

**PRESSESPIEGEL**

August 2022

**C&P**  
**IMMOBILIEN AG**



**Thema:** C&P, C&P Immobilien, Markus Ritter

**URL:** [https://www.trendingtopics.eu/cp-ventures-vom-beto ...](https://www.trendingtopics.eu/cp-ventures-vom-beto...)

## C&P Ventures: Vom Betongold zu strategischen Startup-Investments



Das erste Mal waren sie groß als Startup-Investor in den Medien, als sie 2021 in die Wiener Carsharing-Firma Eloop investierten – da ist die Grazer Immobilienfirma C&P Immobilien AG das erste Mal so richtig als Geldgeber für innovative Jungfirmen in Erscheinung getreten. Doch bei einem einmaligen Investment beliebt es nicht – mit der neuen Tochterfirma

C&P Ventures gibt es jetzt ein Vehikel, das regelmäßig in Startups investiert.

Dass C&P in Zukunft öfters in der Startup-Branche in Erscheinung treten will, hat eigentlich eine längere Vorgeschichte. Denn bereits 2015 stieg die Immobilienfirma bei Rockets ein – jenem Grazer Unternehmen, das unter anderem mit Home Rocket eine Crowdfunding-Plattform für Immobilien betreibt. Nun sind neben Home Rocket mittlerweile auch Eloop und Smartbricks, eine Software für Handwerksbetriebe, im Portfolio.

Die Investoren der C&P Ventures sind die C&P Immobilien AG, deren CFO Thomas Schober-Plankl und der Serienunternehmer und Business Angel und C&P-Aufsichtsrat Helmut Raggam. Man wolle die über die C&P Ventures die Gewinne der C&P Immobilien AG „zum Teil bereits in einer möglichst frühen Phase in erfolgsversprechende Unternehmen“ investieren, heißt es aus Graz. Neben Kapital stelle man auch das „Unternehmensnetzwerk sowie das Know-How der C&P Mitarbeiter:innen zur Verfügung“.

25,1 Prozent angestrebt

Künftig sind über die C&P Ventures zwei Investments pro Jahr geplant, heißt es aus der Geschäftsführung, und zwar im Early-Stage-Bereich. Pro Investment sind Beträge bis zu einer Million Euro möglich. „Auch wenn das Unternehmen anfangs noch weit davon entfernt ist, Gewinne abzuwerfen: Wenn wir von der unternehmerischen Idee überzeugt sind, steigen wir bereits in den frühen Phasen nach der Gründung ein“. Das zeigt sich national wie international immer wieder: Während Investments in Scale-ups oder Unicorns durch die Wirtschaftskrise viel zurückhaltender als noch 2021 gemacht werden, fokussieren VCs weiter stark auf frühe Phasen.

Anders als viele andere Startup-Investor:innen strebt C&P Ventures aber immer eine strategische Unternehmensbeteiligung von 25,1 Prozent an – also die Sperrminorität. Damit ist man nicht bloß reiner Finanzinvestor, sondern will sich maßgeblich auch operativ einbringen. Fokussiert wird auf Startups mit „direktem oder indirektem Bezug zu Immobilien und Mobilität“. Agierte man bisher „behind the scenes“, will man künftig stärker präsent sein.

Gegründet wurde die C&P Immobilien AG 2006 von Thomas Schober-Plankl und Markus Ritter. Heute sieht sich das Grazer Unternehmen als Marktführer für Anlegerwohnungen im Privatkundensegment. Seit dem Start bis Ende 2021 wurden fast 7.000 Wohnungen verkauft.



Trendingtopics | 2022-08-01

Thema: C&P Immobilien AG

Autor: MICHAEL THIER



EXPERTENTIPP  
**Anlegen, wo andere  
Urlaub machen!**

MICHAEL THIER  
*Bereichsleiter Marketing, C&P Immobilien AG*

**B**ei Immobilien-Investments denkt man als erstes oft an die klassische Anlegerwohnung. Doch wer nach höheren Renditechancen oder einer ertragreichen Ergänzung für sein Anlageportfolio sucht, wird bei Ferienimmobilien fündig. Immer mehr Anleger entdecken die Ferienimmobilie als Kapitalanlagemöglichkeit für sich. Und das hat gute Gründe: Neben einer gesicherten Mietrendite bietet die Ferienimmobilie auch nachhaltiges Wertsteigerungspotenzial. Je nach Vereinbarung mit dem Betreiber kann die Immobilie sogar für den eigenen Urlaub genutzt werden. Wer übrigens glaubt, dass Ferienimmobilien nur etwas für Investment-Profis sind, liegt falsch. Bei der C&P sorgen wir mit einem Rundum-Sorglos-Paket dafür, dass Sie sich als Investor um nichts kümmern müssen. Bestes Beispiel dafür ist das Alprima Aparthotel: Der Betrieb und die Verwaltung werden komplett von der C&P Alps Resorts GmbH übernommen. So werden mit einer Investition in Ferienimmobilien scheinbare Widersprüche miteinander verbunden: kluges Investment und Freizeitspaß.

