

Das Top-Jahresevent für Discounter und ihre Partner aus Markenartikelindustrie sowie Finanz- und Immobilienbranche!

Buchen Sie jetzt!!!
Bis 9. März 2012 bieten wir Ihnen
einen Frühbucherrabatt von 300,- €!
Jetzt anmelden:
www.conferencegroup.de/discounter2012

2012 3. Europäischer Discounter Kongress von

Lebensmittel Zeitung

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Zukunftspotenziale und Zukunftsmärkte im Discount

Im Fokus:

Wie und wo werden Discounter zukünftig expandieren?

Welche neuen Discountformate werden sich entwickeln?

Werden die Discounter zu einer eigenen Asset-Klasse in der Immobilienwirtschaft?

Die weiteren Themenfelder:

- **Discount 2011/2012** – Was sind die aktuellen Trends und Entwicklungen?
- **Ist Deutschlands Discount gesättigt?** Wie und wo expandieren deutsche Discounter aktuell?
- **Was sind die zukünftigen Expansionspotenziale** – Regional, national und international?
- **Was sind aktuelle Erfolgsstrategien im Food- und Nonfood-Discounting?**
- **Aldi, Lidl, Netto & Co.** – Wohin geht die Reise?
- **Welche Manager brauchen die Discounter von morgen?**
- **Green Discounter** – Was zeichnet die neue Filialgeneration aus?
- **Discounter-Immobilien** – Die neue Asset-Klasse!
- **Was sind die aktuellen Marktentwicklungen für Discount-Immobilien?**
- **Supermärkte versus Discounter:** Welche Standorte eignen sich für welche Formate?
- **Wo liegen neue Standortpotenziale im In- und Ausland?**

Es referieren und diskutieren:

Univ.-Prof. **Christoph Achammer**, CEO und Partner, ATP Architekten und Ingenieure | **Ghassan Arab**, CEO, Multiline Textil GmbH | **Dr. Michael Arretz**, Geschäftsführer CSR, Kommunikation, Qualität, KiK Textilien und Non-Food GmbH | **Dr. Tanju Ayyün**, Senior Business Consultant, The Nielsen Company (Germany) GmbH | **Bernd Biehl**, stellv. Chefredakteur, Lebensmittel Zeitung | **Dr. Christoph Brandenburg**, Partner, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft | **Sandra Bünting**, Geschäftsführerin, Union Retail Management GmbH | **Dr. Jürgen Elfers**, Retail Analyst, Commerzbank AG | **Paul Foley**, Partner, CONplementation, Wien (ex-Geschäftsführer Aldi UK) | **Dr. Marc Höhmann**, Sachgebietsleiter sektorale Stadtentwicklung und Projektleiter kommunales Einzelhandelskonzept, Stadt Köln | **Dr. Stefan Holl**, Mitglied der Geschäftsführung, GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH | **Dr. Torsten van Jeger**, Partner, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft | **Christoph Kraus**, Geschäftsführer Immobilien, Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG (angefragt) | **Mike Michel**, Leiter Expansion Vollsortiment Ost, REWE Markt GmbH | **Norbert Otten**, Geschäftsführer, Drees & Sommer Advanced Building Technologies GmbH | **Peter Pohlmann**, Vorsitzender des Aufsichtsrats, POCO-Domäne Holding GmbH | **Franz Pröls**, Geschäftsführer, Netto Marken Discount (bedingte Zusage) | **Stephan Reichstein**, Leiter der Wirtschaftsförderung, Stadt Esslingen am Neckar | **Roland Reimuth MRICS**, Geschäftsführender Gesellschafter, Habona Invest GmbH | **Michael Reink**, Bereichsleiter Standort- und Verkehrspolitik, Handelsverband Deutschland – HDE e.V. | **Wolfgang Richter**, Geschäftsführer, Regioplan Consulting GmbH | **Johannes Riedl**, Geschäftsführer, MTH Retail Group (Germany) GmbH | **Prof. Dr. Dr. Thomas Roeb M.A.**, Fachbereich Wirtschaft, Hochschule Bonn-Rhein-Sieg | **Angela Rüter**, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH | **Enrico Santifaller**, Architekturjournalist | **Raik Schöne**, Expansionsleiter, Netto Dansk (angefragt) | **Murat Vural**, Geschäftsführender Vorsitzender, Chancenwerk e.V. | **Björn Weber**, Research Director Retail Technology, Planet Retail GmbH | **Ekaterina Winkelmann**, Senior Business Analyst – International, IGD Services Ltd. | **Markus Wotruba**, Leiter Standortforschung, BBE Handelsberatung GmbH

