

Der **Top-Jahreskongress** für Einzelhandel und Immobilienwirtschaft in Deutschland!

Handelsimmobilien- Gipfel 2009

The Retail Real Estate Summit

Handel und Immobilienwirtschaft in globalen Turbulenzen – Wie muss die Branche reagieren?

Die **Top-Themen** des Kongresses:

- **Der Einzelhandelsimmobilienmarkt und die Folgen der Finanzmarktkrise**
- **Handelsimmobilien 2009** – Welche Konzepte sind erfolgreich? Welche Projekte noch finanzierbar?
- **Immobilienfinanzierung in der Krise** – Wie kann der Handel zukünftig seine Expansion finanzieren?
- **Die Handelsimmobilie als Asset** – Wie muss der Handel mit seinen Immobilienwerten umgehen? Wie kann der Handel sein Immobilienmanagement optimieren?
- **Konkurrenz der Standorte** – Welche Standorte sind die Gewinner, welche die Verlierer?
- **Fachmärkte** – Welche neuen Formate entstehen? Wo liegt noch Wachstumspotenzial?
- **Shoppingcenter** – Welche Konzepte braucht der Handel?
- **Neue Konzepte für die Innenstadt** – Was macht den Handel in der City zukunftsfähig?
- **Revitalisierung** – Welche Investitionen lohnen sich? Was sind die Erfolgsfaktoren?
- **Internationale Expansion** – Welche Märkte und Standorte bieten noch Wachstum?
- **Demographischer Wandel** – Welche Immobilien braucht der Handel?

+ **Real Estate Expo 2009**

Die Fachausstellung für Handel und Immobilienwirtschaft

+ **Get-together** im LuisenForum in Wiesbaden am 19. März 2009

+ **Exkursion PalaisQuartier** in Frankfurt am 20. März 2009

Jetzt anmelden!
www.conferencegroup.de

19./20. März 2009
Dorint Pallas Hotel
Wiesbaden

Es referieren und diskutieren:



Christoph von Guionneau, Vorsitzender der Geschäftsführung, Ludwig Görtz GmbH	Alexander Gedat, Vorstand, Marc O'Polo AG	Anton Gäumann, Mitglied der Geschäftsleitung, Genossenschaft Migros Aare	Dr. Jürgen Bohnenkamp, Geschäftsführer, Ernsting's Bau & Grund GmbH & Co. KG	Christian Riethmüller, Geschäftsleitung, Osiandersche Buchhandlung GmbH	Wilhelm Weischer, Geschäftsführer, BabyOne Franchise- und Systemzentrale GmbH	Jörg Nissler, Vice President Sales Services, O2 (Germany) GmbH & Co. OHG	Dr. Thomas Schroeder, Executive Director Expansion, Orsay GmbH	Kristofer Jürgensen, Global Retail Expansion Manager, PUMA AG	Markus Trojansky, Geschäftsführer, dm-drogerie markt GmbH + Co. KG	Dietmar Burtzloff, Leiter Expansion national, Penny-Markt GmbH	Michael Frese, Expansions Manager Retail Germany, Esprit Europe GmbH																				
Dr. Joachim Arenth, Geschäftsführender Gesellschafter, JenAcon GmbH	Derek Barker, Director, Haskoll Architects and Designers, London/Großbritannien	Dr. Gisbert Beckers, Geschäftsführer, Redos Real Estate GmbH	Dr. Thomas Beyerle, Director Head of Global Research, DEGI mbH/ Aberdeen Property Investors	Dennis Börgel, Associate Partner, Cushman & Wakefield LLP	Prof. Dr. Dirk Bohne, Geschäftsführender Leiter, Institut für Entwerfen und Konstruieren, Leibniz Universität	Dr. Marcus Cieleback, Head of Research, PATRIZIA Immobilien AG	Michael L. Flesch, Managing Director, MAB Development Deutschland GmbH	Peter Gold, Head of Cross Border Retail EMEA, CB Richard Ellis Ltd, London/ Großbritannien	Dr. Arnd Jenne, Geschäftsleitung, Dr. Arnd Jenne Beratung	Susanne Klaußner, Geschäftsführerin, GRR Real Estate Management GmbH	Achim Kleinert, Prokurist, LBBW Immobilien Development GmbH	Gerd K. Kemper, Geschäftsführer, Kemper's Jones Lang LaSalle Düsseldorf GmbH	Hubertus Kobe, Geschäftsführer Retail Services, DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH	Ralf-Peter Koschny, Vorstand, BulwienGesa AG	Leif Krägenau, Teamleiter/ Senior Real Estate Consulting, GfK GeoMarketing GmbH	Dr. Tomas Krasny, Managing Director, GfK Austria, Wien/Österreich	Heinz-Joachim Kummer, Partner, Freshfields Bruckhaus Deringer LLP	Neil Mitchenall, Chairman, Lunson Mitchenall, London/Großbritannien	Valérie Parenty, Senior Consulting Director, Saguez & Partners, Paris/Frankreich	Olaf Petersen, Geschäftsführer, GfK GeoMarketing GmbH	Andreas Reidl, Inhaber, A.GE – Agentur für Generationen-Marketing	Dr. Holger Schmieding, Chefvolkswirt Europa, Bank of America, London/Großbritannien	Bernhard Schoofs, Vorstand, Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG	Wolf-Jochen Schulte-Hillen, Geschäftsführer, SH Selection	Dr. Michael Schweiger, Senior Expert, Roland Berger Strategy Consultants Holding GmbH	Wolfgang Seifert, Vorstand Vertrieb, mfi management für immobilien AG	Jens Siegfried, Geschäftsführer, Chapman Taylor Architektur und Städtebau GmbH	Klaus Striebich, Geschäftsführer Vermietung, ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG	Bill Webb, Retail Consultant, The Ebeltoft Group, London/Großbritannien	Clive Woodger, Managing Director, SCG London Ltd., London/Großbritannien	Stefan Zimmermann, Managing Partner, ACREST Property Group GmbH

