

Stand: 29. Juli 2026



09./10.09.2026

LANDESVERTRETUNG
SCHLESWIG-HOLSTEIN
AXICA, BERLIN

KLAR

ntagsöffnung
rtimentsbesch
ungen Sonnt
lisierung Rück
ntagsöffnung
rtimentsbesch
ungen Sonnt
lisierung Rück
ntagsöffnung
rtimentsbesch
ungen Sonnt
lisierung Rück
ntagsöffnung
rtimentsbesch
ungen Sonnt
lisierung Rück
ntagsöffnung

Handelskonzepte Innenstadtsentwicklung Le
Handelsstadt, S 6 A
Konzepte Innenstadt
It 15 Minuten St.
Innenstadtwic
ng Einzelhandel
ng Konzepte Innenstadtsentwicklung Leerlands
ng 15 Minuten Stadt Umsatz Kosten Miete Ga
ng Innenstadtsentwicklung Leerlandsmanagem
ng Einzelhandelskonzepte Innenstadtwic
ng Innenstadtsentwicklung Leerlands
It 15 Minuten St.
Innenstadtwic
ng Einzelhandel
Konzepte Innenstadt
It 15 Minuten St.
Innenstadtsentwicklung Leerlandsmanagement
ng Einzelhandelskonzepte Innenstadtsentwicklun
ng Innenstadtsentwicklung Leerlands
It 15 Minuten St.
Innenstadtsentwicklung Leerlandskosten Miete Gast
ng Innenstadtsentwicklung Leerlandsmanagemen

[illegible]

Lebensmittel
icherheit Ind
einzelnhand
dormieten Sa
ndel Personal
Center Lebens
einzelnhand
dormieten Sa
ndel Personal
Center Lebens
einzelnhand
dormieten Sa
ndel Personal
Center Lebens
einzelnhand
dormieten Sa
ndel Personal
Center Lebens
einzelnhand
dormieten Sa
ndel Personal



ECE

ATP architekten
innenraum



christmasworld

JAGDFELD
REAL ESTATE | Real Joy.

Liebe GCSP Familie,

die Zeiten bleiben dynamisch und anspruchsvoll. Barrieren klar zu benennen und transformative Themen mutig anzugehen, ist für uns alle von existenzieller Bedeutung – es gilt, keine Zeit zu verlieren. Unser Motto **KLARTEXT** fungiert hierbei auch in diesem Jahr als klarer Richtungsweiser und starkes Statement. Auf diese Weise bieten

wir allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern durch sichere Orientierung einen echten Mehrwert. Bei der Auswahl unserer diesjährigen Gäste haben wir erneut auf eine exzellente Mischung geachtet: Tiefgehende Fachkompetenz verbindet sich hier mit der Offenheit, weit über den eigenen Tellerrand hinauszublicken.



CHRISTINE
HAGER

Geschäftsführerin Sierra Germany GmbH,
Director Property Management



HARALD
ORTNER



ULRICH
SCHMITZ

Director Center Management
ECE Marketplaces GmbH & Co. KG

[illegible]

KONRAD ADENAUER

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



JUDITH **RAKERS**

TV-Moderatorin, Journalistin
und Bestseller-Autorin

Tagesmoderation
GC-Congress

BEI

Unterhaltungskünstler, Komiker, Musiker, Komponist, Kabarettist, Schauspieler und Dichter. Heinz Erhard (19. März 1928 – 10. März 2015) war einer der bekanntesten deutschen Künstler seiner Zeit. Er war Mitglied der Gruppe "Die Vier" und hat zahlreiche Hits geschrieben und interpretiert. Er war auch ein erfolgreicher Komponist und hat viele Filme und Theaterstücke geschrieben. Er war ein sehr vielseitiger Künstler und hat in fast allen Bereichen der Unterhaltungskunst gearbeitet.



KERSTIN RAPP-SCHWAN

Geschäftsführerin
Schwan Restaurants
GC-Congress Beirätin



Innenstädte sterben nicht am Onlinehandel – sie sterben an langsamen Entscheidungen. Um unsere Stadtkerne zu retten, müssen wir jetzt handeln. Es darf nicht Monate dauern, eine Modefläche gastronomisch umzunutzen. Die Bürokratie bremst den Wandel aus und ignoriert die Wünsche der Menschen. Neben der Politik stehen auch Eigentümer in der Pflicht: Sie müssen Gastronomie als Chance begreifen. Denn Leerstand senkt Aufenthaltsqualität und Sicherheitsgefühl. Wir müssen gemeinsam schneller, mutiger und pragmatischer werden – für lebendige Innenstädte von morgen.

“ Manche Menschen wollen immer glänzen, obwohl sie keinen Schimmer haben.

HEINZ ERHARD

DEUTSCHER KOMIKER, MUSIKER, KOMPONIST,
UNTERHALTUNGSKÜNSTLER, KABARETTIST,
SCHAUSPIELER UND DICHTER



JOHAN CASPAR BERGENTHAL

COO
VIA Outlets
GC-Congress Beirat



Das starre Sonntagsverbot ist ein staatlich verordnetes Vernichtungsprogramm für den Wert und die Attraktivität unserer Handelsstandorte und Innenstädte. Während der E-Commerce nonstop Rendite einstreicht, legen wir den stationären Handel am potenzialstärksten Tag künstlich lahm. Frequenz ist das Lebenselixier lebendiger Quartiere – wer den Sonntag blockiert, entzieht den Geschäften die Existenzgrundlage. Wir dürfen den Strukturwandel nicht länger durch Regulierungsmauern behindern. Die Sonntagsöffnung ist die "conditio sine qua non" für vitale Stadtzentren und zukunftsfähige Immobilien.



KARL SCHWITZKE

Geschäftsführer
Schwitzke GmbH
GC-Congress Beirat



Die Branche muss es endlich einsehen: Wir haben in den letzten Jahren viel zu viel Handelsfläche geschaffen. Getrieben von Marken auf Expansionskurs bauten Investoren bereitwillig neuen Raum – gestützt durch rasant steigende Mieten. Wir Architekten haben diese Objekte gerne geplant, Ladenbauer sie gerne errichtet. Doch dieses Zusammenspiel ging massiv am tatsächlichen Bedarf vorbei. Jetzt ist die Party vorbei und wir alle müssen uns anpassen. Das ist schmerzhaft und kostet Geld. Aber Jammern und Abwarten helfen nicht weiter. Es gibt viel zu tun – gehen wir es an!



