



GERMAN COUNCIL
CONGRESS

17./18.09.2025

CHINA CLUB BERLIN

AXICA, BERLIN

KLAR

Indexmieten Sauberkeit Sortimentsbeschränkungen S
handel Personal Zinsen Investitionstau Revitalisierung
mieten Sauberkeit Sortimentsbeschränkungen Sonnta
Personal Zinsen Investitionstau Revitalisierung Rückf
Sauberkeit Sortimentsbeschränkungen Sonntagsöffnu

au Revitalisier
ungen Sonnt
isierung Rück
ntagsöffnung
rimentbeschr
ungen Sonnt
isierung Rück
ntagsöffnung
rimentbeschr
ungen Sonnt
isierung Rück
ntagsöffnung
rimentbeschr
ungen Sonnt
isierung Rück
ntagsöffnung

öffnung Einzelhandelskonzepte Innenstadte
au Parkplätze Fahrradstadt 15 Minuten Stad
ing Einzelhandelskonzepte Innenstadtentwick
plätze Fahrradstadt 15 Minuten Stadt Umsa
elhandelskonzepte Innenstadtentwicklung Le

ihrradstadt 15 M
onzepte Innenst
it 15 Minuten St
venstadtentwicl
ng Einzelhandel
onzepte Innenstadtentwicklung Leerstands
it 15 Minuten Stadt Umsatz Kosten Miete Gar
venstadtentwicklung Leerstandsmanagem
ing Einzelhandelskonzepte Innenstadtentwi
onzepte Innenstadtentwicklung Leerstands
it 15 Minuten St
venstadtentwicl
ng Einzelhandel
onzepte Innenst
it 15 Minuten St
venstadtentwicklung Leerstandsmanagemen
ng Einzelhandelskonzepte Innenstadtentwick
onzepte Innenstadtentwicklung Leerstandsma
it 15 Minuten Stadt Umsatz Kosten Miete Gastr
venstadtentwicklung Leerstandsmanagement

Leerstandsmanag
ten Miete Gastron
'denmanagement S
Gastronomie Lär
nen! Stadtgestalt
Lärmschutz Gree
haltung Infrastru
reenlease ESG-Ki
'ruktur Logistikkon
'ruktur Logistikkonzepte Mixed!
'nen! Stadtgestaltung Infrastr
'n Infrastruktur Logistikkon
'se ESG Konform Phot
' Logistikkonzepte F
't Stadtgestaltung Infr
'g Infrastruktur Logistikkon
'lease ESG Konform Photovo
'ruktur Logistikkonzepte Mixed!
'gement Stadtlger
'haltung Infrastru
'z Greenlease ESG
'g Infrastruktur Log
'management Sta
'adgestaltung Infr
'schutz Greenleas
'haltung Infrastrukt

g Infrastruktur Lor
reenlease ESG-Ko
'infrastruktur Logis
'lease ESG Konfo
'ruktur Logistikkon
SG-Konform Phot
'gialistikkonzepte F
'arm Photovoltaik
'ruktur Logistikkonzepte Mixed!
'nen! Stadtgestaltung Infrastr
'n Infrastruktur Logistikkon
'se ESG Konform Phot
' Logistikkonzepte F
't Stadtgestaltung Infr
'g Infrastruktur Logistikkon
'lease ESG Konform Photovo
'ruktur Logistikkonzepte Mixed!
'gement Stadtlger
'haltung Infrastru
'z Greenlease ESG
'g Infrastruktur Log
'management Sta
'adgestaltung Infr
'schutz Greenleas
'haltung Infrastrukt

ekte MixedUsed Shopping Center Lebensmitteleinzel
ovoltalk Wärmepumpe Nebenkosten Sicherheit Index
fixedUsed Shopping Center Lebensmitteleinzelhandel
k Wärmepumpe Nebenkosten Sicherheit Indexmieten
d Shopping Center Lebensmitteleinzelhandel Personal

icherheit Inde
eleinzelhandel
dezmieten Sai
ndel Personal
Center Lebens
eleinzelhandel
dezmieten Sai
ndel Personal
Center Leben
eleinzelhandel
dezmieten Sai
ndel Personal
Center Lebens
eleinzelhandel
dezmieten Sai
ndel Personal
Center Lebens
eleinzelhandel
dezmieten Sai
ndel Personal

GC-CONGRESSPARTNER



VORABEND PARTNER



FOOD PARTNER



BEVERAGE PARTNER



MEDIENPARTNER

schuhkurier*



VERANSTALTER



SUPPORTER



GOLDBECK

christmasworld



JAGDFELD

REAL ESTATE | Real Joy.



Liebe GCSP Familie,

in herausfordernden Zeiten sind es Menschen, die uns Halt und Orientierung bieten und mit Offenheit über Tatsachen, Erfolge, aber auch Fehler sprechen. Das bedeutet auch, **KLARTEXT** zu reden. Wir haben uns dazu entschieden, den German Council Congress weiterhin in diesem Sinne zu gestalten. Damit schaffen wir für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer den heute

dringend benötigten Mehrwert. Eine ausgeprägte Fachkompetenz, verbunden mit der Bereitschaft, über den eigenen Tellerrand hinauszublicken – so haben wir auch in diesem Jahr die Mischung unserer Gäste sorgfältig für Sie zusammengestellt. Alle Informationen dazu finden Sie auf den Folgeseiten. Wir freuen uns auf Sie und einen erfrischenden **KLARTEXT** Diskurs.



**CHRISTINE
HAGER**

GCSP Vorstandsvorsitzende &
Geschäftsführerin Sierra Germany GmbH,
Director Property Management



**HARALD
ORTNER**

GCSP Vorstand & Geschäftsführer
HBB Hanseatische Betreuungs- und
Beteiligungsgesellschaft mbH



**ULRICH
SCHMITZ**

GCSP Vorstand &
Director Center Management
ECE Marketplaces GmbH & Co. KG

[illegible]

pte MixedUsed Shop/s...
 j Kinzathvadekonzepte li
 heterovoltalk Wärmepumpe li
 Peripälat dactel 11
 pte Mize pting 6
 j Kinzathvadekonzepte li
 heterovoltalk Wärmepumpe li
 Peripälat dactel 11
 pte MixedUsed Shop/s...
 j Kinzathvadekonzepte li
 heterovoltalk Wärmepumpe li
 Peripälat dactel 11
 pte Mize pting 6
 j Kinzathvadekonzepte li
 heterovoltalk Wärmepumpe li

	Polenzeitliche	
	Aktion Leontis	
8	Sicherheit Index	
9	ist Umsatz Kosten	
10	mittels Handel	
11	Werkzeug	Verstand
12	in Sicher	Indeum
13	ist Thür	Kosten
14	gemeinlich ein Handel	
15	Entwicklung	Leontis
16	osten Sicherheit	Indeum
17	ten Stadt	sten
18	Lebenam	ndel
19	edantive	ndel
20	erkosten	m

[illegible][illegible]

de Fahrradst.	Ita
edused Shopping	ber
rehandelskon	ist
zepto In	sta
di 15 Mi	tra
ing Cerk	ber
zepto In	sch
zepto Mall	ist
di 15 Min	Ita
ing Cent	ber
zepto In	sch
zepto In	ist
re handeldt 15 f	Sta
edused Shoppin	ber
rehandelskon	sch

ist Umsa-	be Gastre
nschaftsb	Personal
entwicklung	darmnag
en Stöberalt	stan Sack
del Umsatz	be Gastre
nschaft/Geburts	Personal
entwic Kung Lee	darmnag
en Stö	stan Sack
ist Ums	be Gastre
nschaft	Personal
entwic	darmnag
en Stö	stan Sack
ist Ums	be Gastre
nschaft	Personal
entwic	darmnag

LEONARDO DA VINCI

ITALIENISCHER MALER, BILDHAUER, ARCHITEKT, ANATOM,
MECHANIKER, INGENIEUR UND NATURPHILOSOPH



© Patrick Lipke

JUDITH **RAKERS**

TV-Moderatorin, Journalistin
und Bestseller-Autorin

Tagesmoderation

GC-Congress

[illegible]

Geschäftsführerin
Schwan Restaurants
GC-Congress Beirätin

Wir müssen den offenen Dialog und die klare Diskussion zulassen, auch wenn es vielleicht manchmal hart ist, die Wahrheit zu hören. Aber nur so können wir im Zusammenspiel des Einzelhandels und der Gastronomie mit der Immobilienuwirtschaft und den Städten sowie Kommunen umsetzbare, vor allem aber auch wirtschaftlich tragfähige Lösungen finden, die helfen lebendige Städte zu erhalten. Es ist vielerorts höchste Zeit und daher außerordentlich gut, dass es den KLARTEXT German Council Congress gibt!