[www.cp-ag.at](http://www.cp-ag.at)

Thema: C&amp;P Immobilien AG

Autor: k.A.



## SPIEL, SATZ UND SPENDEN

Beim SK Rapid Charity Tennis Turnier presented by Haydnbräu wurden beachtliche 20.500 Euro für den guten Zweck erzielt!

Text: Lukas Marek | Foto: Chaluk

Optimale Bedingungen gab es bei unserem ersten Charity Tennis Turnier im Colony Club auf der ehemaligen Pfarrwiese. Insgesamt 16 Teams stellten unsere Partner und Sponsoren – ebenso viele Mitglieder unseres Legendenklubs, darunter Andreas

Der gute Zweck stand dabei natürlich im Vordergrund, denn insgesamt wurden letztendlich € 20.500,- an das gemeinsame Projekt mit der Volkshilfe Wien „Die Rapid-Familie hilft!“ sowie an die österreichische Krebshilfe übergeben.



Christoph Peschek, Martina Löwe (Österreichische Krebshilfe) und Jochen Lehner (Haydnbräu) mit der überwältigenden Spendensumme

Ein grün-weißes Dankeschön allen Partnern und Sponsoren, allen voran dem Haydnbräu und Jochen Lehner, sowie den teilnehmenden Unternehmen: Wien Energie, Brau Union, WienProtect, Samsung, Raika Baden, United Benefits Holding, UGA Gollner, C&P Immobilien, Stahl, WienInvest, EHL Immobilien, Spusu und Magenta. ◀

Herzog, Franz Hasil, Franz Weber, Christian Keglevits und Raimund Hedl – wurden ihnen zugelost und bildeten somit spannende Teams für ein erfolgreiches Tennis-Turnier. Ausgelost wurden die Teams von Jonas Auer und Thorsten Schick.



Thorsten Schick und Jonas Auer gemeinsam mit Andreas Herzog und Tennis-Legende Hans Kary!

### 4 RAPID vs. SV RIED

Thema: C&P Immobilien

URL: <https://www.derstandard.at/story/2000138131866/hoc...>

## Hochhaus Dresdner Straße vor Baubeginn verkauft



S+B Gruppe kommuniziert zweiten Verkaufserfolg binnen weniger Tage: Bauteil in der Laxenburger Straße ging an Fonds der BNP Paribas

Die S+B Gruppe hat ihr geplantes Hochhaus in der Wiener Dresdner Straße noch vor Baubeginn an Investor Greystar verkauft. Das 80 Meter hohe Hochhaus soll ab September an der Adresse Dresdner Straße 90 in Wien-Brigittenau errichtet werden. Greystar hatte von S+B bereits den erst kürzlich

fertiggestellten DC Tower 3 angekauft

Greystar zahlt für das Hochhaus D90 einen Kaufpreis von 180 Millionen Euro. Im Sockelbereich des Turms entstehen 119 Serviced Apartments, in den darüber liegenden Geschossen 265 freifinanzierte Mietwohnungen mit 1-4 Zimmern. Auf dem Dach des Sockelbereiches im fünften Obergeschoß wird eine gemeinschaftlich genutzte, extensiv begrünte Dachterrasse mit Spielplatz und Gemeinschaftsraum realisiert.

Auch Objekt in der Laxenburger Straße verkauft Für S+B ist es der zweite Verkauf binnen weniger Tage. Erst Ende Juli hat das Unternehmen bekanntgegeben, dass der Bauteil 7 des Gemeinschaftsprojekts mit C&P Immobilien in der Laxenburger Straße an einen Immobilien-Spezialfonds der BNP Paribas Real Estate Investment Management veräußert wurde. Dieser Bauteil umfasst auf acht Geschossen insgesamt 55 Wohn- und 16 Büroeinheiten. Auch dies war – wie in der Dresdner Straße – ein "Forward Deal", also ein Verkauf vor Fertigstellung. Diese ist hier für 2023 vorgesehen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Das Gesamtprojekt namens "Am schönen Platz" entsteht auf dem Areal der ehemaligen Beiersdorf-Fabrik im 10. Bezirk. Zwei Gebäudeteile enthalten Anlegerwohnungen, die laut S+B bereits komplett verkauft wurden. Teil des Projekts ist auch eine von André Heller konzipierte Garten- und Freiraumgestaltung. (red, 9.8.2022)

