



Anmeldung und
Information:

www.heuer-dialog.de/n10641



Dienstag, 24. und Mittwoch, 25. März 2015

S-Forum im Finanzkaufhaus der Stadtsparkasse Düsseldorf

7. DEUTSCHER HANDELSIMMOBILIEN-GIPFEL 2015 THE RETAIL REAL ESTATE SUMMIT

Dem Kunden auf der Spur!

Eine Veranstaltung von:


HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

the conference group
Ein Unternehmen der dtv Mediengruppe

Medienpartner:

Der Handel

**Handelsimmobilien
Report**
City & Center & Development

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**Lebensmittel
Zeitung**

TextilWirtschaft
NEWS | FASHION | BUSINESS

Gold-Sponsoren:

CORPUS SIREO
REAL ESTATE


JLL

Silber-Sponsoren:

Berlin Hyp

 **BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

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

**GROETERHORST
& PARTNER
RECHTSANWÄLTE MBB**


**Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Handstricken

 **HBB**


ILG
WIRTSCHAFTSWALDUNG | RECHTSMANAGEMENT | ESTATEMANAGEMENT

**SONAE
SIERRA**


TH TIAA Henderson
Real Estate

Einladung

Sehr geehrte Damen,
sehr geehrte Herren,

„dem Kunden auf der Spur!“

unter diesem Motto steht der **7. Deutsche Handelsimmobilien-Gipfel 2015**. Nichts ist spannender für Immobilienentwickler, **Händler und Centermanager, als zu erfahren, was der Kunde wirklich will. Denn: Hier liegt der Schlüssel** zum wirtschaftlichen Erfolg für alle Beteiligten.

Zum Auftakt des Kongresses werden die Trends von morgen präsentiert sowie die Technologien, die dafür sorgen, dass der Kunde wieder vermehrt in den Laden kommt.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Verschmelzung von Warenhäusern, Shopping Centern und lebendigen Stadtquartieren, wird in der Expertenrunde insbesondere die Frage nach der Zukunft des deutschen Warenhauses gestellt.

Auch die Lebensmittelbranche ist dabei sich neu zu erfinden. Wir zeigen Ihnen auf, wo die Reise hingeht. Zusätzlich werden Ihnen neue Lösungen der Stadtentwicklung für B- und C- Städte unterbreitet. Auch im Bereich Refurbishment und Neustrukturierung bleiben die Mittelstädte im Hotspot.

Diese und weitere Themen stehen im Mittelpunkt des **7. Deutschen Handelsimmobilien-Gipfels** – dem Top-Jahrestreffen an der Schnittstelle von Handel und Immobilienwirtschaft.

Seien auch Sie dabei, wenn sich mehr als 200 Professionals in Düsseldorf treffen. Besuchen Sie unseren Kongress, schaffen Sie Mehrwert durch mehr Information und mehr Networking.

Wir freuen uns sehr auf eine erfolgreiche Veranstaltung mit Ihnen in Düsseldorf.



Angela Rüter
Geschäftsführerin
Heuer Dialog GmbH



Diana Goldbeck
Geschäftsleitung
The Conference Group GmbH

Es referieren und diskutieren u.a.:



Dr. Nektarios Bakakis
Knauber Freizeit
GmbH & Co. KG



Helge Paul Brückner
Desigual



Prof. Dr. Gerrit Heinemann
Hochschule
Niederrhein



Dr. Gerd Hessert
think real development
GmbH & Co. KG



Bernd Hilscher
Screwfix Direct Limited



Stephan Just
easyApotheke
(Holding) AG



Fabian Kampa
CCC Germany GmbH



Martin Kanngiesser
Reserved GmbH



Hartmut Lösch
Favendo GmbH



Norbert Mohren
Lidl Immobilienbüro
West GmbH & Co. KG



Rainer Muck
Globus SB Warenhaus-
Holding GmbH & Co. KG



Ralf Niggemann
SIGNA Development
Deutschland GmbH



Stefan Schuster
dennree GmbH



Wolfgang Thoeren
Fossil Group
Europe GmbH



Miro Vorbauer
TKN Real Estate
Solutions AG

1. Tag: Dienstag, 24. März 2015

8.30 – 9.15 Uhr Businessfrühstück

9.15 – 9.20 Uhr

Begrüßung durch die Veranstalter

9.20 – 9.30 Uhr

Begrüßung durch den Moderator

Thomas Ramge, Buchautor und Journalist, Wirtschaftsmagazin brand eins

KONSUMTRENDS UND MÄRKTE

9.30 – 10.15 Uhr

Be prepared: Zeit der Veränderung

oder wie die Sehnsüchte Märkte verändern

Oliver Leisse, Gründer, SEE MORE, Institut für Trendforschung und innovative Strategien