GOTTFRIED WILHELM LEIBNIZ
DEUTSCHER PHILOSOPH, MATHEMATIKER, JURIST,
HISTORIKER UND POLITISCHER BERATER



JOHAN CASPAR BERGENTHAL

COO
VIA Outlets
GC-Congress Beirat



Handel, der keine Identität hat wird von Kunden heute schneller abgestraft und verliert Relevanz. Standorte, die keinen klaren Konsumenten zweck ansprechen und keinen Mehrwert bieten, werden austauschbar und zum Teil durch online abgelöst. Hybride oder „Mixed-Use“ Konzepte sind nicht die Antwort auf alle Standortprobleme.



HOLGER KNAPP

Geschäftsführer
Sternefeld Medien
GC-Congress Beirat



Einzelhandel und Einzelhandelsimmobilien bilden seit jeher eine Symbiose. In den letzten Dekaden hat sich das Kundenverhalten jedoch stark verändert. Diese Veränderungen haben den Markt für Einzelhandelsimmobilien massiv beeinflusst. Darüber sollten wir sprechen. Am besten KLARTEXT.



KLAUS STRIEBICH

Geschäftsführer
RaRE Advise –
Retail and Real Estate
GC-Congress Beirat

Moderation
Chance versus Risiko



Transparenz und Offenheit sind direkte und KLARE Eigenschaften, Themen und Problemstellungen zu lösen. Wenn dazu noch ehrlich und konstruktiv gesprochen wird, entsteht KLARTEXT, der weder verwischt, verschwommen oder unklar ist. Geht doch ...

[illegible][illegible]

AMELIA EARHART





Vorabend Location: China Club Berlin / Medinis

MITTWOCH

17. SEPTEMBER 2025

CHINA CLUB BERLIN / MEDINIS

Adlon Palais – Behrenstrasse 72

10117 Berlin

ab 17:30 Uhr

Check-in zum Vorabend des GCC

18:30 Uhr

Willkommen



Ulrich Schmitz

GCSP Vorstand & Managing Director

ECE Marketplaces GmbH & Co.KG

18:40 Uhr

Begrüßung

GCC Vorabend Partner

WISAG Facility Management

Retail GmbH & Co. KG

18:45 Uhr

Walking Dinner

1990-1991 1991-1992 1992-1993 1993-1994 1994-1995 1995-1996 1996-1997 1997-1998 1998-1999 1999-2000 2000-2001 2001-2002 2002-2003 2003-2004 2004-2005 2005-2006 2006-2007 2007-2008 2008-2009 2009-2010 2010-2011 2011-2012 2012-2013 2013-2014 2014-2015 2015-2016 2016-2017 2017-2018 2018-2019 2019-2020 2020-2021 2021-2022 2022-2023 2023-2024 2024-2025 2025-2026 2026-2027 2027-2028 2028-2029 2029-2030 2030-2031 2031-2032 2032-2033 2033-2034 2034-2035 2035-2036 2036-2037 2037-2038 2038-2039 2039-2040 2040-2041 2041-2042 2042-2043 2043-2044 2044-2045 2045-2046 2046-2047 2047-2048 2048-2049 2049-2050 2050-2051 2051-2052 2052-2053 2053-2054 2054-2055 2055-2056 2056-2057 2057-2058 2058-2059 2059-2060 2060-2061 2061-2062 2062-2063 2063-2064 2064-2065 2065-2066 2066-2067 2067-2068 2068-2069 2069-2070 2070-2071 2071-2072 2072-2073 2073-2074 2074-2075 2075-2076 2076-2077 2077-2078 2078-2079 2079-2080 2080-2081 2081-2082 2082-2083 2083-2084 2084-2085 2085-2086 2086-2087 2087-2088 2088-2089 2089-2090 2090-2091 2091-2092 2092-2093 2093-2094 2094-2095 2095-2096 2096-2097 2097-2098 2098-2099 2099-2100 2100-2101 2101-2102 2102-2103 2103-2104 2104-2105 2105-2106 2106-2107 2107-2108 2108-2109 2109-2110 2110-2111 2111-2112 2112-2113 2113-2114 2114-2115 2115-2116 2116-2117 2117-2118 2118-2119 2119-2120 2120-2121 2121-2122 2122-2123 2123-2124 2124-2125 2125-2126 2126-2127 2127-2128 2128-2129 2129-2130 2130-2131 2131-2132 2132-2133 2133-2134 2134-2135 2135-2136 2136-2137 2137-2138 2138-2139 2139-2140 2140-2141 2141-2142 2142-2143 2143-2144 2144-2145 2145-2146 2146-2147 2147-2148 2148-2149 2149-2150 2150-2151 2151-2152 2152-2153 2153-2154 2154-2155 2155-2156 2156-2157 2157-2158 2158-2159 2159-2160 2160-2161 2161-2162 2162-2163 2163-2164 2164-2165 2165-2166 2166-2167 2167-2168 2168-2169 2169-2170 2170-2171 2171-2172 2172-2173 2173-2174 2174-2175 2175-2176 2176-2177 2177-2178 2178-2179 2179-2180 2180-2181 2181-2182 2182-2183 2183-2184 2184-2185 2185-2186 2186-2187 2187-2188 2188-2189 2189-2190 2190-2191 2191-2192 2192-2193 2193-2194 2194-2195 2195-2196 2196-2197 2197-2198 2198-2199 2199-2200 2200-2201 2201-2202 2202-2203 2203-2204 2204-2205 2205-2206 2206-2207 2207-2208 2208-2209 2209-2210 2210-2211 2211-2212 2212-2213 2213-2214 2214-2215 2215-2216 2216-2217 2217-2218 2218-2219 2219-2220 2220-2221 2221-2222 2222-2223 2223-2224 2224-2225 2225-2226 2226-2227 2227-2228 2228-2229 2229-2230 2230-2231 2231-2232 2232-2233 2233-2234 2234-2235 2235-2236 2236-2237 2237-2238 2238-2239 2239-2240 2240-2241 2241-2242 2242-2243 2243-2244 2244-2245 2245-2246 2246-2247 2247-2248 2248-2249 2249-2250 2250-2251 2251-2252 2252-2253 2253-2254 2254-2255 2255-2256 2256-2257 2257-2258 2258-2259 2259-2260 2260-2261 2261-2262 2262-2263 2263-2264 2264-2265 2265-2266 2266-2267 2267-2268 2268-2269 2269-2270 2270-2271 2271-2272 2272-2273 2273-2274 2274-2275 2275-2276 2276-2277 2277-2278 2278-2279 2279-2280 2280-2281 2281-
--

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

DEUTSCHER DICHTER, POLITIKER UND NATURFORSCHER



© Jörn Wolter

Christine Hager bei der Eröffnung des German Council Congress 2024 in der AXICA.

DONNERSTAG
18. SEPTEMBER 2025

AXICA
Pariser Platz 3
10117 Berlin

ab 9:00 Uhr
Check-in

10:00 Uhr
Begrüßung



Judith Rakers
TV-Moderatorin, Journalistin und
Bestseller-Autorin

10:05 Uhr
KLARTEXT Talk



Christine Hager
GCSP Vorstandsvorsitzende &
Geschäftsführerin Sierra Germany GmbH,
Director Property Management



Prof. Dr. Verena Rock
Präsidentin
gif Gesellschaft für Immobilienwirt-
schaftliche Forschung

10:20 Uhr
**Wohin geht die Reise?
Unsicherheit versus Vertrauen**



Prof. Dr. Dr. hc. Lars P. Feld
Wirtschaftswissenschaftler

11:05 Uhr
**Handelsimmobilien -
KLARTEXT Impuls zu
Marktentwicklungen**



Sandra Ludwig
Head of Retail Capital Markets EMEA
Jones Lang LaSalle

11:15 Uhr
**German Angst versus
internationaler Mut**
*Wieso internationale Investorengruppen
genau jetzt große Einkaufszentren
shoppen? Und wann kehren deutsche
Käufergruppen wieder in den Markt
zurück?*



Dr. Jan Peter Annecke
Bereichsleiter Real Estate Finance
Helaba



Olaf Ley
CEO Retail (Germany)
Eurofund Group



Karoline Nader-Gräff
Global Expansion and Development
Deputy Director
INGKA (IKEA)



Henri Eisenkopf
Director Transactions Shopping Places
Investment Management Retail
Union Investment Real Estate GmbH



Moderation
Steffen Hofmann
Managing Partner
ambas Real Estate GmbH

12:15 Uhr
Networking Lunch

13:30 Uhr
**Shopping Places made in Asia –
ein Impuls über Trends und
Perspektiven**



Xin Lu
Managing Director
ECE Europa Bau- und Projektmanagement
GmbH

13:40 Uhr
**Utilitas, Firmitas und Venustas und
die Erwartung des Unerwarteten**



Univ.-Prof. Christoph M. Achammer
Vorsitzender des Aufsichtsrates
ATP architekten ingenieure

13:50 Uhr
**Building Connections –
wie wir dritte Orte schaffen**



Sven Fuchs
Partner · Architekt
GRAFT Gesellschaft von Architekten mbH

14:00 Uhr
Remakes versus Destruction
Welche Chancen haben welche Places?



