

Entwickeln – Finanzieren – Betreiben

# Seniorenimmobilien 2011

Veränderungen, Trends und Innovationen –  
Was tut sich auf dem Markt für Seniorenimmobilien?

2. und 3. Mai 2011 in Düsseldorf

## Die Top-Referenten der Branche berichten über:

- Die aktuellen Entwicklungen am Pflegemarkt
- Die Auswirkungen politischer Reformen
- Energieeffizienz als wachsende Herausforderung aller Beteiligten
- Seniorenheime als Investitionsobjekte
- Aktuelle Finanzierungsbedingungen für Projektentwicklungen
- Innovative Strategien erfolgreicher Pflegeheimbetreiber
- Die 5. Generation von Senioreneinrichtungen

Live vor Ort in Europas  
erstem Pflegeheim  
in Passivhausbauweise

## Ihr Moderator:



**Dirk Labusch**  
Immobilienwirtschaft

## Getrennt buchbarer Workshop:

### **Bewertung von Seniorenimmobilien**

4. Mai 2011 in Düsseldorf

## Ihre Experten:



**Dr. Stefan Arend**  
KWA Kuratorium  
Wohnen im Alter gAG



**Martin Brieler**  
ILG Fonds GmbH



**Christian Dahm**  
Energieagentur  
NRW



**Torsten Englert**  
architektur pur



**Jörg Fernsebner**  
BayernLB



**Ralf Licht**  
CASA REHA  
Holding GmbH



**Ronald Richter**  
Richter  
Rechtsanwälte



**Nikolaos Tavidis**  
axion consult GmbH



**Turgut Tekin**  
Bilfinger Berger  
Hochbau GmbH



**Reiner Wirtz**  
RONGEN  
ARCHITEKTEN GmbH

  
**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

# Aktuelle Herausforderungen im Markt für Seniorenimmobilien



Ihr Vorsitzen  
Dirk Labusch, Chefredakteur, **Immo**

Empfang mit Kaffee und Tee,  
Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.15 Uhr**

**9.00** Begrüßung durch Management Circle und den  
Moderator Dirk Labusch

## Politik & Markt

**9.15 Was tut sich politisch in der  
Pflegewirtschaft?**

- Auswirkungen des WBGV auf den Markt für Seniorenimmobilien
- Übersicht über die wichtigsten Regelungen der Landesheimgesetze
- Zusätzlicher Investitionsbedarf als Folge der Landesheimgesetze
- Aktuelle Rechtsprechung: Wie lange hält der Pflege-TÜV noch?



Ronald Richter, Rechtsanwalt,  
**Richter Rechtsanwälte**, Hamburg

**10.15 Quo vadis? Ein Bericht zur aktuellen Lage  
am Markt für Seniorenimmobilien**

- Überblick der Investmentlandschaft
- Auswirkungen der gesetzlichen Veränderungen (Ländergesetze) auf die Investitionen
- Betreiber: Wie geht es weiter mit der Konsolidierung?
- Maßgebliche Parameter für erfolgreiche Investitionen in Seniorenimmobilien
- Wo gibt es die nächsten Pleiten?



Nikolaos Tavridis  
Geschäftsführender Gesellschafter,  
**axion consult GmbH**, Hamburg

**11.15** Kaffee- und Teepause

## Energieeffiziente Pflegeheime

**11.45 Reduktion der 2. Miete: Kosten sparen  
beim Neubau einer Seniorenimmobilie**

- Erfolgsfaktoren in der Projektbearbeitung:
- Schnittstellen in der Projektabwicklung
- Zusicherung der Warmmiete
- Vertragsmodelle



Turgut Tekin, Kaufmännischer Leiter,  
**Bilfinger Berger Hochbau GmbH**, Frankfurt/M.

**12.30** Business Lunch

**13.45 Energie und Kosten sparen in  
Bestandsobjekten**

- Einschätzung der Situation – wo stehen wir?
- Energiekennzahlen ermitteln
- Energieanalyse
- Kostenanalyse
- Energie effizienter nutzen und Kosten sparen
- Typische Beispiele und Praxis-Tipps



Christian Dahm, Energieberater,  
**Energieagentur NRW**, Wuppertal

**14.30 Altenpflegeheime als Passivhaus –  
Baustandard der Zukunft?**

- Bauen im Passivhausstandard – Hintergründe und Anforderungen
- Best-Practice: Caritas-Haus Mönchengladbach-Neuwerk  
– Ausgangssituation, Maßnahmen, Nutzen
- Best-Practice: Caritas-Haus St. Josef, Mönchengladbach-Giesenkirchen  
– Ausgangssituation, Maßnahmen, Nutzen



