



2. Deutscher Fachmarkt-Immobilienkongress 2010

Fachmärkte der Zukunft –
Was sind die Gewinnerkonzepte von morgen?

Jetzt anmelden und 200 Euro sparen!
www.ConferenceGroup.de/fachmarkt10

Top-Themen:

- **Fachmarktlandschaft 2010/2011** – Welche Konzepte entwickelt der Handel? Welche Standorte sind gefragt?
- **Big-Box Retail** – Die erfolgreichsten Fachmarktkonzepte weltweit
- **Agglomerationen & Koppelstandorte** – Wann sind Kooperationen erfolgreich und wie verändern sich die Anforderungen an Standorte?
- **Standortsuche und -entwicklung** – Erfolgsfaktoren der Expansion
- **Raumordnungsplanung & Baurecht** – Welche Fachmarktimmobilien und -standorte werden noch genehmigt?
- **Fachmarktzentren als neue Anlageklasse** – Geht der Trend in Richtung Innenstadt?
- **Vom Spezialanbieter zum Vollversorger** – Sortimentserweiterung als Wachstumstreiber
- **Centermanagement in Fachmarktzentren** – Was können Fachmarktbetreiber von den Betreibern eines Shopping Centers lernen?
- **Immobilienfinanzierungen** – Was finanzieren die Banken zukünftig? Welche Finanzierungsmodelle gibt es?
- **Spezialfonds** – Fachmarktzentren als Objekte hoher Kapitalnachfrage
- **Erfolgsfaktoren bei der Revitalisierung** – Fachmärkte als Nachfolger von Shopping Centern und Warenhäusern

+ FACHAUSSTELLUNG

19./20. Oktober 2010 | Frankfurt Marriott Hotel | Frankfurt am Main

Es referieren und diskutieren:



Rainer Kundörfer,
Vorstandsmitglied,
Leder & Schuh AG



Stephan Koof,
Leiter Expansion national,
REWE Markt GmbH



Dr. Nektarios Bakakis,
Geschäftsführer,
Knauber Freizeit
GmbH & Co. KG



Martin Konradi,
Bereichsleiter Expansion,
dm-drogeriemarkt
GmbH + Co. KG



Thomas Römer,
Mitglied der
Geschäftsleitung,
INTERSPORT
Deutschland eG



Nina Holzrichter,
Prokuristin und
Marketingleiterin,
Vino - Weine und
Ideen GmbH



Peter Görtz,
Geschäftsführer,
Bäcker Görtz GmbH

Thomas Rainer Rupp, Director Real Estate, STAPLES (Deutschland) GmbH | **Stefan Schuster**, Bereichsleiter Expansion und Bau, dennée GmbH | **Dr. Ralph Solveen**, Stellv. Leiter Economic Research, Commerzbank AG
Prof. Dr. Rainer Lademann, Geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH | **Joachim Stumpf**, Geschäftsführer, IPH Handelsimmobilien GmbH & BBE Handelsimmobilien GmbH | **Thilo Wagner**, Director Property Europe, Henderson Global Investors | **Dr. Christoph Brandenburg**, Partner, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft | **Susanne Klaußner**, Geschäftsführerin, GRR Real Estate Management GmbH | **Harald Ortner**, Geschäftsführer, Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH | **Dr. Eberhard Stegner**, Geschäftsführer, GfK GeoMarketing GmbH | **Dr. Jan Linsin**, Head of Research Germany, CB Richard Ellis GmbH | **Uwe Schäfer**, Niederlassungsleiter, OFB Projektentwicklung GmbH | **Brigitte van der Jagt-Buitink**, Geschäftsführende Gesellschafterin, CharterHaus Real Estate GmbH | **Sandra Knoll**, Director Transaction & Asset Management Germany, Alpha Real Capital Germany GmbH | **Ulrich Eggert**, Geschäftsführer, Ulrich Eggert Consulting | **Manfred Schneider**, Leiter Centermanagement, Hahn Gruppe

Sponsoren:



Helaba Immobiliengruppe



Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens-
und Kommunalberatung mbH



Veranstalter:

the conference group
worldwide business events

Ein Beteiligungsunternehmen der
Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag



Medienpartner:

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**Lebensmittel
Zeitung**

TextilWirtschaft
NEWS | FASHION | BUSINESS

PROGRAMM

1. Tag – 19. Oktober 2010 / Vormittag

Vorsitz: **Joachim Stumpf**, Geschäftsführer, IPH Handelsimmobilien GmbH & BBE Handelsimmobilien GmbH

Fachmarktlandschaft 2010/2011 – Zahlen, Fakten, Trends

9.00 – 9.10 Begrüßung und Einführung in das Kongressprogramm durch den Vorsitzenden

9.10 – 9.40

Handel 2011 – Endlich Rückenwind von der Konjunktur?