Xin Lu
Managing Director
ECE Europa Bau- und Projektmanagement
GmbH



Univ.-Prof. Christoph M. Achammer
Vorsitzender des Aufsichtsrates
ATP architekten ingenieure



Sven Fuchs
Partner · Architekt
GRAFT Gesellschaft von Architekten mbH



Moderation
Ulrich Brinkmann
Architekt & Redakteur
Bauwelt

14:30 Uhr
Digitaler Darwinismus
*Warum Digitalisierung ohne
Kundenperspektive scheitert*



Mag. Lic. Livia Rainsberger
Geschäftsführerin
WISSENCE

15:15 Uhr
Networking Coffee

16:00 Uhr
Im Gespräch



Heinrich Deichmann
Vorsitzender des Verwaltungsrates und der
geschäftsführenden Direktoren
DEICHMANN SE



Judith Rakers
TV-Moderatorin, Journalistin und
Bestseller-Autorin

16:30 Uhr

Was läuft?!

KLARTEXT Impulse aus dem Markt



Kilian Wisskirchen

Geschäftsführer
Cookie Couture



Dr. Nico Engel

CEO
Gustoso Gruppe GmbH



Thomas Hirschberger

Gastro-Experte, Geschäftsführer
AML INVEST Treuhandgesellschaft mbH



Matthias Alipass (angefragt)

Geschäftsführer
INDITEX

16:50 Uhr

Chance versus Risiko

*Es gibt sie doch: die Erfolgsmodelle in
Handel und Gastronomie, und warum
sie funktionieren*



Kilian Wisskirchen

Geschäftsführer
Cookie Couture



Dr. Nico Engel

CEO
Gustoso Gruppe GmbH



Thomas Hirschberger

Gastro-Experte, Geschäftsführer
AML INVEST Treuhandgesellschaft mbH



Matthias Alipass (angefragt)

Geschäftsführer
INDITEX



Moderation

Klaus Striebich

GC-Congress Beirat & Geschäftsführer
RaRE Advise – Retail and Real Estate

17:30 Uhr

Keine Zeit für Pessimismus



Matthias Brodowy

Kabarettist aus Leidenschaft

18:00 Uhr
Finale/Resümee



Judith Rakers
TV-Moderatorin, Journalistin und
Bestseller-Autorin



Christine Hager
GCSP Vorstandsvorsitzende &
Geschäftsführerin Sierra Germany GmbH,
Director Property Management



Harald Ortner
GCSP Vorstand & Geschäftsführer
HBB Hanseatische Betreuungs- und
Beteiligungsges. mbH



Ulrich Schmitz
GCSP Vorstand & Director Center
Management
ECE Marketplaces GmbH & Co. KG

ab 18.15 Uhr
Abendveranstaltung

[illegible]

“

KONRAD ADENAUER
DEUTSCHER POLITIKER UND STAATSMANN,
ERSTER BUNDESKANZLER DER BRD UND
ERSTER BUNDESMINISTER DES AUSWÄRTIGEN



10:05 Uhr
KLARTEXT Talk

PROF. DR.

VERENA ROCK

Präsidentin

gif (Gesellschaft für Immobilien-
wirtschaftliche Forschung)

Prof. Dr. Verena Rock ist Professorin für Immobilieninvestment und Leiterin des Studiengangs Digitales Immobilienmanagement an der Technischen Hochschule Aschaffenburg. Dort leitet sie ebenfalls das Institut für Immobilienwirtschaft und -management (IIWM). Zuvor war Rock Fondsmanagerin bei Morgan Stanley und Managerin International Real Estate Advisory bei Corpus Sireo. Sie studierte und promovierte an der EBS Universität. Seit 2023 ist sie Präsidentin der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) und hält diverse Aufsichts- und Beiratsmandate.



KLARTEXT bedeutet für mich: fundierte Erkenntnisse sichtbar machen, unbequeme Fragen zulassen und Forschung als Kompass für die Praxis begreifen. Die immobilienwirtschaftliche Forschung – wie wir sie in der gif e.V. leben – liefert genau die Grundlagen, die es braucht, um jenseits von Meinungen faktenbasiert zu diskutieren. Gerade in einer Branche im Wandel ist wissenschaftlich gestützter KLARTEXT kein Luxus, sondern echte Notwendigkeit.



16:30 Uhr
Was läuft?!

16:50 Uhr
Chance versus Risiko

KILIAN WISSKIRCHEN

Geschäftsführer

Cookie Couture

Kilian C. Wisskirchen ist Betriebswirt und gründete gemeinsam mit Niklas Schenk im Jahr 2023 Cookie Couture. Das Premium-Franchise-Konzept für Cookies verbindet den klassischen American Cookie mit französischer Patisseriekunst und deutschem Bäckerhandwerk. Was als kleiner Store in Köln begann, hat sich zu einem stark wachsenden Franchise entwickelt – mit Standorten in Stuttgart, Hamburg, Münster, Ludwigsburg und Mannheim. Weitere Eröffnungen in Deutschland und Europa sind bereits in Planung.



KLARTEXT heißt: Die Wahrheit aussprechen, auch wenn sie unbequem ist. Der stationäre Handel wird sich nur dann behaupten, wenn wir die Innenstädte neu denken – nicht mehr als reine Verkaufsorte, sondern als emotionale Erlebnisräume. Der Wandel ist längst da: Frequenz entsteht heute nicht mehr durch Fläche, sondern durch Relevanz – und die kluge Verzahnung von Online und Offline. Bei Cookie Couture aktivieren wir auf Social Media und schaffen vor Ort ein einzigartiges Store-Erlebnis – mit offenfrischen warmen Cookies, außen herrlich knusprig, innen himmlisch weich.



11:05 Uhr
Handelsimmobilien -
KLARTEXT Impuls zu
Marktentwicklungen

SANDRA LUDWIG

Head of Retail Capital Markets EMEA
Jones Lang LaSalle

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Immobilienbranche leitet Sandra Ludwig seit 2023 als Head of Retail Capital Markets EMEA den Geschäftsbereich bei Jones Lang

LaSalle. Nach einer zweijährigen Tätigkeit als Geschäftsführerin bei Grossmann & Berger GmbH in Hamburg ist sie in 2023 zu JLL zurückgekehrt.



Mit 2,9 Milliarden Euro Transaktionsvolumen verzeichnet der deutsche Einzelhandelsimmobilienmarkt im ersten Halbjahr 2025 ein deutliches Plus von 10%. Der Markt wird klar von Fachmarktprodukten (64% Anteil) geprägt, wobei besonders nicht-lebensmittelgeankerte Objekte verstärkt gehandelt werden. Drei Großtransaktionen im dreistelligen Millionenbereich – darunter die Übernahme der Porta Gruppe durch XXXL Lutz – summieren sich auf über 1,5 Milliarden Euro. Internationale Investoren dominieren mit 62% das Käuferfeld. Für die zweite Jahreshälfte zeichnet sich eine markante Zunahme von Shopping Center-Transaktionen ab, bei denen bereits mehrere Prozesse im Gang sind.

Von 2016 bis 2020 hat Ludwig das deutsche Retail Capital Markets Team von JLL geleitet und begann ihre Karriere bei JLL in 2010 mit der Leitung des norddeutschen Retail Teams. Von 2005 bis 2010 arbeitete sie als Leiterin An- und Verkauf der Immobiliensparte der Hamburger Rickmers Reederei.