Veranstalter:

the conference group
worldwide business events
Ein Beteiligungsunternehmen der Verlagsgruppe Deutscher Fachverlag



Medienpartner:

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT
TextilWirtschaft
NEWS | FASHION | BUSINESS

**Lebensmittel
Zeitung**
Der Handel.

Sponsoren:



mfi
management für immobilien AG

Das Programm des Handelsimmobilien-Gipfels 2009

19. März 2009 – Vormittag

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

9.00 – 9.10
Begrüßung und Einführung in das Veranstaltungsprogramm durch die Vorsitzende

Der Handelsimmobilienmarkt in Turbulenzen – Überblick und Ausblick

9.10 – 9.40
Die Wirtschaft in Zeiten globaler Turbulenzen – Was kommt auf Handel und Immobilienmärkte zu?
Dr. Holger Schmieding, Chefvolkswirt Europa, Bank of America, London/Großbritannien

9.40 – 10.10
How Global is the Business of Retail?
An updated and expanded report from CB Richard Ellis introducing:

- The footprint of the top international retailers in the top markets across the globe down to city level detail.
- Which countries export the greatest number of retail concepts?
- Which countries are the most attractive?
- The trends CBRE anticipate for 2009 and 2010 and how the current challenging financial conditions impact on internationalization.

Peter Gold, Head of Cross Border Retail | EMEA, CB Richard Ellis Ltd., London/Großbritannien*
*Vortrag in englischer Sprache

10.10 – 10.40
Die High Street als Schaufenster für die Marke Görtz – Welche Bedeutung hat der Standort Innenstadt zukünftig für den Handel?
Christoph von Guionneau, Vorsitzender der Geschäftsführung, Ludwig Görtz GmbH, Hamburg

10.40 – 11.10 Kommunikations- und Kaffeepause

Die internationalen Handelsimmobilienmärkte

11.10 – 11.40
Handelsimmobilienmarkt Ost- und Südosteuropa: Outlook with Special Focus on Fast Growing Markets of Romania & Russia
Dr. Tomas Krasny, Managing Director, GfK Austria, Wien/Österreich*
*Vortrag in englischer Sprache

11.40 – 12.10
Internationale Expansion in Ost- und Südosteuropa – Ein Erfahrungsbericht

- Länder, Standorte, Konzepte: Die internationale Expansionsstrategie von Orsay
- Flexibilität ist gefragt: Erfolgsfaktoren für die internationale Expansion
- Neue Märkte: Ein Ausblick

