

debecon GmbH Dieter Bullinger Consulting for better shopping destinations
Fuchsacker 678, CH-9426 Lutzenberg AR/Switzerland, www.debecon.biz
T:+49-174-9022 622, E: dieter.bullinger@debecon.biz

debecon GmbH Dieter Bullinger Consulting better shopping destinations
ist ein Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen für die Retail- und Shopping-Center-Branche in Deutschland, Österreich und der Schweiz, in Italien und einer Reihe von osteuropäischen Ländern (z.B. Tschechien, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Serbien).

debecon Leistungsschwerpunkte sind:

- **Konzept-/Projektentwicklung** für neue und zu revitalisierende Einkaufszentren
- **Unterstützung beim operativen/Center-Management** in Einkaufszentren
- **Asset-Management** bei Bestandsimmobilien einschließlich Strategie-/ Transaktionsberatung beim Kauf und Verkauf von Handelsimmobilien.

SIE SIND ...

Eigentümer, Investor, Bank, Immobilienfonds, Managementgesellschaft, Vermieter, Makler, Einzelhändler, Projektentwickler, Architekt, Stadtplaner oder anderweitig an Einkaufszentren interessiert oder in der Shopping-Center-Branche tätig

SIE BRAUCHEN EINEN SHOPPING-CENTER-PROFI, DER SIE UNTERSTÜTZT ...

- bei der **Konzept- und Projektentwicklung** für neue oder zu revitalisierende Einkaufszentren
(Suche und Eignungsprüfung sowie Erwerb von Grundstücken, Standort- und Kaufkraft- sowie Wettbewerbsanalysen, Analyse des Revitalisierungsbedarfes und Refurbishment-Aufwandes, Erarbeitung eines Funktionskonzepts und einer wirtschaftlichen Machbarkeitsstudie, Unterstützung bei der Schaffung der Genehmigungsvoraussetzungen)
-----> **debecon** [Projektentwicklung](#) for better shopping destinations
- bei der **Einführung von Center-Management-Strukturen und -Systemen** in neu zu eröffnenden oder revitalisierten Einkaufszentren
(Aufbau einer Center-Management-Organisation und -Struktur, Suche und Auswahl sowie Einarbeitung von Center-Management-Personal, ggf. Suche nach einer zu beauftragenden Managementgesellschaft incl. Verhandlung von Center-Management-Verträgen)
-----> **debecon** [Center-Management](#) for better shopping destinations
- beim **Asset-Management** und beim Kauf und Verkauf von Handelsimmobilien
(Festlegung und Einführung von Reporting-Systemen, Analyse von Wertsteigerungspotentialen in Bestandsimmobilien, Aufbereitung und Analyse von Objektdaten bei anstehenden Transaktionen, Unterstützung bei Due-Diligence-Verfahren und Immobilien-Transaktionen, Erarbeitung von Immobilien-Portfolio-Strategien)
-----> **debecon** [Asset-Management](#) for better shopping destinations

debecon HILFT, EINKAUFSZENTREN ERFOLGREICH ZU MACHEN, Z.B. DURCH ...

- ... den richtigen Standort, ein geeignetes Grundstück und eine ausreichende und verlässliche Absicherung durch Planungsrecht
- ... ein funktionsfähiges, auf die Besonderheiten des lokalen Marktes abgestimmtes, attraktives inneres und äußeres Gestaltungskonzept
- ... eine realistische Machbarkeitsstudie mit Wirtschaftlichkeitsrechnung und Renditeprognose aufgrund einer seriösen Mieten- und Kosten-Kalkulation
- ... ein Konzept für die Revitalisierung und ein inneres und äußeres Refurbishment, um in die Jahre gekommene Einkaufszentren auf veränderte Bedürfnisse der Kunden und des Handels neu auszurichten.
- ... die Einführung erprobter Center-Management-Organisations-Strukturen und -Systeme
- ... ein laufendes Asset Management, basierend auf der intensiven Analyse von Schwächen und Stärken des Objekts und auf aussagefähigen Reporting-Systemen
- ... eine umfassende Datenzusammenstellung und -bewertung bei geplanten Objekt-An- oder Verkäufen, möglichst eingebettet in eine ausgearbeitete Immobilien-Portfolio-Strategie.

debecon liefert zu allen diesen Themen kompetente und verlässliche Beratung vor dem Hintergrund einer breiten internationalen Erfahrung – zum Nutzen von Eigentümern/ Investoren, Mietern/Ladenbetreibern und Besuchern/Kunden.



