



Handelsimmobilien Gipfel 2012

The Retail Real Estate Summit

Handelsimmobilien 2012 – Wird 2012 das Jahr der Handelsimmobilie?

Mittwoch, 9. und Donnerstag, 10. Mai 2012 | Dorint Pallas Hotel – Wiesbaden

+ Retail Real Estate Expo 2012 – Die Fachaussstellung für Handel und Immobilienwirtschaft!

DIE TOP-THEMEN DES KONGRESSES:

- Einzelhandelsimmobilienmarkt 2012 – Wie entwickeln sich die Märkte?
- Handelsimmobilie 2012 – Lieblingsobjekt der Investoren
- Handelskonzepte mit Zukunft – Die Zukunft der Handelskonzepte!
- Finanzierung und Refinanzierung – Welche Finanzierungsmodelle funktionieren? Wie kann der Handel seine Expansion zukünftig finanzieren?
- Global Retail – Wie entwickeln sich die Märkte europaweit? Welche Märkte sind für Händler und Immobilieninvestoren besonders interessant?
- City Retailing – Perspektiven für Klein- und Mittelstädte: Welche Nahversorger-Konzepte sind erfolgreich?
- Multichannel Handel – Welche Immobilien braucht der Handel zukünftig oder wie viel Quadratmeter hat das Internet?
- Investitionseuphorie versus restriktiver Genehmigungspraxis – Welche Lücken können noch gefüllt werden?
- Mittelstädte auf der Suche nach Investoren – Bedeutung von Handel, Stadtentwicklung und Sortimentsstruktur
- Revitalisierung von Handelsimmobilien – Wertsteigerungspotenzial erkennen und nutzen

+ Abendveranstaltung im LOOP5 (Weiterstadt)

Es referieren und diskutieren u. a.:



Dr. Matthias Händle
Geschäftsführender
Gesellschafter,
HR Group GmbH & Co. KG



Matthias Alipass
Geschäftsführung,
KG ZARA Deutschland B.V. & Co



Marcus Benjamin
Mitglied der Geschäftsführung,
Görgens Gruppe



Wolfgang Seiler
Expansionsleiter Süd,
EDEKA Handelsgesellschaft
Südwest mbH



Markus Rech
Geschäftsführer,
engelhorn sports GmbH



Oliver von Boch
Geschäftsführer, Brigitte von
Boch Living GmbH



Marc Wittke
Geschäftsführer Deutschland,
Gina Tricot GmbH



Ales Kernjak
Head of Global Store Concept,
PUMA Retail AG



Matthias Schneider
Geschäftsführender
Gesellschafter, Dulce GmbH



Ulrich Dausien
Vorstand, McTREK Outdoor
Sports eine Unternehmung der
YEAH! AG



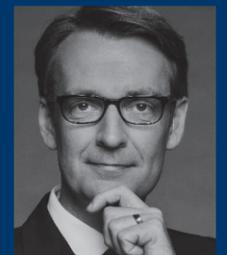
Martin Konradi
Bereichsleiter Expansion,
dm-drogerie markt GmbH +
Co. KG



Thomas Binder
Vorsitzender der
Geschäftsführung,
Sierra Germany GmbH



Thomas Dries
Abteilungsleiter Immobilien
Südwest, Landesbank Hessen-
Thüringen Girozentrale



Andreas Völker
Geschäftsführer,
BNP Paribas Real Estate
Consult GmbH

Medienpartner:

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**Lebensmittel
Zeitung**

Der Handel.
Das Wirtschaftsmagazin für Handelsmanagement

TextilWirtschaft
NEWS | FASHION | BUSINESS

Kooperationspartner:



Sponsoren:



Eine Veranstaltung von:

the conference group
worldwide business events



Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,

der **4. Handelsimmobilien Gipfel** findet in diesem Jahr am 9. und 10. Mai in Wiesbaden statt. Das Branchenevent, an dem in den letzten Jahren bereits mehr als 500 repräsentative Branchenvertreter wiederholte Male teilgenommen haben, beschäftigt sich mit der Frage: Wird 2012 das Jahr der Handelsimmobilie?