Dr. Thomas Schroeder, Executive Director Expansion, Orsay GmbH, Willstätt-Eckartsweyer

12.10 – 12.30
Creating Destination Brands – New Challenges for the Shopping Centre Industry in Eastern Europe
Clive Woodger, Managing Director, SCG London Ltd., London/Großbritannien*
*Vortrag in englischer Sprache

12.30 – 13.00
Die weltweite Einzelhandelsexpansion der PUMA AG

- Wie wählen wir die Zielländer aus?
- Welche Erfahrungen haben wir in den mehr als 40 Ländern bisher gemacht?
- Wo sehen wir Chancen für profitable Läden, die der Marke gerecht werden?

Kristofer Jürgensen, Global Retail Expansion Manager, PUMA AG, Herzogenaurach

13.00 – 14.00 Lunch- und Kommunikationspause

20. März 2009 – Vormittag

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

Konkurrenz der Standorte – Welche Immobilien braucht der Handel in Zukunft

9.00 – 9.30
Standort Innenstadt – Perspektiven für die Einzelhandelsimmobilie in Citylagen
Olaf Petersen, Geschäftsführer, GfK GeoMarketing GmbH, Hamburg

9.30 – 9.50
Business Improvement District – Ein Instrument zur nachhaltigen Wertsteigerung von Immobilien

- Was bringt das BID dem Immobilienbesitzer/Investor?
- Was sollten Investoren beachten?

Dr. Arnd Jenne, Geschäftsleitung, Dr. Arnd Jenne Beratung, Essen

9.50 – 10.30
Diskussionsrunde: Zwischen 1A-Lage und Shoppingcenter – Perspektiven für den innerstädtischen Einzelhandel: Welche Standorte braucht der Handel zukünftig?

- Demographischer Wandel: Wie verändern sich die Anforderungen an Handelsimmobilien?
- Stadtquartiersmanagement, BIDs & Co.: Was bringt es dem Handel?
- Innerstädtische Shoppingcenter: Ist das Ende des Booms erreicht?

Es diskutieren:
Dr. Jürgen Bohnenkamp, Geschäftsführer, Ernsting's Bau & Grund GmbH & Co. KG, Coesfeld-Lette
Dietmar Burtzclaff, Leiter Expansion national, Penny-Markt GmbH, Köln
Michael Frese, Expansions Manager Retail Germany, Esprit Europe GmbH, Ratingen
Jörg Nissler, Vice President Sales Services, o2 (Germany) GmbH & Co. OHG, München
Christian Riethmüller, Geschäftsleitung, Oslandersche Buchhandlung GmbH, Tübingen
Markus Trojansky, Geschäftsführer Expansion, dm-drogerie markt GmbH + Co. KG, Karlsruhe
Moderation: Olaf Petersen, Geschäftsführer, GfK GeoMarketing GmbH, Hamburg

10.30 – 11.10 Kommunikations- und Kaffeepause

19. März 2009 – Nachmittag

Vorsitz:
Dr. Thomas Beyerle, Director Head of Global Research, DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH/Aberdeen Property Investors, Frankfurt am Main

Handelsformate mit Erfolg – Welche Expansionsstrategien verfolgt der Handel zukünftig? Welche Standorte sind gefragt?

14.00 – 14.30
Das Ende des Handelsimmobilienbooms – Ein Ausblick auf die Zukunft der Handelsimmobilie

- Die Erfolgsfaktoren für den Handel beim Umgang mit dem Asset Handelsimmobilie
- Nicht auf Sand gebaut – Handelsimmobilieninvestitionen mit Zukunft

Stefan Zimmermann, Managing Partner, ACREST Property Group GmbH, Berlin

14.30 – 15.00
Konkurrenz der Standorte – Wer sind die Gewinner, wer die Verlierer?

