrekten (Greta: „Atomkraft bedeutet: kein CO2!") Fahrzeugen begleitet werden würden.

Oder sie werden beim jährlichen Müllsammeln an den Sylter Stränden eingesetzt: Leere Champagner-Flaschen, Lagerfeld-Dessous und im Sand verlorene Opel-Autoschlüssel könnten so mit Stil und Niveau einer fachgerechten Entsorgung zugeführt werden.

Der katalanische Separatistenführer Carles Puigdemont hat als „Dankeschön" für die „menschliche Behandlung" der JVA Neumünster 100 Bücher aus seiner Heimat geschenkt. Das berichtet die **„Sylter Rundschau"**. Eine beispielhafte Geste. Nachahmungswert. So könnte doch auch Ralf Stegner in einem halben Jahr das Kieler Hauptquartier der SPD aufsuchen und den da noch in Haft verbliebenen Genossen die von ihm kommentierten und mit vielen Fußnoten versehenen Werke von Karl Marx überreichen. Das gibt bestimmt Tränen.

Robert Habeck verschenkt eigentlich nur Bücher, die er selbst geschrieben hat. Verstehe ich. Mache ich genau so. Doch für seinen Nachfolger im Ministerium für Heimat, Schafe und Kernkraftwerke bringt er das Buch „Wolfsblut" von Jack London vorbei. Jan Phillip Albrechts Wunsch, dass die Grünen-Fraktion aus Berlin sich als Treiber zur Verfügung stellt, um den Steinburger Problemwolf um die Ecke zu bringen, kann Habeck so nicht erfüllen. Aber er will Claudia Roth vorbei schicken. Vielleicht verschwindet Meister Isegrim dann in die Karparten.

Wolfgang Kubicki kann sich nicht entschließen, ob er seiner liberalen Kampftruppe in Kiel „Krieg und Frieden" von Tolstoi, „Feuchtgebiete" von Charlotte Roche oder doch lieber „Unterwerfung" von Michel Houellebecq mitbringen soll.

Ich selbst werde zeitnah meinen alten Knast, den Bahnhof Westerland aufsuchen, wo ich 25 Jahre im offenen Vollzug verbracht habe. Denen bringe ich meine alten Kursbücher zurück. Da stand - damals noch - die Wahrheit drin.

**Nachtrag 1 zu 1**: Vor dem Hintergrund der Spreizung von Einkommen und Vermögen in unserem Land wird es immer schwerer für unseren Leistungs- und somit Geldadel, statusgerechte Kindererziehung zu gewährleisten.
Für bessere Kreise sind die staatlichen Migrations- und Inklusions-Schulen ein absolutes No-Go! Man hat andere Sorgen. Können sich die Sozen überhaupt vorstellen, wie leergeräumt das Angebot an privaten Waldorf-Pädagogen mit Französisch und Chinesisch als Fremdsprachen ist ...?

**Nachtrag 2 zu 1**: Bietet eigentlich das Elite-Internat Louisenlund an der Schlei auch das Wahlfach „Steuervermeidung International" an? Oder heißt das nur anders? Zum Beispiel „Fundraising beim Finanzamt?"

**Nachtrag zu 2**: Ich vermute mal, dass der Houellebecq-Schmöker aus dem Kubicki'schen Bücherschrank noch in Folie verschweißt ist, während die „Feuchtgebiete" schon sehr starke Gebrauchsspuren aufweisen.

**MANFRED DEGEN**



### Alles ist Sylt!

...man muss nur richtig lesen

Anzeige

Hubertus Johannes Theissen CEO
Founder & Managing Owner der
Dr. Theissen Group Deutschland

## *„Dr. Theissen Group" sprüht vor Tatendrang!*

Der Frühling ist da und macht Lust auf „Neues". Die Dr. Theissen Group ist seit 1976 am deutschen Immobilienmarkt tätig! Von unseren Büros aus realisieren wir anspruchsvolle Aufgaben, wie die Entwicklung und Realisierung sowie das Management von Immobilieninvestments! So war unser CEO Hubertus Johannes Theissen auf der weltgrößten Immobilienmesse MIPIM Anfang März 2019 in Cannes zugegen! Als inhabergeführtes Unternehmen haben wir uns eine flache Hierarchiestruktur mit kurzen Entscheidungswegen bewahrt, die ein flexibles Agieren am Markt ermöglicht! Von der Entwicklung und Strukturierung über die rechtliche Umsetzung bis hin zum aktiven Objekt- und Projektmanagement liegt alles in einer Hand.

