

Handeln Sie jetzt!



Optimieren von Handelsimmobilien

Ihr Praxisleitfaden für die Entwicklung Ihrer Immobilienprojekte
trotz schwieriger Märkte

Erkennen und heben Sie Renditepotenziale Ihrer Immobilie und Ihres Portfolios!

Markt

- Entwicklungen und Trends der Immobilien- und Finanzmärkte kennen und nutzen
- Wo wird Kapital angelegt? Welche Standorte sind attraktiv?
- Wie wird sich das Segment Einzelhandel entwickeln? Welche Risiken sind zu erwarten?

Risikofaktoren

- Baurecht für Handelsimmobilien schnell und rechtssicher anwenden
- Mietverträge und Solvenzprobleme: drohende Ausfälle frühzeitig erkennen
- Was tun bei Projektblockaden? Politisches und behördliches Konfliktmanagement

Strategie

- Welche Strategie passt zu welchem Projekt? Techniken der Entscheidungsfindung
- Best-Practice im Reporting: die wichtigsten Kennzahlen und Verfahren
- Umstrukturieren im Bestand oder Neuprojekte – Wann ist welcher Weg erfolversprechend?

PRAXIS!

Workshop zur Strategieentwicklung:
Sie wenden das Gelernte
direkt im Seminar an!

Ihre Experten:



Dr. Angelus Bernreuther
**BBE Handelsberatung
GmbH**



Armin Liebchen
Liebchen Consulting

Ihr PLUS

- ◆ Praxisbeispiele, Checkliste, Workshop
- ◆ Interdisziplinäres Expertenteam
- ◆ Intensiver Erfahrungsaustausch

Ihr Termin:
31. August 2009 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Mehr Rendite, eine **bessere Performance**, eine **optimale Risikosteuerung** – sind dies auch Ihre Ziele als Akteur in der Immobilienwirtschaft? Ihre Aufgabe ist es, den **Wert Ihrer Handelsimmobilie** zu **steigern** und das trotz der schwierigen Marktsituation. Dabei können Ihnen rechtliche und strategische Fehler unterlaufen, die den Projekterfolg gefährden.

Wir bieten Ihnen konkrete Unterstützung!

Ihr Praxisleitfaden

In unserem eintägigen Seminar erhalten Sie kompakt und praxisnah **Lösungsvorschläge** und **Handlungsempfehlungen** für:

- die **Entwicklung von Handelsimmobilien** in gestörten Märkten
- die **Steuerung von Risiken**
- die **Hebung von Renditepotenzialen**
- die **Strategiefindung** für **kritische Handelsimmobilien**

Learning by Doing

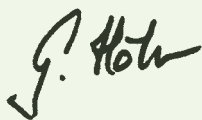
Neben der Vermittlung von theoretischem Hintergrundwissen erhalten Sie konkrete Empfehlungen der Experten und sind schließlich selbst gefragt. **Wenden Sie das Gelernte direkt im Seminar an!** In Gruppenarbeit entwickeln Sie selbst eine Strategie für eine kritische Handelsimmobilie. So können Sie aufkommende Fragen und Probleme direkt in der Gruppe und mit den Experten diskutieren.

Ihre Vorteile auf einem Blick

- Topaktuell
- Interdisziplinär
- Marktorientiert
- Strategisch fundiert

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Gitta Hölzer
Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-621
E-Mail: hoelzer@managementcircle.de

Inhouse Trainings – So individuell wie Ihre Ansprüche

Wir kommen Ihnen entgegen! Zu allen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand, speziell für Ihren Bedarf, optimales Preis-Leistungs-Verhältnis!



Sie haben noch Fragen? Ich berate Sie gerne.
Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Dr. Angelus Bernreuther

ist Unternehmensberater im Bereich Standortforschung bei der **BBE Handelsberatung GmbH** in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Erstellung branchenübergreifender Markt- und Standortanalysen sowie die Beurteilung der rechtlichen Verträglichkeit von Vorhaben. Des Weiteren erarbeitet Dr. Angelus Bernreuther Nutzungskonzepte für Neuplanungen und Revitalisierungen und verantwortet das Research im Bereich Struktur- und Marktdaten des Einzelhandels. Davor war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl Wirtschaftsgeographie und Regionalplanung an der Universität Bayreuth tätig. Dr. Angelus Bernreuther ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen.

Armin Liebchen

ist Inhaber von **Liebchen Consulting** und Geschäftsführer der smart DEVELOPER Software GmbH mit Sitz in Berlin. Seine Schwerpunkte sind Immobilien-Portfolio-Management, Risikoanalyse und Rating. Liebchen Consulting berät Banken und Immobilienunternehmen beim Aufbau von Portfolio- und Risikomanagementsystemen. Seit 1997 bildet Armin Liebchen zudem für den Hypothekbank-Verband, den Sparkassen- sowie den Verband der Genossenschaftsbanken Gutachter im Rahmen der HypZert Ausbildung fort. Er ist ferner Vorsitzender des bundesweiten gif e.V. Arbeitskreises Immobilienrating.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Risikomanagement für Immobilien

Sichern Sie den Erfolg Ihrer Immobilien-Engagements mit einem effizienten Immobilien-Risikomanagement!