- Die Herausforderung der Lagen – Mittendrin oder doch draußen?
- Verdrängung als Wettbewerbsmechanismus

Dr. Thomas Beyerle, Director Head of Global Research, DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH/Aberdeen Property Investors, Frankfurt am Main

15.00 – 15.20
Von der 1A-Citylage über den Stand-alone-Markt bis zum Shoppingcenter – Die Erfolgsfaktoren für Investments in Einzelhandelsimmobilien
Susanne Klaußner, Geschäftsführerin, GRR Real Estate Management GmbH, Erlangen

15.20 – 15.50
Erfolgsformate für den deutschen Markt – Die Zukunft der Großfläche
Die Ergebnisse des Retail Real Estate Reports 2008/2009 unter dem besonderen Aspekt der Finanzmarktkrise
Bernhard Schoofs, Vorstand, Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG, Bergisch Gladbach

15.50 – 16.30 Kommunikations- und Kaffeepause

Wege aus der Krise – Wie müssen Handel und Immobilienwirtschaft reagieren?

16.30 – 17.00
Westside – ein Freizeit- und Einkaufszentrum als Erlebnisdestination: Dank einmaliger Architektur und innovativem Angebotsmix
Anton Gäumann, CEO, Neue Brünnen AG; Mitglied der Geschäftsleitung, Genossenschaft Migros Aare, Bern/Schweiz

17.00 – 17.30
Handelsexpansion in turbulenten Zeiten: Welche Strategien verfolgt der Handel zukünftig? Die Perspektive von Marc O'Polo
Alexander Gedat, Vorstand, Marc O'Polo AG, Stephanskirchen

17.30 – 18.10
The Changing Role of Retail Space in the 21st Century!
Bill Webb, The University of the Arts, London/Großbritannien; Retail Consultant – The Ebeltoft Group*
*Vortrag in englischer Sprache

ab 19.00
Vom Kaufhaus zum Shoppingcenter
Besichtigung mit Führung und Get-together im LuisenForum in Wiesbaden. Zum Abschluss des ersten Kongresstages laden die Veranstalter und der Sponsor mfi management für Immobilien AG zur Besichtigung des LuisenForums in der Wiesbadener Innenstadt ein. Das ehemalige Hertie-Kaufhaus wurde im September 2008 als modernes Einkaufs- und Dienstleistungszentrum neu eröffnet. Nutzen Sie die Chance einen Blick hinter die Kulissen zu werfen.

9.00 – 10.30 2 Parallele Sessions

Session 1: Strategien für Altimmobilien

9.00 – 9.30
Revitalisierung – Erfolgsfaktoren für die Erneuerung von Altimmobilien

- Wann lohnt sich eine Revitalisierung?
- Was sind die Erfolgskriterien?
- Worauf muss bei einer Revitalisierung geachtet werden?

Hubertus Kobe, Geschäftsführer Retail Services, DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH, Berlin

9.30 – 10.00
Les Quatre Temps – Die erfolgreiche Revitalisierung einer Altimmobilie
Valérie Parenty, Senior Consulting Director, Saguez & Partners, Paris/Frankreich*
*Vortrag in englischer Sprache

10.00 – 10.30 Spezial
Demographiefeste Immobilien – Wie müssen Handel und Immobilienbesitzer auf den demographischen Wandel reagieren?

- Wie verändert der gesellschaftliche Wandel die Anforderungen der Kunden?
- Welche Immobilien brauchen wir zukünftig?

Andreas Reidl, Inhaber, A.GE Agentur für Generationen-Marketing – ganzheitliche Betrachtung, Nürnberg

10.30 – 11.10 Kaffeepause

Session 2: Asset- und Portfoliomangement

9.00 – 9.30
Wertorientiertes Immobilienmanagement in Handelsunternehmen

- Immobilien in Handelsunternehmen – Totes Kapital oder Wertsteigerungshebel?
- Effektive Umsetzung von wertorientiertem Immobilienmanagement in Handelsunternehmen

Dr. Michael Schweiger, Senior Expert, Roland Berger Strategy Consultants Holding GmbH, München

9.30 – 10.00
Asset- und Portfoliomangement – Wie könnte der Handel zukünftig mit seinen Immobilienwerten umgehen?
Dr. Joachim Arenth, Geschäftsführender Gesellschafter, JenAcon GmbH, Jena

10.00 – 10.30 Spezial
Wohnungsmarkt und Handelsimmobilien: Führen die erwarteten Miet- und Preissteigerungen zu weiteren Wettbewerbsverschärfungen im Einzelhandel?