10.15 – 10.45 Uhr

Beacons als Grundlage neuer Geschäftsmodelle in der Projektentwicklung

- Indoor Navigation
- Personalisierte Kundenansprache in Echtzeit
- Analyse der Besucherströme

Hartmut Lösch, CSO/Direktor Vertrieb, Favendo GmbH

10.45 – 11.15 Uhr

Destination Europe 2015 – Städte im internationalen Wettbewerb um die Top-Retailer

Jörg Ritter, International Director, Management Board Germany/Retail, Jones Lang LaSalle GmbH

11.15 – 12.00 Uhr Kaffee- und Kommunikationspause

SHOPPING-CENTER – WARENHÄUSER – INNENSTÄDTE

12.00 – 12.30 Uhr

Annual Update – Die Zukunft des deutschen Warenhauses:

Kein Patentrezept, doch viele richtige Wege?

Dr. Gerd Hessert, Geschäftsführender Gesellschafter, think real development GmbH & Co. KG

12.30 – 13.00 Uhr

Volt Berlin: Das neue Shopping- und Erlebnis-Konzept

Miro Vorbauer, Vorstandsvorsitzender, TKN Real Estate Solutions AG

13.00 – 14.00 Uhr **PANEL**

Shopping Center – Warenhäuser – innerstädtische Quartiere:

Welche Destinationen überzeugen den Kunden?

- Wie positionieren Entwickler und Planer künftig Einkaufszentren? Welches „Mitspracherecht“ hat der Bürger heute und künftig?
- Werden die Warenhäuser zum Shopping Center?

- Werden Shopping Center (sogar) zu Factory Outlet Centern?
- Erfolgsfaktor Mieter-Mix
- Entertainment-Design-Preis: das magische Dreieck der Attraktivität
- Was erwarten Händler von modernen Einkaufsstandorten?

Thomas Binder, Geschäftsführer, Sierra Germany GmbH

Fabian Kampa, Geschäftsführer, CCC Germany GmbH

Martin Kanngiesser, Geschäftsführer, Reserved GmbH

Ralf Niggemann, Geschäftsführer, SIGNA Development Deutschland GmbH

Ruth Orzessek-Kruppa, Amtsleiterin, Planungsamt der Landeshauptstadt Düsseldorf

Wolfgang Thoeren, Vice President Fossil Brand EMEA,

Fossil Group Europe GmbH

Moderation

Thomas Ramge, Buchautor und Journalist, Wirtschaftsmagazin brand eins

14.00 – 15.30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

BEST PRACTICES: SHOPPING CENTER – WARENHÄUSER – B- UND C-STÄDTE IM FOKUS

15.30 – 16.00 Uhr

Centermanagement 3.0 – Dem Kunden auf der Spur! oder

Wie generiere ich Frequenz durch Management?

Georg Orlich, Head of Centermanagement and Letting, CORPUS SIREO Asset Management Retail GmbH

16.00 – 16.30 Uhr

Integrierte Standortentwicklung in B- und C-Lagen:

Kaufhausmodernisierung durch private Investoren in Gelsenkirchen

Dr. Siegbert Panteleit, Sprecher der Investorengruppe und der Standortgemeinschaft Gelsenkirchen

16.30 – 17.15 Uhr Kaffee- und Kommunikationspause

WETTBEWERB DER SUPERMÄRKTE

17.15 – 17.30 Uhr **Impulsvortrag**

Wichtige Trends im Lebensmitteleinzelhandel

Bernd Biehl, Chefredakteur, Lebensmittel Zeitung

17.30 – 18.15 Uhr **PANEL**

Die Lebensmittelbranche im neuen Wettbewerbsumfeld: Quo Vadis?