Sandra Ludwig verfügt über umfangreiche Erfahrung im gesamten Immobilienlebenszyklus und fundiertes Wissen über gewerbliche Immobilien, insbesondere Einzelhandelsimmobilien. Durch die Zusammenarbeit mit allen europäischen Retailteams hat sie einen sehr breiten Blick auf Europa und berät und unterstützt Investoren fachkundig bei ihrer strategischen Entscheidungsfindung.

10:20 Uhr
Wohin geht die Reise?
Unsicherheit versus
Vertrauen



PROF. DR. DR. H.C.
LARS P. FELD

Wirtschaftswissenschaftler

Lars P. Feld, geboren 1966 in Saarbrücken, hat seit 2010 den Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg inne und ist Direktor des Walter Eucken Instituts. Nach dem Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes wurde er 1999 an der Universität St. Gallen promoviert und habilitierte sich dort im Jahr 2002. Es folgten Stationen an der Philipps-Universität Marburg und der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg. Seit 2003 ist er Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen. 2007 wurde er zum Sachverständigen für die Kommission zur Modernisierung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen benannt und wirkte beratend an der deutschen Schuldenbremse mit. Zum Januar 2020 wurde er als wissenschaftliches Mitglied in die Mindestlohnkommission berufen. Er war von 2011 bis 2021 Mitglied sowie im abschließenden Jahr Vorsitzender des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und vertrat diesen von 2013 bis 2021 im Unabhängigen

Beirat des Stabilitätsrats. Von 2022 bis 2024 war Feld Beauftragter des Bundesministers der Finanzen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung.



Die wirtschaftliche Lage in der Welt ist durch eine enorme Unsicherheit belastet, die derzeit vor allem von den USA ausgeht. In Deutschland hält die wirtschaftspolitische Verunsicherung schon seit 2021 an. Die Bundesregierung muss mit einer Wirtschaftspolitik, die konsequent auf Stärkung der Investitionsbedingungen abzielt, so weit es geht, Unsicherheit reduzieren, nicht nur damit die Unternehmen stärker hierzulande investieren, sondern auch das Konsumentenvertrauen zurückkehrt.



11:15 Uhr
German Angst versus
internationaler Mut

JAN PETER ANNECKE

Bereichsleiter Real Estate Finance
Helaba

Jan Peter Annecké ist seit über 20 Jahren Immobilienbanker. Seine Laufbahn begann er als Trainee bei der HypoVereinsbank und arbeitete anschließend im Senior Risk Management der Bank. Im Zuge der Neugründung der Hypo Real Estate Bank leitete er dort zunächst die Abteilung Workout Management Betreiberimmobilien und wurde später in der Hypo Real Estate Holding Senior Risk Manager. 2005 wechselte er auf die Markseite und baute bei der Münchener Hypothekenbank die kapitalmarktorientierte Credit Treasury auf. 2010 übernahm er die Bereichsleitung für die Gewerbliche Immobilienfinanzierung der Bank. Heute hat Jan Peter Annecké bei der Helaba die globale Verantwortung für den Bereich Real Estate Finance.



Handelsimmobilien sind für Banken als Liquiditätsprovider die mit am schwersten zu greifende Assetklasse. Unsicherheit und Wandel haben allen Beteiligten in den letzten Jahren viel Mut abverlangt und werden es auch weiterhin tun. In solch einem Umfeld ist Liquidität ein scheues Gut. Gleichwohl bietet die Vielfältigkeit der Handelsimmobilie und die Anpassungsfähigkeit und Erfahrung der beteiligten Akteure ein hohes Maß an Resilienz und Potenzial für die Assetklasse auch im städtebaulichen Kontext.



14:00 Uhr
Moderation
Remakes versus
Destruction

ULRICH BRINKMANN

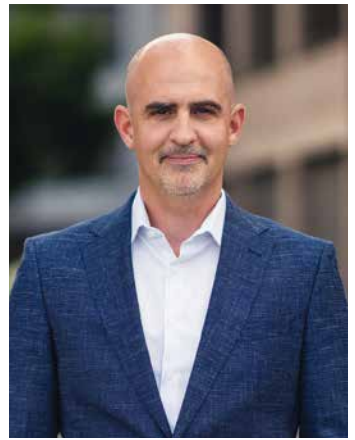
Redakteur
Bauwelt

Ulrich Brinkmann, 1970 geboren, studierte Architektur mit Abschluss Diplom-Ingenieur an der Universität Dortmund. Seit 2000 ist er Redakteur der Architekturzeitschrift Bauwelt in Berlin. 2015 war er Villa-Serpentara-Stipendiat der Berliner Akademie der Künste in Olevano Romano, Italien, 2022 daselbst Casa-Baldi-Stipendiat der Deutschen Akademie Rom Villa Massimo.



Die Wiederbelebung großflächiger Handelsimmobilien wird sich in den nächsten Jahren zu einer der entscheidenden Aufgaben für die stabile Attraktivität der Stadtzentren entwickeln – neue Nutzungen eingeschlossen.

11:15 Uhr
Moderation
German Angst versus
internationaler Mut



STEFFEN HOFMANN

Managing Partner
ambas Real Estate GmbH

Steffen Hofmann ist Managing Partner der ambas Real Estate GmbH und verfügt über rund 25 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Immobilientransaktionen, Asset Management sowie im Bereich Unternehmensfusionen und -übernahmen. Ein besonderes Fachwissen hat er in Bezug auf die Funktionsweise von Handelsimmobilien und gemischt genutzten Immobilien aus der Perspektive von Investoren entwickelt.

Er verfügt über internationale Markterfahrung in Deutschland, Österreich, dem Vereinigten Königreich, in Schweden, Spanien, Portugal, Italien, Ungarn, der Slowakei und Polen. Seit dem Jahr 2020 ist er Mitglied im Beirat des German Council of Shopping Places. Bereits seit 2015 wirkt er als Dozent an der IREBS Immobilienakademie, und seit 2023 gehört er außerdem dem Advisory Board des ACROSS Magazins an.

Vor seiner Tätigkeit bei ambas Real Estate war er von 2007 bis 2014 als Head of Retail und Portfolio Manager bei Henderson Global Investors tätig. Davor arbeitete er von 2000 bis 2007 als Asset Manager bei der Commerz Grundbesitz Investmentgesellschaft.



Wer live dabei sein möchte, wie international agierende Investorenvertreter und Finanzierer mit offenem Visier #KLARTEXT zu den Chancen und Risiken großvolumiger Handelsimmobilien Investments in Deutschland diskutieren, der ist beim diesjährigen Jahreskongress des German Council of Shopping Places am Pariser Platz in Berlin genau richtig. Auf den spannenden Austausch mit @Karoline Nader-Gräff (@INGKA) @Olaf Ley (@Eurofund), Henri Eisenkopf (@Union Investment Real Estate) und @ Dr. Jan-Peter Annecke (Helaba) – allesamt markterfahrene Branchenexperten renommierter Unternehmen – freue ich mich bereits außerordentlich!



16:00 Uhr
Im Gespräch

HEINRICH DEICHMANN

Vorsitzender des Verwaltungsrates und der geschäftsführenden Direktoren

DEICHMANN SE

Heinrich Deichmann, Jahrgang 1962, ist Vorsitzender des Verwaltungsrates und der geschäftsführenden Direktoren der DEICHMANN SE – Europas größtem Schuheinzelhändler. In dritter Generation führt er das Familienunternehmen mit unternehmerischem Weitblick und festen Werten. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft in Köln sowie ergänzenden Vorlesungen in Theologie, Geschichte und Philosophie trat er 1989 in das väterliche Unternehmen ein und übernahm 1999 die operative Leitung.

Unter seiner Führung wuchs DEICHMANN dynamisch: Die internationale Expansion erstreckt sich heute über mehr als 30 Länder. Früh erkannte er das Potenzial der Digitalisierung – bereits 2000 eröffnete DEICHMANN als erster Schuheinzelhändler einen Online-Shop. Mit gezieltem Markenaufbau, prominenten Werbepartnerinnen wie Halle Berry oder Rita Ora und der Übernahme der SNIPES-Gruppe erschloss er neue Zielgruppen und Märkte.