KLAUS STRIEBICH

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



Um Probleme oder schwierige Situationen und Herausforderungen gar nicht erst entstehen zu lassen, hilft Zielorientierung, Fokussierung und auch Kooperation. Dann noch ehrlich und direkt miteinander gesprochen entsteht eben KLARTEXT. Es könnte so einfach sein ...

MADAM C. J. WALKER
UNTERNEHMERIN, PHILANTHROPIN, POLITISCHE UND SOZIALE
AKTIVISTIN – UND EINE DER ERSTEN WEIBLICHEN SELF-MADE-
MILLIONÄRE IN DEN USA



© Jörg Zägel – commons.wikimedia.org

Vorabend Location: Landesvertretung Schleswig-Holstein

MITTWOCH

9. SEPTEMBER 2026

LANDESVERTRETUNG SCHLESWIG-HOLSTEIN

In den Ministergärten 8

10117 Berlin

ab 17:30 Uhr

Check-in zum Vorabend des GCC

18:30 Uhr

Grußwort

Sandra Gerken

Staatssekretärin Schleswig-Holstein

18:35 Uhr

Grußwort Vorabendpartner

Dirk Fittkau

Vorabendpartner

WISAG Facility Management

Retail GmbH & Co. KG

18:40 Uhr

Willkommen



Ulrich Schmitz

Managing Director

ECE Marketplaces GmbH & Co. KG

18:45 Uhr

Dinner Buffet

[illegible]

JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

DEUTSCHER DICHTER, POLITIKER UND NATURFORSCHER



© Jörn Wolter

Christine Hager bei der Eröffnung des German Council Congress 2025 in der AXICA.

DONNERSTAG
10. SEPTEMBER 2026
 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
Staffelübergabe
*Der bisherige und der neu
 gewählte Vorstand des GCSP*



Christine Hager
 Geschäftsführerin Sierra Germany GmbH,
 Director Property Management



Harald Ortner



Ulrich Schmitz
 Director Center Management
 ECE Marketplaces

10:20 Uhr

Wie tickt die Jugend heute und morgen?

Fakten, Erkenntnisse und Perspektiven über die Zielgruppe 16-29 Jahre



Prof. Bernhard Heinzlmaier

Sozialwissenschaftler
Mitbegründer & Vorsitzender
Institut für Jugendkulturforschung &
Geschäftsführer tfactory Trendagentur
Markt- und Meinungsforschung

10:50 Uhr

Wie tickt die Jugend wirklich?

GCSP NeXtGen spricht KLARTEXT



Sebastian Klein

GCSP NeXtGen & Geschäftsführer
Maßmann & Klein Immobilien GmbH



Giovanni Giampietri

GCSP NeXtGen & Leasing Manager
Sales Regional - North
ECE Marketplaces

11:00 Uhr

Top Stores der Welt



John Ryan

Analyst, consultant and journalist &
founder and managing director
Newstores

11:20 Uhr

... kurz nachgefragt



Karl Schwitzke

GC Congress Beirat & Geschäftsführer
Schwitzke GmbH

11:25 Uhr

High Noon oder Happy End



Lars Jähnichen

Geschäftsführer
IPH Gruppe



11:30 Uhr

**High Noon oder Happy End –
wie finden Vermieter und Mieter
heute zusammen?**



Nina Stapf

Leiterin Immobilienmanagement Spezialisten
Deka Immobilien Investment GmbH

Sebastian Beck

Director
Real Estate & Construction Deutschland
Peek & Cloppenburg B.V. & Co. KG, Düsseldorf



Stefan Bögl

COO
Bayerische Hausbau Real Estate



Christian Schneider

Head of Expansion
REWE Markt GmbH



Moderation
Lars Jähnichen
Geschäftsführer
IPH Gruppe

12:00 Uhr

Networking Lunch

13:30 Uhr

**Die teuersten Fehler in
Verhandlungen**

*Warum selbst erfahrene Entscheider
regelmäßig Verhandlungspotenzial
verschenken*



Dr. Martina Pesic

Verhandlungsexpertin
MP Consult UG

14:00 Uhr

**Statt warten Stadt machen.
Wie geht das?**



Dr. Stephan Keller

Oberbürgermeister
Landeshauptstadt Düsseldorf



14:15 Uhr
**Konzeptimpuls:
Pommes rot/weiß
mit Bordeaux?**



Toni Askitis
Content Creator, Moderator,
Sommelier & Gastronom
Pommes und Wein

14:20 Uhr
**Konzeptimpuls:
Relevanz statt Firlefanz –
Fashionmarken neu gedacht.**



Tabea Fischer
Founder & CEO
to the top sportswear GmbH

14:25 Uhr
**Warum machen es andere
richtig/er?**



Dr. Stephan Keller
Oberbürgermeister
Landeshauptstadt Düsseldorf



Toni Askitis
Content Creator, Moderator,
Sommelier & Gastronom
Pommes und Wein



Tabea Fischer
Founder & CEO
to the top sportswear GmbH



Moderation
Susanne Klaußner
Geschäftsführende Gesellschafterin
DIR Deutsche Investment Retail GmbH

14:55 Uhr
Networking Coffee

16:00 Uhr
**Kundensegmente
statt Quadratmeter**



Prof. Dr. Martin Fassnacht
Director - Chair of Strategy and Marketing
WHU - Otto Beisheim School of
Management

16:35 Uhr
... kurz nachgefragt



Johan Caspar Bergenthal
GC Congress Beirat & COO
VIA Outlets

16:45 Uhr
Im Gespräch



Oldouz Mirzaie
General Managerin H&M Deutschland
H&M



Judith Rakers
TV-Moderatorin, Journalistin und
Bestseller-Autorin

17:15 Uhr
Erfolg mit der HDKKZSP-Methode

Dr. Jens Wegmann
Institut für Handelsprozessoptimierung

18:00 Uhr
Finale/Resümee
*Mit dem neu gewählten Vorstand
des GCSP*



Judith Rakers
TV-Moderatorin, Journalistin und
Bestseller-Autorin

ab 18.15 Uhr
Abendveranstaltung

[illegible]

LUDWIG ERHARD
DEUTSCHER POLITIKER UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLER,
BUNDESMINISTER FÜR WIRTSCHAFT UND ZWEITER BUNDESKANZLER
DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

UNIV.-PROF. DR.

