



H E U E R D I A L O G

PRESSEMITTEILUNG (PM_10384_01)

Heuer Dialog GmbH
Postfach 34 20
65024 Wiesbaden

Konversions-Eldorado Rhein-Neckar

Regionen-Dialog am 1. Dezember 2011 im Barockschloss Mannheim

In der Metropolregion Rhein-Neckar werden mit dem Abzug der US-Streitkräfte ab 2015 Konversionsflächen von ca. 825 Hektar frei. Das stellt nicht nur die Kommunen vor enorme planerische Herausforderungen. Wie wird die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BIMA) mit dieser Aufgabe umgehen? "Konversion ist eine Ehe auf Zeit, die ohne das notwendige Vertrauen zwischen den Partnern nicht funktioniert", sagt Axel Kunze, Mitglied des Vorstands der BIMA.

**Ansprechpartnerin Presse:
Gitta Rometsch**

Telefon 06 11-973 26-82
Telefax 06 11-973 26-88

Internet
www.heuer-dialog.de
E-Mail
rometsch@heuer-dialog.de

Wie eine gute Ehe gelingt, erfahren die Teilnehmer des Regionen-Dialoges „Konversion Rhein-Neckar: So geht es voran!“ am 1. Dezember 2011 im Barockschloss Mannheim. Der Veranstalter Heuer Dialog gibt praktische Tipps und zeigt Practice-Beispiele aus der gesamten Bundesrepublik. Neben Axel Kunze moderiert Gitta Rometsch, Geschäftsführende Gesellschafterin der Heuer Dialog GmbH den Kongress.

Wiesbaden, 22. November 2011

Zukunft Konversion: Risiken für Investoren minimieren – Wie geht das?

fragt Moderator Roland Huber, Partner, Drees & Sommer AG zu Beginn der Veranstaltung seine Podiumsgäste. Mit dabei Oberbürgermeister der Stadt Mannheim, Dr. Peter Kurz. Dieser sagt schon heute: „Für uns in Mannheim ist die Konversion Jahrhundertchance aber auch Risiko. Wir wollen und können den dynamischen Wohn- und Wirtschaftsstandort Mannheim stärken. Die Konversion soll Teil unserer Stadtstrategie sein. Darum setzen wir auch auf die 1000 Ideen unserer Bürgerinnen und Bürger und die Impulse kreativer Investoren“. Welche Rolle die Stadt dabei spielt, welche Aspekte planungsrelevant sind und ob PPP langsam ein Auslaufmodell wird – Antworten gibt es am 1. Dezember.

Herausforderung Projektmanagement: So gelingt die Konversion

„Der Teufel steckt im Detail“ – Gerade bei Konversionsprojekten ist effektives Projekt- und Prozessmanagement gefragt. Nicht nur die unterschiedlichen Akteure, gerade auch die individuellen Flächen bedingen eine ordentliche, ausgearbeitete Planung und konsequente Umsetzung. Wie das Management von komplexen Konversionsprojekten funktioniert, erläutert auf dem Regionen-Dialog Jan H. Eitel, Geschäftsführer der EGP GmbH Gesellschaft für Urbane Projektentwicklung aus Trier. „Einen Plan zu haben ist immer gut, an einem Plan festzuhalten ist meistens schlecht. Bei der Flächenentwicklung ist oft die Reihenfolge das Problem: Trotz schicker Masterpläne und tollen Wettbewerbsergebnissen beißt der Markt nicht immer an. Flexibilität und Team-Work lautet die Devise.“

Wo sich Projektentwickler und Bauträger wohlfühlen

Best-Practice-Beispiele zeigen am besten, wie Konversion gelingen kann. So geht es am Mittag u.a. um die Entwicklungen in der Stadt Hanau. Hier wurde Konversion im Eiltempo betrieben. Eine wahre Herausforderung für das Projektmanagement. Martin Bieberle, Fachbereichsleiter Stadtentwicklung und Bürgerservice der Stadt Hanau spricht über die deutsche Geburtsstadt des wettbewerblichen Dialogs. Weiteres Vorzeigebispiel ist Osnabrück. Thomas Rolf, Projektleiter Konversion der Stadt Osnabrück erklärt Organisationsstruktur und Planungsansätze der dortigen Konversion.

Prioritäten und Kompromisse

„Das Ziel der Bundesregierung: ‚Reduzierung des Flächenverbrauchs‘ ernst nehmen“, so Spartenleiter Jörg Musial der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben. Und Dieter Mörlein, Bürgermeister der Stadt Eppenheim meint zum Thema: „Konversion – die größte Herausforderung seit der Entdeckung Amerikas.“ Die beiden sind neben Dr.-Ing. Egbert Dransfeld, Inhaber des Instituts für Bodenmanagement und Christoph Trinemeier, Leitender Direktor des Verbandes Region Rhein-Neckar, Teilnehmer der abschließenden Podiumsdiskussion. Sie stellen sich den Fragen von Moderator Paul Eldag, Geschäftsbereichsleiter Liegenschaften der ARCADIS Deutschland GmbH.

Besichtigungstour live

Mit dem Bus geht es an ausgewählte Konversionsstandorte, begleitet von einem Experten der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben. Die geplante Tour: Benjamin-Franklin-Village, Sullivan Barracks, Taylor Barracks.

Programm

Das ausführliche Veranstaltungsprogramm sowie alle Referenten finden Sie unter <http://www.heuer-dialog.de/events/n10384>.

Einladung für Pressevertreter

Als Pressevertreter können Sie selbstverständlich kostenfrei teilnehmen. Eine Akkreditierung zur Veranstaltung ist nur vorab möglich. Bitte beachten Sie unsere Akkreditierungsrichtlinien für Journalisten: <http://www.heuer-dialog.de/presse>. Bei Interesse wenden Sie sich gern per E-Mail an Gitta Rometsch: rometsch@heuer-dialog.de

Datum

Donnerstag, 1. Dezember 2011, 08.30 – 17.00 Uhr

Veranstaltungsort

Barockschloss Mannheim
Bismarckstraße
68161 Mannheim
Telefon: 0621-292-2890

Der Veranstalter

Die Heuer Dialog GmbH ist Initiator und Gestalter von Netzwerken und setzt auf langfristige Strategien für die Zukunftsfähigkeit unserer Städte. Als Marktführer für Premium-Netzwerke in Form von Veranstaltungen und Business Matching ist das Unternehmen ausgewiesener Spezialist für die Real Estate Industry.

Heuer Dialog GmbH – Postfach 30 04 51, 40404 Düsseldorf – Telefon 0211-469050 – Fax 0211-463051 – www.heuer-dialog.de. Amtsgericht Düsseldorf HRB 35555 – USt.-IdNr. DE 192 304 002 – Geschäftsführerinnen: Gitta Rometsch, Angela Rüter