Christlich geprägt, verbindet Heinrich Deichmann wirtschaftliches Handeln mit sozialer Verantwortung. Die DEICHMANN-Stiftung engagiert sich seit Jahrzehnten weltweit für humanitäre, soziale und kulturelle Projekte – von Afrika bis zur Dortmunder Nordstadt.



Jährlich treffen sich in Berlin beim German Council of Shopping Places (GCSP) die führenden Entscheidungsträger aus Handel und Wirtschaft, um wertvolle Einblicke in die Handelsimmobilienbranche zu gewinnen, innovative Ideen auszutauschen und ihr Netzwerk zu erweitern. Hier wird KLARTEXT gesprochen und gemeinsam die Shopping-Welt von morgen gestaltet!

Für sein nachhaltiges Engagement wurde ihm 2017 die Ehrendoktorwürde der PTH Vallendar verliehen. Darüber hinaus ist er in zahlreichen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Gremien aktiv – etwa im Handelsverband Deutschland, im Kuratorium des Deutschen Gründerpreises oder der Stiftung Marktwirtschaft.

„Man wird reich, wenn man verschenkt. Arm sind diejenigen, die so egozentrisch sind, dass andere Menschen in ihrem Leben gar nicht vorkommen.“

14:30 Uhr
Digitaler Darwinismus



MAG. LIC.

LIVIA RAINSBERGER

Geschäftsführerin

WISSENCE

Mit über 25 Jahren Expertise an der Schnittstelle von Vertrieb, Marketing und digitaler Innovation zählt Livia Rainsberger zu den führenden Stimmen im Bereich der digitalen Transformation im Vertrieb. Sie verbindet fundierte akademische Kenntnisse mit praxiserprobtem Know-how und langjäh-

riger Erfahrung im nationalen und internationalen B2B- und B2C-Umfeld und begleitet Unternehmen auf ihrem Weg in die digitale Zukunft, damit diese den modernen Markt- und Kundenanforderungen gerecht werden können. Sie lehrt an Fachhochschulen in Österreich und Deutschland und vermittelt mit Keynotes, Vorträgen und Fachpublikationen wertvolles Wissen zu diesen komplexen und wichtigen Vertriebsthemen und schafft ein Bewusstsein für die notwendigen Veränderungen im Unternehmensumfeld. Ihre Bücher, „Digitale Transformation im Vertrieb“, „KI – Die neue Intelligenz im Vertrieb“, „Der moderne Kunde – das PHANTOM“ und „1.001 Fragen für den Vertrieb“ gelten als wegweisende Werke für die digitale Zukunft des Vertriebs – in deutscher und englischer Sprache beim renommierten Springer Gabler Verlag erschienen.



Der größte Denkfehler bei der Digitalisierung im Vertrieb? Der Fokus auf Effizienz, Produktivität und Technologie. Während Unternehmen eifrig ihre internen Prozesse digitalisieren, findet die eigentliche Revolution auf Kundenseite statt. Moderne Kunden mit neuen Erwartungen, Verhaltensweisen und Entscheidungskriterien fordern radikales Umdenken und Anpassung an ihre neue Realität. Oft wird bei den Digitalisierungsinitiativen in Unternehmen diese Perspektive vernachlässigt. Digitalisierung ist jedoch kein Selbstzweck, sondern muss beim Kunden beginnen und für den Kunden wirken.



17:30 Uhr
Keine Zeit für
Pessimismus

MATTHIAS **BRODOWY**

Kabarettist aus Leidenschaft

Geboren 1972 in Braunschweig, über Hildesheim nach Hannover gelangt, wo ein Schulprojekt in der elften Klasse zur Initialzündung wurde: Matthias Brodowy entdeckte die Bühne – und blieb. Aus dem Schülerprojekt wurde Studentenkabarett, aus dem Studentenkabarett eine Berufung.

Zwar studierte er Geschichte, Germanistik und Theologie fürs Lehramt, doch der Ruf der Bühne war lauter. Nebenbei absolvierte er eine Ausbildung zum Kirchenmusiker – die Musik blieb seine große Liebe. Heute spielt er alles vom Klavier bis zur E-Gitarre, vom Akkordeon bis zum Schlagzeug.

1999 wurde Brodowy als erster Preisträger des Wettbewerbs „Das Schwarze Schaf“ von Hanns Dieter Hüsch auf die Profibühne katalpultiert – seither tourt er durch die Republik, mit zehn Soloprogrammen im Gepäck. Politisch, musikalisch, literarisch – und nie ohne den feinen Schalk.

In seinem aktuellen Programm „Keine Zeit für Pessimismus“ verbindet Brodowy klugen Witz mit pointierter Gesellschaftsanalyse. Ein Hypochonder stellt sich der Apokalypse mit Humor, Haltung und einem Hauch Hoffnung – denn den Kopf in den Sand zu stecken, ist bekanntlich nicht atmungsaktiv. Sein kabarettistisches Credo: Haltung zeigen, ohne zu belehren. Nachdenken, ohne zu verzweifeln. Neben der Bühne engagiert sich Brodowy als Schirmherr für nierenkranke Kinder, für den Hospizdienst der Malteser sowie als Mitherausgeber des Straßenmagazins Asphalt. 2013 erhielt er den Deutschen Kleinkunstpreis, 2020 den „Gaul von Niedersachsen“.

„Keine Zeit für Pessimismus! Und dann? Konfetti! Biologisch abbaubar.“

16:30 Uhr
Was läuft?!

16:50 Uhr
Chance versus Risiko



DR.
NICO ENGEL

CEO
Gustoso Gruppe GmbH

Dr. Nico Engel ist CEO der Gustoso Gruppe, einer der führenden und wachstumsstärksten europäischen Multi-Brand-Restaurantgruppen mit Marken wie 60 seconds to napolì, Ruff's Burger, Ciao Bella und 't Zusje. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Umsetzung von Buy-&-Build-Strategien sowie der nachhaltigen Wertsteigerung von Unternehmen.

Seine berufliche Karriere begann Nico Engel im Private Equity Umfeld. Im Anschluss wechselte er auf die operative Unternehmensseite und hatte dort verschiedene Führungspositionen inne, unter anderem als Geschäftsführer bei einer führenden europäischen zahntechnischen Laborgruppe. Seine internationale Erfahrung umfasst zudem Board-Mandate in der Schweiz und Norwegen. Aktuell ist er Mitglied des Strategy Boards der MAI Gruppe, einer stark wachsenden Gruppe von Digitalagenturen.

Er promovierte in Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität München und absolvierte Studienaufenthalte in Dublin, Shanghai und an der Ludwig-Maximilians-Universität München.



Professionelle Gastronomie ist längst kein Lückenfüller mehr, sondern zentraler Baustein erfolgreicher Immobilienentwicklung. Sie schafft Aufenthaltsqualität, zieht Menschen an und verleiht Orten Charakter. Wer nachhaltige Immobilienwerte schaffen will, muss auf gastronomische Kompetenz setzen.



16:30 Uhr
Was läuft?!

16:50 Uhr
Chance versus Risiko

THOMAS HIRSCHBERGER

Gastro Experte, Geschäftsführer

AML INVEST Treuhandgesellschaft mbH

Thomas Hirschberger ist kein Mann der zweiten Reihe – er ist ein echter Taktgeber der deutschen Gastroszene. Ein Visionär mit Macher-Mentalität, der weiß, wie man aus einer guten Idee ein erfolgreiches Konzept macht. Als Geschäftsführer der AML INVEST Treuhandgesellschaft mbH denkt er heute strategisch, investiert klug und begleitet ambitionierte Gastro- und Lifestyleprojekte mit Erfahrung, Neugier und einem untrüglichen Riecher für das, was Menschen begeistert.

Doch seine Reise durch die Welt der Gastronomie begann nicht im Konferenzraum, sondern an der Front der Szene-Gastro. Den Anfang machte Sausalitos – ein bunter Mix aus Cocktailbar, kalifornisch-mexikanischer Küche und ausgelassener Lebensfreude. Hirschberger war einer der Köpfe hinter dem Erfolgskonzept, das in den 2000ern das Ausgehen in Deutschland neu definierte. Später folgte ein weiterer Coup: Mit Hans im Glück hob er eine Burgerkette aus der Taufe, die urbanen Lifestyle, hochwertiges Essen und durchdachtes Design auf den Punkt bringt – und damit die Systemgastronomie revolutionierte.