Nachlese

"District Living" im DC 3: Wohnturm von Beruf

Afrikanischer Wald soll Dach in Wien-Favoriten begrünen

DerStandard | 2022-08-09

Thema: Brauquartier Puntigam

Autor: Bernd Hecke

# Was Pendlers Dauerparken kostet

**Ein zentraler Dauerparkplatz in Graz kann für Umlandbewohner Luxus sein: Eine Online-Börse bietet diese zu Preisen an, die teils billiger als die Grüne Zone sind.**

Von Bernd Hecke und Gerald Winter-Pölsler

Eigentlich ist diese Börse für Dauerparkplätze in Graz ja schon mehr als zehn Jahre auf dem Markt, dennoch ist „dauerparken.at“ für viele bis heute ein Geheimtipp. Nun, da diese Online-Plattform optisch einem Relaunch unterzogen worden ist, soll das Angebot des Grazer Parkraumservice (GPS) aber wieder in die Gänge kommen, hofft GPS-Chef Alexander Lozinsek: „Wir stellen ja nur die Homepage zur Verfügung, der Rest läuft allein zwischen Anbieter und Mieter ab.“

Rund 50 Dauerparkplätze sind auf dem Stadtplan derzeit verankert. Hat man selbst Stellflächen für Autos anzubieten, muss man sich registrieren, will man mieten, kann man den Vermieter via Telefon oder E-Mail direkt kontaktieren.

Das Tarifgefüge reicht von 30 Euro pro Monat in der Vorstadt bis zu 120 Euro in zentraler Lage. Am teuersten werden Dauerparkplätze in der Moserhofgasse angeboten, der Vermieter verlangt hier 200 Euro.

**Die Preisgestaltung** reguliert sich hier auf der Börse – nach den Gesetzen des Marktes, also augenscheinlich nach Angebot, Nachfrage, Lage und Vergleichspreisen. Lozinsek:

„Mit ins Kalkül zu ziehen ist natürlich auch, ob die Stellfläche überdacht ist. 120 Euro halte ich für eine zentrale Grazer Lage aber für angemessen.“

Zumindest das Monatsparken um 30 Euro ist – auch aufs Jahr gerechnet – klar billiger als Dauerparken in der Grünen Zone, wo man für eine Parkgenehmigung 48 Euro im Monat und 460 Euro im Jahr bezahlt. Als Dienst- oder Unternehmer bekommt man den grünen Zonenplatz freilich um neun Euro im Monat und 216 Euro im Jahr.

Die Stadt bietet freilich in den Park+Ride-Zentren Murpark, Fölling und Brauquartier auch noch Dauerparken samt Öffi-Ticket in der Zone 101 in Graz an – zu teils sehr attraktiven Preisen: Hier kostet das 24-Stunden-Ticket zehn Euro, die Wochenkarte 29 Euro. Pro Monat sind dafür 85 Euro, im Halbjahr 360 und fürs ganze Jahr 630 Euro hinzublättern.



Neuer Online-Auftritt der Börse „dauerparken.at“

SCREENSHOT

**Thema:** Brauquartier Puntigam

**Autor:** Bernd Hecke



**Viele der angebotenen  
Stellplätze sind  
billiger als jene in der  
Grünen Zone** JÜRGEN FUCHS

“  
120 Euro pro  
Monat  
halte ich  
für einen  
Dauerpark-  
platz in  
zentraler  
Grazer Lage  
für einen  
ange-  
messenen  
Preis.  
**Alexander  
Lozinsek,**  
Grazer Park-  
raumservice

“

Thema: C&P Immobilien

URL: [https://www.leadersnet.at/news/61571,hochhaus-dres ...](https://www.leadersnet.at/news/61571,hochhaus-dres...)

## Hochhaus Dresdner Straße vor Baubeginn verkauft



| Redaktion | 10.08.2022 S+B Gruppe kommuniziert zweiten Verkaufserfolg binnen weniger Tage: Bauteil in der Laxenburger Straße ging an Fonds der BNP Paribas.