MARTIN FASSNACHT

Director – Chair of Strategy and Marketing
WHU – Otto Beisheim School of Management

© Stephan Pick



Prof. Dr. Martin Fassnacht ist Inhaber des Lehrstuhls für Strategie und Marketing an der WHU – Otto Beisheim School of Management in Düsseldorf. Zudem ist er Vorsitzender des Beirats des Henkel Center for Consumer Goods (HCCG). Im Juni 2023 feierte er sein 20-jähriges Jubiläum als Lehrstuhlinhaber an der WHU. Die am Lehrstuhl von Prof. Fassnacht behandelten Forschungsschwerpunkte umfassen das Preismanagement, Markenmanagement sowie Handelsmarketing und Omnichannel Business. Prof. Fassnacht ist darüber hinaus als Strategic Advisor für B2C- und B2B-Unternehmen tätig. Sowohl seine Forschung als auch die Lehrveranstaltungen haben durch eine enge Zusammenarbeit mit namhaften Unternehmen wie Henkel, Adidas, Aston Martin, BMW, dfv Mediengruppe, Douglas, Google, IGEPa Group, Klarna, L'Oréal, Lufthansa, Meta, Telefónica, Vorwerk und Würth-Gruppe einen starken Praxisbezug.



*Handelsimmobilien: Kundenzentrierung
als Schlüssel nachhaltiger Relevanz.*

Prof. Fassnacht ist Mitglied des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V., der Erich-Gutenberg-Arbeitsgemeinschaft e.V., der American Marketing Association (AMA), der Academy of Marketing Science (AMS) und der European Marketing Academy (EMAC).

16:00 Uhr

Kundensegmente statt Quadratmeter

Handelsimmobilien stehen vor grundlegenden Herausforderungen. Frequenzverluste, Online-Wettbewerb und neue Nutzungslogiken verändern ihre Rolle entscheidend. Unterschiedliche Kundengruppen nutzen ein und dieselbe Immobilie – von Handelsunternehmen über Gastronomie und Freiberuflern bis zu privaten Bewohnern. Die Keynote zeigt, wie Handelsimmobilien durch eine konsequent kundenzentrierte Perspektive auch in der Zukunft Relevanz, Frequenz und Wert schaffen können.



OLDOUZ MIRZAIÉ

General Managerin H&M Deutschland
H&M

Oldouz Mirzaie verantwortet als General Managerin bei H&M den Schlüsselmarkt Deutschland.

Oldouz begann 2002 als Sales Advisor für H&M in Deutschland zu arbeiten und stieg in verschiedenen Märkten in Führungspositionen auf. In Großbritannien war sie als Store Managerin eines globalen Flagship-Stores und später als Area Managerin tätig und leitete Teams in wichtigen Regionen. Als Sales Managerin für die Schweiz leitete sie Area- und Sales Teams, bevor sie die Rolle der Country Managerin für Südafrika übernahm und anschließend als Regional Managerin die Region Südasien und

Pazifik für H&M leitete, wo sie für Märkte wie Singapur, Malaysia, Vietnam, die Philippinen, Australien, Neuseeland und Indien verantwortlich war. Zudem verantwortete sie als Regional Managerin für H&M Central Europe die Märkte Deutschland, Niederlande, Schweiz, Österreich und Slowenien.

Zu ihren Erfolgen in diesen Funktionen zählen die Expansion und das Wachstum von H&M im Einzelhandel sowie auf digitalen Plattformen, darunter die Einführung mehrerer Marktplatzkooperationen, die Stärkung lokaler Beschäftigungsinitiativen, die Förderung der lokalen Relevanz des H&M-Angebots und der Geschäftstätigkeit von H&M, die Pflege von Beziehungen innerhalb der Gesellschaft und die Leitung der ersten globalen Designkollaboration von H&M mit einem südafrikanischen Talent, die internationale Anerkennung fand.

Oldouz setzt sich für Inklusion, Vielfalt und Kund*innenorientierung ein und sorgt gleichzeitig dafür, dass H&M dem Kernversprechen von nachhaltigerer Mode und Qualität zu erschwinglichen Preisen nachkommt. Ihr dynamischer Führungsstil spiegelt ihre Leidenschaft für kulturelle Entdeckungen, Reisen und Tanz wider.



*Wir glauben fest an den stationären Handel. Zugleich erkennen wir ganz klar die Vorteile einer intelligenten Vernetzung der verschiedenen Kanäle. Denn Fakt ist: Unsere Stores beflügeln auch unser Online-Geschäft – dieses Zusammenspiel funktioniert von Tag zu Tag besser. Ich freue mich darauf, beim German Council Congress KLARTEXT darüber zu sprechen, wie wir unsere lokale Relevanz festigen und so die optimalen Voraussetzungen schaffen, um schneller auf die Bedürfnisse unserer Kund*innen einzugehen.*

16:45 Uhr
Im Gespräch mit Judith Rakers

DR.
MARTINA PESIC

Verhandlungsexpertin
MP Consult UG

© Tom Menz Fotografie



Dr. Martina Pesic ist Expertin für Value Selling und Verhandlungsführung. Seit mehr als 18 Jahren begleitet sie Unternehmen in geschäftskritischen Verhandlungen – von M&A-Transaktionen über komplexe Einkaufs-, Vertriebs- und Finanzierungsverhandlungen bis hin zu strategischen Stakeholderverhandlungen. Ihr Fokus liegt dort, wo wirtschaftliche Entscheidungen unter Zeitdruck, Unsicherheit und hoher emotionaler Beteiligung getroffen werden.

In ihrer Rolle als Shadow Negotiator unterstützt sie Vorstände, Geschäftsführer und Führungsteams bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung anspruchsvoller Verhandlungen. Darüber hinaus begleitet sie Unternehmen mit Einzelcoachings, maßgeschneiderten In-house-Trainings, Executive Workshops sowie als Interim Managerin in strategisch kritischen Projekten. In ihrer Arbeit verbindet Dr. Pesic ihre Promotion über Emotionen in Verhandlungen mit ihrer langjährigen Erfahrung auf Käufer- und Verkäuferseite.