Heute bündelt er all das unternehmerische Know-how in der AML INVEST und bleibt

seiner Linie treu: Gastronomie ist mehr als nur Essen und Trinken – es ist Emotion, Erlebnis, Identität. Hirschberger denkt groß, aber immer mit Bodenhaftung, liebt kreative Konzepte, die Substanz haben, und ist bekannt für seinen feinen Instinkt, wenn es darum geht, neue Trends nicht nur zu erkennen, sondern ihnen den entscheidenden Schub zu geben.

Thomas Hirschberger bleibt in Bewegung – als Unternehmer, Ideengeber und Möglichmacher. Oder kurz: als einer, der weiß, wie man aus guten Momenten großartige Marken macht. „Gastro ist wie Rock’n’Roll – du musst den Takt fühlen, sonst wird’s nur Lärm.“



*Klartext; Gastronomie und Handel
befruchten sich gegenseitig! Daher weg
mit den Ladenöffnungszeiten!*

14:00 Uhr
Remakes versus
Destruction



UNIV.-PROF.

CHRISTOPH M. **ACHAMMER**

Vorsitzender des Aufsichtsrates

ATP architekten ingenieure

Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Christoph M. Achammer ist Architekt, Gründungsgesellschafter und Vorsitzender des Aufsichtsrates von ATP architekten ingenieure, Europas führendem Büro für Integrale Planung. Mehr als 1.500 Architekt:innen und Ingenieur:innen nutzen modernste digitale Methoden für komplexe multifunktionale Gebäude in den Bereichen Retail, Verwaltung, Health, Kultur und Städteplanung. Mit der Forschung zu Integraler Planung, Lebenszyklusorientierung und Digitalisierung beschäftigt sich Christoph M. Achammer

über 20 Jahre hindurch auch als Universitätsprofessor am Lehrstuhl für Industriebau und interdisziplinäre Bauplanung der Technischen Universität Wien (bis 2022).

ATP architekten ingenieure entwickelte sich aus einem innovativen Architekturbüro mit hoher gestalterischer Kompetenz für Industrie-, Logistik- und Forschungsgebäude und spezialisierte sich u.a. auf Retail, Entertainment, Verwaltung und den Gesundheitssektor. Seit 2012 plant ATP bereits durchgehend digital mit BIM. Planungsgesellschaften im DACH und CEE Raum sowie Consulting-, Forschungs- und Sonderplanungseinheiten für Immobilienentwicklung, Place Making, Zertifizierungen und Nachhaltigkeit sowie für EPCM helfen, Verschwendung im Baugeschehen zu minimieren und Ressourcen zu schonen. Diese strategischer Weitsicht ließ ATP zum Marktführer für die integrierte Neu- und Umbauplanung komplexer Gebäude in Westeuropa werden. ICSC-bestprämierte Shoppingcenter wie ATrio, Varena, Aleja, Sillpark sowie die Transformation und Revitalisierung der Shoppingcity Süd bei Wien oder neuerer innerstädtischer Umbauprojekte in DE sind erfolgreiche Beispiele.



*Perfekte Bedarfsbefriedigung,
Digitalisierung und AI sind super, aber
wir sehnen uns auch nach Überraschung,
Einmaligkeit und individuellem Erlebnis.
Die Weiterentwicklung bestehender
Strukturen bietet alle Chancen, das zu
kombinieren, und die Rückbesinnung auf
multifunktionale Stadtstrukturen ist ein
Schlüssel dazu.*



11:15 Uhr
German Angst versus
internationaler Mut

OLAF LEY

CEO Retail (Germany)

Eurofund Group

Als CEO Retail hat Olaf Ley im Januar 2025 offiziell die Leitung der deutschen Eurofund Group übernommen. Im Fokus seines Tätigkeitsfeldes stehen dabei zunächst der Aufbau und die Weiterentwicklung der Strukturen sowie die Führung des Rhein Ruhr Zentrums Mülheim. Neben dem Asset Management des RRZ wird Ley auch die Projektentwicklung und Restrukturierung des

Standortes vorantreiben. In seiner Funktion verantwortet er darüber hinaus die strategische Akquisition neuer Objekt- und Business-Opportunitäten in Deutschland. Dazu gehört auch der Ausbau von Partnerschaften mit Investoren und die Erweiterung des Dienstleistungsangebots von Eurofund.

Der renommierte Immobilienexperte Olaf Ley (49) verfügt über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung in leitenden Positionen bei wichtigen Akteuren der Immobilienbranche. Seine berufliche Laufbahn begann er 2001 als Graduate Trainee bei JLL. Von 2003 bis 2006 leitete er für Karstadt Immobilien unter anderem die Projektentwicklung des Einkaufszentrum Limbecker Platz in Essen. Von 2007 bis 2015 trug Ley in verschiedenen Funktionen zur erfolgreichen Entwicklung und Expansion der ECE Projektmanagement bei. Unter seiner Leitung als Director M&A wurden Investitionen in Höhe von ca. 5 Mrd. Euro in Deutschland, Österreich und Polen erfolgreich umgesetzt. Nach weiteren Stationen als Geschäftsführer bei iMallinvest (2015 - 2018) bekleidete er vor seinem Wechsel zur Eurofund Group die Position als Geschäftsführer für Investment, Business Development und zeitweise auch Asset Management bei Unibail Rodamco Westfield Germany (2018 - 2024).



Deutschland ist der Hidden Champion der Investmentmärkte in Europa: Im historischen Vergleich und selbst im Vergleich zu den derzeit stark nachgefragten Märkten in Spanien oder Polen bieten sich hohe Renditen, stabile Performances vieler Objekte und attraktive Möglichkeiten der Ergänzung von Mixed Use- und Entertainmentelementen – ein chancenreiches Umfeld! Dies ist bisher aber im breiten Markt noch nicht angekommen – auf dem German Council Congress werden wir intensiv über die Gründe diskutieren und warum jetzt ein guter Zeitpunkt für einen (Wieder-) Einstieg ist!

13:50 Uhr
Building Connections –
wie wir dritte Orte schaffen

14:00 Uhr
Remakes versus
Destruction



SVEN FUCHS

Partner · Architekt

GRAFT Gesellschaft von Architekten mbH

Sven Fuchs wurde 1976 in Bochum geboren. Er studierte Architektur an der Technischen Universität zu Braunschweig und schloss das Studium 2004 als Diplom Ingenieur erfolgreich ab. Zu dieser Zeit war er bereits als freier Künstler tätig und gewann den 1. Preis beim internationalen Realisierungswettbewerb zum Spielbudenplatz in Hamburg in Zusammenar-

beit mit Planungsring Mumm + Partner. Sven Fuchs ist seit 2006 bei GRAFT angestellt. 2018 wurde er Partner.

Er hat eine Vielzahl von unterschiedlichen Projekten erfolgreich realisieren können. Die meisten Projekte waren ressourcenschonende Umbauten im Bestand. Er arbeitet seit vielen Jahren partnerschaftlich mit Gebrüder Heine- mann und Smartseller im weltweiten Duty- Free-Retail an verschiedenen Flughäfen. Parallel verantwortet Sven Fuchs bei GRAFT seit einem Jahrzehnt die erfolgreiche Gestaltung und Umsetzung des weltweiten Markenauf- tritts im Retail der Mercedes-Benz AG.



Wenn der erste Ort, das Zuhause und der zweite Ort, der Arbeitsplatz fusionieren, fällt der dritte Ort hinten runter. Der dritte Ort hat aber für uns Menschen als soziale Wesen eine herausragende Bedeutung. Wir benötigen Orte, an denen wir „in echt“ sein können. Das wird durch Zugänglichkeit, Niedrigschwelligkeit, soziale Interaktion, regelmäßige Besuche, gute Stimmung und Vielfalt der Nutzer möglich gemacht. In der Nachbarschaft oder gleichzeitig wird gehandelt und gelebt. Diese Orte gemeinsam zu erschaffen, ist in der richtigen Maßstäblichkeit und der konkreten Ausgestaltung eine bedeutende Aufgabe für Bauherrn, Nutzer und Architekten.



14:00 Uhr
Remakes versus
Destruction

XIN LU

Managing Director

ECE Europa Bau- und Projektmanagement GmbH

Xin Lu ist Geschäftsführerin der ECE Europa Bau- und Projektmanagement GmbH sowie Director Asia Business bei ECE. Als Gründungsdirektorin des Asien-Geschäfts von ECE ist sie seit 2013 für die Geschäftsentwicklung und das gestalterische Leistungsprofil verantwortlich. In dieser Rolle baute sie strategische Partnerschaften zwischen den europäischen Aktivitäten von ECE und führenden Unternehmen, Marken und Institutionen in Asien auf.