Deutschlands Einzelhändler sehen diesen Vertrauensbeweis der Investoren als eine große Chance, ihre Expansion voranzutreiben. Viele Bestandsobjekte in Innenstadtlagen sind überaltert, eingeführte Standorte von Lebensmittelmärkten sind zu klein geworden und bedürfen der Erneuerung. Innerstädtische Warenhäuser müssen modernisiert werden oder warten darauf, dass sie einer neuen Handelsnutzung zugeführt werden. In vielen Mittelstädten erweitert man Shopping-Center und hybride Malls oder baut sie sogar neu. Last but not least strömen ausländische Filialisten nach Deutschland und suchen nach geeigneten Destinationen. Der Run um die guten Lagen in den Großstädten hat schon lange begonnen und wird sich auch 2012 ungebremsst fortsetzen. Frankfurt, Berlin, München, Düsseldorf und Hamburg sind „the place to be“ für internationale Handelsformate.

All dies wird begleitet von einer ungebrochenen Kauflaune in Deutschland. Die Schuldenkrise im Euroraum beeinträchtigt deutsche Konsumenten nicht. Die Konjunkturerwartung und die Kauflust legen deutlich zu.

Auch die Einkommenserwartung und die gute Beschäftigungslage der Deutschen bleiben stabil. Dieses sehr positive Bild für die Weiterentwicklung der Handelsimmobilie und die Umsätze des Einzelhandels scheint lediglich begrenzt durch die allgemein restriktive Genehmigungspraxis der öffentlichen Hand und die Finanzierung(-smöglichkeiten) der Banken. Diesen Entwicklungstendenzen kommt allerdings eine große Bedeutung zu.

Besuchen Sie den diesjährigen Handelsimmobilien Gipfel und diskutieren Sie mit uns die Grenzen und Möglichkeiten einer prosperierenden, vorbildlichen und vor allem gewinnbringenden Handelsentwicklung aus der Sicht von Händlern, Investoren, Finanzierern und Immobilienentwicklern. Lernen Sie neue internationale Handelskonzepte kennen, die sich vielleicht auch in Ihrer Immobilie realisieren lassen.

Wir freuen uns, Sie am **9. und 10. Mai in Wiesbaden** begrüßen zu dürfen!



Angela Rüter
Geschäftsführerin
Heuer Dialog GmbH



Dr. Erhard Bost
Geschäftsführer
The Conference Group GmbH

1. Tag – 9. Mai 2012 – Vormittag

Vorsitz: Angela Rüter, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

9.00 – 9.05

Begrüßung und Einführung in das Veranstaltungsprogramm

Angela Rüter, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH

RETAIL + REAL ESTATE 2012

Handel und Handelsimmobilienmarkt in Europa – Zahlen, Fakten, Trends

9.05 – 9.30

Die neuesten Trends im Handel: Shopping-Center Industrie, Fachmärkte und Online-Handel

Ralf-Peter Koschny, Vorstand, BulwienGesa AG

9.30 – 10.00

Der deutsche und europäische Handelsimmobilieninvestmentmarkt – Eine Bestandsaufnahme

- Transaktionsvolumen und Käuferstrukturen
- Alles Core oder was?
- Trends der Nutzer
- Perspektiven

Andreas Völker, Geschäftsführer, BNP Paribas Real Estate Consult GmbH und

Christoph Scharf, Head of Retail Letting, BNP Paribas Real Estate GmbH

10.00 – 10.30

The future of Anglo-Saxon Retail Markets: What are the trends, who are the winners and who the losers?*

Mark Burlton, Partner, Cross Border Retail, Cushman & Wakefield LLP, London

*Vortrag in englischer Sprache

10.30 – 11.00 Kommunikations- und Kaffeepause

MULTICHANNEL RETAILING

The story of unstoring oder warum der Laden kein Laden mehr ist?

11.00 – 11.20

E-Commerce und Multichannel – Wieviel Quadratmeter hat das Internet?