© S+B

Anmeldung zu den Daily Business News

Die S+B Gruppe hat ihr geplantes Hochhaus in der Wiener Dresdner Straße noch vor Baubeginn an Investor Greystar verkauft. Das 80 Meter hohe Hochhaus soll ab September an der Adresse Dresdner Straße 90 in Wien-Brigittenau errichtet werden. Greystar hatte von S+B bereits den erst kürzlich fertiggestellten DC Tower 3 angekauft

Greystar zahlt für das Hochhaus D90 einen Kaufpreis von 180 Millionen Euro. Im Sockelbereich des Turms entstehen 119 Serviced Apartments, in den darüber liegenden Geschoßen 265 freifinanzierte Mietwohnungen mit 1-4 Zimmern. Auf dem Dach des Sockelbereiches im fünften Obergeschoß wird eine gemeinschaftlich genutzte, extensiv begrünte Dachterrasse mit Spielplatz und Gemeinschaftsraum realisiert.

Auch Objekt in der Laxenburger Straße verkauft

Für S+B ist es der zweite Verkauf binnen weniger Tage. Erst Ende Juli hat das Unternehmen bekanntgegeben, dass der Bauteil 7 des Gemeinschaftsprojekts mit C&P Immobilien in der Laxenburger Straße an einen Immobilien-Spezialfonds der BNP Paribas Real Estate Investment Management veräußert wurde. Dieser Bauteil umfasst auf acht Geschossen insgesamt 55 Wohn- und 16 Büroeinheiten. Auch dies war – wie in der Dresdner Straße – ein "Forward Deal", also ein Verkauf vor Fertigstellung. Diese ist hier für 2023 vorgesehen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Das Gesamtprojekt namens "Am schönen Platz" entsteht auf dem Areal der ehemaligen Beiersdorf-Fabrik im 10. Bezirk. Zwei Gebäudeteile enthalten Anlegerwohnungen, die laut S+B bereits komplett verkauft wurden. Teil des Projekts ist auch eine von André Heller konzipierte Garten- und Freiraumgestaltung.

[www.sb-gruppe.at](http://www.sb-gruppe.at)

\* Pflichtfelder.

Opinion Leaders Network | 2022-08-10



**Thema:** Markus Ritters, C&P Immobilien**URL:** [https://www.immomedien.at/artikel/eine-besondere-v ...](https://www.immomedien.at/artikel/eine-besondere-v...)

## Eine besondere Veranlagung

Die Geburt einer Firma gestaltet sich in vielen Etappen. Frühe Entscheidungen können weitreichende Folgen haben. Wie weitreichend, zeigt das inspirierende Beispiel von Markus Ritters Lebensweg und dem Aufstieg der C&P Immobilien AG. Es war ein Aufstieg aus dem Nichts. Eine österreichische „Garagenstory“.

Immobilien Magazin - Home | 2022-08-11

**Thema:** Markus Ritters, C&P Immobilien, Markus Ritter

**URL:** [https://www.immomedien.at/artikel/eine-besondere-v ...](https://www.immomedien.at/artikel/eine-besondere-v...)

## Eine besondere Veranlagung

Die Geburt einer Firma gestaltet sich in vielen Etappen. Frühe Entscheidungen können weitreichende Folgen haben. Wie weitreichend, zeigt das inspirierende Beispiel von Markus Ritters Lebensweg und dem Aufstieg der C&P Immobilien AG. Es war ein Aufstieg aus dem Nichts. Eine österreichische „Garagenstory“.

Was ist überhaupt eine Vision?“ Mit dieser, ohne Zusammenhang womöglich nebensächlichen, in ihrem Kern jedoch situationsbedingt gewichtigen Fragestellung begann die Gründungsgeschichte von C&P im Jahr 2006. Zum damaligen Zeitpunkt entsprang diese Frage auf natürliche Weise in Folge des angeregten Gesprächsflusses zwischen dem 22-jährigen Markus Ritter und seinem besten Freund Thomas Schober, ebenfalls 22 – die späteren Unternehmensgründer. Sie waren in ihrem Stammlokal, einer Pizzeria in ihrer steirischen Heimatortschaft zusammengekommen und vertieft in ein Gespräch, das wie sich später herausstellen sollte, eines ihrer ersten Business Talks war. Denn die beiden jungen Herren beschäftigte diese Frage aus einem nachvollziehbaren Grund. Sie setzten sich damals gerade mit einem wertvollen Gedanken auseinander, der bereits die ersten, frühen Schritte Richtung baldiger Unternehmensgründung vorgeben würde.