So konnte eine wichtige Position für das Unternehmen der Dr. Theissen Group durch die Neueinstellung des Fondmanagers Jens Hagenbeck, des größten Emissionshauses für Fonds (Dr. Peters GmbH), als Leiter der Projektentwicklung für die Dr. Theissen Group gewonnen werden. Damit sind die Schlüsselpositionen Akquisition durch den CEO Hubertus Johannes Theissen und Projektentwicklung klar verteilt. Chancen erkennen und Visionen konsequent umsetzen, kennzeichnet unseren Weg! Die Dr. Theissen Group versteht sich als Investment Developer: Unser Ziel ist es, Objekte und Projekte mit nachhaltigem Wertsteigerungspotential zu identifizieren, weiterzuentwickeln und dann zu veräußern oder sie in der Familien Holding der Dr. Theissen Group zu behalten.

Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln ist fest in sämtliche Aktivitäten der Dr. Theissen Group eingebunden. Wir sind der grundlegenden Überzeugung, dass langfristiger Erfolg nur durch Verantwortungsbewusstsein und Nachhaltigkeit entstehen kann. Das Thema Nachhaltigkeit kennzeichnet unsere Projekte und unsere Unternehmensvision, damit verfolgen wir das Ziel, eine generationsübergreifende Unternehmensgruppe aufzubauen! Wir schaffen damit ein zukunftsfähiges Unternehmen, das als verlässlicher Arbeitgeber die Lebensgrundlage für unsere Mitarbeiter und deren Familien sichert.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN
HAUPTSITZ: **MÜNSTER**
FILIALEN: NORDERNEY · SYLT · HAMBURG · MÜNCHEN
TEGERNSEE · GARMISCH-PARTENKIRCHEN
HANSE-BÜRO-CENTER | 48165 MÜNSTER | HANSESTRAßE 77
TELEFON 02501.92 50–0 | MOBIL 0172.54 67 321
| FAX 02501.92 50–99 INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE |
WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

*Probiert!*

## Histamin ist der Übeltäter

Eines mal direkt vorweg: wenn Du säufst und am nächsten Tag einen Kopf wie eine Bahnhofshalle hast, heißt das nicht direkt, dass Du eine Allergie gegen Sulfite, Histamine oder nichtvegane Weine hast. Es heißt einfach nur, dass Du verkatert bist. Was ist los mit der Menschheit? Warum hat plötzlich jeder gegen alles eine Allergie? Und warum ist es so schick, mit Unverträglichkeiten hausieren zu gehen?
In den 80er Jahren wurde auch gebechert. Da gab es auch Kopfschmerzen und Übelkeit. Und was hat man gemacht? Am nächsten Morgen einen Konterdrink in Form von Champagner oder einem klassischen Pick-me-up wie einer Bloody Mary zu sich genommen und gut war.
Um direkt Missverständnisse aus dem Weg zu räumen: Ich habe vollstes Verständnis für die Personen, die tatsächlich eine Unverträglichkeit haben. Das sind bei Histamin weniger als ein Prozent der Bevölkerung. Wenn ich also als Restaurant mit sagen wir mal 50 Sitzplätzen an jedem Tag der Woche gleich mehrere Gäste mit diesem Symptom bewirten darf, stimmt irgendwas mit der Statistik nicht. Wenn diese Gäste dann ohne Probleme andere histaminreiche Speisen bestellen und verdrücken, ist das gelinde gesagt lächerlich. Zudem stark unfair gegenüber der einprozentigen Minderheit an Nichtsimulanten.
Eine Histaminallergie gibt es übrigens gar nicht. Nur einen Mangel am körpereigenen Enzym Diaminoxydase (DAO), welches für den Histaminabbau zuständig ist. Wer damit Probleme hat, sollte neben Wein noch viele andere Speisen meiden. Hülsen- und Beerenfrüchte zum Beispiel. Käse, Tee und Schokolade. Und auch körperliche Aktivitäten wie Jogging sind nicht ideal. Dagegen sind Weißweine so harmlos wie nur irgendwas.
Wenn wir also das nächste Mal fünf gerade sein lassen und am nächsten Tag aufwachen mit dem Gefühl, als sei uns ein VW Käfer auf den Schädel geknallt, sollten wir vielleicht einfach mal stillschweigend eine Ibu nehmen und uns freuen, dass es nur ein Kater ist.
Denn der vergeht so schnell, wie die Allergien vieler Gäste komischerweise sofort verschwinden, wenn sie dann doch Lust auf das vermeintlich verbotene Dessert haben.

