Ihr schneller Weg zur Anmeldung:
www.dscf.de

Smartphone:

EHI Retail Institute GmbH
Konferenzen
Spichernstraße 55
50672 Köln

Deutsches
Shopping-Center
Forum 2015

Hyatt Regency Hotel,
Düsseldorf 19. - 20. Mai 2015
www.dscf.de

DSCF

EHI Retail Institute

GERMAN COUNCIL OF SHOPPING CENTERS

Mit freundlicher Unterstützung von:

Mediapartner:

Eine Veranstaltung des:

EHI Retail Institute • Spichernstr. 55 • 50672 Köln • www.ehi.org
German Council of Shopping Centers • Bahnhofstr. 29 • 71638 Ludwigsburg • www.gcsc.de

Deutsches Shopping-Center Forum 2015

DSCF

Hyatt Regency Hotel,
Düsseldorf 19. - 20. Mai 2015
www.dscf.de

PROGRAMM

Veranstaltungspartner

EHI Retail Institute

GERMAN COUNCIL OF SHOPPING CENTERS

10:00

Michael Gerling,
Geschäftsführer
EHI Retail Institute,
Köln

Klaus Striebich,
Managing Director,
ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG, Hamburg
Vorsitzender des Vorstandes

Begrüßung durch die Veranstalter

10:15

Dr. Martina Kühne,
Senior Researcher,
GDI Gottlieb Duttweiler
Institut, Rüschlikon

Keynote: Der nächste Luxus – Was uns in Zukunft lieb und teuer wird
Martina Kühne wirft einen Blick in die Zukunft des Luxus und beschreibt, wie sich der Luxus im Westen vom Prinzip des „Immer-Mehr" verabschiedet, warum Begriffe wie Verschlichterung neuerdings im Wortschatz des Luxus zu finden sind und wer heute schon zeigt, dass man den Luxus von morgen nicht mehr zeigt.

11:00 Kaffeepause

11:45

Forum Leasing

Johan Bergenthal, Head
of Leasing Germany,
Prokurist, Cório Deutschland
GmbH, Duisburg

Dr. Andreas Martin,
geschäftsführender Gesellschafter,
CONCEPTA Projektentwicklung
GmbH, Düsseldorf

The Power of Branding?

Future of branded Retail Experiences

Nina Oswald,
Managing Director Germany,
Management Board Central and Eastern Europe,
Interbrand, Köln

Diskussion: Wieviel Marke braucht der Konsument?

Nina Oswald

Dirk von der Ahé,
Leiter Vermietung,
Sonae Sierra Germany
GmbH, Düsseldorf

Oliver Bernhardi, Leiter
Internationale Standort- und
Projektentwicklung, Ludwig
Görtz GmbH, Hamburg

Expansion mit Augenmaß

Welche Retailer sind auf dem Sprung?

Andreas Malich,
Senior Director,
Head of Retail Agency East,
CBRE GmbH, Berlin

Praxisbeispiel Expansion Inditex

Martin Olofsson,
Head of Expansion,
Inditex Deutschland,
Hamburg

Forum Marketing

Ingmar Behrens,
Geschäftsführer, Behrens und
Behrens GmbH, Ottendorf,
Pressesprecher

Frank Pöstges-Pragal,
Geschäftsführer,
CentrO Management GmbH,
Oberhausen

ANDERS und nicht ARTIG – Neue Chancen der Kommunikation

SEXY BUSINESS und andere Wege erfolgreicher Vermarktung

Dr. Silvia Danne,
geschäftsführende Gesellschafterin,
Dr. Danne Medien & Marketing GmbH,
Hamburg

Extra Highlights: Best of Cannes Rolle 2014
Auszüge der Cannes Rolle werden mehrmals gezeigt

Nils Wulf, Direktor Kundenberatung,
Weischer.Media, Hamburg,
Cannes Lions - Official Festival
Representative Germany

Diskussion: Neue Märkte, neue Kunden, neue Ideen? Warum ist es so schwer, Unternehmen von neuen Kommunikationsideen zu überzeugen?