16. und 17. April 2012 | InterContinental Berlin

Organisation und Durchführung:

the conference group
worldwide business events



In Zusammenarbeit mit:

Lebensmittel
Zeitung

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sponsor:

TaylorWessing

2012 3. Europäischer Discounter Kongress

Lebensmittel
Zeitung

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Einladung zum 3. Europäischen Discounter Kongress der Lebensmittel Zeitung und Immobilien Zeitung 2012

Sehr geehrte Damen und Herren,

insgesamt zeigt sich die globale Konjunktur 2012 nach bisherigen Prognosen auf Wachstumskurs. Auch für den deutschen LEH geht es weiterhin aufwärts. Das Plus entspringt allerdings nicht zunehmenden Absatzzahlen, sondern in erster Linie steigenden Preisen. Allen voran greifen die Discounter zu diesem Mittel. Aldi und Co. kompensieren damit sinkende Stückzahlen im Verkauf. Laut GfK werden 2012 bis zu vier Prozent auf die Ladenpreise aufgeschlagen, mehr als bei den Vollsortimentern.

Ist das die richtige Strategie? Verlieren die Discounter nicht damit ihr beliebtes „Alles ist supergünstig-Image“? Oder weiß man einfach nicht, wohin die Reise gehen soll?

Bei Penny zeigt sich bereits, dass das altbewährte Discount-Konzept bei den Kunden nicht mehr zieht. Verlustgeschäfte sind die Folge. Doch Rewe gibt seiner Disountsparte eine Chance. Rund 150 Millionen Euro werden in Pennys Neupositionierung investiert. Auch Aldi Nord verpasst sich ein Facelift. Ein Prototyp des neuen Ladenkonzeptes kann im belgischen Gent besichtigt werden.

Netto ist ebenfalls derzeit in einer spannenden Entwicklungsphase mit viel Aufwärtspotenzial. Also – UpTrading und Neupositionierung der Filialen und Standorte als rettende Idee?

Fragen zur Zukunft des deutschen und europäischen Discounts werden im Mittelpunkt des „3. Europäischen Discounter Kongresses 2012“ am 16. und 17. April 2012 im InterContinental Hotel Berlin stehen.

Die Veranstalter haben das Event unter das Motto gestellt:

Zukunftspotenziale und Zukunftsmärkte im Discount

Renommierte Experten aus den Bereichen Discount, Konsumgüter- und Immobilienwirtschaft sowie von Top-Strategieberatungen werden an den beiden Kongresstagen die wichtigsten Trends und Tendenzen in der nationalen und internationalen Discountlandschaft vorstellen.

Erstmals wird dabei das Thema Immobilien in der Discountbranche intensiv „unter die Lupe“ genommen. Unter anderem werden folgende Fragen diskutiert:

- Was sind die zukünftigen Expansionspotenziale im Discount – Regional, national und international?
- Wo liegen neue Standortentwicklungen im In- und Ausland, was geht rechtlich noch in puncto Expansion und was geht nicht?
- Sind Discounter-Immobilien eine neue Asset-Klasse, gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten?
- Was sind die aktuellen Marktentwicklungen für Discount-Immobilien?

Diese und weitere Themen werden beim 3. Europäischen Discounter Kongress erörtert.

Seien Sie dabei, wenn sich die Discountbranche und ihre Partner am 16. und 17. April 2012 in Berlin treffen und informieren Sie sich über die aktuellsten Trends und Entwicklungen der Branche.

Wir freuen uns auf Sie!