Zuvor war Xin Mitgründerin von IBO Concept Germany und Chefarchitektin der Vanke Group, einem der größten Immobilienentwickler der Welt. Ihre umfassende Expertise in der Entwicklung und im Betrieb von Handelsimmobilien basiert auf über 20 Jahren Erfahrung sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Auftragnehmerseite. Ihre Projektanalysen gelten als besonders präzise und kulturell differenziert – geprägt durch zahlreiche preisgekrönte, internationale Kooperationen.

Xin Lu hat einen Masterabschluss in Stadtplanung der Bauhaus-Universität Weimar, ist eingetragene Architektin in Deutschland und Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS). Mit beruflichem Hintergrund in Architektur, Stadtplanung und Interior Design entwickelt sie kreative, ausgewogene Lösungen, die den unterschiedlichen Interessen aller Beteiligten gerecht werden.

Sie war an internationalen Forschungsinitiativen mit den Vereinten Nationen, der London School of Economics, IREBS und der Bauhaus-Universität beteiligt und ist Autorin oder Mitherausgeberin mehrerer Fachpublikationen. Ihre Arbeit verbindet kulturelle Perspektiven, strategisches Denken und gestalterische Exzellenz – und trägt dazu bei, urbane Zukunfts-räume grenzüberschreitend neu zu definieren.



Die Herausforderungen für Shopping-Center in Deutschland sind gewaltig – und die Lösung liegt nicht in der Evolution, sondern in der Revolution. Im Vergleich zum deutschen Markt sind Shopping-Center in Asien deutlich jünger. Doch gerade das Fehlen historischer Strukturen hat dort früh zu mutigen, vielfältigen Konzepten geführt. Ein Blick in andere Branchen – etwa die Automobilindustrie – zeigt, wie wichtig langfristiges, gesellschaftlich orientiertes Denken ist. In Asien verändern sich Lebensstile und Konsumverhalten rasant, und Entwickler reagieren mit kreativen und mutigen Ideen. Auch in Europa hat sich viel bewegt – denken wir nur an die Zeit vor und nach Corona oder an den Aufstieg des E-Commerce. Doch die Frage bleibt: Reagieren wir schnell und umfassend genug? Die größte Hürde ist oft nicht der Mangel an Kreativität, sondern das Festhalten an vermeintlich sicheren Wegen. Warum muss ein Center geschlossen sein? Warum Shops nebeneinander? Warum basiert das Geschäftsmodell fast ausschließlich auf Mieteinnahmen? Die Umbenennung in „German Council of Shopping Places“ war ein mutiger Schritt in die richtige Richtung. Doch vielleicht sollten wir noch weiter fragen: Können wir auch den Begriff „Shopping“ infrage stellen? Was ist heute der eigentliche Magnet, der Menschen anzieht?

11:15 Uhr
German Angst versus
internationaler Mut



KAROLINE **NADER-GRÄFF**

Global Expansion and Development Deputy Director
INGKA (IKEA)

Karoline Nader-Gräff ist eine Immobilienexpertin mit über 15 Jahren internationaler Erfahrung in allen Facetten der Branche. Derzeit wirkt sie als stellvertretende Direktorin für globale Expansion und Entwicklung bei Ingka Centres (IKEA-Gruppe) im schwedischen Malmö. In dieser Rolle verantwortet sie die Globale strategische Steuerung von Transaktionen und Investitionen über 16 Länder hinweg und den Entwicklungsbereich Nordics. Zu den bedeutenden Transaktionen zählen die vollständige Veräußerung der Ingka Russland

Plattform, die Akquisition von Italie Deux in Paris (Einkaufszentrum und Mixed-Use Projekt) und die Akquisition von Pasing Arkaden in München. Ihre fundierte Expertise im Fonds- und Kapitalmanagement erwarb sie zuvor als Investment Director bei ECE Real Estate Partners in Hamburg. Dort verantwortete sie Strukturierung, Fundraising und Management von Fonds und Joint Ventures im Volumen von rund 2 Milliarden Euro. Ihre Karriere begann sie bei Credit Suisse in London im Bereich Real Estate Private Fund Placement. Karoline Nader-Gräff ist Absolventin der University of Warwick (First Class Honours) sowie der Universität Konstanz (magna cum laude). Sie spricht fließend Englisch, Deutsch und Norwegisch und ist eine geschätzte Stimme auf Fachkonferenzen. Darüber hinaus engagierte sie sich als externes Vorstandsmitglied bei Danske Shoppingcentre, der größten Einkaufszentrumsplattform Dänemarks.



Deutschland als stärkster Wirtschaftsraum Europas bietet derzeit historisch niedrige Einstiegschancen für sehr gute Shopping Center und damit im europäischen Vergleich ein einzigartig attraktives Rendite-Risikoprofil. In Ost- und Südeuropa drängen bereits wieder institutionelle Investoren in den Markt, wodurch sich das Fenster für opportunistische Investoren bereits wieder geschlossen hat, sodass sich diese Investoren nun auf Deutschland konzentrieren.



11:15 Uhr
German Angst versus
internationaler Mut

HENRI EISENKOPF

Director Transactions Shopping Places Investment
Management Retail

Union Investment Real Estate GmbH

Henri Eisenkopf ist Director Transactions Shopping Places bei Union Investment Real Estate GmbH in Hamburg, einem der größten Immobilien-Investmentmanager in Europa sowie mit einem der größten Einzelhandelsportfolien mit Core-Strategie.

In dieser Position verantwortet er europaweit An- und Verkäufe von Handelsimmobilien mit Schwerpunkt auf Shopping-Centern und Shopping-Places.

Er blickt auf über zwanzig Jahre Erfahrung im Immobilieninvestment Management als auch gewerblichen Immobilienfinanzierung zurück. Vor seiner Zeit bei Union Investment Real Estate war er bei dem Einzelhandelspezialisten und Investment-Manager ECE Real Estate Partners tätig sowie bei JLL in Korea. Er startete seine Karriere 2004 im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung bei der heutigen DZ Hyp.

Henri Eisenkopf ist gelernter Bankkaufmann, hält einen MBA in International Real Estate Management von der Akademie der Hochschule Biberach sowie einen Bachelor of Arts in Banking & Finance von der ADG Business School in Montabaur.



Der Europäische Shopping-Center Investmentmarkt erlebt aktuell eine deutliche Renaissance, die von einer klaren Rückkehr der Liquidität geprägt ist. Und Deutschland? Wir sehen bisher ein Auseinanderdriften aus starker operativer Shopping-Center Performance, welche auf eine stark zurückhaltende Nachfrage zumindest deutscher Investoren trotz historisch hoher Renditeaussichten trifft. Aus Investmentsicht können wir jedoch vor dem Wendepunkt stehen, bei dem wir die Polarisierung von Prime- und Sekundärstandorten ehrlich bewerten müssen, aber bei dem vor allem die grundsolide Performance deutscher Shopping-Center und deren Anpassungsfähigkeit an sich wandelnde Verbraucherbedürfnisse in den Mittelpunkt rückt. Es sind mittlerweile nicht nur die Neubewertung der Risikotragfähigkeit von Shopping-Center Cashflows, die Investoren anziehen und Banken zurück aufs Finanzierungsparkett bringen, sondern auch die deutlich erkennbaren Fortschritte im Bereich der Nachhaltigkeit, ESG-Standards und der digitalen Transformation. Die konsequente Weiterentwicklung und Professionalität von Retail-, Service- und Gastronomiebetreibern, tragen wesentlich dazu bei, dass Standortkonzepte resiliente und zukunftssichere Perspektiven bieten. Die notwendigen Rahmenbedingungen aus operativer Sicht sind bereits gesetzt! Lassen Sie uns auf dem German Council Congress darüber diskutieren, wie die Liquidität am Investmentmarkt zurückkommt, welches die Basis für die Entwicklung und Umsetzung von Innovationen bildet und damit die Shopping-Center Landschaft in Deutschland neu gestaltet.