Peter Gosteli, Leiter Portfolio-
management, Genossenschaft
Migros Aare / Einkaufscenter
und Immobilien, Schönbühl

Kai Röffen,
Executive Creative Director,
Managing Director, thjnk gmbh,
Düsseldorf

Matthias Wesselmann,
Inhaber und Geschäftsführer,
Marketing Performance Solutions
AG, Basel

Carmen Jacob-Felten,
Head of Centermarketing,
ECE Projektmanagement
GmbH & Co. KG, Hamburg

Forum Retail

Markus Trojansky,
Geschäftsführer, dm-drogerie markt
GmbH + Co. KG, Karlsruhe,
Vorstand

Den Spagat zwischen Multichannel-Retail und stationärem Handel bewältigen

Praxisbeispiel dm-drogerie markt

Sebastian Bayer,
Bereichsleiter Marketing und Beschaffung,
dm-drogerie markt GmbH + Co. KG,
Karlsruhe

Praxisbeispiel Görtz

Christian Moritz,
Geschäftsführer,
Ludwig Görtz GmbH,
Hamburg

Praxisbeispiel Orsay

Matthias Klein,
CEO,
Orsay GmbH,
Willstätt

Podiumsdiskussion
Sebastian Bayer
Christian Moritz
Matthias Klein
Moderation: Thorsten Müller,
Chefredakteur GC-Magazin, Ludwigsburg

13:15 Mittagspause

14:15

Mit Umsatzmiete glücklich werden?

Umsatzmietklauseln in Gewerberaummietverträgen – vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten

Dr. Rainer Burbulla,
Partner, Grooterhorst & Partner
Rechtsanwälte mbB, Düsseldorf

Diskussion: Die Umsatzmiete aus verschiedenen Perspektiven

Dr. Rainer Burbulla

Vincent Frommel, Head of Asset
Management / Finance, F&C REIT
Asset Management GmbH & Co. KG,
München

Yves Corneille,
Managing Director,
G+C Dienstleistungs
GmbH, Köln

Matthias Weimer-Osterloh,
Leiter Immobilienzentrum Düsseldorf,
DGHYP,
Düsseldorf

Marketingtools der Vermietung in schwierigen Zeiten

Was ist effektives Vermietungsmarketing?

Jan-Michael Spijkers,
geschäftsführender Gesellschafter,
AD MISSION GmbH kreation & kommunikation,
Mühltal

Fallstudie: Dresden
Johan Bergenthal

Diskussion: Was will die Zielgruppe?

Dieter Bonk, Vorstand
Marketing & Vertrieb,
HairGroup AG,
Düsseldorf

Dirk Spindeldreher, Leiter
Expansion, Immobilienmanagement
und Ladenbau, MEDIMAX Zentrale
Electronic SE,Düsseldorf

Chancen und Perspektiven – wo steht die Praxis?

Was treibt Kontinuität und Wandel. Alter Wein in neuen Schläuchen?

Moritz-Felix Lück,
Head of Marketing & PR,
MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co. KG,
Düsseldorf

Diskussion: Sind wir gut genug?
Wie funktionieren Kampagnen für Shopping-Center und Handelsimmobilien?

Moritz-Felix Lück

Heiner Hutmacher,
Geschäftsführer Centermanagement,
HBB Centermanagement
GmbH & Co. KG, Langenhagen

Uwe Seidel, Geschäftsführer,
Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens-
und Kommunalberatung mbH,
Hamburg

Markus Neumann, Bereichsleiter
Centermanagement & Vermietung,
CEV Handelsimmobilien GmbH,
Hamburg

Learnings aus den erfolgreichsten Kundenkartensystemen des Handels

Dem Kunden auf der Spur am Beispiel der mfi

Andrea Becker,
Head of Corporate PR,
Events & Internal Communication,
mfi Shopping Center Management GmbH