Dr. Erhard Bost
Geschäftsführender Gesellschafter
The Conference Group GmbH



Angela Rüter
Geschäftsführerin
Heuer Dialog GmbH



Vorsitz:

Bernd Biehl, stellv. Chefredakteur, Lebensmittel Zeitung

9.15 – 9.30 Begrüßung und Einführung in das Kongressprogramm durch den Vorsitzenden **Die Zukunft des Discounts in Deutschland und Europa**

- Perspektiven für Handel, Hersteller und Immobilienwirtschaft
- Warum die Branche zukünftig eine offene Diskussionsplattform benötigt

Bernd Biehl, stellv. Chefredakteur, Lebensmittel Zeitung

9.30 – 10.10

Discounter 2012 – Was sind die aktuellen Trends und Entwicklungen?

- Wie und wo können die Discounter noch wachsen?
- Welche Sortimentsfelder werden davon profitieren?
- Was sind die Perspektiven für den Discount von morgen?

Dr. Tanju Ayyün, Senior Business Consultant, The Nielsen Company (Germany) GmbH

10.10 – 10.50

„Kabale und Hiebe“ – Wie wird sich der Wettbewerb zwischen Supermärkten und Discountern künftig entwickeln?

- Wo liegen die Stärken und wo die Schwächen der jeweiligen Betriebstypen?
- Discounter oder Supermärkte – Wer wird künftig gewinnen?
- Was sind die spannendsten internationalen Entwicklungen im Discount?
- Wird es ein weiteres „Roll Out“ deutscher Discounter im internationalen Markt geben?

Dr. Jürgen Elfers, Retail Analyst, Commerzbank AG

10.50 – 11.20 Kaffee- und Kommunikationspause

Internationale Tour D’Horizon: Global Retailing – Global Discounting

11.20 – 11.50

Globale Übersicht über die Strategien der Discounter

- Was sind die Entwicklungen im Discount weltweit?
- Wie entwickelt sich der Discount in den einzelnen Märkten? Wo liegen die Chancen für weiteres Wachstum?
- Globale Marken und Discounter – Wo liegen die Möglichkeiten für win-win Strategien?
- Ergebnisse der neuen Studie Discount 2012 von IGD

Ekaterina Winkelmann, Senior Business Analyst – International, IGD Services Ltd.

11.50 – 12.20

Was sind die Standortpotenziale und -entwicklungen für Discounter in Deutschland und Europa?

- In welchen Ländern wird derzeit expandiert?
- Welche Standorte werden dabei nachgefragt?
- Welche neuen Expansionsmodelle bilden sich in den jeweiligen Märkten?

Wolfgang Richter, Geschäftsführer, Regioplan Consulting GmbH

12.20 – 12.50

Multi-Channel und die Herausforderung für Discounter in Europa!

Welchen Discount werden wir 2020 erleben?

Paul Foley, Partner, CONplementation, Wien (ex-Geschäftsführer Aldi UK)

12.50 – 14.00 Lunch- und Kommunikationspause



Was sind die aktuellen Trendperspektiven für Discounter?

14.00 – 14.30

Der deutsche Discount vor dem Shake-out – Welche Perspektiven für Netto, Penny und Norma zeichnen sich ab?

- Wie entwickeln sich die Positionierungen im Markt?
- Was sind die Konsequenzen?

Prof. Dr. Dr. Thomas Roeb M.A., Fachbereich Wirtschaft, Hochschule Bonn-Rhein-Sieg

14.30 – 15.00

Technologische Innovationen für den Discount von morgen Wie werden Discounter 2020 aussehen?

- Wie werden sich die Verkaufstechnologien weiterentwickeln?
- Szenarien für die Zukunft des Discount
- Was müssen Markenartikler beachten?

Björn Weber, Research Director Retail Technology, Planet Retail GmbH

15.00 – 15.30

Wachstum durch Neupositionierung?

- Optimalere Sortiments- und Preispolitik als Erfolgsstrategie bei Mäc-Geiz

Johannes Riedl, Geschäftsführer, MTH Retail Group (Germany) GmbH

15.30 – 16.00 Kaffee- und Kommunikationspause

Best Practice Beispiele – Ideen, Perspektiven, Motivationen

16.00 – 16.30

Nachhaltigkeit – Auch ein Konzept für den Discount?

Dr. Michael Arretz, Geschäftsführer CSR, Kommunikation, Qualität, KIK Textilien und Non-Food GmbH

16.30 – 17.00

Zusammenarbeit mit Discountern – Nachhaltigkeit als Kernziel

Die Perspektive von Multiline

Ghassan Arab, CEO, Multiline Textil GmbH

17.00 – 17.40

Welche Manager brauchen die Discounter von morgen?

