

Zeigen Sie Gesicht im Wettbewerb!

Revitalisierung von Shopping-Centern

Wirtschaftliche, technische und rechtliche Optimierungsmöglichkeiten

Bringen Sie Ihre Immobilie auf Erfolgskurs!

- Erkennen Sie zukunftssträchtige Handelskonzepte und funktionierende Strukturen
- Analysieren Sie aktuelle Verbrauchertendenzen und deren Implikationen auf Ihre Immobilie
- Bestimmen Sie den optimalen Branchenmix für Ihr Shopping-Center
- Identifizieren Sie energetische Verbrauchschwerpunkte und architektonische Schwachstellen
- Senken Sie Ihre Betriebskosten durch intelligente Netze und eine optimale Beleuchtung
- Erfahren Sie, welche Möglichkeiten Ihnen eine Zertifizierung nach DGNB bietet
- Setzen Sie Mieterhöhungen bei Revitalisierungen rechtssicher durch

Ihre Experten:



Dr. Angelus Bernreuther
BBE Handelsberatung GmbH



Lutz Grundmann
Behr Grundmann & Associates



Thomas Elsner
Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft

Ihre Vorteile:

- ✓ Erfahrenes und interdisziplinäres Expertenteam
- ✓ Workshop mit Fallbeispielen und Diskussionsrunde
- ✓ Wichtiges Know-how komprimiert an einem Tag

Ihr Termin:

28. September 2010 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Revitalisierung – Ihre Chance in wirtschaftlich angespannten Zeiten!

Ältere Shopping-Center stehen zunehmend unter enormen Wettbewerbsdruck. Denn weiterhin entstehen neue, schönere und größere Einkaufszentren in den deutschen Städten. Wie halten Sie Ihr Shopping-Center für die Kunden attraktiv? Wie können Sie die Rentabilität der Immobilie auf Kurs halten? Und wie beugen Sie Überalterungserscheinungen vor?

Steht ein neues Einkaufszentrum im Wettbewerb zum eigenen Bestand, sind häufig eine sinkende Kundenfrequenz und damit sinkende Umsätze die Folge. In nächster Konsequenz fallen die Mieten und die Rendite. **In der Revitalisierung liegt die Chance des Handelsimmobilienmarktes.**

Damit Sie Ihr Shopping-Center nicht abschreiben müssen, ist ein **optimiertes, zukunftsfähiges und dem Markt angepasstes Immobilienkonzept** unabdingbare Voraussetzung.

So schaffen Sie den Turn Around

Unser interdisziplinäres Expertenteam zeigt Ihnen die **entscheidenden Stellschrauben** auf, an denen Sie drehen müssen, um Ihre Shopping Center wieder auf **Erfolgskurs** zu bringen.

Kompakt an einem Tag vermittelt, lernen Sie:

- welches die **Handelskonzepte der Zukunft** sind
- wie Sie das **Potenzial** eines Standortes **besser ausschöpfen**
- die **Gegebenheiten** des Marktes **besser einzuschätzen**
- Ihre Immobilien **energetisch und nachhaltig** zu **optimieren**
- architektonische **Schwachstellen** zu **analysieren und abzubauen**
- wie Sie durch intelligente Netze **Betriebskosten einsparen**
- **Mieterhöhungen** rechtssicher **durchzusetzen**

Ihr besonderes PLUS

Ihre Seminarleiter sind Experten auf dem Gebiet der Revitalisierung von Shopping-Centern. Sie zeigen Ihnen Optimierungsmöglichkeiten aus wirtschaftlicher, technischer und rechtlicher Sicht auf. Damit erhalten Sie interdisziplinäres Fachwissen und den ganzheitlichen Blick auf Ihre Immobilie.

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.



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

Dr. Angelus Bernreuther

ist Leiter BBE Standortforschung 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.

Thomas Elsner

ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Partner der auf öffentliches und privates Bau- und Immobilienrecht sowie öffentliches Wirtschaftsrecht spezialisierten Sozietät **Lenz und Johlen** in Köln. Thomas Elsner ist auf Fragen des zivilen Baurechts, des gewerblichen Mietrechts und des Vergaberechts spezialisiert. Er berät öffentliche und private Auftraggeber, Bauunternehmer und Planer sowohl bei der Vergabe als auch bei der Vorbereitung, Gestaltung und Abwicklung von Bauvorhaben. Thomas Elsner ist zudem Autor des inzwischen in 2. Auflage im Carl Heymanns Verlag erschienenen Buches „Bauverträge gestalten“.

Lutz Grundmann

Dipl.-Ing. Architekt, ist Partner bei der Architektur- und Ingenieurgesellschaft **Behr Grundmann & Associates (BGA)**. BGA unterhält Büros in Leipzig und Kiew/ Ukraine. Mit einem Partnerschaftsbüro ist BGA in New Delhi/ Indien vertreten. Behr Grundmann Associates ist spezialisiert auf Bauten für den Handel und zertifiziert Handelsbauten entsprechend dem „Deutschen Gütesiegel für Nachhaltiges Bauen“ - DGNB. Lutz Grundmann verfügt über umfangreiche Berufserfahrung im In- und Ausland mit Planungen in Großbritannien, Ukraine und Kasachstan. Seine Vortragstätigkeit im Ausland führte ihn nach Moskau, an die Universität Almaty und Kiew. Lutz Grundmann publizierte Fachbeiträge zum Thema Revitalisierung in dem Standardwerk „Shopping Center Handbuch“ und veröffentlicht regelmäßig im Magazin des „German Council of Shopping Centers“-GCSC. Lutz Grundmann studierte Architektur und Ökonomie.