Die Zukunft der Kundenkarte im Handel am Beispiel von Payback

Dominik Dommick,
Geschäftsführer,
Payback GmbH,
München

Die Kundenkarte im Shopping-Center-Einsatz am Beispiel der „Gute Karte" von Tegut

Alexander Wilhelm,
Mitglied der Geschäftsführung und
Leiter Expansion/Bau/Immobilien, tegut…
gute Lebensmittel GmbH & Co. KG, Fulda

Podiumsdiskussion
Andrea Becker
Dominik Dommick
Alexander Wilhelm

15:45 Pause

16:30 Forenleiterrunde

DSCF

EHI Retail Institute®

GERMAN COUNCIL OF SHOPPING CENTERS

16:50
Dr. Oliver Breiden,
Head of Program Office,
METRO PROPERTIES Holding GmbH, Düsseldorf

„The Inspiration Store" – Erfahrungen eines Pilotprojekts
Drei Monate testeten die METRO GROUP, eBay und PayPal mit dem „The Inspiration Store" ein innovatives Omnichannel-Konzept im Weserpark-Einkaufszentrum in Bremen. Was sind die Erkenntnisse und wie lassen sich diese in Handlungsempfehlungen für die Immobilien- und Handelsbranche übersetzen?

17:10
Thorsten Heckrath-Rose,
Geschäftsführer,
ROSE Bikes GmbH, Bocholt

ROSE BIKETOWN – der multimediale Concept Store
Im Oktober 2014 eröffnete die ROSE BIKETOWN im Shopping-Center Mona in München. Im nur 300 qm großen Concept Store dreht sich alles um die Konfiguration individueller Fahrräder mithilfe digitaler Medien. Wichtiger Ansatzpunkt ist dabei die Verknüpfung von stationärem Handel und Onlinehandel.

17:30
Jürgen Brunke,
Centermanager Marktplatz Galerie Bramfeld,
BCM Center Management GmbH, Hamburg

Stationärer Einzelhandel und digitale Medien – passt das zusammen?
Es werden praktische Ideen aufgezeigt, wie der Einzelhandel seine Standortvorteile gegenüber dem Onlinehandel ausspielen und zusätzlich die digitalen Medien gewinnbringend nutzen kann – z. B. durch die innovative Kundenkarte.

17:50
Ronald-Mike Neumeyer,
Geschäftsführer,
VENIOX GmbH & Co. KG, Bremen

Hermann Karnebogen,
Referent Kommunalmanagement,
Avacon AG, Syke

Parkhäuser als ökologische Mobilitätsstützpunkte
Elektro-Ladestationen sind wichtige Bestandteile moderner Parkraumbewirtschaftung. Wie die Integration in vorhandene Abrechnungssysteme gelingt und die Stationen als Kommunikationsstelle zum Kunden dienen, zeigt das Beispiel des Factory Outlet Centers Ochtum Park.

18:10
Thorsten Schuller,
technischer Produktmanager,
LANCOM Systems GmbH, Würselen

Wo laufen sie denn? Heatmap des DSCF als Selbstversuch
Das DSCF 2015 setzt auf Transparenz – wie auch zunehmend viele Shopping-Center in Deutschland. Mittels Location based Services werden die Besucherströme des ersten Kongresstages analysiert und als Heatmaps ausgewertet.

18:20 Jascha Habeck — **Zusammenfassung des 1. Tages**

18:30 Empfang im Ausstellerforum mit anschließender Abendveranstaltung im EigelStein Düsseldorf

9:00 **Begrüßung und Wake-Up: Shopping-Center 2015**

Marco Atzberger,
EHI Retail Institute,
Mitglied der Geschäftsleitung,
Köln

Auf Basis des EHI-Shopping-Center Reports wird die aktuelle Marktentwicklung der Branche dokumentiert. Was sind Trends bei Neuentwicklungen und Revitalisierungen? Welche Potentiale bietet der Shopping-Center-Markt den Entwicklern?