Ritters bester Freund Thomas Schober war bald von der Idee überzeugt, gemeinsam eine Firma zu gründen. Nur warf er etwas Wesentliches ein. Dies wäre nur unter einer Bedingung sinnvoll. Die beiden müssten sich zunächst eine Vision überlegen. Daraufhin fragte ihn Ritter, was er mit diesem Begriff meinte. Eine Vision sei so etwas wie ein Ziel, erklärte der Freund. Somit wurde die Firmenvision auf der Rückseite des Pizzablockes niedergeschrieben. Für den damaligen Startzeitpunkt – und vor dem Hintergrund des jungen Alters als noch Heranwachsende, in dem sie sich befanden – handelte es sich um eine unvorstellbare und unerreichbare Vorstellung: So sollte die entworfene Firma in 10 Jahren 100 Mitarbeiter beschäftigen und 100 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften. Dabei hatte Ritter 3 Jahre davor immerhin noch sein letztes Taschengeld von 40 Euro pro Woche erhalten. In diesem Augenblick fand eine der ersten von vielen Grenzüberschreitungen statt. Damals lernte er etwas, das er sein ganzes Leben lang trainierte: Limitierungen aufzuheben und neue Sichtweisen einzunehmen. Es war die erste Berührung mit einer für ihn damals unvorstellbaren Dimension. Und das sollte erst der Anfang sein.

### Eine Garagenstory

Und tatsächlich: Das Ziel wurde erreicht. Mit viel Fleiß und etwas „Glück“, eiserner Konsequenz und Disziplin verkündete Ritter in seiner bisher emotionalsten Ansprache zur 10-Jahres-Feier des Unternehmens vor 100 Mitarbeitern und deren Partnern- bzw. Partnerinnen, dass das Unternehmen die 100 Mio. Euro Umsatzmarke durchschritten hat.

Die Vision wurde verwirklicht.

Eine Geschichte, die in ihrer seltenen, inspirierenden Art an den geglückten American Dream erinnert, einer Garagengeschichte, die dem Stil von Silicon Valley gleicht. Wie diese heimische Geschichte nun vorführt, lässt sie sich nicht nur in den Staaten – wo vieles im großen Rahmen möglich scheint – sondern sehr wohl auch in Österreich umsetzen. Eine Geschichte, die beweist, dass mit einem klaren Ziel vor Augen und viel Durchhaltevermögen alles möglich ist.

In den drei wichtigen Säulen unternehmerischen Denkens: Ehrgeiz, Disziplin und Zielstrebigkeit übte sich Ritter schon in jungen Jahren. Während seiner Kindheit und Jugend gab es für ihn nur Fußball. Wenn er nach dem Training nachhause kam, erholten sich Andere. Er aber trainierte weiter – weil sein Vater immer meinte: „Wenn du besser sein willst als Andere, dann musst du auch mehr machen und tun als Andere.“ Wie wertvoll dieser Tipp sein würde, sollte sich wenige Jahre später bereits unter Beweis stellen. Zwar beendete Ritter mit 17 Jahren seine Fußballkarriere, jedoch seine eigentliche Karriere sollte bald darauf erst beginnen – und die Ratschläge des Vaters ihn nicht nur am Spielfeld, sondern in sämtlichen Lebensbereichen begleiten. Noch etwas lernte er beim Fußball: den Fokus. So war er es schon damals gewöhnt, seine gesamte Energie in eine Aktivität zu legen – eine Fähigkeit, die ihm später im Laufe seiner Karriere mit 80 Wochenstunden immer wieder zugutekommen sollte. Denn das, was Profis von Amateuren unterscheidet, ist oftmals die komplette Fokussierung auf eine singuläre Aufgabe. So hat zwar Ritter später den Fußball abgebrochen, doch die wesentliche Komponente des hoch geschätzten Trainings in seine Lebensphilosophie und somit auch den Weg zum beruflichen Erfolg mitgenommen.

### Dankbarkeit

Ritter selbst stammt aus, wie er es beschreibt, normalen mittelständischen Verhältnissen. Sein Vater ist gelernter Maschinenschlosser und die Mutter Buchhalterin. Beide gaben ihm wertvolle Lehren der Menschlichkeit mit auf den Weg. Insbesondere die Ehrlichkeit war ein dominierendes Thema. Das war auch der Hintergrund zur Idee der Firmengründung. Mit Anfang 20 kaufte er sich zunächst selbst eine Immobilie als Anlage und wollte aus ehrlicher Überzeugung, diesem Produkt gegenüber, dies zum Geschäftsmodell machen. Damals investierte er dafür 5.000 Euro Eigenkapital. Auch sein Unternehmen begann bei null. Er baute sich mit seinem besten Freund alles im Alleingang auf. Ohne dabei jemals auf die mitgegebenen Werte seiner Eltern zu vergessen, stets seine frühen Unterstützer und Menschen, die an ihn und sein Potenzial geglaubt hatten, anzuerkennen. Bei großen Reden im und rund um das Unternehmen weist er somit voller Dankbarkeit immer wieder auf die Worte seines Vaters hin.