- Herausforderung Binnenkonjunktur
- Auch im Konjunkturfrühling bleibt die Lage bewölkt

Dr. Ralph Solveen, Stellv. Leiter Economic Research, Commerzbank AG

9.40 – 10.10

Fachmarkt Konzepte made in Germany: Zahlen, Fakten, Trends

- Welche Standorte sind gefragt?
- Welche Konzepte werden noch entwickelt?
- Wie geht der Handel mit den baurechtlichen Restriktionen um?

Joachim Stumpf, Geschäftsführer, IPH Handelsimmobilien GmbH & BBE Handelsimmobilien GmbH

10.10 – 10.40

Big-Box Retail – Worldwide concepts of category specialists

Which formats are most successful?

John Ryan, Stores Editor Retail Week, EMAP, London/UK*

*Vortrag in englischer Sprache

10.40 – 11.10 **Kommunikations- und Kaffeepause**

Fachmarkt Konzepte der Zukunft – Erfolgsfaktoren für die Expansion

11.10 – 11.50

Standort- und Betriebstypenwettbewerb im Handel

- Nähe schlägt Größe – Warum der Handel bei der Standortwahl umdenken muss
- Differenzierung und Zahlungsbereitschaft für Betriebstypenkonzepte

Prof. Dr. Rainer Lademann, Geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

11.50 – 12.10

Vom Spezialanbieter zum Vollversorger: Expansionsstrategien eines Biofachmarktanbieters in Fachmarktzentren

Stefan Schuster, Bereichsleiter Expansion und Bau, dennrée GmbH

12.10 – 12.40

Angebotsaufwertung in Fachmärkten am Beispiel Knauber: Vom Baumarkt zum Einkaufserlebnis

Dr. Nektarios Bakakis, Geschäftsführer, Knauber Freizeit GmbH & Co. KG

12.40 – 13.40 **Lunch- und Kommunikationspause**

1. Tag – 19. Oktober 2010 / Nachmittag

Der Standort entscheidet: Welche Lagen besetzen Fachmärkte zukünftig? Welche Faktoren sind bei Standortsuche und -entwicklung entscheidend?

13.40 – 14.20

Standortsuche und -entwicklung: Erfolgsfaktoren der Expansion

- Was sind die Gewinnerkonzepte für die Fachmarktimmobilie von morgen?
- Raum- und Sortimentsgestaltung am Beispiel des INTERSPORT Profimarkt Nürnberg

Thomas Römer, Mitglied der Geschäftsleitung, INTERSPORT Deutschland eG

14.20 – 14.50

Das richtige Konzept am richtigen Standort – Expansionsstrategien der Zukunft am Beispiel Rewe

Stephan Koof, Leiter Expansion national, REWE Markt GmbH

14.50 – 15.40

Diskussionsrunde

Erfolgreiche Expansionsstrategien für Fachmärkte

- Welche Standorte und Konzepte bieten noch Wachstumspotenzial?
- Lohnen sich Fachmärkte auch zukünftig für Investoren?
- Wie kann der Handel seine Expansion zukünftig finanzieren?

Rainer Kundörfer, Vorstandsmitglied, Leder & Schuh AG

Stephan Koof, Leiter Expansion national, REWE Markt GmbH

Thomas Rainer Rupp, Director Real Estate, STAPLES (Deutschland) GmbH

Sandra Knoll, Director Transaction & Asset Management Germany, Alpha Real Capital Germany GmbH

Martin Konradi, Bereichsleiter Expansion, dm-drogeriemarkt GmbH + Co. KG

Moderation: **Joachim Stumpf**, Geschäftsführer, IPH Handelsimmobilien GmbH & BBE Handelsimmobilien GmbH

15.40 – 16.10 **Kommunikations- und Kaffeepause**

Koppelstandorte und Fachmarktzentren – Gemeinsam erfolgreich, zusammen unschlagbar

16.10 – 16.40

Agglomerationen und Koppelstandorte bringen Synergieeffekte – Wann sind Kooperationen erfolgreich?