Reiner Wirtz, Geschäftsführender Gesellschafter,  
**RONGEN ARCHITEKTEN GmbH**, Wassenberg

Kaffee- und Teepause – anschließend Transfer  
zum Caritaszentrum Neuwerk

**16.30 Führung durch das Caritaszentrum  
Neuwerk**

Das Caritaszentrum Neuwerk ist das erste Altenheim Europas, das in Passivhausbauweise errichtet wurde. Dadurch wurde es zu einem innovativen Referenzobjekt und zu einer Vorzeigeeinrichtung unter deutschen Seniorenimmobilien.

## Get-Together

Ausklang des ersten Konferenztages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem exklusiven Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

# Innovative Strategien für Investoren, Entwickler und Betreiber

der:  
bilienwirtschaft, Freiburg

**9.00** Begrüßung durch den Moderator und Überleitung zu den Themen des zweiten Konferenztages

## Finanzierung von Seniorenheimen

**9.15** **Wie sich die Finanzierungslandschaft seit der Krise verändert hat**

- Die Eigenkapitalanforderungen der Banken:
  - Weg vom reinen Denken in Sicherheiten – hin zu cash-flow-basierten zukunftsorientierten Strukturen
  - Niedriges Zinsniveau vs. erhöhte Eigenkapital- und Margenanforderungen bei Banken
- Kriterien bei der Kreditvergabe: So entscheiden die Banken!
  - Konzeption und Standort: Wie weit kann eine Plausibilisierung gehen?
  - Thema Rating: Welche Einflüsse wirken sich hier positiv aus?
  - Lessons learned: Bei diesen Konzepten ist Vorsicht geboten!
- Das Risiko der Projektentwickler
  - Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Einstieg von Fremdkapitalgebern?
  - An welchen Risiken sich die Bank meist nicht beteiligen will
  - Risiken, die sich minimieren lassen
- Kooperation mit Private-Equity-Partnern als mögliche Finanzierungshilfe



Jörg Fernsebner, Abteilungsdirektor,  
BayernLB, München

**10.15** **Seniorenheime als Investitionsobjekt: Wie und warum investiert ein geschlossener Fonds in Seniorenimmobilien?**

- Wie funktioniert ein geschlossener Fonds?
- Wie finanziert ein geschlossener Fonds eine Seniorenimmobilie?
- Immobilienfonds: Herzlose Renditejäger oder notwendige Kapitalsammelstelle?
- Warum investiert ein geschlossener Immobilienfonds in Seniorenimmobilien?
- Zukunft der Seniorenimmobilien als Investitionsobjekt



Martin Brieler, Mitglied der Geschäftsführung,  
ILG Fonds GmbH, München

**11.15** Kaffee- und Teepause

**11.45** **Podiumsdiskussion:**

## Alle wollen bauen, wer will bezahlen?

- Welche Perspektiven bietet der Markt für Investoren?
- Warum scheitern trotz steigenden Bedarfs an Pflegeplätzen Finanzierungen?
- Welche Spuren hinterlässt die Finanzkrise?



Moderation: Dirk Labusch

*Diskutieren Sie mit Investoren, Entwicklern und Betreibern das Kernproblem der Branche!*

**12.30** Business Lunch

## Die Betreiber im Fokus

**14.00** **Erfolgreiche Expansion in einem komplexen Markt – Zur Strategie eines privaten Pflegeheimbetreibers**

- Herausforderungen des Marktes:
  - Demografische Entwicklung, gesetzliche Restriktionen, Personalmarkt, Wettbewerb
- Expansionsstrategie und ihre Treiber:
  - Finanzmarktumfeld, Projektentwicklungen, Übernahmen, Personalbeschaffung und -entwicklung, Logistik



Ralf Licht, Geschäftsführer,  
CASA REHA Holding GmbH, Oberursel

**15.00** Kaffee- und Teepause

**15.30** **Das Pflegeheim der Zukunft: Die 5. Generation von Senioreneinrichtungen**

- Die Entwicklung vollstationärer Angebote
- Derzeitige Marktsituation: zwischen Produkten von der Stange und individuellen Lösungen
- Herausforderungen der Zukunft: neue Kunden verlangen neue Produkte
- Aufgaben und Lösungen angesichts schwindender Ressourcen
- Die 5. Generation von Senioreneinrichtungen