Nils Lackner ist Sommelier und Wein-Dozent. Auf seiner Heimatinsel Sylt organisieren er und sein Team Führungen durch die Weinberge sowie Proben der Sylter Weine. Info: booking@nilslackner.com oder 0163-2090710.



**Sommelier** Nils Lackner FOTO: SB

# DIE WIRTSCHAFT

Münster | Münsterland

Dieser Artikel erschien außerdem in: Die Welt, Welt am Sonntag, Süddeutsche, FAZ, Cash, Beteiligungsreport. März/April 2018

www.die-wirtschaft-muensterland.de



WIR STELLEN UNS NEU AUF !

Nach 35 Jahren sagen wir Goodbye zum Vertrieb der geschlossenen KG-Fonds (Schifffahrt, Windparks, Flugzeuge, Private Equity, Medienfonds, USA-Fonds, Holland-Fonds, Lebensversicherungs-Fonds, Berlin-Fonds, Reedereifonds, Landentwicklungs-Fonds) bei der DR. THEISSEN GROUP. Selbstverständlich bleiben wir Ihnen aber als Ansprechpartner für diese Produktklassen erhalten.

Wir stellen uns neu auf und sind nun deutschlandweit in der Beratung von Unternehmern und Unternehmen und in der Entwicklung von Wohn- und Gewerbeobjekten tätig.

Durch unser bestehendes Netzwerk beraten wir zudem Emissionshäuser und Beteiligungsunternehmen.

DR. THEISSEN GMBH®

UNTERNEHMENSBERATUNG & PROJEKTENTWICKLUNG

HANSE-BÜRO-CENTER . 48165 MÜNSTER . HANSESTRASSE 77
TELEFON 02501-9250-0 . FAX 02501-9250-99
INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE

Julia Vetter (Chef-Assistentin) und Hubertus Johannes Theissen (CEO)

# Strategiewechsel geglückt: Dr. Theissen GmbH ist mit spannenden Immobilien Projektentwicklungen am Start!

Mehr als drei Jahrzehnte hat die Dr. Theissen GmbH Fonds an vermögende Privatkunden in Deutschland vermittelt. Nach einem Strategiewechsel kehrte Hubertus Johannes Theissen Anfang 2017 zu seinen Wurzeln im Immobiliensektor zurück, so dass das Unternehmen heute im Bereich Real Estate und Projektentwicklungen tätig ist. „Dabei kommen uns unsere langjährigen Erfahrungen zugute, nebst unserem brillanten Netzwerk in ganz Deutschland, die wir durch den Bau und die Verwaltung von Immobilienprojekten seit den 1980er-Jahren sammeln konnten", so der CEO.

Die Dr. Theissen GmbH agiert vom Hauptsitz in Münster aus mit Filialen auf Norderney und Sylt, in Hamburg und München sowie am Tegernsee und in Garmisch-Partenkirchen. Dabei konzentrieren sich die Experten auf die Projektierung von Hotels, Seniorenresidenzen, Betreutem Wohnen und exklusiven Wohnanlagen. „Aktuell planen und projektieren wir unsere ersten zwei Nordsee-Insel-Hotels. Darüber hinaus sind weitere interessante Projekte in der Pipeline in z.B. Garmisch-Partenkirchen", erklärt Hubertus Johannes Theissen (HJT).

Grundsätzlich erscheint dem Unternehmer mit Blick auf die Nutzungsarten innerhalb des Immobiliensegments eine Fokussierung auf Hotels sehr sinnvoll: So wurde erst vor einigen Tagen der Hotel-Immobilien-Kongress in München im neuen, gerade erst eröffneten Hotel „Andaz" besucht, um sich dort für neue Hotel-Projektentwicklungen vorzustellen. „Für Hotelinvestments spricht die Stabilität der Rendite, die meist deutlich über dem Zinsniveau liegt, bei einem soliden Verhältnis von Risiko und Rendite."