Dr. Eberhard Stegner, Geschäftsführer, GfK GeoMarketing GmbH

16.40 – 17.10

Wachstum durch Standort-Kooperationen am Beispiel von Vino - Ihr Weinmarkt

- Zusatznutzen in Sortiment und Dienstleistung als wichtiges Differenzierungselement für den Fachmarkt
- Mehrwert durch erhöhte Kundenorientierung

Nina Holzrichter, Prokuristin und Marketingleiterin, Vino - Weine und Ideen GmbH/ WIV Wein International AG

17.10 – 17.40

Strategisches Management:

Warum auch Fachmarktzentren ein Centermanagement brauchen

Manfred Schneider, Leiter Centermanagement, Hahn Gruppe



PROGRAMM

17.40 – 18.30

Diskussionsrunde

Fachmarktzentren und Kooperationen – Welche Konzepte, welche Standorte, welche Partner braucht der Handel zukünftig?

- Vorbild Shopping Center: Was bringen Kooperationen und gemanagte Fachmarktzentren dem Handel?
- Das Outlet als Meeting Point und Communication Hub für die Community: Was macht Fachmärkte zukünftig noch interessant?
- Welche Agglomerationen bringen Vorteile? Welche Partner braucht der Handel?

Stefan Schuster, Bereichsleiter Expansion und Bau, dennrée GmbH

Nina Holzrichter, Prokuristin und Marketingleiterin, Vino - Weine und Ideen GmbH/ WIV Wein International AG

Manfred Schneider, Leiter Centermanagement, Hahn Gruppe

Peter Görtz, Geschäftsführer, Bäcker Görtz GmbH

Codrut Bugheanu, Leiter Expansion & Retail Development, Telefónica o2 Germany GmbH & Co. OHG angefragt

Moderation: **Prof. Dr. Rainer Lademann**, Geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

18.40 Bustransfer nach Dietzenbach

Ab 19.10 Abendveranstaltung

Zum Abschluss des ersten Kongresstages laden die Veranstalter und der Sponsor Hahn Gruppe alle Kongressteilnehmer zu einer Besichtigungstour des Rathaus-Centers Dietzenbach mit anschließendem Imbiss und Get-Together ein. Das Center wurde 2008 erbaut und ist ein spannender neuer Betriebstyp zwischen Fachmarktzentrum und Shopping Center.

Bauen Sie Ihr Netzwerk aus und nutzen Sie die Chance zum Austausch mit Kollegen, Referenten und Ausstellern.



2. Tag – 20. Oktober 2010 / Vormittag

Vorsitz: **Angela Rüter**, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

Fachmärkte als Investment –

Welche Projekte lohnen sich noch? Was wird finanziert?

9.00 – 9.30

Das Comeback der Fachmarktzentren im Kapitalmarkt: Fachmarktzentren als Objekte hoher Kapitalnachfrage

- Hohe Liquidität durch Diversifizierung von FMZ Investoren und steigende Anzahl von Objekten
- Finanzierungsmöglichkeiten und Renditen
- Bestandsoptimierung

Dr. Jan Linsin, Head of Research Germany, CB Richard Ellis GmbH

9.30 – 10.00

Spezialfonds Fachmarktzentren – Die neue Assetklasse 2010: Anforderungen an Grundstücke – Immobilien – Konzepte – Management

Thilo Wagner, Director Property Europe, Henderson Global Investors

10.00 – 10.30

Die grüne Wiese: Ein Auslaufmodell? Low Budget Shopping Center als neue Anlageklasse? Kommen jetzt die innerstädtischen Fachmarktzentren?

Harald Ortner, Geschäftsführer, Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH

10.30 – 11.00 **Kommunikations- und Kaffeepause**

Projektierung – Die neuen Rahmenbedingungen für die Fachmarktentwicklung

11.00 – 11.20

Make the best! – Auswirkungen des landesplanerischen Rechtsvakuum

- Fachmärkte und Raumordnung – Ewiges Konfliktfeld?
- Spezialfall Erweiterungen, Umnutzung, Konzeptanpassungen
- Notwendigkeiten einer zielgerechten Herangehensweise gegenüber Behörden

Dr. Christoph Brandenburg, Partner, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft

11.20 – 11.40

Vom Nahversorgungszentrum zum Einkaufszentrumszentrum – Strategien für die erfolgreiche Revitalisierung von Bestandsimmobilien

Susanne Klaußner, Geschäftsführerin, GRR Real Estate Management GmbH

11.40 – 12.00

Fachmarktzentren als weiteres Standbein für die Projektentwicklung – Das Fachmarktzentrum in Fulda

Uwe Schäfer, Niederlassungsleiter, OFB Projektentwicklung GmbH

12.00 – 13.00

Diskussionsrunde

Fachmarktzentren: Expansionshemmnisse durch rechtliche Beschränkungen

- Wie und wo finden Entwickler, Sanierer und die öffentliche Hand doch durchführbare Lösungen?