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

11.20 – 11.50

Wie der Online-Handel und Category-Spezialisten die Konzeptanforderungen von engelhorn sports verändert haben

Markus Rech, Geschäftsführer, engelhorn sports GmbH

11.50 – 12.20 Keynote

Going multichannel – Herausforderungen an die Verbindung von on- und offline

Dr. Matthias Händle, Geschäftsführender Gesellschafter, HR Group GmbH & Co. KG

12.20 – 12.50

Multichannel – Distanzhandel goes POS: Welchen Einfluss hat Online-Business auf stationären Handel, wie verändert sich der Flächenbedarf?

- Wie wird man zum erfolgreichen Multichannel-Händler?
- Welche Flächen braucht der Multichannel-Handel zukünftig?
- Wie sieht eine erfolgreiche Verknüpfung von Online- und stationärem Handel aus?
- Welche städtebaulichen Voraussetzungen müssen gegeben sein, damit Finanzierung gewährleistet ist?

Gesprächsrunde mit:

Oliver von Boch, Geschäftsführer, Brigitte von Boch Living GmbH

Markus Rech, Geschäftsführer, engelhorn sports GmbH

Dr. Matthias Händle, Geschäftsführender Gesellschafter, HR Group GmbH & Co. KG

Moderation:

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

12.50 – 14.00 Lunch und Kommunikationspause

1. Tag – 9. Mai 2012 – Nachmittag

REAL ESTATE + DEVELOPMENT

Handelsimmobilien im Spannungsfeld von Investitionseuphorie und restriktiver Genehmigungspraxis

14.00 – 14.20

Shopping-Center und Fachmarktzentren - Bereicherung oder Gefahr für die Innenstädte? Vom renditeorientierten Anlageobjekt zum städtebaulich nachhaltigen Entwicklungsprojekt**Harald Ortner**, Geschäftsführer, HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH

14.20 – 14.40

Die Bedeutung der Klein- und Mittelstädte im Einzelhandel aus der Sicht des Eigentümers**Karl von der Lohe**, Geschäftsführer, Treveria Asset Management GmbH

14.40 – 15.00

Immobilienboom und Landesplanung – Auflösung einer scheinbar gegensätzlichen Interessenlage

Selten gab es mehr Gestaltungsspielräume für eine gezielte Einzelhandelsentwicklung – Die Städte sollten die Gunst der Stunde nutzen

Dr. Thomas Lüttgau, Partner, Lenz & Johlen Rechtsanwälte Partnerschaft

REAL ESTATE + FINANCE

15.00 – 15.30

Finanzierung und Refinanzierung von Handelsimmobilien: Kreditverknappung im dynamischsten Jahr für Einzelhandelsimmobilien?

Gesprächsrunde mit:

Gerhard Meitinger, Managing Director, Deutsche Pfandbriefbank AG**Bernd Möller MRICS**, Vertriebsdirektor, DG HYP**Thomas Dries**, Abteilungsleiter Immobilien Südwest, Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

Moderation:

Dirk Richolt, Leiter Real Estate Finance, CBRE GmbH15.30 – 16.00 **Kommunikations- und Kaffeepause**

RETAIL OF THE FUTURE

Handelskonzepte der Zukunft

16.00 – 16.30

Retail revolution – When borders disappear***Steve Collis**, Joint Managing Director, JHP Design, London/UK

*Vortrag in englischer Sprache

16.30 – 17.00

Lebensmittelnahversorgung – Expansionsstrategien und neue Konzepte am Beispiel Edeka**Wolfgang Seiler**, Expansionsleiter Süd, EDEKA Handelsgesellschaft Südwest mbH

17.00 – 17.30

Retail Innovations bei Shopping-Centern: Die Shopping-Center der Zukunft**Martina Fecke**, Leitung Innenarchitektur, mfi management für immobilien AG**Nicole Srock.Stanley**, Geschäftsführerin, dan pearlman Markenarchitektur GmbH

17.30 – 18.10

The place to be – Welche Anforderungen stellen Mieter an Standort, Immobilie und Management?

- Welche Handelskonzepte sind im Multichannel-Zeitalter noch erfolgreich?
- Welche Standorte sind zukünftig noch gefragt?
- Welche Flächen braucht der Handel zukünftig?
- Was erwartet der Handel zukünftig von den Vermietern?