13:30 Uhr

Die teuersten Fehler in Verhandlungen

Warum selbst erfahrene Entscheider regelmäßig Verhandlungspotenzial verschenken.

Als Gründerin der Unternehmensberatung MP Consult unterstützt sie Organisationen dabei, Wert klar zu positionieren, Entscheidungslogiken zu verstehen und Verhandlungen nicht über den Preis, sondern über relevanten Mehrwert zu führen.

Neben ihrer Beratungstätigkeit lehrt Dr. Pesic in Executive Programmen an der Universität St. Gallen (HSG) sowie an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Sie ist offizielle LinkedIn Top Voice für Verhandlungsführung und regelmäßig als Keynote Speakerin, Expertin und Interviewpartnerin in Wirtschafts- und Führungsmedien gefragt.



In der Handelsimmobilienbranche stehen regelmäßige Millionenbeträge auf dem Verhandlungstisch. Der entscheidende Hebel liegt dabei selten in der letzten Preistrunde. Erfolgreiche Verhandler verstehen früher als andere, welche Interessen, Risiken und Entscheidungslogiken die Gegenseite tatsächlich bewegen. Genau dort entsteht Verhandlungsspielraum.

PROF.

BERNHARD HEINZLMAIER

Sozialwissenschaftler

Mitbegründer & Vorsitzender,

Institut für Jugendkulturforschung & Geschäftsführer

tfactory Trendagentur Markt- und Meinungsforschung

Bernhard Heinzlmaier ist seit über drei Jahrzehnten in der Jugendforschung tätig. Er ist Mitbegründer und seit 2003 Vorsitzender des Instituts für Jugendkulturforschung. Hauptberuflich leitet er das Marktforschungsunternehmen tfactory Trendagentur mit Sitz in Hamburg. Für seine verdienstvollen Leistungen als Meinungs- und Jugendforscher wurde ihm 2018 von Bundespräsident Van der Bellen der Berufstitel Professor verliehen.

Nach seinem Studium der Geschichte, Germanistik, Psychologie und Philosophie war er als Geschäftsführer des Österreichischen Instituts für Jugendforschung sowie in der Markt- und Meinungsforschung tätig. 1997 gründete er die tfactory Trendagentur in Wien, deren deutschen Ableger in Hamburg er seit 2000 leitet.



© Georg Wilke

Bernhard Heinzlmaier zeichnet als (Co-) Projektleiter für bedeutende wissenschaftliche Berichte verantwortlich, darunter der Bericht zur Lage der Jugend für das BKA sowie die jährliche Jugendwertestudie. Als Berater für Unternehmen und Organisationen liegen seine Schwerpunkte auf Produkt- und Werbekonzepten, Markenimages und Jugendmarketingstrategien. Zudem betreibt er den Blog "kopfüber – gegen den Zeitgeist" und veröffentlicht zahlreiche Fachpublikationen, darunter das aktuelle Buch "Babyboomer gegen Generation Z. Vom Ende des neuen Biedermeier" (2025).

Seine aktuellen Arbeitsschwerpunkte umfassen Jugendpolitik und -werte, Freizeit- und Trendforschung, Gesundheitskommunikation sowie die Generationenforschung im Vergleich von den Baby Boomern bis zur Generation Alpha.



Gerade Jugendliche denken vorrangig in Bildern und bewerten auch ihr eigenes Dasein in eben solchen. Das wird auch von Influencern getragen, die ja größtenteils das Aussehen verhandeln. Die Tragweite dieser Entwicklung können wir noch gar nicht abschätzen.

10:20 Uhr

Wie tickt die Jugend heute und morgen?

Fakten, Erkenntnisse und Perspektiven
über die Zielgruppe 16-29 Jahre



TONI ASKITIS (#asktoni)

Content Creator, Moderator, Sommelier & Gastronom
Pommes und Wein

Toni Askitis (#asktoni) ist Content Creator, Moderator, Sommelier und Gastronom. Seit mehr als 25 Jahren widmet er sich mit Leidenschaft der Welt des Weins und zählt heute zu den bekanntesten Botschaftern einer modernen, nahbaren Weinkultur in Deutschland. Die Kombination aus unternehmerischem Know-how als gelernter Betriebswirt, fundierter Weinexpertise und langjähriger Praxiserfahrung prägt seine Arbeit bis heute.

Für seine Leistungen wurde er vom Rolling Pin als "Sommelier des Jahres 2024" ausgezeichnet. Mit seinem Content-Format #asktoni begeistert er auf Social Media eine stetig wachsende Community. Authentisch, verständlich und mit viel Humor vermittelt er Weinwissen und zeigt, dass guter Wein kein Expertenwissen voraussetzt. Seine Philosophie ist ebenso einfach wie überzeugend: "Wein ist unkompliziert." Dieser Gedanke zieht sich auch durch sein gleichnamiges Buch.

Gemeinsam mit seiner Frau Elisavet betreibt er in Düsseldorf "Pommes und Wein"

– eine außergewöhnliche Kombination aus Weinbar und modernem Imbiss mit einer Weinkarte von über 700 Positionen. Das Konzept zeigt, dass handwerklicher, qualitativer Wein nicht an steife Etikette gebunden ist, sondern auch in entspannter Atmosphäre seinen Platz hat.

Als Moderator führt Toni Askitis durch Weinverkostungen, Preisverleihungen und Podiumsdiskussionen. Mit Fachkompetenz, Charme und einem feinen Gespür für sein Publikum verbindet er Information mit Unterhaltung – sowohl für Kenner als auch für Einsteiger. Zu seinen Kooperationspartnern zählen unter anderem Gerolsteiner sowie weitere renommierte Unternehmen aus Wein und Gastronomie.

Abseits der Bühne ist Toni Askitis Familienmensch, Ehemann, Vater, Skater, Hip-Hop-Fan und stolzer Düsseldorfer Grieche. Diese Mischung aus Bodenständigkeit, Leidenschaft und Authentizität macht ihn zu einem Gastgeber und Creator, der Menschen verbindet. Ganz nach seiner Überzeugung: Wein ist ein Slang, den jeder versteht.