- Wie formiert sich der Markt in Anbetracht von Übernahmen neu?
- Welchen Einfluss hat dies auf die Filialisten des Einzelhandels?
- Wie steht es mit der Nahversorgung in den Mittelstädten?
- Welche Rollen spielen Design und Service?

Norbert Mohren, Geschäftsführer, Lidl Immobilienbüro West GmbH & Co. KG

Rainer Muck, Geschäftsführer Bauwesen, Expansion und Vertriebsleiter Bayern und Ost, Globus SB Warenhaus-Holding GmbH & Co. KG

Harald Ortner, Geschäftsführer, HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH

Stefan Schuster, Mitglied der Geschäftsführung, dennree GmbH

Moderation

Bernd Biehl, Chefredakteur, Lebensmittel Zeitung

18.15 Uhr

DEM KUNDEN AUF DER SPUR! – Bei einer geführten Tour erleben Sie einige Besonderheiten der Handelsimmobilien in Düsseldorf. Folgen Sie uns durch die Innenstadt von der Altstadt über die Kö bis zum Kö-Bogen.

Ausklang in einer Düsseldorfer Gastronomie – Zeit für Networking.

ca. 21.30 Uhr

Ende des 1. Kongresstages

2. Tag: Mittwoch, 25. März 2015

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

ONLINE – OFFLINE – NEUROMARKETING

9.00 – 9.40 Uhr **Eröffnungsvortrag**

Dem Kunden auf der Spur! – Wie der stationäre Handel seine Chancen nutzen kann. Erkenntnisse des Neuromarketings für den Einzelhandel
Bernd Werner, Vorstand, Nymphenburg Consult AG

9.40 - 10.10 Uhr

Retail 2020 – Die Veränderungen des Verbraucherverhaltens und die Konsequenzen für den stationären Handel

Prof. Dr. Gerrit Heinemann, Professor für Betriebswirtschaftslehre, Managementlehre und Handel, Leiter des eWeb Research Center, Hochschule Niederrhein

FOOD- UND RETAIL-KONZEPTE

10.10 – 10.35 Uhr

Die Zukunfts- und Leistungsfähigkeit von Gastro-Systemkonzepten
Gastro-Ranking Deutschland

Prof. Stephan Gerhard, Geschäftsführender Gesellschafter, Treugast Solutions Group

10.35 – 11.00 Uhr

Digitale Services im stationären Geschäft: Der Knauber Innovation Store

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

11.00 – 11.25 Uhr

Apotheke ganz anders:

Systemapotheke und Versandhandel –

Die Wachstumsstory der easyApotheke

Stephan Just, Vorstand, easyApotheke (Holding) AG

11.25 – 11.55 Uhr Kaffee- und Kommunikationspause

11.55 – 12.55 Uhr **PANEL**

Den Kunden (neu) entdecken!

- Ist die mobile Technologie der Retter des stationären Einzelhandels?
- Innovationstore – Quo Vadis? – Ist er auf andere Branchen übertragbar?
- Was erwartet der Handel von den Betreibern?
- Können ausgesuchte Branchen noch stationär in 1A-Lagen überleben?

Helge Paul Brückner, Real Estate Manager Germany, Desigual

Florian Lauerbach, Geschäftsführer, ILG Fonds GmbH

Bernd Hilscher, General Manager Deutschland,

Screwfix Direct Limited, Zweigniederlassung Deutschland

Moderation

Jörg Nowicki, Ressortleiter News, TextilWirtschaft

INVESTMENT UND FINANZIERUNG

12.55 – 13.10 Uhr **Impulsvortrag**

Transaktionsmärkte weiterhin im Steigflug –

Bleibt der Mieter auf der Strecke?

Christoph Scharf, Geschäftsführer Retail Services,

BNP Paribas Real Estate GmbH

13.10 – 14.10 Uhr **PANEL**

Deutsches und internationales Kapital suchen deutsche Handelsimmobilien: Was und wie hat sich die Arbeit der Investoren in den zurückliegenden Jahren verändert?

