

faxanmeldung an: 0211-46 30 51

Verbindliche Anmeldung:

handels-dialog
Baden-Württemberg

Welche Standorte, Betriebstypen und Konzepte setzen sich durch?

am 25. September 2008 in Stuttgart. (10111) NBB

Ich kann leider nicht teilnehmen.

Ich habe ein Jahres-Abonnement.
Vertragsnummer: _____

Name _____

Vorname _____

Position _____

Abteilung _____

Branche _____

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Datum/Unterschrift _____

Anmeldung im Internet:

www.heuer-dialog.de

Anmeldung und Auskünfte

Bernd Heuer Dialog GmbH

Postfach 30 04 51 – 40404 Düsseldorf

Telefon 0211-46 90 50 – Telefax 0211-46 30 51

E-mail: booking@heuer-dialog.de – Internet: www.heuer-dialog.de

Veranstaltungsort

Architektenkammer Baden-Württemberg

Forum Haus der Wirtschaft – Hugo Häring-Saal

Danneckerstraße 54 – 70182 Stuttgart

Telefon: 0711-21 96 -0 – Telefax: 0711-21 96 -103

Termin

Donnerstag, 25. September 2008

Gebühren

1.250,- EUR zuzüglich 19% MwSt. 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% der Teilnahmegebühr.

Teilnahmebedingungen

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung eine Bestätigung und eine Rechnung. Auf der Rückseite der Bestätigung erhalten 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 10. September 2008 wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 100,- EUR zuzüglich 19% MwSt. erhoben. Wird die Anmeldung nach diesem Termin ohne Nennung eines Ersatzteilnehmers zurückgezogen, wird 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)

Zimmerreservierung

Sie haben die Möglichkeit über HRS (Hotel Reservation Service), Telefon 0221-2077-600, 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.

Ihre Ansprechpartnerin

Frauke Jahn, Projektmanagement

Telefon 0211-46 90 5-37, E-Mail: jahn@heuer-dialog.de

BERND HEUER



www.heuer-dialog.de
make it real estate

mehr

anders

handels-dialog
besser

Ihre Ansprechpartnerin:

Frauke Jahn, Projektmanagement

Telefon: 0211-46 90 5-37

E-Mail: jahn@heuer-dialog.de



Handels-Dialog Baden-Württemberg
Welche Standorte, Betriebstypen und Konzepte setzen sich durch?

25. September 2008 in Stuttgart

donnerstag, 25. september 2008

ab 08.30 uhr

Check-in und Begrüßungskaffee

09.00 uhr

Begrüßung und Moderation

Gitta Rometsch

Geschäftsführende Gesellschafterin, Bernd Heuer Dialog GmbH

09.15 uhr

Was tut sich im Handel und den Handelsimmobilien in Baden-Württemberg?

Daten, Fakten, Trends

Joachim Stumpf

Geschäftsführer, BBE Handelsberatung GmbH und
Geschäftsführer, IPH Handelsimmobilien GmbH

09.45 uhr

Region Stuttgart - nichts geht mehr?
Anforderungen an Einzelhandelsprojekte in
der Region mit der „strengsten Regional-
planung der Republik“

Konsequenzen für Investoren und Handelsexpansion

Jürgen Lein

Leiter CIMA Büro Stuttgart, CIMA Beratung + Management GmbH

anschließend im Gespräch mit

Thomas Ertl

Leiter Immobilien, Lidl Vertriebs GmbH & Co. KG

Oliver Kessar

Expansionsleiter Süd, Fressnapf Immobilien- und
Vermögensverwaltungs GmbH

Thomas Kiwitt

Leitender Technischer Direktor, Verband Region Stuttgart

Beatrice Soltys

Bürgermeisterin, Stadt Fellbach

10.40 uhr

Sinkende Rendite, wachsende Flächen –
nur Konkurrenz belebt den Möbelhandel

Sebastian Deppe

Bereichsleiter Living, Mitglied der Geschäftsführung,
BBE Handelsberatung GmbH

11.00 uhr

Zeit für Business und Kommunikation

11.30 uhr

Fachmärkte: Konzepte, Anforderungen,
Genehmigung, Investment

Der klassische innerstädtische Einzelhandel weiter auf
dem Rückzug? Vorstellung einer Marktstudie:

Markus Wotruba

Projektleiter, BBE Handelsberatung GmbH

anschließend im Gespräch mit

Dr. Thomas Lüttgau

Partner, Lenz und Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft

Bernhard Schoofs

Vorstandsvorsitzender, HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG

Wolfgang Seiler

Expansionsleiter Süd, EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH

12.15 uhr

Impuls zum Stadtteil-Panel
Europa bekommt Stadtteilmanager –
was wird anders?

Torsten von Appen

Stadtteilmanager der Landeshauptstadt Stuttgart

anschließend im Gespräch zum Thema:

Einzelhandel – nicht einzeln handeln: Stadtteile
sind Shopping-Center

Michael Bräutigam

Geschäftsführender Gesellschafter,
Bräutigam & Krämer GmbH & Co. KG

Hans H. Pfeifer

City Manager, City-Initiative-Stuttgart e.V.

Markus Trojansky

Geschäftsführer Expansion, dm-drogerie markt GmbH & Co.KG

Moderation

Werner Rohmert

Herausgeber, Handelsimmobilien Report

13.00 uhr

Gemeinsames Mittagessen auf Einladung von



TaylorWessing

14.00 uhr

Eine Handelsimmobilie mit nachhaltigen Visionen:
Der Shopping Square Meydan in Istanbul

Andreas Schmidt

Leitung Baumanagement,
Metro Group Asset Management GmbH & Co. KG

14.30 uhr

Neue Entwicklungen im Baurecht: Beschleunigtes
Verfahren (§ 13a BauGB) und Einzelhandel im
Innenbereich (§ 34 Abs. 3 BauGB)

Dr. Christoph Brandenburg

Partner, Taylor Wessing

Dr. Torsten van Jeger

Partner, Taylor Wessing

15.10 uhr

Zeit für Business und Kommunikation

15.40 uhr

Einkaufszentrum oder doch besser
Fachmarktzentrum?

Erfahrungsbericht eines Initiators zum echten Nutzen
von Handelskonzepten in integrierten Stadtteilen

Heinz-Ulrich Preisler

Projektleiter, NANZ Unternehmensgruppe

16.10 uhr

Nahversorgung: Konzepte, Kunden,
Kaufverhalten – neueste Trends, Ergebnisse des
CIMA-Monitors

Stefan Gortan

Bereichsleiter Einzelhandel,
CIMA Beratung + Management GmbH

anschließend moderierte Kurzpräsentationen zum Thema:

Das City-Markt-Konzept und die neue
Expansionsstrategie der REWE

Peter Güths

Expansionsleiter REWE Region Südwest,
REWE Deutscher Supermarkt KGaA

Renaissance der Kleinfläche –
die Nahversorger-Strategie von Okle

Hans-Philipp Okle

Geschäftsführender Gesellschafter, Okle GmbH

Apothekenmarkt im Umbruch:
Die neuen Standorte und ihre Konzepte

Björn Oellrich

Geschäftsführer, Inten GmbH

Öko-Einkaufszentren –
wie und wo funktionieren sie?

Bernd Alt

Geschäftsführer, Naturfabrik GmbH

Dr. Steffen Borzner

Inhaber, Dr. Borzner Public Affairs

ca. 17.30 uhr

Ende des Handels-Dialoges