- Perspektiven des Wohnungsmarktes und Konsequenzen für den Einzelhandel

Dr. Marcus Cieleback, Head of Research, PATRIZIA Immobilien AG, Augsburg

10.30 – 11.10 Kaffeepause

Das Programm des Handelsimmobilien-Gipfels 2009

20. März 2009 – Vormittag

Das Shoppingcenter von morgen – Teil I Wie reagiert die Branche auf die turbulenten Zeiten?

11.10 – 11.40

Shoppingcenter-Entwicklung in turbulenten Zeiten – Die neuen Rahmenbedingungen

- Welche Projekte haben auch zukünftig eine Chance?
- Welche Shoppingcenter braucht der deutsche Markt?

Klaus Striebich, Geschäftsführer Vermietung, ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG, Hamburg

11.40 – 12.20

Diskussionsrunde:

Die Shoppingcenter-Branche im Umbruch:

- Neue Shoppingcenter – Wer finanziert neue Projekte?
- Shoppingcenter in der High Street – Was kommt nach dem Boom?
- Das Shoppingcenter der Zukunft – Was müssen Center zukünftig bieten?
- Multi-Use Projekte – Eine neue Wachstumschance oder lediglich Zugeständnis an die Kommunen?

Es diskutieren:

Michael L. Flesch, Managing Director, MAB Development Deutschland GmbH, Frankfurt am Main
Gerhard K. Kemper, Geschäftsführer, Kemper's Jones Lang LaSalle Düsseldorf GmbH, Düsseldorf
Achim Kleinert, Prokurist, LBBW Immobilien Development GmbH, Stuttgart
Wolfgang Seifert, Vorstand Vertrieb, mfi management für immobilien AG, Essen
Klaus Striebich, Geschäftsführer Vermietung, ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG, Hamburg
Moderation: Angela Rüter, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH, Düsseldorf

12.20 – 12.30 kurze Abstimmungspause

11.10 – 12.20 2 Parallele Sessions

Session 3: Fachmärkte

11.10 – 11.40

Fachmärkte –

Trends und Entwicklungen auf der Großfläche

- Fachmärkte im Fokus der Investoren – Wer kauft welche Objekte?
- Upgrading der Fachmarktzentren – Die neuen Shoppingcenter auf der grünen Wiese

Ralf-Peter Koschny, Vorstand, BulwienGesa AG, Hamburg

11.40 – 12.20

Diskussionsrunde:

Fachmärkte – Trends und Entwicklungen

- Welche Standorte braucht der Fachmarkt der Zukunft?
- Gehört die Zukunft den citynahen Konzepten und den Fachmarktzentren?
- Welche Konzepte sind für Investoren interessant?

Es diskutieren:

Wilhelm Weischer, Geschäftsführer, BabyOne Franchise- und Systemzentrale GmbH, Münster
Dr. Gisbert Beckers, Geschäftsführer, Redos Real Estate GmbH, Hamburg
Michael Röther, Geschäftsführer, Modepark Röther GmbH, Michelfeld (angefragt)
Moderation: Ralf-Peter Koschny, Vorstand, BulwienGesa AG, Hamburg

12.20 – 12.30 kurze Abstimmungspause

Session 4: Immobilien-Investments

11.10 – 11.40

Strategische Handlungsoptionen für Handelsunternehmen

- Optimierung der Verzinsung des in Immobilien gebundenen Kapitals
 - Optimierungspotentiale/Strukturierungsmöglichkeiten/Strategien
- Dennis Börgel**, Associate Partner Abteilung Corporate Finance Bereich Capital Markets Group, Cushman & Wakefield LLP, Frankfurt am Main

11.40 – 12.20

Die neuen Rahmenbedingungen –

Der Credit Crunch und seine Folgen

Heinz-Joachim Kummer, Partner, Freshfields Bruckhaus Deringer LLP, Köln

12.20 – 12.30 kurze Abstimmungspause

Building Green – Nachhaltigkeit bei Handelsimmobilien

12.30 - 13.00

Building Green: Nachhaltigkeit, Ökologie und Energieeffizienz für Retail Gebäude

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Dirk Bohne, Geschäftsführender Leiter, Institut für Entwerfen und Konstruieren, Leibniz Universität, Hannover; Prof. Dr.-Ing. Dirk Bohne Ingenieure GmbH, Düsseldorf/Siegen/Hannover

13.00 – 14.00 Lunch- und Kommunikationspause

20. März 2009 – Nachmittag

Das Shopping Center der Zukunft – Teil II Welche Entwicklungen bestimmen die internationale Szene? Welche Auswirkungen haben diese auf den deutschen Markt?