9:25 **Keynote: Marketing 3.0 – Social Media-Marketing und Content-Marketing für erfolgreiche Kundenbindung**

Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik,
Geschäftsführer,
Opresnik Management Consulting,
Lübeck

Marketingstrategien müssen sich an steigende Kundenansprüche anpassen: niemand möchte einen „Information Overkill". Professionelles Customer Touchpoint-Management setzt auf Live-Kommunikation und aktiven Kundendialog. Erfahren Sie, wie Sie Kundenkommunikation effektiver gestalten, Kundenloyalität ausbauen und nachhaltige Wettbewerbsvorteile generieren.

10:10 **GCSC ThinkTank: Wachsende Bedeutung des Einkaufstourismus**
Zunehmender währungs- und preisgetriebener Grenztourismus, internationale Käuferscharen in Luxuslagen und ausgedehnte Einzugsgebiete von regionalen Shopping- und Outlet-Centern:
Einkaufstourismus wird immer wichtiger. Wie entwickelt sich dieser Trend? Welche Städte, Formate und Lagen können davon profitieren?

Dr. Till Dunemann,
Teamleader Market Research,
ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG,
Hamburg

Thomas Mattesich,
Geschäftsführer,
ATP München Planungs GmbH,
München

Sebastian Müller,
Head of Real Estate Consulting
GfK Geomarketing GmbH,
Hamburg

Rolf Pangels,
Leiter Verbandsarbeit und Stadtmarketing,
GALERIA Kaufhof GmbH,
Köln

Kersten Peter,
Head of Market Research,
mfi Shopping Center Management GmbH,
Essen

Olaf Petersen,
Mitglied der Geschäftsleitung,
Comfort Hamburg GmbH,
Hamburg

11:00 Pause

11:45 **Neueste Entwicklungen im Gewerberaummietrecht**

Dr. Johannes Grooterhorst, Partner,
Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte
mbB, Düsseldorf, Beirat

- Schriftformfragen und kein Ende
- Neues zur Umlagefähigkeit von Nebenkosten
- Modernisierungsansprüche des Mieters?

12:15 **Perspektiven für Shopping-Center – wohin geht die Reise?**
Die Zahl der Centereneröffnungen ist rückläufig, neue Center haben oft Schwierigkeiten, sich zu etablieren – viele Mieter sind unzufrieden mit Frequenzen und Umsätzen. Gleichwohl sind für die nächsten Jahre mehr als 40 neue Center geplant. Die Experten diskutieren über realistische Perspektiven für die Neuplanungen und für die 470 bestehenden Shopping-Center in Deutschland.

Stefan Andraschak,
Geschäftsführer,
MultiSec Mall Management GmbH,
Duisburg

Dr. Jürgen Bohnenkamp,
Geschäftsführer,
Ernsting's real estate GmbH & Co.
KG, Coesfeld

Dr. Wilhelm Pfaffenhausen,
Geschäftsführer,
Mega 4 Management GmbH,
Berlin

Thomas Römer,
Mitglied der Geschäftsleitung, INTERSPORT
Deutschland eG, Heilbronn
Beirat

Ralf Beckmann,
geschäftsf. Gesellschafter,
Stadt + Handel Dipl.-Ing.e
Beckmann und Föhrer GbR,
Dortmund

13:15 Gemeinsames Mittagessen

Mit dem Deutschen Shopping-Center Forum etablieren der GCSC und das EHI Retail Institute eine professionelle Plattform für die Vernetzung und den Austausch innerhalb der Branche.

Im Vordergrund steht der Dialog zwischen Immobilienbranche und Einzelhandel. Wie können sich Shopping-Center im Wettbewerb um Kundenanteile profilieren? Welche spannenden Innovationen gibt es für einzelne Stores und ganze Shopping-Center? Wo entstehen neue Shopping-Center-Projekte? Was erwartet der Kunde von zeitgemäßem Einzelhandel?
Diese und weitere zentrale Fragen der Branche leiten durch das zweite Deutsche Shopping-Center Forum am 19.-20. Mai 2015 im Hyatt Regency Düsseldorf. In speziellen Fachforen werden Themen zu Leasing, Marketing und Retail mit hochkarätigen Experten diskutiert.