Denn das Grundgerüst des Charakters wird vor allem in der Kindheit und Jugend geprägt. So sind es insbesondere die ersten Vorbilder, zu denen wir aufsehen, die eine Wirkung auf unsere späteres Leben haben. Der zweite Mentor war Ritters Klassenvorstand an der HTL, unter dem er einen Sinneswandel erlebte. Dieser zählte zur Kategorie der leidenschaftlich unterrichtenden und auf seine Schüler eingehenden Professor. In der dritten Klasse hatte Ritter acht Fünfer, von denen er sechs ausbessern konnte.

Letztendlich sollte sich in einer Lehrerkonferenz nach den Sommerferien und einem weiteren ausgebesserten, Nicht

**Thema:** Markus Ritters, C&P Immobilien, Markus Ritter

**URL:** <https://www.immomedien.at/artikel/eine-besondere-v...>

Genügend die Frage des Aufstiegs stellen. Ritter wusste, wenn es jemanden gab, der die übrigen Professoren von seinem Potenzial und davon, eine zweite Chance verdient zu haben, überzeugen konnte, dann war es sein Klassenvorstand. Dieser schaffte es dann auch tatsächlich. Aus Dankbarkeit bemühte Ritter sich im darauffolgenden Jahr und maturierte am Ende sogar mit Auszeichnung. Daneben entdeckte er durch das Unterrichtsfach seines ersten Mentors die Welt der Wirtschaft für sich.

Auf die Frage, wem er sonst noch dankbar sei, antwortet er: „das würde das Interview sprengen, aber man kann schon beginnen, dankbar zu sein, wenn man in einem gelobten Land wie Österreich geboren wurde.“

Deswegen unterstützt Ritter auch heute noch Institutionen wie seine Schule, viele Sportvereine, die ihm so viel gegeben haben. Später konnte er auch seinem Professor etwas zurückgeben, denn dessen Kind ist mittlerweile in Ritters Unternehmen und diesmal nimmt er die Position des Mentors ein. So drehen sich die Rollen mit der Zeit um.

Kapitallos, bartlos, chancenlos

Eine andere große Unterstützerrolle sollte eine Bank in der Geschichte von Ritter und C&P einnehmen. Die erste Fremdkapitalfinanzierung erfolgte nach vielen Absagen durch eine kleine Raiffeisen-Primärbank. Nachdem sie in geborgten Anzügen von Bank zu Bank pilgerten, war es schließlich ein Banker bei der Raiffeisenbank eines kleinen Nachbarortes, der den jungen Menschen eine Startchance gab und an ihre Idee glaubte. Denn die investierten 35.000 Euro Startkapital für die Gründung waren bereits alles, was sie hatten. Die meisten Banken blieben dementsprechend skeptisch und sie hörten lediglich Sätze nach der Klangart: „Sie können die Tür von außen schließen.“ –eine in der Steiermark geläufige Redensart, um jemanden des Weges zu verweisen. Später sollte sich diese Situation umdrehen, als nach den ersten Erfolgen, ebenjene Banken, die sie zuerst abgelehnt hatten, doch Interesse zeigten.

„Am Ende“, beschreibt Ritter, „gab es einen Banker, der uns gegenüber saß und der uns fragte: ‚so ihr braucht also Kapital und selbst habt ihr keines, richtig? Und Sicherheiten habt ihr auch keine, oder? Und nicht mal einen Bart habt ihr!‘ führte der Banker aus. ‚Ich glaube an euch!‘ war der letzte Satz, bevor die erste Finanzierung fixiert war“.