Wir haben kein Absatzproblem, wir haben ein Kommunikationsproblem. Wein ist unkompliziert.

14:15 Uhr

Konzeptimpuls:

Pommes rot/weiß mit Bordeaux?

14:25 Uhr

Warum machen es andere richtig/er?

DR.

STEPHAN KELLER

Oberbürgermeister

Landeshauptstadt Düsseldorf



Dr. Stephan Keller (55) ist seit 1. November 2020 Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf. Der gebürtige Aachener studierte in Bayreuth, Birmingham (UK) und Bochum Rechtswissenschaften. 1995 legte er die erste juristische Staatsprüfung in Bayreuth ab und erlangte seinen Master of Laws 1996 an der Birmingham University (UK). Darauf folgte 1999 die zweite juristische Staatsprüfung.

1999 war Dr. Stephan Keller zunächst Richter am Verwaltungsgericht Köln und wechselte dann als Referent zum Deutschen Städtetag. Im Folgejahr wurde er dort Büroleiter des Hauptgeschäftsführers (bis 2005).

Von 2006 bis 2010 war Dr. Stephan Keller Beigeordneter des Städte- und Gemeindebunds Nordrhein-Westfalen für Städtebau, Umwelt und Kommunalwirtschaft.

2010 promovierte er zum Doktor der Rechte an der Ruhr-Universität Bochum. Anschließend wurde er zum Beigeordneten der Landeshauptstadt Düsseldorf berufen und war dort von 2011 bis 2016 für Recht, Ordnung und Verkehr zuständig.

Von Januar 2017 bis Oktober 2020 übte Dr. Stephan Keller das Amt des Stadtdirektors in Köln aus. Am 27. September 2020 wurde Dr. Stephan Keller zum neuen Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf gewählt.



Die Zukunft unserer Städte braucht einen offenen Dialog, klare Positionen und den Mut, auch Klartext zu sprechen. Der German Council Congress KLARTEXT bring die entscheidenden Akteurinnen und Akteure aus Politik, Wirtschaft und Immobilienbranche zusammen. Als Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Düsseldorf freue ich mich darauf, die Erfahrungen und Perspektiven eines der führenden Wirtschaftsstandorte Europas einzubringen und gemeinsam Ideen in konkrete Lösungen und nachhaltige Zukunftsperspektiven für unsere Städte zu übersetzen.

14:00 Uhr

Statt warten Stadt machen.**Wie geht das?**

14:25 Uhr

Warum machen es andere richtig/er?



NINA STAPF

Global Head of Real Estate Management Retail,
Hotel and strategic tenant relations
DEKA IMMOBILIEN INVESTMENT

Nina Stapf leitet seit April 2024 als Global Head das Asset Management für Einzelhandel, Hotel und strategische Mieterbindung bei der Deka Immobilien Investment GmbH. Ihre Teams sind weltweit verantwortlich für ein Investitionsvolumen von rund 7 Milliarden Euro.

Von 2016 bis 2024 leitete Nina Stapf Fondsmanagement des Deka-Immobilien Europa Fonds mit einem Fondsvolumen von rund 18 Milliarden Euro und rund 140 Objekten. Für ihre Leistungen wurde sie als "Fondsmanagerin des Jahres 2021" (Fondsfrauen) ausgezeichnet und der Deka Immobilien Europa errang unter Ihrer Leitung mehrfach den renommierten Scope Award.

Ihre Karriere bei der Deka begann im Jahr 2002. Von 2008 bis 2016 leitete sie im Teilzeitmodell das Real Estate Management Europa mit einem Portfolio von 3,8 Milliarden Euro und bis zu 22 Mitarbeitenden.

11:30 Uhr

**High High Noon oder Happy End –
wie finden Vermieter und Mieter
heute zusammen?**

Ihren Einstieg fand sie 1997 als Investment Managerin bei der DESPA GmbH, wo ihr im Jahr 2000 Prokura erteilt wurde. Ihr Betriebswirtschaftsstudium an der European Business School (ebs) schloss sie 1996 als Diplom-Kauffrau ab, ergänzt durch Auslandsstudien in Berkeley und Dijon. Sie ist zertifizierte Immobilienökonomin (EBS) sowie Chartered Surveyor (MRICS).

Neben dem Beruf engagiert sie sich stark in der Frauenförderung: Sie ist Mentorin im IWIL-Mentoren-Programm, Absolventin der Leadership Next Academy und hat als Product Owner die Initiative "Female Finance" der DekaBank vorangetrieben.



Einzelhandelsimmobilie trifft Einzelhändler – und beide brauchen heute mehr als Verträge: Es braucht KLARTEXT und Mut zur Veränderung. Nur offene, ehrliche Gespräche legen die Basis für gemeinsame Erfolge in einem sich schnell wandelnden Markt. Wer jetzt auf echte Partnerschaft und Transparenz setzt, kann Herausforderungen in Chancen verwandeln.

STEFAN BÖGL

COO

Bayerische Hausbau RE GmbH & Co. KG



Stefan Bögl ist seit Juli 2025 Chief Operating Officer (COO) der Bayerischen Hausbau RE GmbH & Co. KG. In dieser Funktion verantwortet er die Bereiche Asset Management, Property Management, Transaktionen sowie die Rechtsabteilung. Damit komplettiert er die Geschäftsführung der BHRE und wird künftig über 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter führen.

Der diplomierte Betriebswirt und Immobilienökonom bringt über 20 Jahre Erfahrung in der Immobilienwirtschaft mit – insbesondere in der operativen Führung großer Asset- und Property-Management-Teams sowie in der Umsetzung komplexer Transaktionen. Seine Karriere führte ihn über Stationen bei Bilfinger Berger Real Estate, Fortress Germany Asset Management und Aurelis Real Estate zuletzt zur aam2core Holding AG, wo er als Executive Director Asset & Property Management für ein Immobilienportfolio im Wert von rund 3,4 Milliarden Euro verantwortlich war.

Seine Schwerpunkte lagen dabei stets in der renditeorientierten Weiterentwicklung von Bestandsimmobilien unter Berücksichtigung von ESG-Kriterien, der Struk-

turierung effizienter Prozesse sowie der Einführung skalierbarer digitaler Tools. Neben seiner operativen Exzellenz zeichnet sich Stefan Bögl durch einen starken Fokus auf Mieterbedürfnisse, unternehmerisches Denken und seine ausgeprägte Erfahrung mit Changeprozessen aus.