Dr. Christoph Brandenburg, Partner, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft

Susanne Klaußner, Geschäftsführerin, GRR Real Estate Management GmbH

Uwe Schäfer, Niederlassungsleiter, OFB Projektentwicklung GmbH

Brigitte van der Jagt-Buitink, Geschäftsführende Gesellschafterin, CharterHaus Real Estate GmbH

Martin Bieberle, Fachbereichsleiter Stadtentwicklung und Bürgerservice, Stadt Hanau

Harald Ortner, Geschäftsführer, Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH

Moderation: **Angela Rüter**, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

Handel 2020: Perspektiven für den Fachmarkt von morgen

13.00 – 13.30

HANDEL UND FACHMÄRKTE 2015/20 –

Neue Konzepte und Formate für die nahe Zukunft

- Soziographische Entwicklungen und deren Einfluss auf die Nachfrage
- RFID im Frontendeinsatz erlaubt discountnahe FM-Formate
- Nichts geht ohne MARKE, Kooperation und Multi-Channel

Ulrich Eggert, Geschäftsführer, Ulrich Eggert Consulting

13.30 Gemeinsame Lunchpause zum Ausklang des 2. Deutschen Fachmarkt-Immobilien Kongresses 2010

EINLADUNG | FACHAUSSTELLUNG | ANMELDUNG

Sehr geehrte Damen und Herren,

Fachmärkte und Discounter sind mit zusammen 43 Prozent des gesamten Einzelhandelsumsatzes nach wie vor die beliebtesten Betriebstypen. Die Bemühungen der Landes- und Regionalplanung, das Flächenwachstum vor allem in den Ballungsgebieten zu deckeln, machen jedoch auch vor Fachmärkten nicht mehr halt. Hinzu kommt bei diesem Betriebstyp der Trend zu großflächigeren Konzepten und Fachmarktzentren, dem dieser Paradigmenwechsel in der Landesplanung entgegen steht. Veränderte Rahmenbedingungen bereiten Immobilienentwicklern zunehmend Probleme, da renditestarke Sortimentsbereiche mit Blick auf ihre Innenstadtrelevanz gestrichen werden, Genehmigungsverfahren langwierig sind und es schwieriger wird, Finanzinvestoren von den Wachstumsperspektiven zu überzeugen. Vor allem in Gebieten mit hohen Grundstückspreisen stellt sich die Frage: Kann der Fachmarkt seine Attraktivität als Asset Klasse weiterhin halten? Wie gehen Entwickler mit den landesplanerischen Herausforderungen um?


Eine Alternative ist die Umnutzung bestehender Großflächen z.B. von insolventen Warenhauskonzernen oder von SB-Warenhäusern. Auch Agglomerationen und Koppelstandorte stehen bei der Standortsuche zunehmend im Fokus. Für Fachmarktentwickler gewinnt daher neben der Standortfrage zunehmend das „Mit wem?“ von Bedeutung.

Der demographische Wandel und das veränderte Konsumentenverhalten, das sich u. a. im Boom des Onlinehandels manifestiert, stellt Einzelhandelsunternehmen und Immobilienentwickler auch vor die entscheidende Frage, welche Fachmarkt Konzepte der Markt zukünftig braucht.

Auf dem Top-Jahresevent für die Fachmarktbranche, das von Heuer Dialog und The Conference Group – mit Unterstützung der führenden Fachzeitschriften Immobilien Zeitung und Lebensmittel Zeitung – organisiert wird, treffen nach einem erfolgreichen Auftakt 2009 die entscheidenden Player der Fachmarktszene erneut zusammen. Namhafte Branchenexperten und Referenten aus der Praxis werden die wichtigsten Entwicklungen bei Fachmärkten und Fachmarktimmobilien aufzeigen, die erfolgreichsten Konzepte für neue Fachmärkte- und Fachmarktzentren vorstellen und die aktuelle Genehmigungspraxis der Kommunen diskutieren. Nutzen Sie die Chance und informieren Sie sich aus erster Hand!

Wir freuen uns, Sie zum 2. Deutschen Fachmarkt-Immobilienkongress 2010 mit hochkarätige Referenten und intensiven Diskussionen im Oktober in Frankfurt am Main begrüßen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen


Dr. Erhard Bost
Geschäftsführer,
The Conference Group GmbH


Angela Rüter
Geschäftsführerin
Heuer Dialog GmbH

FACHAUSSTELLUNG

zum 2. Deutschen Fachmarkt-Immobilienkongress 2010

Die begleitende Fachausstellung ermöglicht den Partnern des Handels innovative Projekte und Dienstleistungen vorzustellen.