Die Dr. Theissen GmbH versteht sich als Investment Developer: Unser Ziel ist es, Objekte und Projekte mit nachhaltigem Wertsteigerungspotential zu identifizieren, weiterzuentwickeln und dann zu veräußern oder sie in der Familien-Holding der Dr. Theissen Group zu behalten. Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln ist fest in sämtlichen Aktivitäten der Dr. Theissen Group eingebunden. Wir sind der grundlegenden Überzeugung, dass langfristiger Erfolg nur durch Verantwortungsbewusstsein und Nachhaltigkeit entstehen kann. Gerade das Thema Nachhaltigkeit kennzeichnet unsere Projekte und unsere Unternehmensvision. Damit verfolgen wir das Ziel, eine generationsübergreifende inhabergeführte Unternehmensgruppe aufzubauen. Wir schaffen so ein zukunftsfähiges Unternehmen, in dem die Junioren (Hubertus H. und Maximilian H.) von HJT (CEO) aktiv in den derzeitigen Projektentwicklungen mitarbeiten und sich aufstellen und vorbereiten, gemeinsam die Geschäftsführung der Dr. Theissen Group zu übernehmen, wenn HJT CEO in den Beirat wechselt! ■

DR. THEISSEN GMBH®

REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN


Dr. Theissen GmbH
Real Estate & Projektentwicklungen
Hansestraße 77-81
48165 Münster
Telefon (0 25 01) 92 50 – 0
Telefax (0 25 01) 92 50 – 99
Mobilnummer: 0172 5467321
E-Mail: info@dr-theissen-gmbh.de
www.dr-theissen-gmbh.de

Wirtschaft aktuell

Münster, den 01.08.2018

BLICK AUF HILTRUP

Foto: Studio Wiegel

*Hubertus J. Theissen, Gründer und Geschäftsführer Dr. Theissen GmbH*

# STRATEGIEWECHSEL BEI DR. THEISSEN

Mehr als drei Jahrzehnte lang hat die Dr. Theissen GmbH aus Münster-Hiltrup geschlossene und offene Fonds an vermögende Privatkunden aus ganz Deutschland vermittelt. Jetzt vollzieht das Unternehmen einen Strategiewechsel. Über Ziele und Hintergründe spricht Wirtschaft aktuell mit dem Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens, dem Diplom-Betriebswirt Hubertus J. Theissen.

**Herr Theissen, nach über 35 Jahren verabschiedet sich Ihr Unternehmen vom Vertrieb sogenannter KG-Fonds, also geschlossener Fonds, die Sie unter anderem in den Bereichen Schifffahrt, Windparks, Flugzeuge, Private Equity und so weiter an Ihre Kunden vermittelt haben. Warum?**

Wir stellen uns neu auf, weil sich zentrale Rahmenbedingungen geändert haben: Zum einen sind die steuerlichen Vergünstigungen für KG-Fonds weggefallen und zum anderen gelten neue umfangreiche Dokumentationspflichten. In der Summe hat uns das dazu bewogen, keine Fonds mehr zu vermitteln und uns auf unsere Kernkompetenz im Bereich der Immobilien zu konzentrieren. Unsere Schwerpunkte liegen damit künftig auf der innovativ-strategischen Beratung von Unternehmen und Unternehmern in ganz Deutschland sowie der Projektentwicklung und Projektsteuerung von Wohnanlagen, Hotel- und Gewerbeprojekten.

**Sie sprechen von Kernkompetenz, wie ist die entstanden?**

Unsere Familie beschäftigt sich bereits seit drei Generationen mit Immobilien. Mein Vater war Architekt und Bauträger und so bin ich sehr früh mit dem Thema in Berührung gekommen. Fast schon folgerichtig habe ich 1976, noch während meines BWL-Studiums, ein Immobilienbüro mit Niederlassungen in Münster und auf Norderney gegründet. Einige Zeit nach der Gründung habe ich dann den Schwerpunkt von der reinen Vermietung auf den Verkauf von Wohnungen verlagert und damit die Tür für unser Engagement im Bereich der KG-Fonds aufgestoßen, weil in dieser Zeit Kontakte zu namhaften Emissionshäusern entstanden sind. Ich habe praktisch alle Größen der Branchen kennengelernt und so viele Weichen für das rasante Wachstum in den folgenden Jahren bis heute gestellt.