Bögl hat Betriebswirtschaft in Würzburg, Mannheim und an der University of Texas in Austin studiert. Er lebt derzeit mit seiner Frau und Tochter in Wiesbaden und plant mittelfristig den Umzug nach Süddeutschland.

11:30 Uhr

**High High Noon oder Happy End –
wie finden Vermieter und Mieter
heute zusammen?**



LARS JÄHNICHEN

Geschäftsführer

IPH Gruppe

Seit 2017 ist Lars Jähnichen als Geschäftsführer in verschiedenen Gesellschaften der IPH Gruppe übergreifend für die Bereiche Beratung, Vermietung und Technik verantwortlich.

Jähnichen blickt auf 30 Jahre Berufserfahrung im Bereich Handelsimmobilien zurück. Bis 2016 war der Diplom-Wirtschaftsingenieur bei Unibail Rodamco Germany als Geschäftsführer für das Assetmanagement zuständig und steuerte ein Shopping-Center-Portfolio mit einer Gesamtmietfläche von ca. 850.000 Quadratmetern.

Die Entwicklung, Planung und Umsetzung von Revitalisierungskonzepten gehören heute zu seinen Kernthemen. Als Experte für Vermietungsmanagement und Immobilienberatung sorgt Jähnichen dafür, dass Handelsimmobilien zukunftssicher aufgestellt sind. Dazu gehört die strate-

gische und operative Weiterentwicklung von Shopping Centern wie auch von gemischt genutzten Immobilien als Teil urbaner Quartiere.

Darüber hinaus beleuchtet Jähnichen als Moderator von Fachpanels, in Fachbeiträgen, in Vorträgen und Vorlesungen sowohl das aktuelle Marktgeschehen als auch Positionierungs- und Vermietungsthemen.

11:25 Uhr / 11:30 Uhr

**High High Noon oder Happy End –
wie finden Vermieter und Mieter
heute zusammen?**



Der Markt hat sich neu kalibriert – die Frage ist nur, wer das schon verstanden hat und wer noch auf die alten Spielregeln setzt.



SUSANNE **KLAUSSNER** MRICS

Geschäftsführende Gesellschafterin
DIR Deutsche Investment Retail GmbH

Susanne Klaußner MRICS ist seit über 40 Jahren in der Immobilienbranche tätig und widmet sich, nach Führungspositionen bei DeTe Immobilien und Sireo Real Estate GmbH seit 2006, zuletzt als Vorstandsvorsitzende der GRR Group, dem Nahversorgungssegment mit drei Spezial-AIFs und einem Eigenportfolio von rd. 1,5 Milliarden Euro AuM (rd. 400 Objekte).

Seit Ende 2019 baut sie die auf die Anlage in Nahversorgungsimmobilien spezialisier-

te DIR mit inzwischen 75 Anlageobjekten in 2 Spezialfonds und einem Team von 15 Professionals auf.

Gleichzeitig ist sie Dozentin und Examiner an der IREBS Immobilienakademie, Beirätin des German Council of Shopping Places und Vorsitzende des Ausschusses Handel des ZIA.



Klartext bedeutet auch, ehrlich und schonungslos zu analysieren, warum es in jeder Zeit und Epoche Händler gibt, die es drauf haben und deren Auftritt Menschen begeistert und Kunden zum Kauf animiert. Was machen sie anders, warum funktioniert bei ihnen was bei anderen nicht funktioniert und wieso nehmen das die Menschen gerne wahr? Genau hinschauen ist heute Pflicht. Dem Handel geht es schlecht, das gibt es nicht!

14:25 Uhr

Warum machen es andere richtig/er?



CHRISTIAN **SCHNEIDER**

Head of Expansion REWE
REWE GROUP

Seit 2002 bei der REWE Group mit verschiedenen Aufgaben in der Standortbewertung und Netzentwicklung der LEH-Formate befasst. Ab 2016 verantwortet er als Head of Expansion die Filialnetzentwicklung der REWE Markt GmbH. Zu seinen Aufgaben zählen die Entwicklung und Steuerung der nationalen Expansionsstrategie und deren regionale Umsetzung. In seiner Funktion ist er auch Ansprechpartner der REWE für (inter)nationale Immobilieninvestoren und Vermieter.

11:30 Uhr

**High High Noon oder Happy End –
wie finden Vermieter und Mieter
heute zusammen?**



“ **Die Zukunft
gehört denen, die an
die Schönheit ihrer
Träume glauben.**

ELEANOR ROOSEVELT

US-AMERIKANISCHE MENSCHEN-
RECHTSAKTIVISTIN, DIPLOMATIN,
EHEFRAU DES US-PRÄSIDENTEN
FRANKLIN D. ROOSEVELT

SEBASTIAN KLEIN

GCSP NeXtGen &
Geschäftsführender Gesellschafter
Maßmann & Klein Immobilien GmbH



Sebastian Klein ist 27 Jahre jung und begann im Juni 2017 ein duales Studium der Fitnessökonomie bei Kieser Training Hamburg-Poppenbüttel und war dort in den Bereichen Vertrieb und Personaltraining tätig. Im August 2018 wechselte er im Rahmen desselben Studiengangs zur Smilodox GmbH, einer jungen Socialmedia-Marke, wo seine Aufgaben Vertrieb, E-Commerce und Warenwirtschaft umfassten.

Von Februar 2019 bis Juni 2022 absolvierte er bei der Maßmann & Co. Handelsimmobilien GmbH eine Ausbildung zum Immobilienkaufmann. Anschließend war er dort von August 2022 bis Dezem-

ber 2023 als Projektleiter und Immobilienkaufmann mit den Schwerpunkten Revitalisierung, Vermietung und Projektsteuerung tätig.

Seit Januar 2024 ist Sebastian Klein geschäftsführender Gesellschafter der Maßmann & Klein Immobilien GmbH. Das Unternehmen beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit der Revitalisierung, Neukonzeption und Vermietung von Handelsimmobilien, wie beispielsweise die Rindermarkthalle Hamburg, PERLE Hamburg oder Königshof in Essen (ehem. Galeria).