**“ Sollten Ihnen meine Aussagen
zu klar gewesen sein, dann müssen Sie
mich missverstanden haben.**

ALAN GREENSPAN

US-AMERIKANISCHER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLER,
VORSITZENDER DER US-NOTENBANK (FEDERAL RESERVE
SYSTEM)

[illegible]

GCSP Vorstandsvorsitzende &
Geschäftsführerin Sierra Germany GmbH,
Director Property Management

Unser Netzwerk findet immer dann seinen Höhepunkt, wenn wir uns in Berlin zum German Council Congress treffen. Alljährlich versammelt sich hier die Handelsimmobilienbranche und Handelswelt, um in den konstruktiven Dialog zu treten – auf der Bühne, aber auch im persönlichen Gespräch. Seit dem vergangenen Jahr haben wir deshalb den Congress unter das Motto „KLARTEXT“ gestellt.

Vorträge und Panels zu aktuellen Herausforderungen der Zeit aus den eigenen Reihen unserer Mitgliedschaft, als auch wichtige, neue Impulse aus Gewerbe, Wirtschaft und Politik sorgen für Orientierung und neue Denkanstöße. Lassen Sie uns aktiv gemeinsam unsere Zukunft gestalten und seien Sie dabei – ich freue mich auf Sie!

“ Um klar zu sehen,
genügt oft ein Wechsel der
Blickrichtung.

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY
FRANZÖSISCHER SCHRIFTSTELLER UND PILOT



HARALD ORTNER

GCSP Vorstand &
Geschäftsführer
HBB Hanseatische Betreuungs- und
Beteiligungsgesellschaft mbH



Genau zuhören, eine eigene Meinung bilden und die oft hohe Komplexität der Handelsimmobilienwirtschaft verstehen sowie besonders die Entwicklung antizipieren, das ist die DNA unseres German Council Congresses KLARTEXT. Dieser Nutzen ist uns jedes Jahr eine hohe Verpflichtung für alle Teilnehmer, der wir jetzt zum 23. Mal sicher gerecht werden. Dass sich eine Mitgliedschaft im GCSP auch finanziell lohnt, erkennt jeder, der dabei ist, wenn er die Teilnahmegebühr für GCSP Mitglieder mit anderen Handelsimmobilien Events vergleicht: Mehrwert in jeder Hinsicht. Ich freue mich sehr, wenn wir uns in Berlin sehen!



ULRICH SCHMITZ

GCSP Vorstand &
Director Center Management
ECE Marketplaces GmbH & Co. KG



KLARTEXT beim GCC – vergangenes Jahr hat unser Leitgedanke für den Congress eine derart positive Rückmeldung erzeugt, dass wir uns entschieden haben, dieses Konzept auch für 2025 und für die Folgejahre beizubehalten. Die Herausforderungen ändern sich, die Bedeutung von KLARTEXT bleibt bestehen. Hart an der Sache, respektvoll und tolerant – dies sind die Haupteigenschaften, die unseren Congress prägen werden. Nur der offene und gemeinsame Diskurs wird uns zusammen die Lösungen erschließen, die uns helfen, die Zukunft positiv zu meistern.



INGMAR BEHRENS

Generalsekretär des GCSP



Mit unserer Entscheidung, KLARTEXT als dauerhaftes Vorzeichen unseres bekannten und wichtigen German Council Congresses festzulegen, reagieren wir auf den Wunsch des Handels und der Handelsimmobilienbranche, auf hohem Niveau einmal im Jahr zusammen offen und ehrlich sowie konstruktiv und kreativ eine sehr große Bandbreite der aktuellen Themen zu diskutieren. Es ist eine Leuchtturmveranstaltung, die allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern Orientierung für die kommenden wichtigen Monate gibt und jedem dazu die Chance, mit vielen interessanten, netten neuen Kontakten die eigene Zukunft zu gestalten. Die sehr familiäre Atmosphäre ist dabei einzigartig in der Immobilienwirtschaft.

[illegible]

ASTRID LINDGREN
SCHWEDISCHE SCHRIFTSTELLERIN



Der German Council Congress 2024 in der AXICA.

Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt online unter <https://conf.hut-gmbh.net/registration/GCC2025>. Gerne können Sie hierzu auch den nebenstehenden QR-Code nutzen. Ihre Bestätigung erhalten Sie dann in Kürze von unserem Event-Dienstleister H.U.T. GmbH.



ANMELDUNG

Hotelbuchungen

Wir haben für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent (Einzelbelegung inkl. Frühstück 345 Euro zzgl. City Tax/Nacht) im **Hotel ADLON Kempinski Berlin** blockiert, das Sie direkt im Hotel abrufen können (Rufnummer +49 30 2261 1111 / Fax +49 30 2261 1116)
E-Mail: reservation.adlon@kempinski.com



MAIL AN ADLON

Ein weiteres Kontingent ist für Sie im **Hotel Maritim proArte** reserviert. Die Zimmer im Maritim (Einzelbelegung inkl. Frühstück 209,37 Euro zzgl. City Tax/Nacht) sind über diesen Link buchbar: <https://www.hut-gmbh.net/de/hotel/germancouncilcongress-2025-2>



BUCHUNG MARITIM

[illegible]

INDISCHER RECHTSANWALT, PUBLIZIST,
MORALLEHRER, ASKET UND PAZIFIST

**schuhkurier***shopping
places
magazine

ATP architekten
ingenieure

JAGDFELD
REAL ESTATE | Real Joy.



Herzlichen Dank.

Was wäre unser German Council Congress ohne unsere engagierten und großartigen Congress Partner? Wahrscheinlich deutlich kostspieliger – und vor allem nicht an den außergewöhnlichen Orten der Begegnung, die wir in den vergangenen Jahren und auch in diesem Jahr erneut wählen durften.

Jeder einzelne Partner bringt eine besondere Leistung ein und verleiht dem GCC mit seinem wertvollen Namen Glaubwürdigkeit und Strahlkraft. Gerade in herausfordernden Zeiten ist dieses Engagement keine Selbstverständlichkeit. Es belegt nicht nur den hohen Stellenwert unseres Congresses, sondern auch die Bedeutung unseres Verbandes und seiner vielfältigen, aktiven Mitglieder.

Deshalb sagen wir aus tiefstem Herzen: Danke.

Wir sind stolz auf unsere starke Gemeinschaft und die Verbundenheit, die uns mit Ihnen als GCSP Mitglieder auszeichnet. Wertschätzung und Treue sind für uns mehr als Worte – sie sind ein hohes Gut, das wir gemeinsam bewahren und fördern wollen.

Nutzen Sie den diesjährigen German Council Congress also gerne, um auch mit unseren engagierten Partnern ins Gespräch zu kommen. Unser GC-Congresspartner dm, unser Vorabend-Partner WISAG, der Food Partner Union Investment sowie unser Beverage Partner Kaufland tragen maßgeblich zum Gelingen des Congresses bei. Ebenso danken wir unseren wertvollen Supportern ECE, GOLDBECK, christmasworld, ATP Architekten, HBB, Jagdfeld und Sonae Sierra für ihr verlässliches Engagement.

Auch unsere Medienpartner – THOMAS DAILY, Shopping Places Magazine und schuhkurier – begleiten uns in bewährter Weise. Mit ihnen sind wir hervorragend mit der führenden Nachrichtenlandschaft der Immobilienwirtschaft vernetzt. Sie unterstreichen durch ihre Partnerschaft die Relevanz unseres Tuns und zeigen die wichtige Rolle der Shopping-Places-Branche für lebendige, zukunftsfähige Städte.

Lassen Sie sich inspirieren: Nehmen Sie den Erfolg unserer Partner als Maßstab – und vielleicht auch als Motivation für Ihr eigenes Unternehmen. Falls Sie sich vorstellen können, beim GCC 2026 Teil dieses starken Netzwerks zu sein, sprechen Sie uns gerne an.

*Ihr GCSP Management-Team
Ingmar Behrens und Simone Kircheis*



GERMAN COUNCIL OF SHOPPING PLACES

Der bundesweit einzige Interessenverband der Handelsimmobilienwirtschaft.

Rund 1.000 Vertreter*Innen unserer Mitgliedsunternehmen aus den Bereichen Entwicklung und Analyse, Finanzierung, Center-Management, Architektur, Handelsimmobilien, Retail und Marketing-Spezialisten bilden hier einen aktiven Interessenzusammenschluss als ideale Networkingbasis der Handelsimmobilienakteure. Mit rund 1 Million Arbeitnehmern und direkt verbundenen Dienstleistern repräsentieren die Mitgliedsunternehmen des GCSP einen bundesweit bedeutenden Wirtschaftszweig.

www.gcsp.de