> *„Aufgrund unserer guten Vernetzung kennen wir die Opportunitäten am Markt sehr genau."*

**Was war Ihr Erfolgsgeheimnis?**

Wir wussten, dass unsere Kunden selbst über den entsprechenden Sachverstand verfügten. Daher haben wir nicht beraten, sondern im engen Austausch mit den Kunden Geschäfte abgewickelt. Aufgrund unserer sehr guten Vernetzung bei den Initiatoren der Investitions-Projekte kannten wir die verfügbaren Opportunitäten am Markt sehr genau und so waren wir in der Lage, Investitionen sehr effizient und im Sinne unserer Kunden zu vermitteln. Die wichtigste Asset-Klasse blieb dabei immer die Immobilie. Wir haben zu jedem Zeitpunkt Immobilien gebaut oder gekauft und uns so ein eigenes kleines Portfolio aufgebaut. Wir sind heute mit unseren Standorten in Münster, auf Sylt und in Garmisch-Partenkirchen deutschlandweit vernetzt und im Einsatz. Eine wichtige Stütze sind für mich dabei meine beiden Söhne, die genau wie ich schon sehr früh Gefallen an dem Thema gefunden haben und somit die erfolgreiche Familientradition fortsetzen.

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

DAS LIFESTYLE- UND SOCIETY-MAGAZIN
top magazin
MÜNCHEN

Seite 2/Heft Frühjahr 2019

Hubertus Johannes Theissen | CEO
Founder & Owner
Dr. Theissen Group

# EIN GEMEINSAMES ZIEL VERBINDET.

**Wir bauen Orte für Menschen zum Leben und Arbeiten.**
Sie haben eine gute Idee und benötigen Unterstützung für eine Projektentwicklung oder -steuerung? - Sie möchten eigene Grundstücke und/oder Immobilien mit Potential verkaufen? Wir kümmern uns darum. Sprechen Sie uns an.

Wir freuen uns über Ihren Anruf!

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

HAUPTSITZ: MÜNSTER WESTFALEN | FILIALEN: NORDERNEY · SYLT · HAMBURG · **MÜNCHEN** · GARMISCH-PARTENKIRCHEN
HANSE-BÜRO-CENTER | 48165 MÜNSTER | HANSESTRASSE 77 | TELEFON 02501.92 50-0 | MOBIL 0172.34 67 321
SERVICE-NUMMER 0800.520 520-0 | FAX 02501.92 50-99 | INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE | WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

Hamburger Abendblatt

TENNIS in Hamburg

Hamburg, im März 2019

# SCHLAGEN SIE SICH DOCH MIT ANDEREN DINGEN HERUM.

Hubertus Johannes Theissen | CEO
Founder & Owner
Dr. Theissen Group

**Wir bauen Orte für Menschen zum Leben und Arbeiten.**

Sie haben eine gute Idee und benötigen Unterstützung für eine Projektentwicklung oder -steuerung? – Sie möchten eigene Grundstücke und oder Immobilien mit Potential verkaufen? Wir kümmern uns darum. Sprechen Sie uns an.

Wir freuen uns über Ihren Anruf!

DR. THEISSEN GMBH®
REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN

HAUPTSITZ: MÜNSTER WESTFALEN | FILIALEN: NORDERNEY · SYLT · HAMBURG · MÜNCHEN · GARMISCH-PARTENKIRCHEN
KONTAKT: HANSE-BÜRO-CENTER | HANSESTRASSE 77 | 48165 MÜNSTER | TELEFON 02501.92 50-0 | MOBIL 0172.54 67 321
TELEFAX 02501.92 50-99 | INFO@DR-THEISSEN-GMBH.DE | WWW.DR-THEISSEN-GMBH.DE

DIE WIRTSCHAFT
Münster | Münsterland

Münster, im März 2019

www.die-wirtschaft-muensterland.de

# Strategiewechsel umgesetzt

## Theissen GmbH setzt nach Fonds stärker auf Immobilien.

**Das Schiffsmodell – ein Frachter mit zigtausend Containern an Bord – steht nach wie vor im Firmenfoyer an der Hansestraße in Hiltrup. Doch die Schiffs-KG-Fonds werden nicht mehr offeriert. Vor wenigen Jahren hat sich die Dr. Theissen GmbH aus der über einen längeren Zeitraum lukrativen Welt der geschlossenen Fonds zurückgezogen. Ein Strategiewechsel, wie Hubertus J. Theissen erläutert. Heute im Fokus: Immobilienobjekte und Projektentwicklung – bundesweit. Das erfordert Beweglichkeit.**