14.00 – 14.40

Shopping Centre Trends in the UK – Is the End of the Big Centres Ahead?

- How retail is changing in the UK?
- How will the financial crisis influence the shopping centre market?
- Refurbishment – New perspectives for the UK market?

Derek Barker, Director, Haskoll Architects and Designers, London/Großbritannien*
*Vortrag in englischer Sprache

14.40 – 15.20

Urban Regeneration – Vom Shoppingcenter zur Stadtteilentwicklung

- Was kann der deutsche Markt von Entwicklungen im Ausland übernehmen?
- Welche Trends werden sich nicht durchsetzen?

Jens Siegfried, Geschäftsführer, Chapman Taylor Architektur und Städtebau GmbH, Düsseldorf

15.20 Ende des Handelsimmobilien-Gipfels 2009

16.20 – 18.00 Exkursion

Besichtigen Sie das neue Shopping-Highlight in Frankfurt am Main. Melden Sie sich zu einer Führung durch das Shoppingcenter im PalaisQuartier in der Frankfurter Innenstadt an und werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen. (Dauer der Führung ca. 90 Minuten)

14.00 – 15.50 Paralleles Forum

Internationale Standorte und Handelskonzepte – Wachstumsmärkte von morgen

14.00 – 14.30

Zwischen Istanbul und Ankara – Einzelhandelsstandort Türkei

- Standorte zwischen Weltmetropole und Hinterland
 - Aktuelle Projektentwicklung – Auswirkungen der Finanzkrise
 - Key Player – Die wichtigsten Entwickler und Investoren
- Leif Krägenau**, Teamleiter/Senior Real Estate Consulting, GfK GeoMarketing GmbH, Hamburg

14.30 - 14.50

New Shopping Center Developments worldwide – how the industry reacts to the current financial crisis

Neil Mitchenall, Chairman, Lunson Mitchenall, London/Großbritannien*
*Vortrag in englischer Sprache

14.50 – 15.20

Zwischen Kairo und Abu Dhabi – Einzelhandelsstandorte im Nahen Osten

- Wie wirkt sich Shopping und Tourismus nachhaltig in Middle East aus?
- Die neusten Projekte und Shopping Destinations in Middle East.

Wolf-Jochen Schulte-Hillen, Geschäftsführer, SH Selection Retail & Real Estate Consultants Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG, Laer

Wir danken den Sponsoren
des Handelsimmobilien-Gipfels 2009:



Die mfi AG zählt zu den deutschen Top-Entwicklern und -Betreibern großer Einkaufs-Arcaden und -Center. Derzeit hat sie 25 Objekte im Portfolio.
Immobilienvermögen: 3,9 Milliarden Euro,
Mietfläche: 1,2 Millionen qm,
Mietverträge: ca. 2500.

Die GRR Real Estate Management GmbH versteht sich als auf Retailimmobilien spezialisierter Real Estate Manager, der von der Akquise über das laufende Management bis hin zu einem späteren Verkauf das gesamte Management übernimmt.
Aktuell betreut die GRR REM GmbH über 100 Immobilien bundesweit. Darunter fallen Stand-alone Märkte, aber mehr und mehr auch Fachmarktzentren und kleinere Einkaufszentren.

Einladung zum Handelsimmobilien-Gipfel 2009

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir alle spüren es tagtäglich. Die deutsche Wirtschaft ist derzeit starken Belastungen ausgesetzt. Die Verbraucher sind ebenfalls verunsichert und reagieren mit Kaufzurückhaltung. Doch kann die aktuelle Phase auch eine Chance für einzelne Marktsegmente und Marktteilnehmer sein?

Vor allem aber: Wie müssen sich Handel und Immobilienwirtschaft in diesem Szenario neu ausrichten? Wie kann der Handel zukünftig seine Expansion finanzieren? Welche Märkte und Standorte im In- und Ausland haben noch Wachstumspotenzial?