Darüber hinaus ist er Mitglied im German Council of Shopping Places und dort Botschafter der Region Nord im Bereich Next Gen. Weitere Mitgliedschaften bestehen bei den Wirtschaftsjunioren, in der Handelskammer Hamburg und im Trägerverbund Projekt Innenstadt.



Junge Menschen sind nicht nur die nächste Ziel- und Kundengruppe, sondern die Mitgestalter zukunftsfähiger Handelsimmobilien. In einer schnelllebigen, trendgetriebenen Zeit wird Flexibilität zur entscheidenden Voraussetzung für Relevanz.

10:50 Uhr

Wie tickt die Jugend wirklich?

GCSP NeXtGen spricht KLARTEXT



GIOVANNI GIAMPIETRI

GCSP NeXtGen &
Leasing Manager Sales Regional - North
ECE Marketplaces

2019 schloss Giovanni Giampietri sein Abitur am Wirtschaftsgymnasium der Nell-Breuning-Schule in Rottweil ab. Im Anschluss begann er ein duales Studium der BWL – Immobilienwirtschaft an der DHBW Mannheim in Kooperation mit der Kintyre Management GmbH.

Während des Studiums sammelte er praktische Erfahrungen in den Bereichen Leasing, Center Management, Asset Management, Transaction Management und Advisory. Parallel engagiert er sich seit 2020 bei den NeXtGen des German Council of Shopping Places (GCSP).

Nach dem erfolgreichen Studienabschluss im Jahr 2022 wechselte er als Junior Leasing Manager zur ECE Marketplaces GmbH & Co. KG in den Bereich Regional Tenant Management. Seit 2025 ist er als Leasing Manager im Bereich Sales – Regional North tätig und verantwortet die Akquisi-

tion sowie Entwicklung neuer Handels- und Gastronomiekonzepte für die Einkaufszentren der ECE.

Neben seiner beruflichen Tätigkeit engagiert sich Giovanni Giampietri aktiv im Branchennetzwerk des GCSP. Seit 2023 ist er Botschafter der NeXtGen, seit 2026 zudem Sprecher der NeXtGen.

Er lebt in Hamburg.

10:50 Uhr

Wie tickt die Jugend wirklich?

GCSP NeXtGen spricht KLARTEXT



Mich begeistert nicht die perfekte Idee – sondern die Idee, die Menschen zusammenbringt und einen Ort lebendig macht.

JOHN RYAN

Analyst, Berater und Journalist
sowie Gründer und Geschäftsführer
Newstores



John Ryan ist Analyst, Berater und Journalist. Er befasst sich für eine Vielzahl von Unternehmen und Magazinen mit den Themen Retail Design, Produkt-Merchandising, Strategie und Marketing. Als Gründer und Geschäftsführer von "Newstores" betreibt er einen Service, der Vorstände im Einzelhandel im In- und Ausland täglich mit detaillierten Informationen über neue Geschäfte weltweit versorgt.

Unter anderem ist John Ryan als Europa-Redakteur des VMSD sowie als Autor für das European Supermarket Magazine in Irland und Stores + Shops in Deutsch-

land tätig. Auf der Beratungsseite reicht das Spektrum seiner Kunden von Branchenriesen wie Deloitte und John Lewis über Musgrave bis hin zu Marks & Spencer und Sainsbury's.

In seinem früheren Leben war er 14 Jahre lang als Einkäufer im Einzelhandel für das Modeunternehmen C&A in London und Düsseldorf aktiv. Die langjährige, fundierte Branchenerfahrung und sein weltweiter Blick auf den Markt prägen seine Arbeit bis heute maßgeblich.



Many retailers are getting smaller, as far as store formats are concerned, with an emphasis on ease and speed. There is also the continuing move in the mid-market to upgrade interiors, which is putting pressure on the luxury merchants. Fewer, but better, stores seems to be the way in which things are heading, whatever segment a retailer is operating in.

11:00 Uhr
Top Stores der Welt



TABEA FISCHER

Gründerin und Geschäftsführerin
to the top sportswear GmbH

Tabea Fischer ist Gründerin und Geschäftsführerin von to the top, einer internationalen Lifestyle- und Sportsfashion-Marke im Premiumsegment. Mit ihrer Vision verbindet sie Retail, Hospitality und Well-being zu einem ganzheitlichen Markenerlebnis. Im Mittelpunkt ihrer Arbeit stehen nicht Produkte, sondern Menschen: der Aufbau einer starken Community, emotionales Storytelling und Erlebnisse, die langfristige Markenbindung schaffen. Als Unternehmerin setzt sie sich für einen Handel ein, der durch Relevanz, Identität und echte Verbindungen überzeugt.



Wir diskutieren im Handel oft über Frequenz, Rabatte und Effizienz. Ich glaube, wir sollten viel häufiger über Relevanz sprechen. Menschen kaufen heute nicht mehr nur Produkte. Sie suchen Marken, die für etwas stehen. Genau darüber möchte ich bei KLARTEXT sprechen.

14:20 Uhr

Konzeptimpuls:

**Relevanz statt Firlefanz –
Fashionmarken neu gedacht.**

14:25 Uhr

Warum machen es andere richtig/er?



**Das Glück kann
einem zwar die Hand
reichen, aber für den
Erfolg muss man selber
sorgen.**

WERNER OTTO

DEUTSCHER UNTERNEHMER,
GRÜNDER DES VERSANDHAUSES
OTTO VERSAND

GC

[illegible]CHRISTINE
HAGER

Geschäftsführerin
Sierra Germany GmbH,
Director Property Management



Meine Amtszeit neigt sich dem Ende, aber ganz im Sinne des Kennedy-Zitates "Fragt nicht, was euer Land für euch tun kann – fragt, was ihr für euer Land tun könnt", nutze ich die Chance, Sie alle noch einmal zu ermutigen, die Zukunft aktiv mitzugestalten. Gemeinsam können wir die Stadt von morgen und den Handel von übermorgen entwerfen. Unser Verband, der GCSP, zählt aktuell rund 1.000 Vertreter unserer Mitgliedsunternehmen. Das bedeutet, wir haben 1.000 gute Ideen, 1.000-fachen Enthusiasmus und 1.000-fache Energie. WIR sind der Motor für den Handel und die Handelsimmobilienbranche. Mein Wunsch für den Verband ist, dass noch viel mehr von Ihnen nicht zuerst fragen, was die Mitgliedschaft Ihnen bringt, sondern was Sie selbst einbringen können. Gehen Sie heute noch den ersten Schritt und melden sich zum GCC an. Wir heißen Sie herzlich willkommen!