Gesprächsrunde mit:

Matthias Alipass, Geschäftsführung, KG ZARA Deutschland B.V. & Co**Marcus Benjamin**, Mitglied der Geschäftsführung, Görgens Gruppe**Martin Konradi**, Bereichsleiter Expansion, dm-drogerie markt GmbH + Co. KG**Matthias Schneider**, Geschäftsführender Gesellschafter, Dulce GmbH**Marc Wittke**, Geschäftsführer Deutschland, Gina Tricot GmbH

Moderation:

Angela Rüter, Geschäftsführerin, Heuer Dialog GmbH18.10 **Zusammenfassung & Ende des 1. Tages****Abendevent auf Einladung des Veranstalters und Sonae Sierra**18.30 **gemeinsame Fahrt mit dem Bus nach Weiterstadt ins LOOP5**

Besichtigung des LOOP5. Das Shopping-Center mit 177 Shops wurde 2011 für sein innovatives Design und die außergewöhnliche Architektur, die unter dem Motto „Luftfahrt“ steht, mit dem Internationalen Shopping-Center Award ausgezeichnet.

Anschließend Get-Together auf Einladung von Sonae Sierra



2. Tag – 10. Mai 2012 – Vormittag

Vorsitz: Hanno Bender, stellvertretender Chefredakteur, Der Handel

DEUTSCHLAND IM SPORTFIEBER

Wie man Sport nachhaltig auf die Fläche bringen kann!

9.00 – 9.10 Einführung in den 2. Kongresstag

9.10 – 9.40

Fußball als Erlebniswelt am Point of Sale: Größer! Schöner! Werder!

Richard Wörösch, Geschäftsführer, Schwitzke & Partner GmbH

9.40 – 10.10

Nachhaltige Markeninszenierung – Der neue Puma-Store

Ales Kernjak, Head of Global Store Concept, PUMA Retail AG

10.10 – 10.40

Näher am Kunden – Den Kunden am POS begeistern

- Wie kann man zukünftig den Kunden am POS für Sportartikel begeistern?
- Wie können sich Marken erfolgreich am POS inszenieren?
- Welche Bedeutung haben die Großereignisse für den POS?

Ulrich Dausien, Vorstand,

McTREK Outdoor Sports eine Unternehmung der YEAH! AG

im Gespräch mit

Hanno Bender, stellvertretender Chefredakteur, Der Handel

10.40 – 11.10 Kommunikations- und Kaffeepause

11.10 – 11.40

Sanifair – Dienstleistung und Servicekonzept für den Handel

Thomas Klaffke, Leiter Akquisition, SANIFAIR GmbH

11.40 – 12.10

Inventing the Future, inspiring people –

Wie sich Abercrombie & Fitch als Markenkönigin inszeniert

Dirk Hilmes, Geschäftsführer, DECO LEISURE GmbH

NACHNUTZUNG, UMNUTZUNG UND REVITALISIERUNG

Welche Perspektiven haben Shopping-Center, Fachmärkte und Warenhäuser?

12.10 – 12.30

**Der Shopping-Center Check-up:
Handelsimmobilien mit Optimierungspotenzial**

Raimund Ellrott, Mitglied des Management Boards, GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung GmbH

12.30 – 12.50

**Strategische Überlegungen zur Revitalisierung von
Einzelhandelsimmobilien: Wann – und wenn ja, wieviel?**

Susanne Klaußner MRICS, Vorsitzende der Geschäftsführung,
GRR Real Estate Management GmbH

12.50 – 13.10

**Hamburger Meile –
Revitalisierung der längsten Shoppingmeile Europas**

Dirk Otto, Centermanager Hamburger Meile,
ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG

13.10 – 13.30

Warenhausrevitalisierung: Vom Distressed Asset zum Core-Produkt

Matthias Schmitz, Managing Partner, ACREST Property Group GmbH

13.30 – 14.00

**Hop oder Top? Megatrend Revitalisierung als Erfolgsfaktor
Einzelhandel und Investoren?**

Gesprächsrunde mit:

Thomas Binder, Vorsitzender der Geschäftsführung, Sierra Germany GmbH

Susanne Klaußner MRICS, Vorsitzende der Geschäftsführung,
GRR Real Estate Management GmbH

Matthias Schmitz, Managing Partner, ACREST Property Group GmbH

Christine Wegner, Head of Shopping Center Management Germany,
Jones Lang LaSalle GmbH

Moderation:

Hanno Bender, stellvertretender Chefredakteur, Der Handel

14.00 Gemeinsamer Ausklang mit einem gemeinsamen Mittagessen

15.00 Ende des 4. Handelsimmobilien Gipfels

Es referieren und diskutieren u. a.:



Matthias Alipass
Geschäftsführung,
KG ZARA Deutschland
B.V. & Co



Hanno Bender
stellvertretender
Chefredakteur, Der Handel
B.V. & Co



Marcus Benjamin
Mitglied der
Geschäftsführung,
Görgens Gruppe



Thomas Binder
Vorsitzender der
Geschäftsführung,
Sierra Germany GmbH



Mark Burlton
Partner, Cross Border
Retail, Cushman &
Wakefield LLP, London



Steve Collis
Joint Managing Director,
JHP Design, London



Ulrich Dausien
Vorstand, McTREK
Outdoor Sports eine
Unternehmung
der YEAH! AG



Thomas Dries
Abteilungsleiter
Immobilien Südwest,
Landesbank
Hessen-Thüringen
Girozentrale



Raimund Ellrott
Mitglied des Management
Boards, GMA Gesellschaft
für Markt- und
Absatzforschung GmbH



Martina Fecke
Leitung Innenarchitektur,
mfi management für
immobilien AG



Dirk Hilmes
Geschäftsführer,
DECO LEISURE GmbH



Dr. Matthias Händle
Geschäftsführender
Gesellschafter,
HR Group GmbH & Co. KG



Ales Kernjak
Head of Global Store
Concept, PUMA Retail AG



Thomas Klaffke
Leiter Akquisition,
SANIFAIR GmbH



Susanne Klaußner
MRICS
Vorsitzende der
Geschäftsführung, GRR
Real Estate Management
GmbH



Martin Konradi
Bereichsleiter Expansion,
dm-drogerie markt GmbH
+ Co. KG



Ralf-Peter Koschny
Vorstand, BulwienGesa AG



Dr. Thomas Lüttgau
Partner,
Lenz & Johlen
Rechtsanwälte
Partnerschaft



Gerhard Meitinger
Managing Director,
Deutsche
Pfandbriefbank AG



Bernd Möller MRICS
Vertriebsdirektor,
DG HYP



Harald Ortner
Geschäftsführer,
HBB Hanseatische
Betreuungs- und
Beteiligungsgesellschaft
mbH



Dirk Otto
Centermanager
Hamburger Meile, ECE
Projektmanagement
G.m.b.H. & Co. KG



Markus Rech
Geschäftsführer,
engelhorn sports GmbH



Dirk Richolt
Leiter Real Estate Finance,
CBRE GmbH



Angela Rüter
Geschäftsführerin,
Heuer Dialog GmbH



Christoph Scharf
Head of Retail Letting,
BNP Paribas
Real Estate GmbH



Matthias Schmitz
Managing Partner,
ACREST Property Group
GmbH



Matthias Schneider
Geschäftsführender
Gesellschafter, Dulce
GmbH



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



Wolfgang Seiler
Expansionsleiter Süd,
EDEKA
Handelsgesellschaft
Südwest mbH



Nicole Srock-Stanley,
Geschäftsführerin,
dan pearlman
Markenarchitektur GmbH



Oliver von Boch
Geschäftsführer,
Brigitte von Boch
Living GmbH



Karl von der Lohe
Geschäftsführer, Treveria
Asset Management GmbH



Andreas Völker
Geschäftsführer, BNP
Paribas Real Estate
Consult GmbH



Christine Wegner
Head of Shopping Center
Management Germany,
Jones Lang LaSalle GmbH



Marc Wittke
Geschäftsführer
Deutschland,
Gina Tricot GmbH



Richard Wörösch
Geschäftsführer,
Schwitzke & Partner
GmbH



+ Fachausstellung

Parallel zum **Handelsimmobilien Gipfel 2012** findet eine begleitende Fachausstellung statt. Nutzen Sie die Chance, dem hochkarätigen Fachpublikum Ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen.

