



**H E U E R D I A L O G**

PRESSEMITTEILUNG (PM\_10402\_01)

Heuer Dialog GmbH  
Postfach 30 04 51  
40404 Düsseldorf

## Make-up oder Face-Lifting?

**Fach-Dialog „Revitalisierung von Shopping-Centern“ am 26. Januar 2012  
in Düsseldorf**

„Die Revitalisierung von Einkaufszentren in Deutschland ist ein milliardenschwerer Zukunftsmarkt“, so Thomas Binder, CEO Sierra Germany GmbH. Ihm werde mittlerweile eine größere Bedeutung zugesprochen als der neuen Entwicklung von Shoppingcentern. Das Potenzial für Revitalisierungen ist riesig: Mehr als 70 Prozent der Einkaufszentren in Deutschland sind über acht Jahre alt; bei mehr als drei Viertel liegt die Eröffnung sogar über zehn Jahre zurück. Nötig werden Revitalisierungen aber in der Regel spätestens nach zehn Jahren. „Wichtig dabei ist der Dialog zwischen Eigentümer, Investoren, Entwickler, Kommunen und Finanzierer“, so Binder weiter. Und genau dieser Dialog findet am 26. Januar auf dem Fach-Dialog „(Mega-)Trend Revitalisierung: Welche Shopping-Center sind marktfähig?“ des Veranstalters Heuer Dialog in Düsseldorf statt.

**Ansprechpartnerin Presse:  
Angela Rüter**

Telefon 02 11-46 90 5-18  
Telefax 02 11-46 30 51

Internet  
[www.heuer-dialog.de](http://www.heuer-dialog.de)  
Email  
[rueter@heuer-dialog.de](mailto:rueter@heuer-dialog.de)

Düsseldorf, 18. Januar 2012

### **Der Center Erfolgs-Check**

Wie wird ein Shopping-Center erfolgreich? Und wie lässt sich Erfolg bewerten? *Stephan Austrup MRICS, Manager New Business bei der Sierra Germany GmbH* stellt ein neues Tool vor: „Der Center Erfolgs-Check ist ein standardisiertes Analysetool mit dem bestehende Einkaufszentren auf Ihre Wertschöpfungs- und Entwicklungspotential hin untersucht werden können. Die Ergebnisse werden transparent und anschaulich dargestellt. Somit bietet der Erfolgs-Check dem Eigentümer/Investor eine solide Entscheidungsgrundlage um sein Center an den zukünftigen Marktanforderungen auszurichten.“ Er wird zusammen mit *Raimund Ellrott, Mitglied des Management Boards, GMA*

Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH den Einführungsvortrag halten.

### **Damit es rund läuft**

Und wie kann man ein Center nachhaltig und vorausschauend managen? *Peter Glöckner, Geschäftsführer der RGM Retail GmbH* hat Antworten: „Proaktives Center Management bedeutet stets vorausschauendes und immer zielgerichtetes Handeln. Dies ist jedoch kein ausschließliches „Schön Wetter Management“, auch brisante, investitionsrelevante Themen müssen angepackt werden. Nur Nachhaltigkeit bringt langfristigen Erfolg.“ Alle weiteren Details erfahren die Teilnehmer auf dem Fach-Dialog.

### **Aufgehübscht, abgefärbt und aufgefrischt – Beispiele aus der Praxis**

„Die Kunst der Revitalisierung besteht darin zu sehen, was bleiben kann wie es ist und wo Eingriffe nötig sind, damit der Konsumrubei wieder rollt. Genügt aufhübschendes Make-up oder bedarf es einem sanierenden Face-Lifting? Monetär erfolgreich werden die Revitalisierungen sein, die gewissermaßen gekonnt weglassen“, betont *Rahel Willardt*, eine der Moderatorinnen beim Fach-Dialog. Viele Beispiele zeigen an diesem Tag die unterschiedlichsten Herangehensweisen:

- Revitalisierung im laufendem Betrieb am Beispiel Ruhrpark und Paunsdorf Center / *Dr. Marcus U. Hüttermann, Vorstand, mfi management für immobilien AG*
- sass.am.markt. Langenfeld, Stadttor Ratingen / *Benedikt Schmidt-Waechter, Geschäftsführer, iandus Unternehmensgruppe GmbH*
- BIKINI BERLIN / *Stefan Günster, Leiter Projektmanagement Nord, BHG Gewerbe GmbH*
- Erweiterung City Center Langenhagen / *Alexander Balzer, Geschäftsführer, HBB Centermanagement GmbH & Co. KG*
- Vom Huma Park zum Rheinpark-Center / *Burkhard Hoffmann, Geschäftsführer, ECE Development G.m.b.H. & Co. KG*

### **Besichtigung**

Im Anschluss an den Vortragsteil ist eine gemeinsame Fahrt nach Neuss mit Besichtigung des revitalisierten Rheinpark-Centers geplant.

### **Programm**

Das ausführliche Veranstaltungsprogramm sowie alle Referenten finden Sie unter <http://www.heuer-dialog.de/events/n10402>.

## **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 Angela Rüter: [rueter@heuer-dialog.de](mailto:rueter@heuer-dialog.de)

## **Datum**

Donnerstag, 26. Januar 2012, 08.30 – 18.30 Uhr

## **Veranstaltungsort**

Meliá Düsseldorf Inselstraße 2 • 40479 Düsseldorf • Stadtplan »

Tel: +49 (0)211522840

Fax: +49 (0)211522842199

E-Mail: [melia.duesseldorf@solmelia.com](mailto:melia.duesseldorf@solmelia.com)

Internet: <http://melia-dusseldorf.com>

## **Der Veranstalter**

Heuer Dialog ist Netzwerkspezialist und Veranstalter für die Immobilien-, Bau- und Finanzwirtschaft und unterstützt mit Aktivitäten auf verschiedenen Ebenen den Dialog zwischen Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Kommune. Mittels hochkarätig besetzter Veranstaltungen begleitet Heuer Dialog die Immobilienwirtschaft beim Zugang zu sämtlichen Disziplinen, die sich mit aktuellen Fragen zur Zukunft von Stadt und Gebäuden auseinandersetzen. Die Heuer Dialog GmbH ist an sämtlichen Schnittstellen zur Immobilienwirtschaft ein gefragter Kooperationspartner für Investoren, Kommunen und Immobiliengesellschaften gleichermaßen. 50 Premium-Veranstaltungen im Jahr sichern die Aktualität und Qualität der Netzwerke.

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