23. und 24. Juli 2009 in Frankfurt/M.

21. und 22. September 2009 in Düsseldorf

14. und 15. Oktober 2009 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Teilnehmerstimmen zu Management Circle

Immobilien-Seminaren:

„Grundlegendes Fachwissen in kompakter Form – sehr gut.“ M. Baker, FIRST INVEST Immobilien GmbH & Co. KG

„Gute Veranstaltung. Bietet viele in der Praxis umsetzbare Ansätze.“ A. Moehrle, Vereinigte Postversicherung VVaG

„Diese Veranstaltung war sehr informativ und macht mir die Zusammenhänge transparenter und erklärlicher.“ K. Spangenberg, RREEF Investment GmbH

Hebung von Potenzialen in Einzelhandelsimmobilien und Portfolien in gestörten Märkten

Ihre Seminarleiter:

Armin Liebchen, Inhaber, **Liebchen Consulting**, Berlin

Dr. Angelus Bernreuther, Unternehmensberater, **BBE Handelsberatung GmbH**, München

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch die Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über die Seminarinhalte und Abgleich mit Ihren Erwartungen

9.45 Strategien aus der Krise

- Allgemeine Trends der Immobilien- und Finanzmärkte in der Krise
- Verhaltensmatrix in gestörten Märkten über einzelnen Nutzungsarten und Investorengruppen
- Wo allozieren Investorengruppen ihr Kapital – wo gehen sie hin?

10.30 Entwicklung einzelner Segmente – Schwerpunkt Einzelhandel

- Entwicklung der einzelnen Immobiliensegmente – Trends im Handel
- Marktanalyse
- Risikofaktoren
- Baurecht
- Politisches/Behördliches Konfliktmanagement
- Projektblockaden auf Akteursebene von Genehmigungsseite
- Branchenmix
- Mietverträge/Solvenzprobleme: Frühindikatoren drohender Cash-Flow-Ausfälle
- Ständige Wettbewerbsanalyse
 - Umstrukturierungen im Bestand
 - Neuprojekte



11.45 Controlling, Berichterstattung und Prognose

- Renditepotenziale heben, Risiken steuern: Kennzahlen und Verfahren
- Techniken der Entscheidungsfindung
- Best-Practice-Methoden im Reporting, segmentgenaue Scoring-Modelle
- IT-Umsetzung

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 Fallbeispiel einer kritischen Handelsimmobilie



- Vorstellung des Fallbeispiels und Ausgabe der Materialien
- Gruppenarbeit: Strategieerarbeitung
- Kurzvorstellung und Ergebnisdiskussion

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Aktuelle Handlungsoptionen auf Portfolioebene

- Diskussion konkreter Einzelprobleme der Teilnehmer
- Zusammenführung konkreter Problemlösungsmaßnahmen auf inhaltlicher und konzeptioneller Ebene
- Prozessdefinition von Einzelproblemen auf Objektebene hin zur strategischen Entscheidung auf Portfolioebene

17.15 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

11.30 Kaffee- und Teepause

ca. 17.30 Ende der Veranstaltung

Warum Sie dieses Seminar interessiert

- Sie suchen nach **Chancen** für Ihre Immobilie oder Ihr Portfolio **in Zeiten der Krise**.
- Sie wollen **umsetzbare Lösungsvorschläge** für Ihre Projekte an die Hand bekommen.
- Sie möchten sich über mögliche **Strategien für den Einzelhandel** informieren.
- Sie interessiert der **Erfahrungsaustausch mit Fachkollegen und Experten**.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Fach- und Führungskräfte aus der **Bau-, Immobilien- und Finanzwirtschaft** aus den Bereichen **Asset Management, Property Management, Immobilien-Management und Einzelhandel** sowie **Projektentwickler, Projektsteuerer, Projektleiter und Projektmanager**. Darüber hinaus sind angesprochen **private und institutionelle Anleger**, Vertreter und Juristen aus **Kommunen und Gebietskörperschaften**, spezialisierte **Rechtsanwälte**, größere **Maklerunternehmen** sowie interessierte **Berater** und sonstige Interessierte, die im Bau-, Kommunal- und im Planungsrecht tätig sind.

Termin und Veranstaltungsort

31. August 2009 in München
Sheraton München Arabellapark, Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: 089/92 32-0, Fax: 089/92 32-4449
E-Mail: muenchen.reservation@arabellasheraton.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im genannten Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstigere Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).



Mit der Deutschen Bahn ab € 79,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Optimieren von Handelsimmobilien

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

31. August 2009 in München

08-62182

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL
(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN: ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/08-62182**
Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**