Ziele

Die Digitalisierung von Erlebnis und Konsum verändert die Rahmenbedingungen für Shopping-Center massiv.

Zukunftsweisende Strategien werden auf dem DSCF von Praktikern aus Handel und Immobilienwirtschaft präsentiert und diskutiert.

Perfekte Networking-Gelegenheiten bieten sich im Rahmen des Kongresses und der Abendveranstaltung.

Teilnehmer

Entscheider aus den Bereichen Geschäftsführung und Expansion im Einzelhandel, Verantwortliche aus der Shopping-Center-Branche, Immobilienfinanzierung, Industrie und Dienstleistung.

Ort und Datum

Hyatt Regency Hotel, Düsseldorf am 19. und 20. Mai 2015

Twitter

#dscf15

Moderation

Jascha Habeck

Dienstag, 19. Mai 2015

Keynote – Der nächste Luxus
Was wird uns in Zukunft lieb und teuer?
Weg vom „immer mehr" und hin zu einer neuen Verschlichterung.

Forum Leasing
Expansion: Welche Retailer sind auf dem Sprung?
Die Umsatzmiete aus verschiedenen Perspektiven
Tools für effektives Vermietungsmarketing

Forum Marketing
Keynote: Anders und nicht artig
Agentur trifft Praxis
Kampagnen für Shopping-Center

Forum Retail
Praxisbeispiele rund um Multichannel Retail im Alltag
Erfolgreich mit Kundenkarten

Innovationsblock Technologie
The Inspiration Store – Erfahrungen eines Pilotprojekts
Rose Bike Town als multimedialer Concept Store
Ochtum Park: Parken und ökologische Mobilität
Heatmap des DSCF

Abendveranstaltung

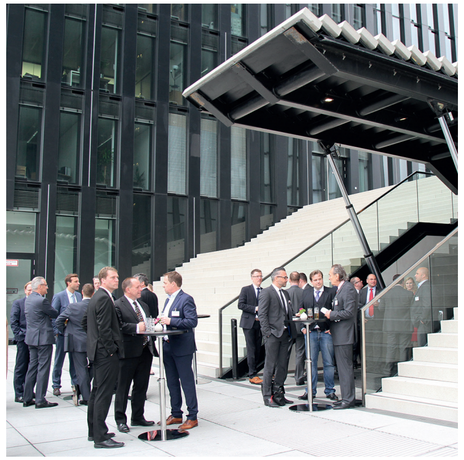
Mittwoch, 20. Mai 2015

Wake-Up – EHI Marktforschung
Shopping-Center 2015: Welche Trends und Potentiale zeichnen sich ab?

Keynote: Marketing 3.0
Social Media Marketing und Content Marketing für erfolgreiche Kundenbindung

GCSC ThinkTank
Tourismus und Einzelhandel

Zukunftsdialog
Was sind Perspektiven für Shopping-Center?
Wohin geht die Reise?



Veranstalter:
EHI Retail Institute e. V.
German Council of Shopping Centers e. V. (GCSC)

Durchführung:
EHI Retail Institute GmbH
Spichernstraße 55, 50672 Köln
Telefon: +49 (0) 221 / 57993-28 (-48),
Fax: +49 (0) 221 / 57993-45
E-Mail: seminare@ehi.org
Internet: www.ehi.org

German Council of Shopping Centers e. V.
Bahnhofstraße 29, 71638 Ludwigsburg
Telefon: +49 (0) 7141 / 3880-83
Fax: +49 (0) 7141 / 3880-84
E-Mail: office@gcsc.de
Internet: www.gcsc.de