Die Ausstellungsfelder:

- **Asset-Management und Projektsteuerung**
- **Immobilienentwicklung und -finanzierung**
- **Immobilienvermittlung und -beratung**

Sie sind interessiert, als Aussteller dabei zu sein?

Dann fordern Sie bitte unverbindlich weitere Informationen zur Fachausstellung an bei

Frau Tina Hantel, **Telefon 0 211/46 905-23**
oder per **E-Mail hantel@heuer-dialog.de** oder füllen Sie einfach das unten stehende Formular zur Anmeldung aus und faxen Sie es uns an folgende **Faxnummer: 02 11/46 30 51**.

Wir danken unseren Sponsoren:



Fax-Anmeldung: 02 11/46 30 51



HD

- Ja**, hiermit melde ich mich zum **Handelsimmobilien Gipfel 2012** am 9. und 10. Mai 2012 an. (10430)
Teilnahmepreis: 1.190,- EUR zzgl. 19 % USt.
- Ich bin Mitglied des International Council of Shopping Centers (ICSC) und erhalte einen Rabatt von 100,- EUR.
- Ich bin Vertreter einer Kommune und nehme zum ermäßigten Preis von 390,- EUR zzgl. 19% USt. teil.
- Ja**, ich bin interessiert an **Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten**.
Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.
- Ich kann nicht teilnehmen, kaufe aber die **Tagungsunterlagen** (Download) zum Preis von 399,- EUR zzgl. 19 % USt. (199,- EUR zzgl. USt. für Studenten)

1. Name	2. Name	3. Name
_____	_____	_____
Vorname	Vorname	Vorname
_____	_____	_____
Position	Position	Position
_____	_____	_____
Firma	Firma	Firma
_____	_____	_____
Straße Hausnummer	Straße Hausnummer	Straße Hausnummer
_____	_____	_____
PLZ Ort	PLZ Ort	PLZ Ort
_____	_____	_____
Telefon Fax	Telefon Fax	Telefon Fax
_____	_____	_____
E-Mail-Adresse*	E-Mail-Adresse*	E-Mail-Adresse*
_____	_____	_____
Datum Unterschrift Firmenstempel		

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

So melden Sie sich an:

per Post: Heuer Dialog GmbH,
Postfach 30451, 40404 Düsseldorf
per Telefon: 02 11 / 46 90 5-0
per Telefax: 02 11 / 46 30 51
per E-Mail: booking@heuer-dialog.de
per Internet: www.heuer-dialog.de/anmelden/n10430

Termin und Ort:

9./10. Mai 2012
Dorint Pallas Hotel Wiesbaden
Auguste-Viktoria-Strasse 15, 65185 Wiesbaden
Tel.: 06 11 / 33 06 0
E-Mail: reservierung.wiesbaden@dorint.com
Internet: **hotel-wiesbaden.dorint.com**
EZ: 143,- Euro inkl. Frühstück
DZ: 165,- Euro inkl. Frühstück

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 „Handelsimmobilien-Gipfel“ vor.

Gebühren:

1.190,- EUR zuzüglich 19% USt. 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. Eine Kombination unterschiedlicher Rabatte ist nicht möglich. Es wird der jeweils höchste Preisnachlass auf die reguläre Teilnahmegebühr (Komplettpreis) gewährt.

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 24. April 2012 wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 100,- EUR zuzüglich 19% USt. erhoben. Wird die Anmeldung nach diesem Termin ohne Nennung eines Ersatzteilnehmers zurückgezogen, werden 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)

Registrierung:

Der Kongresscounter ist jeweils eine Stunde vor Kongressbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Kongressteilnahme gelten Namensschilder, die zu Beginn ausgehändigt werden.