Peter Pohlmann, Vorsitzender des Aufsichtsrats, POCO-Domäne Holding GmbH
Murat Vural, Geschäftsführender Vorsitzender, Chancenwerk e.V.

17.40 – 18.10 Keynote

Perspektiven für den Discount von morgen – Der neue Netto Marken Discount

Franz Pröls, Geschäftsführer, Netto Marken Discount (bedingte Zusage)

18.10 Im Anschluss – Get together

Zum Abschluss des ersten Kongresstages laden die Veranstalter alle Kongressteilnehmer zu einem Sektempfang ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zum Austausch mit Kollegen, Referenten und Ausstellern. Pflegen Sie bestehende Kontakte und knüpfen Sie neue.

2. Tag, 17. April

Neue Potenziale für die Discountbranche: Werden die Discounter zu einer eigenen Asset-Klasse in der Immobilienwirtschaft? Neue Konzepte, Potenziale und Wachstumschancen in einem umkämpften Markt

9.00 – 9.10 Einführung in den 2. Kongresstag durch die Vorsitzende

Angela Rüter, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

9.10 – 9.30

Die Lebensmittel-Discounter erreichen die Reifephase. Folgt eine weitere Ausdifferenzierung und wenn ja, welche?

Markus Wotruba, Leiter Standortforschung, BBE Handelsberatung GmbH

9.30 – 10.00 Talkrunde

Setzt sich innerstädtisch bei Discountern immer mehr das Nachbarschaftskonzept durch oder überlassen Discounter das Feld den Supermärkten und Convenience Stores?

- Wie reagieren Vollsortimenter auf den Wettbewerb?
- Cross-Shopping: Was passt zu Aldi, Lidl und Co.?

Mike Michel, Leiter Expansion Vollsortiment Ost, REWE Markt GmbH

Raik Schöne, Expansionsleiter, Netto Dansk (angefragt)

Christoph Kraus, Geschäftsführer Immobilien, Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG (angefragt)

Moderation:

Markus Wotruba, Leiter Standortforschung, BBE Handelsberatung GmbH

Discounter mit neuem Design

10.00 – 10.30 Architekturgespräch

Das Auge kauft mit: Gebäude als Imageträger auch im Discount?

- Aufwertung durch Design Architektur im Discount
- Es muss keine „Wow!-Architektur“ sein
- Urbanität und Aufenthaltsqualität statt „Aldi-Gefühl“

Univ.-Prof. Christoph Achammer, CEO und Partner, ATP Architekten und Ingenieure

Enrico Santifaller, Architekturjournalist

10.30 – 11.00 Uhr Kaffee- und Kommunikationspause

More Green, More Cash – Nachhaltigkeit bei Immobilien und Expansion

11.00 – 11.30

Nachhaltigkeit und Transparenz im Portfolio

- Grüne Immobilienstrategie für Neubau und Bestand – Nice to have oder must do?
- Neue Filial-Generation der Discounter am Beispiel Lidl

Norbert Otten, Geschäftsführer, Drees & Sommer Advanced Building Technologies GmbH

11.30 – 12.00

Discounter als Asset-Klasse!

- Welche Standorte haben Potenzial?
- Wo liegen die Chancen für Investitionen?
- Welche Investitionen werden derzeit getätigt?

Roland Reimuth MRICS, Geschäftsführender Gesellschafter, Habona Invest GmbH

12.00 – 12.30

Performancesteigerung durch Asset-Management

Wo liegen die Herausforderungen und Potenziale für die Discountbranche?

Sandra Bünting, Geschäftsführerin, Union Retail Management GmbH

Planung, Finanzierung und Investment

12.30 – 13.30 Impulsvortrag und Gesprächsrunde

Discount überall oder bald nirgends mehr?

- Gleich und gleich gesellt sich gern?
- Was lässt das Planungsrecht zu?

Dr. Torsten van Jeger, Partner, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft

Anschließende Gesprächsrunde mit:

Dr. Marc Höhmann, Sachgebietsleiter sektorale Stadtentwicklung und Projektleiter kommunales Einzelhandelskonzept, Stadt Köln

Dr. Stefan Holl, Mitglied der Geschäftsführung, GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH

Stephan Reichstein, Leiter der Wirtschaftsförderung, Stadt Esslingen am Neckar

Michael Reink, Bereichsleiter Standort- und Verkehrspolitik, Handelsverband Deutschland – HDE e.V.