Termin:
19.05.2015: 10:00 Uhr – 18:30 Uhr
(anschließend Abendveranstaltung)
20.05.2015: 09:00 Uhr – 13:15 Uhr
(anschließend Mittagessen)

Tagungsort:
Hyatt Regency Hotel, Düsseldorf
Speditionstraße 19, 40221 Düsseldorf

Kongresssprache:
deutsch

Veranstaltungsgebühren/Teilnahmebedingungen:
Die Veranstaltungsgebühr beträgt 1.190,- € (zzgl. MwSt.) inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen am 1. und 2. Veranstaltungstag, Kaffee/Erfrischungsgetränke während des Kongresses. In der Gebühr ist auch die Teilnahme an der Abendveranstaltung am 19. Mai inbegriffen.

Für Mitglieder des EHI Retail Institute e. V. und des German Council of Shopping Centers e. V. sowie die Mitglieder des Handelsverbandes Österreich, die Mitglieder des Österreichischen Council of Shopping Centers und Schweizer Council of Shopping Centers gilt eine reduzierte Gebühr von 990,-€ (zzgl. MwSt.). Der Frühbucherrabatt von 50 % gilt bis zum 24.04.2015.

Die Anmeldung kann bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn gegen eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- € (zzgl. MwSt.) storniert werden. Erfolgt die Stornierung zwischen 14 und 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn, wird die halbe Gebühr, danach und bei Nichterscheinen die volle Gebühr berechnet. Wird ein zahlender Ersatzteilnehmer gestellt, erfolgt eine Umschreibung und es fallen keine Gebühren an. Zahlung der Tagungsgebühren nach Rechnungserhalt rein netto vor Beginn der Veranstaltung.
Bei der Veranstaltung wird ein Fotograf vor Ort sein und Fotografien der Teilnehmer anfertigen. Mit der Anmeldung erklären Sie sich damit einverstanden, dass der German Council of Shopping Centers und das EHI Retail Institute Fotografien von Ihnen anfertigen und im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit verwenden und verbreiten.

Ihr schneller Weg zur Anmeldung:
www.dscf.de

Smartphone:

Umweltbewusste Anreise mit der Deutschen Bahn:
Umweltbewusste Anreise mit der Deutschen Bahn:
„Grüner geht's nicht": Mit der Bahn ab 99,- € hin und zurück mit 100 Prozent Ökostrom zum Deutschen Shopping-Center Forum 2015.
Buchbar unter +49 (0) 186-311153, Stichwort „EHI".
Weitere Informationen unter: www.dscf.de/anreise

Unterbringung:
Für die Teilnehmer stehen begrenzte Zimmerkontingente in verschiedenen Preiskategorien in Düsseldorf zur Verfügung.
Wir bitten um frühzeitige Reservierung.

Für die Zimmerbuchung wenden Sie sich bitte an
H.U.T.-Hotelreservierungs- und Tagungsmanagement GmbH, Köln
Telefon: +49 (0) 221 292592-30
E-Mail: juliane.hensch@hut-gmbh.net

Programmänderungen vorbehalten.

EHI Retail Institute® GERMAN COUNCIL OF SHOPPING CENTERS

Anmeldung* zum Deutschen Shopping-Center Forum 2015 am 19. und 20. Mai, im Hyatt Regency Hotel, Düsseldorf
Ich nehme teil:

Per Fax: +49 (0) 221 57993-45 oder online: **www.dscf.de**

Name, Vorname: _____

Abteilung / Funktion: _____

Firma: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Bei abweichender Rechnungsanschrift bitte ausfüllen:

Firma: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Ihre Bestell-/Po-Nr. _____

Firma ist: Mitglied im ☐ EHI ☐ GCSC ☐ Handelsverband Österreich ☐ SCSC ☐ ACSC

Ich nehme teil an der Abendveranstaltung: ☐ ja ☐ nein

Datum: _____ Unterschrift: _____

*Die Anmeldung erfolgt verbindlich unter Anerkennung der Teilnahmekonditionen. Programmänderungen vorbehalten.