- Finanzierung von Handelsimmobilien – booming business für Banken?
- Was passiert mit den Mieten bei steigenden Transaktionspreisen?
- Wo und was suchen Investoren? Geht der Trend unvermindert zu Objekten mit hoher Qualität?
- Highstreet versus B- und C-Lagen

Stephan Austrup, Head of Retail, TIAA Henderson Real Estate

Gero Bergmann, Vorstand, Berlin Hyp AG

Gunther R. Deutsch, Geschäftsführer und Leiter Investments,

PAMERA CORNERSTONE Real Estate Advisers GmbH

Martin Eberhardt FRICS, Geschäftsführer/ Country Manager, Bouwfonds

Investment Management Deutschland GmbH

Dr. Johannes Grooterhorst, Partner, Grooterhorst & Partner

Rechtsanwälte mbB

Thomas Kuhlmann, Mitglied des Vorstands,

HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

Dr. Markus Wiedenmann, Geschäftsführender Gesellschafter,

Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG

Moderation:

Ina Lockhart, Wirtschaftsjournalistin

14.10 – 15.15 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

15.15 Uhr

Ende des 7. Deutschen Handelsimmobilien-Gipfels 2015

7. DEUTSCHER HANDELSIMMOBILIEN-GIPFEL 2015

THE RETAIL REAL ESTATE SUMMIT

DIE TOP-THEMEN DES KONGRESSES:

- **Handelsimmobilie 2015/2016** – Wie entwickeln sich die Märkte?
- **Destination Europe 2015** – Städte im internationalen Wettbewerb
- **Mobile Marketing** – Neue Technologien für mehr Kundenkontakte
- **Warenhäuser der Zukunft** – Werden die Warenhäuser zu Shopping Centern?
- **Centermanagement 3.0** – Frequenzbringer Management
- **Integrierte Standortentwicklung** – Best Practices aus B- & C-Städten
- **Future Retail Concepts** – Die Zukunft der Handelskonzepte!
- **Refurbishment von Handelsimmobilien** – Werterhaltung zur Attraktivitätssteigerung
- **Nahversorgung aktuell: LEH im Umbruch** – Wie entwickelt er sich neu?

Der Thementisch zum Businessfrühstück am 24. März 2015

Präzises Netzwerken zu interessanten Inhalten bei einem guten Frühstück. Tauschen Sie sich unter fachkundiger Moderation erfolgreicher Unternehmen zu den wichtigen Fragestellungen Ihrer Branche aus.

Thementisch 1

Retail is detail!

Refurbishment von Handelsimmobilien – die richtigen Partner finden, die richtigen Schritte tun.

Dr. Lademann & Partner ist eines der führenden Beratungshäuser im Bereich Markt- und Standortanalysen, Tragfähigkeitsstudien und Verträglichkeitsgutachten für Entwicklungen im Einzelhandel.

Weitere Thementisch-Angebote folgen.

Unternehmen, die einen Thementisch leiten möchten, wenden sich bitte an Tina Hantel, telefonisch unter 02 11 46 905-45 oder per Mail an hantel@heuer-dialog.de

BEGLEITENDE FACHAUSSTELLUNG 2015

Parallel zum 7. Deutschen Handelsimmobilien-Gipfel 2015 haben Sie als Partner und Dienstleister bei der begleitenden Fachausstellung die Möglichkeit, Ihre Ideen und Lösungsansätze aus folgenden Bereichen vorzustellen:

- **Asset-Management und Projektsteuerung**
- **Immobilienentwicklung und -finanzierung**
- **Immobilienvermittlung und -beratung**

Sie sind interessiert, als Aussteller dabei zu sein?

Dann fordern Sie bitte unverbindlich weitere Informationen zur Fachausstellung an bei:

Tina Hantel

Projektorganisation

Heuer Dialog GmbH

Telefon 02 11 46 905-45

E-Mail: hantel@heuer-dialog.de

Jetzt anmelden!

www.heuer-dialog.de/n10641



Wie kann ich mich anmelden?