Dieser Bank, die so einen signifikanten Beitrag zur Unternehmensgründung leistete, verlieh Ritter den Hausbankenstatus. Dabei lernte Ritter etwas Wesentliches: „Du kannst noch so gut und engagiert sein – wenn es Niemanden gibt, der an dich glaubt, bist du chancenlos.“

Das Glück der Tüchtigen

Er wird ständig gefragt, woher er den Mut und die Entschlossenheit nahm, seinen Traum damals so früh und zielgerichtet zu verwirklichen. Dabei gibt Ritter im Rückblick zu denken, dass es sich eher um Naivität als um Mut gehandelt hat. Er wusste zu dem Zeitpunkt eben nicht, was auf ihn zukommen würde. „Mut ist nicht die richtige Definition. Das würde bedeuten: Du weißt, was auf dich zukommt und tust es trotzdem. Ich hatte keine Ahnung was auf mich zukommt. Ich hatte das richtige Maß an Naivität.“ Es brauche ein Gleichgewicht zwischen den Extremen. „Bist du zu naiv, machst du einen Bauchfleck, bist du zu wenig naiv und traust dich nicht, fährst du zum Beispiel eine Abfahrt mit Skiern nie hinunter.“ Das erste Glück war sozusagen das richtige Ausmaß an Naivität zu besitzen. Bei einem Aufstieg dieser Dimension ist dies allerdings bei Weitem nicht das einzige Glück, welches man benötigt, so erinnert sich Ritter sinnbildlich an Situationen, wo zwei Türen offenstanden. Eine hätte ins Verderben geführt, die andere Tür war der nächste große Schritt vorwärts. Der Grund, warum er sich für die zweite Tür entschieden hat, wird oftmals als „unternehmerische Intuition“ bezeichnet. Er hat eine andere Erklärung dafür: „für mich hört sich das abgehoben an, daran glaube ich so nicht. Ich denke, es war einfach Glück, die richtige Tür gewählt zu haben, allerdings Glück des Tüchtigen, denn ich habe in 10 Jahren mehr gearbeitet und größere Hürden auf mich genommen, als die meisten Menschen es in ihrem ganzen Leben machen.“

Wie diese Aussage beweist, ging ihm die Bodenständigkeit nicht verloren und er weiß einzuordnen, wo ihm das Glück zur Seite stand, was richtig, aber vor allem auch, was falsch gemacht worden ist.“ Und offensichtlich kann man mit Fleiß das Glück auch erzwingen.

Beständigkeit

Bei Ritter scheint auch alles langfristig kongruent und sehr beständig angelegt zu sein. Seine Freundschaft überdauerte die Jahre des gemeinsamen Arbeitens – über Höhen und Tiefen, genauso wie seine Ehe mit einer Frau, die er bereits zum Zeitpunkt seiner Firmengründung kennenlernte. Gemeinsam hat das Ehepaar zwei Töchter.

Diese Einstellung ist auch in der Firmen-DNA der österreichischen Garagenstory eng verankert geblieben: „Wozu soll ich mir neue Freunde suchen, wenn ich die Besten habe? Warum sollte ich mir über den Tausch von Mitarbeitern den Kopf zerbrechen, wenn wir die Besten beschäftigen, und warum sollte ich mir gar über eine neue Frau Gedanken machen, wenn ich meine Frau liebe?“ Erscheint einfach, aber andererseits auch sehr logisch.

From Zero To Hero

Zehn Jahre lang musste dem großen Ziel alles untergeordnet werden. Nun ist erstmalig mehr Zeit für Work-Life-Balance, Familie und Sport gegeben. Die Finanzkrise im Jahr 2008 schließlich hatte einen positiven Nebeneffekt: Die Nachfrage nach substanzialen Gütern war so hoch wie nie zuvor – der erwachende Trend zu Anlageimmobilien sollte andauern, wo C&P Pionierarbeit in Österreich leistete. Das Unternehmen setzte seinen Wachstumskurs mit weiteren Rekorden fort.

Ende Mai 2022, wurde das 16. Jubiläum gefeiert. Am 24.05.2006 wurde das Unternehmen gegründet. Die ersten Mitarbeiter feierten mit, die von der Sternstunde an nach wie vor hinter dem Unternehmen stehen. Und die Feierstimmung ist auch angebracht: C&P Immobilien AG erreichte mit einem Verkaufs- und Entwicklungsvolumen von rund 265 Millionen Euro im Jahr 2021 trotz der Herausforderungen rund um die Coronakrise das bisher stärkste Geschäftsergebnis seit Bestehen und schreibt somit ein Rekordjahr. Kumuliert wurden seit Gründung 2006 somit

**Thema:** Markus Ritters, C&P Immobilien, Markus Ritter

**URL:** [https://www.immomedien.at/artikel/eine-besondere-v ...](https://www.immomedien.at/artikel/eine-besondere-v...)

mehr als 1 Milliarde Euro umgesetzt. 20 Prozent Personalzuwachs tragen dieser Entwicklung Rechnung. Neben einer ambitionierten Projektpipeline in einer Größenordnung von 1.6 Mrd. € setzt die C&P auf den weiteren Ausbau des Produktportfolios. Neben den klassischen Anlageformen werden auch neue Produkte wie etwa aus dem Segment ‚Vacation Properties‘ forciert und zum Teil erstmals am Markt angeboten. Ende 2021 wurde nach Dubai expandiert.