LEISTUNGSSPEKTRUM PROJEKTENTWICKLUNG

1. **Grundstücks-Akquisition:** Suche nach verfügbaren Grundstücken in einer Stadt oder einem bestimmten regionalen Bereich, die sich für ein Einkaufszentrum oder eine andere Handelsimmobilie eignen
2. **Standort- und Grundstücks-Analyse:** Untersuchung und Bewertung von Standortgegebenheiten und Grundstückseignung (Standort-, Wettbewerbs- und Kaufkrafteinschätzung, Klärung der städtebaulichen Einfügung sowie der planungsrechtlichen und infrastrukturellen Gegebenheiten etc.)
3. **Verhandlungsführung** mit Grundstücksverkäufern und Behörden: Erarbeitung, Besprechung und Abschluss von Grundstückskaufverträgen sowie Herbeiführung planungs- und genehmigungsrechtlicher Voraussetzungen für die Realisierung des Projektes in Besprechungen und Verhandlungen mit Behörden und Politik
4. **Konzept- und Projektentwicklung** für Einkaufszentren: Analyse des Revitalisierungsbedarfes und Refurbishment-Aufwandes bei in die Jahre gekommenen Einkaufszentren, Erarbeitung eines funktionsfähigen Shopping-Center-Layouts und -Konzepts (Gebäudedimension, Ladenstraßenführung, Mietbereichsanordnung und -belegung, Verkehrserschließung etc.) und einer wirtschaftlichen Machbarkeitsstudie (Ertrags-/ Kostenkalkulation, Projektrechnung, Erarbeitung von Entscheidungsvorlagen/ Projektanträgen)

LEISTUNGSSPEKTRUM CENTER-MANAGEMENT

1. **Center-Management-Einführung** für Einkaufszentren: Aufbau einer Center-Management-Organisation und -Struktur, Einführung von Property-Management-Systemen, Suche und Auswahl sowie Einarbeitung und Betreuung von Center-Management-Personal, ggf. Suche nach einer zu beauftragenden Managementgesellschaft incl. Verhandlung von Center-Management-Verträgen

LEISTUNGSSPEKTRUM ASSET-MANAGEMENT

1. **Reporting-Aufbau:** Festlegung und Einführung von Reporting-Systemen in Handelsimmobilien
2. **Asset-Management**-Leistungen für Einkaufszentren: Analyse der Stärken und Schwächen und Aufdeckung von Wertsteigerungspotentialen von Handelsimmobilien
3. **Due-Diligence**-Prüfungen für Einkaufszentren: Einschätzung, ob sich der Erwerb eines Einkaufszentrums empfiehlt, Durchführung von Due-Diligence-Verfahren
4. **Transaktions-Beratung:** Aufbereitung und Analyse von Objektdaten bei anstehenden Transaktionen, ggf. weitere Vorbereitung und Begleitung des Transaktionsprozesses
5. **Portfolio-Strategie-Beratung:** Entwicklung von Immobilien-Portfolio-Strategien, bei denen Einkaufszentren einen wesentlichen Teil des Immobilienportfolios ausmachen sollen: Betreuung und Begleitung bei der Markt- und Länderauswahl

DER BERATER / IHR ANSPRECHPARTNER

- Dieter Bullinger ist Geschäftsführer der von ihm 2012 gegründeten **debecon** GmbH Dieter Bullinger Consulting for better shopping destinations (www.debecon.biz)
- gelernter Volkswirt und Politologe (akademischer Grad: Diplom-Verwaltungswissenschaftler, Universität Konstanz)
- **über 8 Jahre Erfahrung in Wirtschaftsanalyse und Standortbewertung** (Prognos AG Basel) als Berater von Privatunternehmen und öffentlichen Institutionen (Städte/Gemeinden, Regionen, Länder, internationale Organisationen etc.) in Fragen der lokalen und regionalen Bevölkerungs-, Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung, Wirtschaftsförderung und Gewerbe(flächen)-politik etc.
- **knapp 4 Jahre Erfahrung als kommunaler Wirtschafts- und Technologieförderer** (Amtsleiter und Geschäftsführer in Freiburg i.Br.)
- **über 20 Jahre Erfahrung bei der Entwicklung und Realisierung von großflächigen Einkaufszentren** – Neuentwicklungen/Neubauten sowie Umstrukturierungen/Erweiterungen/Erneuerungen in verschiedenen Ländern Europas, namentlich Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, Slowenien, Kroatien, Ungarn, Tschechien u.a. (1990 – 2001 ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG Hamburg, 2001 – 2012 Shopping-Center-Bereich der SPAR Österreich Gruppe Salzburg)



Stand: Sept. 2012