Man erreicht Hubertus J. Theissen telefonisch an manchen Tagen vor allem bei der Autofahrt. Münster, Hamburg, Norderney, Sylt, München, Garmisch-Partenkirchen – zwischen diesen Polen ist der Geschäftsführende Gesellschafter der Dr. Theissen GmbH unterwegs, um Ideen für neue Gewerbeimmobilien auszuloten und Projekte voranzutreiben. Immer sind es, das betont Theissen, Objekte in zentralen und werthaltigen Lagen – Wohnanlagen, Hotels, Gewerbeimmobilien.

Dabei kommt dem Diplom-Betriebswirt zugute, dass er über die Jahrzehnte hinweg ein weites Netzwerk gespannt hat, viele Kontakte pflegt und beharrlich Ziele verfolgt. Einmal auf ein Objekt angesprochen, ist Hubertus J. Theissen in seinem Element, beschreibt lebhaft Chancen und Möglichkeiten, schildert Vorzüge, spricht aber auch über die Hürden, die es noch zu nehmen gilt, und auf welche Mitwirkenden es jetzt bei einem Projekt noch ankommt. „Ich möchte bei meinen Aktivitäten Menschen und Interessen zusammenführen", sagt Theissen. Dies gelingt – aber freilich nicht immer.

Dass die Zeit der Fondsvermittlung passé ist, ermöglicht es dem Architektensohn nach eigenen Worten, wieder stärker die ursprüngliche Kernkompetenz des Unternehmens zu betonen. In Garmisch-Partenkirchen arbeitet Theissen aktuell an einem Objekt für betreutes Wohnen. „Der Markt dafür ist da und wächst enorm", sagt er – und dies nicht nur im Schatten der Zugspitze.

Ein kürzlich noch in Sylt projektiertes Objekt mit alter, für Kurbäder typischer Architektur, das man um ein modernes und transparentes Nebengebäude ergänzen wollte, kam nicht zum Tragen. Parallel wird auf Noderney, wo Theissen schon in den 1970er Jahren ein Immobilienbüro gründete, an verschiedenen Objekten bzw. Projekten gearbeitet. Unter anderem geht es hier um hochwertige Hotelobjekte.

Theissen freut es auch deshalb, dass inzwischen die Söhne Hubertus Heinrich und Maximilian Hubertus nach ihrem Studium mit im verzweigten Unternehmen tätig sind. wk

Hubertus J. Theissen

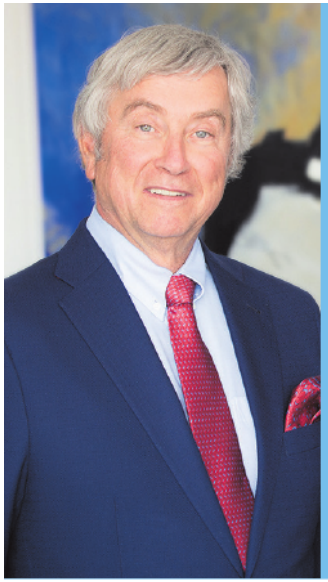
Foto: Wüllner

# *Ferienhaus Dr. Theissen auf Sylt*

Wenningstedt, Im Grund, Traumlage,
Luxus-Reet-Ferienhaus (5 Sterne) mit exklusivem Garten
und Meeresrauschen, Luxus-Strandkorb und Gartenmöbel,
Bademantel-Gang zur Nordsee (Übergang Seestr.)

www.dr-theissen-sylt.de
info@dr-theissen-sylt.de

0172/54 67 321



*„Alt ist man erst, wenn man an der Vergangenheit mehr Spaß hat als an der Zukunft.“*

Wir gratulieren herzlichst unserem
Alleingeschäftsführer und Hauptgesellschafter,

**HERRN HUBERTUS JOHANNES THEISSEN,**

zu seinem 67. Geburtstag und wünschen ihm
für die Zukunft alles Gute, Erfolg, Glück,
Zufriedenheit und vor allem Gesundheit.

**Happy Birthday! :)**

DR. THEISSEN GMBH®

REAL ESTATE & PROJEKTENTWICKLUNGEN