Neben diesen fulminanten Zahlen sagt man Ritter nach, ein sehr einflussreiches Netzwerk um sich geschart zu haben und immer wieder wird der Vergleich mit René Benko, dem wohl bekanntesten Immobilientycoon Österreichs, in den Raum gestellt. Auf unsere Frage antwortet er wie folgt: „das ist eine andere Dimension, aber er ist auch 7 Jahre älter als ich.“ Der Kurs Richtung „Silicon Valley“ bleibt also aufrecht.

Immobilien Magazin - Home | 2022-08-17

Thema: C&amp;P Immobilien AG

Autor: k.A.



Beim 1. SK Rapid Charity Tennis-Turnier presented by Haydnbräu im Colony Club wurden 20.500 Euro für den guten Zweck gesammelt! → TEXT: LUKAS MAREK, SIMONE BINTINGER → FOTOS: CHALUK

Optimale Bedingungen gab es am 22. Juni bei unserem ersten Charity-Tennis-Turnier im Colony Club auf der ehemaligen Pfarrwiese. Insgesamt 16 Teams stellten unsere Partner und Sponsoren, ebenso viele Mitglieder unseres Legendenklubs – darunter unter anderem Andreas Herzog, Franz Hasil, Franz Weber, Christian Keglevits, Raimund Hedl, Michael Konsel, Gerry Willfurth, Kurt Garger, Florian Sturm und Martin Hiden – wurden ihnen zugelost. Für ein erfolgreiches Tennis-Turnier mit spannenden Teams war somit gesorgt. Ausgelost wurden die Teams

von Jonas Auer und Thorsten Schick. Der gute Zweck stand bei der Veranstaltung natürlich im Vordergrund: Insgesamt wurden letztlich 20.500 Euro an das gemeinsame Projekt mit der Volkshilfe Wien „Die Rapid-Familie hilft!“ sowie an die österreichische Krebshilfe übergeben! Ein grün-weißes Dankeschön allen Partnern und Sponsoren, allen voran dem Haydnbräu und Jochen Lehner, sowie den teilnehmenden Unternehmen: Wien Energie, Brau Union, WienProtect, Samsung, Raika Baden, United Benefits

Holding, UGA Gollner, C&P Immobilien, Stihl, WienInvest, EHL Immobilien, Spusu und Magenta. <



Christoph Peschek (SK Rapid), Martina Löwe (Österreichische Krebshilfe) und Jochen Lehner (Haydnbräu) mit der überwältigenden Spendensumme.

## „DIE RAPID-FAMILIE HILFT!“

Gemeinsam mit der Volkshilfe Wien unterstützen wir armuts- und ausgrenzungsgefährdete Menschen.



Bereits im Jahr 2018 haben wir gemeinsam mit der Volkshilfe das Projekt „Kinderzukunft: Die Rapid-Familie hilft!“ ins Leben gerufen. Nun wurde zusammen mit der Volkshilfe Wien ein Relaunch des Projekts

präsentiert. So werden unter dem Motto „Die Rapid-Familie hilft!“ ab sofort nicht nur Kinder und Jugendliche, sondern armuts- und ausgrenzungsgefährdete Menschen aller Altersklassen unterstützt.

Vielfältige Aktionen kommen dem Hilfsfonds dabei zugute: vom Pfand der Mehr-

weg-Stadionbecher, Erlösen der Auktionen auf der Onlineplattform und des Tennis-Turniers, des Golfturniers und des Rapidlaufs bis hin zum Betrag der Papiertragetaschen in den SK Rapid Fanshops u. v. m.

Weitere Informationen gibt es unter [skrapid.at/rapid-hilft](http://skrapid.at/rapid-hilft). <

**Thema:** Brauquartier Puntigam**Autor:** k.A.**GRAZ**

BMD Akademie Graz  
Brauquartier 7/Top 9  
8055 Graz  
Tel. +43 50 883 0

Es steht eine gebührenpflichtige  
Tiefgarage zur Verfügung.