Bitte beachten Sie auch unser Seminar:

Rechtsrisiken bei Nachträgen und Bauzeitverlängerung

9. und 10. November 2010 in Düsseldorf
7. und 8. Dezember 2010 in Frankfurt/M.
26. und 27. Januar 2011 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

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

Steigern Sie die Gesamtrentabilität Ihres Shopping-Centers!

Ihr interdisziplinäres Expertenteam:

Dr. Angelus Bernreuther, Leiter BBE Standortforschung, **BBE Handelsberatung GmbH**, München
Lutz Grundmann, Gesellschafter, **Behr Grundmann & Associates**, Leipzig
Thomas Elsner, Fachanwalt und Partner, **Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft**, Köln

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.15 Uhr**

9.00 Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch die Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.10 Revitalisierung von Handelsimmobilien – die Marktsicht

- Veränderungen von Handelskonzepten und Zukunft des Handels
- Strukturwandel im Einzelhandel und Folgerungen für ein aktives Asset Management
- Aktuelle Verbrauchertendenzen und deren Implikationen für eine erfolgreiche Handelsimmobilie
- Notwendigkeit von Revitalisierungen und Anforderungen an die Werthaltigkeit von Objekten

10.00 Shopping-Center im Betriebstypenwettbewerb

- Was macht eine erfolgreiche Handelsimmobilie aus?
- Wo positionieren sich Shopping-Center?
- Welche Betriebstypen sind besonders erfolgreich? Gegen wen muss sich ein Shopping-Center behaupten?
- Wie sieht der optimale Branchenmix in einem Shopping-Center aus?

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Revitalisierung von Handelsimmobilien – die technische Sicht

- Anlässe für Revitalisierungen
- Einordnung des Entwurfs in den Gesamtprozess
- Prämisse Nachhaltiges Bauen
- ENEV – was ist relevant?
- Integrales Planen
- Identifikation von Verbrauchsschwerpunkten

11.45 Architektonische Aspekte der Revitalisierung

- Analyse von Schwachstellen
- Verbesserung der Parkplatzsituation
- Barrierefreiheit
- Optimierung von Flächenzuschnitten
- Fassade und Positionierung der Immobilie
- Architekten-Urheberrecht contra Revitalisierung?

12.30 Business Lunch

13.45 Senkung von Betriebskosten – Energieeffizienz

- Intelligente Netze
- Systemüberblick
- Gebäudeautomation
- Beleuchtung – LED
- Generierung von Zusatzeinnahmen über Photovoltaik

14.30 Senkung von Betriebskosten – Kühlung, Lüftung und Heizung

- Systemüberblick
- Optimierungsmöglichkeiten bei Kühlung und Lüftung
- Einsatzmöglichkeiten von Erdwärme
- Solares Kühlen
- Heizungsoptimierung

15.15 Kaffee- und Teepause

15.30 Zertifizierung nach DGNB und juristische Aspekte von Mieterhöhungen

- Berücksichtigung von Urheberrechten bei Veränderungen
- Zertifizierung nach DGNB
- Juristische Aspekte der Durchsetzbarkeit von Mieterhöhungen bei Revitalisierungen

16.45 Ausgewählte Beispiele in der Diskussion

- Fallbeispiele zur Revitalisierung von Shopping-Centern und Fachmarktcentern
- Diskussion von Knackpunkten
- Vermeidung von Stolpersteinen



17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 18.00 Ende des Seminars

Teilnehmerstimmen zu Handelsimmobilien-Seminaren von Management Circle:

- **„Es wurde transparent und mit viel Fachwissen die Themen sehr interessant vermittelt.“**
R. Röpert, LN-Möbelhandels GmbH
- **„Grundlegendes Fachwissen gut strukturiert von exzellentem Expertenteam in kürzester Zeit vermittelt bekommen. Das Seminar kann man nur weiterempfehlen!“** S. Wehrum, GAB Grundstücksgesellschaft Am Bürgerpark mbH
- **„Eine sehr spannende und informative Veranstaltung mit viel Praxisbezug und kompetenten Trainer Team.“**
S. Diemling, Landeshauptstadt München Kommunalreferat

Warum Sie dieses Seminar interessiert

- Sie möchten die **Kundenfrequenz** in Ihrem Shopping-Center **erhöhen**.
- Sie wollen trotz stärkerem Wettbewerb die **Rendite** weiter **steigern**.
- Sie möchten die **Attraktivität** Ihrer Immobilie **verbessern**.
- Sie wollen **Betriebskosten** durch eine bessere Energiebilanz **senken**.
- Sie möchten **Leerstände vermeiden** und **Mieterträge steigern**.

Wer sollte teilnehmen?

Die Veranstaltung ist konzipiert für **Fach- und Führungskräfte** aus der **Bau-, Immobilien- und Finanzwirtschaft**, dem Bereich des **Asset Managements**, des **Einzelhandels** und **Centermanagements**. Darüber hinaus richten wir uns an **Projektentwickler, Projektsteuerer, Projektleiter und Projektmanager**, an **Bauingenieure, Architekten, Planer** und **Bauleiter** sowie an **private** und **institutionelle Anleger** und **Immobilien-Manager**.

Termin und Veranstaltungsort

28. September 2010 in Frankfurt/M.

Novotel Frankfurt Niederrad
Hahnstraße 9
60528 Frankfurt/M.
Tel.: 069/66306-0
Fax: 069/66306-600
E-Mail: h5382@accor.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 günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- 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. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.245,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten 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.

Revitalisierung von Shopping-Centern

Ich/Wir nehme(n) teil am:

28. September 2010 in Frankfurt/M.

09-65788

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

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

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

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/09-65788**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