**“ Ich traue mich,
alles auszuprobieren.**

JOANNE K. ROWLING
SCHRIFTSTELLERIN



**HARALD
ORTNER**



**ULRICH
SCHMITZ**

Director Center Management
ECE Marketplaces GmbH & Co. KG



**INGMAR
BEHRENS**

Generalsekretär des GCSP



Das Ladenschlussgesetz ist einer der letzten Dinosaurier unserer Wirtschaftspolitik - ein Relikt aus einer Zeit, die längst vorbei ist. Ich schätze Traditionen, aber nur, wenn sie auch einen Sinn haben. Warum traut der Staat mündigen Bürgern zu, selbst zu entscheiden, wann sie einkaufen, verweigert den Ladeninhabern aber die Freiheit, für diese Bürger die Läden zu öffnen? Andere Länder leben seit Jahren erfolgreich mit liberalen Regeln. Deutschland sollte endlich aufhören, Unternehmmergeist zu reglementieren, um den Händlern die Freiheit zurückzugeben, selbst über ihre Öffnungszeiten zu entscheiden.



Als Gastgeber und Veranstalter freue ich mich sehr auf die 3. Auflage unseres Congresses KLARTEXT. Im Kern geht es darum einen Ort anzubieten um unterschiedliche Perspektiven, Informationen und Meinungen offen auszutauschen. Nachhaltige Gestaltung der Zukunft geht ja nur mit Toleranz, Akzeptanz und Verständnis. Ein starkes Netzwerk trifft sich. Top Teilnehmer, großartige Begegnungen und erhellende Gespräche – so geht Klartext 2026. Ich freue mich auf Sie!



Niemand weiß genau was die Zukunft bringt. Das Abgleichen des eigenen Kompasses für das Unternehmen, aber auch für die persönliche Perspektive, ist daher Pflicht. Unser KLARTEXT German Council Congress bietet Orientierung und zeigt wo Handel und Handelsimmobilienbranche stehen. Wie es weitergeht, dass diskutieren alle die dabei sind persönlich. Seien Sie ein Teil der Zukunft.

[illegible]

MARIA MONTESSORI
ITALIENISCHE ÄRZTIN, REFORMPÄDAGOGIN UND PHILOSOPHIN



Eines der GC-Congress-Highlights 2025: Heinrich Deichmann im Gespräch mit Judith Rakers auf der Bühne der AXICA.

Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt online unter <https://register.hut-gmbh.net/de/german-council-congress-klartext>. 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 167,24 Euro zzgl. City Tax/Nacht) sind über diesen Link buchbar: <https://www.hut-gmbh.net/de/hotel/german-council-congress-berlin-2026>.



BUCHUNG MARITIM

[illegible]

Herzlichen Dank.

Ein starkes Fundament für Austausch und Innovation: Unser Dank an die Partner des German Council Congresses.

Der German Council Congress (GCC) lebt von Impulsen, Begegnungen und einer lebendigen Gemeinschaft. Dass wir dieses Event Jahr für Jahr auf höchstem Niveau und in so inspirierenden, außergewöhnlichen Locations realisieren können, verdanken wir maßgeblich dem großartigen Engagement unserer Congresspartner. Ohne diese verlässliche Unterstützung an unserer Seite wäre eine Veranstaltung in dieser Qualität und wirtschaftlichen Tragfähigkeit schlichtweg undenkbar.

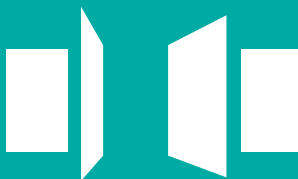
Jeder einzelne Partner trägt mit seiner Expertise, seiner Innovationskraft und seinem guten Namen entscheidend zur Strahlkraft und Glaubwürdigkeit des GCC bei. Gerade in wirtschaftlich dynamischen und herausfordernden Zeiten ist ein solches Commitment alles andere als selbstverständlich. Es zeigt eindrucksvoll, welchen hohen Stellenwert der Congress in unserer Branche genießt – und wie stark der Zusammenhalt innerhalb unseres Verbandes und seiner aktiven Mitglieder tatsächlich ist.

Aus diesem Grund möchten wir an dieser Stelle ein von Herzen kommendes Danke aussprechen. Wir sind aufrichtig stolz auf dieses starke Netzwerk und die tiefe Verbundenheit, die uns mit Ihnen als Mitgliedern des GCSP verbindet. Wertschätzung, Verlässlichkeit und Treue sind für uns keine leeren Phrasen, sondern das Fundament unserer gemeinsamen Arbeit, das wir auch in Zukunft sorgsam pflegen und weiter ausbauen wollen.

Der diesjährige GC-Congress bietet Ihnen die perfekte Plattform, um genau diese Kontakte zu vertiefen. Nutzen Sie die Gelegenheit und kommen Sie vor Ort mit den Akteuren ins Gespräch, die dieses Event tragen. Unser GC-Congresspartner dm, unser Vorabend-Partner WISAG, der Food-Partner Union Investment sowie unser Beverage-Partner Kaufland tragen auch in diesem Jahr als maßgebliche Säulen entscheidend zum Gelingen und zum Wohlbefinden aller Gäste bei. Ein ebenso großer Dank gilt unseren treuen Supportern ECE, ATP Architekten, GOLDBECK, HBB, SINGU, christmasworld, Jagdfeld und Sonae Sierra, die dieses starke Branchen-Netzwerk verlässlich und tatkräftig unterstützen.

Lassen Sie sich von den Erfolgsgeschichten und dem Engagement dieser Unternehmen inspirieren und nutzen Sie diese Energie als Motivationsschub für Ihre eigenen Projekte. Das Netzwerk wächst weiter – und vielleicht möchten auch Sie beim nächsten Mal ein sichtbarer Teil davon sein: Wenn Sie sich vorstellen können, den GCC 2027 als Partner aktiv mitzugestalten, freuen wir uns über Ihre direkte Kontaktaufnahme.

*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