Nutzen Sie die Chance, Ihr Know-how den Top-Entscheidern der Branche zu präsentieren und sichern Sie sich noch heute Ihre Ausstellungsfläche.

Nähere Informationen erhalten Sie unter **Telefon 069/7595-3000**, per **E-Mail ausstellung@conferencegroup.de** oder senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular zurück an die **Faxnummer 069/7595-3010**.

Gold-Sponsor:



Silber-Sponsor:



Helaba Immobiliengruppe



Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens-
und Kommunalberatung mbH



Wir danken auch unserem Partner:



Fax-Anmeldung: 0 69/75 95 30 20

- Ja**, hiermit melde ich mich/melden wir uns zum **2. Deutschen Fachmarktimmobilienkongress 2010** am 19. und 20. Oktober 2010 an.
Teilnahmepreis: 1.190,- Euro p.P. (zzgl. 19 % MwSt.)
Sonderpreis „Schnellentscheider“ bis 15.09.2010: 990,- Euro p.P. (zzgl. 19 % MwSt.)

- Ja**, ich bin interessiert/wir sind interessiert an **Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten**. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.
- Ich kann nicht teilnehmen, kaufe aber die **Tagungsunterlagen** (Download) zum Preis von 399,- Euro (plus MwSt.). (199,- Euro, plus MwSt. für Studenten).

-15%

1. Name	2. Name	3. Name
_____	_____	_____
Vorname	Vorname	Vorname
_____	_____	_____
Position	Position	Position
_____	_____	_____
Firma	Firma	Firma
_____	_____	_____
Straße Hausnummer	Straße Hausnummer	Straße Hausnummer
_____	_____	_____
PLZ Ort	PLZ Ort	PLZ Ort
_____	_____	_____
Telefon Fax	Telefon Fax	Telefon Fax
_____	_____	_____
E-Mail-Adresse*	E-Mail-Adresse*	E-Mail-Adresse*
_____	_____	_____
Datum Unterschrift Firmenstempel		

- *Ja**, ich möchte zukünftig den E-Mail-Newsletter erhalten.

So melden Sie sich an:

per Post: The Conference Group GmbH,
Mainzer Landstraße 251, 60326 Frankfurt am Main
per Telefon: 0 69 / 75 95 30 00
per Telefax: 0 69 / 75 95 30 20
per E-Mail: info@conferencegroup.de
per Internet: www.conferencegroup.de/fachmarkt10

Frankfurt Marriott Hotel

per Post: Hamburger Allee 2
60486 Frankfurt am Main
per Telefon: 069/7955-2222
per Telefax: 069/7955-2265
per E-Mail: mhrs.fradt.reservations@marriott.com
per Internet: www.frankfurt-marriott.com
EZ: 160,- Euro inkl. Frühstück
DZ: 185,- Euro inkl. Frühstück

Zimmerreservierung:

Das Veranstaltungshotel hält ein Zimmerkontingent für die Kongress- teilnehmer bereit, auf das Sie bei Bedarf zurückgreifen können. Das Kontingent steht Ihnen bis ca. 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter dem Stichwort „Dt. Fachmarktimmobilienkongress 2010“ vor.

Kongressgebühr/Anmeldebedingungen:

Bitte nutzen Sie für Ihre Anmeldung den entsprechenden Vordruck. Die Gebühr für den Kongress beträgt Euro 1.190,- p.P. (zzgl. MwSt.). Bei Anmeldungen bis zum 15. September 2010 gewähren wir einen Frühbucherrabatt von Euro 200,- pro Person. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen teilnehmen, gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer 15 % Preisnachlass. Die Kongressgebühr beinhaltet die Kongressunterlagen, Erfrischungsgetränke und Mittagessen. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung und die Rechnung. Kongresseinlass kann nur gewährt werden, wenn der Rechnungsbetrag rechtzeitig vor Kongressbeginn beglichen wird.

Bei schriftlicher Stornierung bei The Conference Group bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von Euro 50,- p. P. (zzgl. MwSt.) erhoben. Maßgeblich ist immer der Eingang der Mitteilung beim Veranstalter. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer Abmeldung innerhalb der letzten 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die gesamte Kongressgebühr fällig. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit gestellt werden. Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderungen vor.

Registrierung:

Der Kongresscounter ist jeweils eine Stunde vor Kongressbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Kongresseteilnahme gelten Namensschilder, die vor Beginn ausgehändigt werden.