Bitte nutzen Sie die Online-Anmeldung unter www.heuer-dialog.de/n10641

Oder per Fax anmelden: 02 11 46 30 51



Ja, hiermit melde ich mich zum **7. Deutschen Handelsimmobilien-Gipfel 2015** am 24. und 25. März 2015 an. (10641-t) Teilnahmepreis: **1.450,- EUR** p.P. zzgl. gesetzl. USt.

Ich bin Mitarbeiter einer Kommune und melde mich zum Teilnahmepreis von **390,- EUR** p.P. zzgl. gesetzl. USt. an (ohne weitere Rabattierung).

Ja, ich bin/wir sind Abonnent der Immobilien Zeitung, Der Handel, LZ oder der TextilWirtschaft und erhalte/n **100,- EUR** Rabatt auf die reguläre Kongressgebühr. Kunden-/Abnummer: _____

Ja, ich bin 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,- EUR zzgl. gesetzl. USt. (199,- EUR zzgl. gesetzl. USt. für Studenten, bei Bestellung bitte eine Kopie der Studienbescheinigung beifügen.)

1. Name

Vorname

Position

Firma

Straße | Hausnummer

PLZ | Ort

Telefon | Fax

E-Mail-Adresse*

Datum | Unterschrift | Firmenstempel

2. Name

Vorname

Position

E-Mail-Adresse*

-10%

3. Name

Vorname

Position

E-Mail-Adresse*

-10%

*Ja, bitte informieren Sie mich kostenfrei über Angebote der Heuer Dialog GmbH (Dialog aktuell)

*Ja, bitte informieren Sie mich kostenfrei über Angebote der The Conference Group GmbH

So melden Sie sich an:

per Post: Heuer Dialog GmbH, Postfach 300451, 40404 Düsseldorf
per Telefon: 02 11 46 90 5-0
per Telefax: 02 11 46 30 51
per E-Mail: booking@heuer-dialog.de
per Internet: www.heuer-dialog.de/anmelden/n10641

Termin und Ort:

24./25. März 2015
S-Forum im Finanzkaufhaus der Stadtparkasse Düsseldorf
Berliner Allee 33, 40212 Düsseldorf

Zimmerreservierung:

Sie haben die Möglichkeit, über HRS Hotel Reservation Service (Telefon 0221 2077-0, Internet www.hrs.de) und über hotel.de (Telefon 01805 598320, Internet www.hotel.de) Zimmer zu reservieren. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerbuchung und Hotelabrechnung selbst vor. **Bitte beachten Sie dabei, dass die Hotels aufgrund der Messe „Anuga FoodTec“ ggf. früh ausgebucht sind.**

Gebühren:

1.450,- EUR zuzüglich gesetzl. USt. inkl. Online-Dokumentation, Mittagessen sowie Kaffee und Erfrischungsgetränke während der Veranstaltung. Bei gleichzeitiger Anmeldung mehrerer Mitarbeiter aus einem Unternehmen zur Gesamtveranstaltung (Komplettpreis) erhalten der zweite und jeder weitere Teilnehmer einen Rabatt in Höhe von 10% auf die Teilnahmegebühr. Eine Kombination unterschiedlicher Rabatte ist nicht möglich. Es wird der jeweils höchste Preisnachlass auf die reguläre Teilnahmegebühr (Komplettpreis) gewährt.

Teilnahmebedingungen:

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung eine Bestätigung und eine Rechnung. Auf der Rückseite der Bestätigung finden Sie die AGB. Die Bedingungen sind wesentlicher Inhalt des zwischen uns zustande gekommenen Vertrages. Die aus der Rechnung ersichtliche Teilnahmegebühr ist sofort nach Erhalt der Rechnung fällig. Bei Stornierung der Teilnahme bis zum 9. März 2015 wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von **100,- EUR** zuzüglich gesetzl. USt. erhoben. Wird die Anmeldung nach diesem Termin ohne Nennung eines Ersatzteilnehmers zurückgezogen, werden **50% der Teilnahmegebühr** berechnet. Bei Stornierung am Veranstaltungstag sowie Nichterscheinen wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe fällig. Stornierungen müssen schriftlich erfolgen. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behält sich der Veranstalter vor. (Auszug aus den AGB, vollständig unter www.heuer-dialog.de/agb)

Registrierung:

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