Moderation:

Dr. Christoph Brandenburg, Partner, Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft

13.30 – 14.30

Gemeinsames Mittagessen und Ende des 3. Europäischen Discounter Kongresses 2012



2012 3. Europäischer Discounter Kongress

Lebensmittel Zeitung

IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



Sponsor:

TaylorWessing

Taylor Wessing ist eine führende internationale Full-Service Kanzlei mit weltweit über 750 Anwälten. Ein Schwerpunkt der Sozietät ist die umfassende, integrierte Beratung zum Bau- und Immobilienwirtschaftsrecht, insbesondere im Bereich Retail.

Danke auch an:

FUTUREBIZ

Fachausstellung zum 3. Europäischen Discounter Kongress der Lebensmittel Zeitung und Immobilien Zeitung

Die begleitende Fachausstellung zum Kongress ermöglicht es, den Partnern des Handels innovative Produkte und Dienstleistungen vorzustellen.

Aussteller sind etwa:

- **Top-Lieferanten mit außergewöhnlichen Produktideen**
- **Dienstleister aus den Bereichen Fulfillment, Logistik oder IT**
- **Berater und Agenturen**

Nutzen Sie die Chance, Ihre Produkte bzw. 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 / 75 95 - 30 00, per E-mail info@conferencegroup.de oder senden Sie uns das ausgefüllte Anmeldeformular zurück an die Faxnummer 069 / 75 95 - 30 30.

Fax-Anmeldung: 0 69 / 75 95 - 30 30

Ja, hiermit melde ich mich zum **3. Europäischen Discounter Kongress** der Lebensmittel Zeitung und Immobilien Zeitung am 16. und 17. April 2012 in Berlin an.

Der Teilnahmepreis beträgt 1.490,- € zzgl. MwSt. pro Person. Bei Anmeldungen bis zum **9. März 2012** beträgt der Teilnahmepreis 1.190,- € zzgl. MwSt. pro Person.

Kommunen 390,- € (zzgl. 19 % MwSt.)
Bitte Nachweis erbringen!

Ja, ich bin/wir sind interessiert an **Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten**. Bitte senden Sie mir/uns unverbindlich Informationsmaterial zu.

Ich kann nicht teilnehmen, kaufe aber die **Tagungsunterlagen** (Download) zum Preis von 399,- € zzgl. MwSt. (199,- € zzgl. MwSt. für Studenten).

- 15 %

1. Name | Vorname

Position

Firma

Straße | Hausnummer

PLZ | Ort

Telefon | Fax

E-Mail-Adresse*

2. Name | Vorname

Position

Firma

Straße | Hausnummer

PLZ | Ort

Telefon | Fax

E-Mail-Adresse*

3. Name | Vorname

Position

Firma

Straße | Hausnummer

PLZ | Ort

Telefon | Fax

E-Mail-Adresse*

Datum

Firmenstempel

Unterschrift

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

Kontakt und Anmeldung:

per Post: The Conference Group GmbH
Mainzer Landstraße 251
60326 Frankfurt am Main
per Telefon: 0 69 / 75 95 - 30 24
per Telefax: 0 69 / 75 95 - 30 30
per E-Mail: anmeldung@conferencegroup.de
per Internet: www.conferencegroup.de/discounter2012

InterContinental Berlin
Budapester Straße 2
10787 Berlin
Tel.: 0 30 / 26 02 - 0
Fax: 0 30 / 26 02 - 2600
EZ: 168,- € inkl. Frühstück
DZ: 188,- € inkl. Frühstück
www.berlin.intercontinental.com

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 „3. Europäischer Discounter Kongress“ vor.

Kongressgebühr/Anmeldebedingungen:

Bitte nutzen Sie für Ihre Anmeldung den entsprechenden Vordruck. Die Gebühr für den Kongress beträgt 1.490,- € (zzgl. MwSt.). Bei Anmeldungen bis zum 9. März 2012 gewähren wir einen Frühbucherrabatt von 300,- €. 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 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.