Diese topaktuellen Fragen werden im Mittelpunkt des Handelsimmobilien-Gipfels 2009 stehen, der am 19. und 20. März 2009 mit vielen hochkarätigen Teilnehmern in Wiesbaden stattfindet.

Erstmals wird der Kongress gemeinsam von Heuer Dialog und The Conference Group in Zusammenarbeit mit Immobilien Zeitung, TextilWirtschaft, Der Handel und Lebensmittel Zeitung, den führenden Fachmedien für Handel- und Immobilienwirtschaft, veranstaltet.

Informieren Sie sich auf dem Handelsimmobilien-Gipfel 2009 über die zentralen Trends und Entwicklungen auf dem Einzelhandelsimmobilienmarkt.

Diskutieren Sie mit uns und vielen hochkarätigen Experten und Brancheninsidern auf dem Handelsimmobilien-Gipfel 2009. Gerade in unruhigen Zeiten ist eine solche Plattform notwendiger denn je, um Wege aus den aktuellen Turbulenzen zu finden.

Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung und melden Sie sich noch heute an.

Wir würden uns freuen, Sie im März 2009 in Wiesbaden begrüßen zu können, und verbleiben mit freundlichen Grüßen

Dr. Erhard Bost
Geschäftsführer
The Conference Group GmbH

Angela Rüter
Geschäftsführerin
Heuer Dialog GmbH

Real Estate Expo 2009

Die Fachausstellung für Handel und Immobilienwirtschaft!

Die Real Estate Expo 2009, die begleitende Fachausstellung zum Handelsimmobilien-Gipfel ermöglicht es den Partnern des Handels, innovative Projekte und Dienstleistungen für den Handelsimmobilienbereich vorzustellen.

Die Ausstellungsfelder:

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

Nutzen Sie die Chance, Ihr Know-how den Top-Entscheidern der Branche zu präsentieren, und sichern Sie sich noch heute Ihre Ausstellungsfläche auf der Real Estate Expo 2009.

Nähere Informationen erhalten Sie unter:

Telefon: 0 69/75 95 30 00

oder senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular zurück an die Faxnummer: 0 69/75 95 30 10.

Fax-Anmeldung: 0 69/75 95 30 20

Ja, hiermit melde ich mich zum Handelsimmobilien-Gipfel 2009 am 19. und 20. März 2009 an.
Teilnahmepreis: 1.490,- EUR (zzgl. 19 % MwSt.)
Sonderkondition für Händler
Teilnahmepreis: 1.190,- EUR (zzgl. 19 % MwSt.)

Ja, ich bin interessiert an Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten.
Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

Ja, ich nehme an der Abendveranstaltung im LuisenForum am 19. März 2009 teil (im Kongresspreis enthalten).

Ja, ich nehme an der Exkursion zum PalaisQuartier in Frankfurt am Main am 20. März 2009 teil (im Kongresspreis enthalten).

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*
_____	_____	_____

*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/handelsimmobiliengipfel

Dorint Pallas Hotel

Auguste-Viktoria-Str. 15
65185 Wiesbaden
Telefon: 0 611/33 06 33 06
Fax: 0 611/33 06 10 00
EZ: EUR 148,- exkl. Frühstück
E-Mail: Reservierung.Wiesbaden@Dorint.com
Internet: www.dorint.com/wiesbaden

Zimmerreservierung:

Das Veranstaltungshotel hält ein Zimmerkontingent für die Kongressteilnehmer 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 „Handelsimmobilien-Gipfel 2009“ vor.

Kongressgebühr/Anmeldebedingungen:

Bitte nutzen Sie für Ihre Anmeldung den entsprechenden Vordruck. Die Gebühr für den Kongress beträgt Euro 1.490,- bzw. Euro 1.190,- für Handelsunternehmen (jeweils zzgl. MwSt.). 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,- (zzgl. MwSt.) pro Person 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 Kongressteilnahme gelten Namensschilder, die vor Beginn ausgehändigt werden. Sollten Sie Fragen hierzu haben, wenden Sie sich bitte an

Telefon: 0 69/75 95 30 00
E-Mail: info@conferencegroup.de