Dr. Stefan Arend, Vorstand,  
KWA Kuratorium Wohnen im Alter gAG,  
Unterhaching

**16.30** Zusammenfassung der Konferenzergebnisse, Schlusswort des Moderators

ca. **17.00** Ende der Konferenz



# Bewertung von Seniorenimmobilien

Ihr Seminarleiter:

Nikolaos Tavridis, Geschäftsführender Gesellschafter, **axion consult GmbH**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.15 Uhr**

## 9.00 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde der Teilnehmer

## 9.10 Besonderheiten bei der Bewertung von Seniorenimmobilien

- Arten von Seniorenimmobilien und ihre Charakteristika
- Entwicklungspotenziale des Pflegemarktes
- Betreiber- und Finanzierungsmodelle, Trägerstrukturen
- Grundsätzlicher Fahrplan einer Due Diligence

Nikolaos Tavridis

### Technische Due Diligence

## 10.00 Seniorenimmobilien unter der technischen Lupe

- Der Prozess der technischen Due Diligence
- Fungibilität und Flexibilität
- Bauliche Anforderungen an Seniorenimmobilien
- Unterschiede in der Bewertung von bestehenden und geplanten Immobilien
- Capital Expenditures, erforderliche Maßnahmen
- Energieeffizienz als Bewertungskriterium?!



Torsten Englert, Architekt,  
**architektur pur**, Königswinter

## 11.15 Kaffee- und Teepause

### Rechtliche Due Diligence

## 11.30 Gesetzliche Rahmenbedingungen

- Die Leistungen der sozialen Pflegeversicherung
- Ergänzende Leistungen der Krankenversicherung und des Trägers der Sozialhilfe
- Welche Änderungen sind in der Pflegeversicherung zu erwarten?
- Die dualistische Finanzierungsstruktur
- Die Investitionskosten zwischen Objekt- und Subjektförderung
- Die Auswirkung der Föderalismusreform: Drohen 16 Heimgesetze?



Ronald Richter, Rechtsanwalt,  
**Richter Rechtsanwälte**, Hamburg

## 12.30 Business Lunch

## 13.45 Vertragsbeziehungen des Betreibers

- Die Abgrenzung des betreuten Wohnens vom Heimgesetz
- Die Vertragsbeziehungen zu den Sozialversicherungsträgern zur Finanzierung der Immobilien und des Betriebes
- Die Grundstückskosten als Teil der Investitionskosten
- Tendenzen aus den Vergütungs- und Schiedsstellenverhandlungen
- Der Verzicht auf eine Vergütungsvereinbarung
- Befreiungsmöglichkeiten von den Verordnungen des Heimgesetzes

Ronald Richter

## 14.45 Kaffee- und Teepause

### Wirtschaftliche Due Diligence

## 15.00 Seniorenimmobilien auf dem wirtschaftlichen Prüfstand

- Beurteilung des Betreiberkonzeptes
- Standortanalyse
- Eckdaten der Immobilienbewertung
- Beurteilung von Mietverträgen
- Verfahren zur Wertermittlung

Nikolaos Tavridis



## 16.30 Sie fragen, die Experten antworten!

Bringen Sie Ihre aktuellen Fragestellungen mit und profitieren Sie von interdisziplinären Lösungsansätzen.

## 17.30 Zusammenfassung, Feedback und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.45 Ende des Seminars

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Kathrin Tremmel**

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: tremmel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



**Dr. Stefan Arend** ist Vorstand der **KWA Kuratorium Wohnen im Alter gAG** in Unterhaching bei München. Dr. Stefan Arend arbeitet seit 20 Jahren in führenden Positionen in der Seniorenarbeit und Altenhilfe. Darüber hinaus ist er als Autor zahlreicher Fachbeiträge tätig, insbesondere zu neuen, innovativen Wohnformen für das Alter sowie Marketing sozialer Dienstleistungen und Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.

**Martin Brieler** ist Mitglied der Geschäftsleitung bei der **ILG Fonds GmbH** in München, einem auf Pflegeimmobilien spezialisierten Fondsinitiator. Neben seinen Aufgaben im Vertrieb ist er dort für den Einkauf von Pflegeheimen zuständig. Zuvor war Martin Brieler bei nationalen und internationalen Finanzdienstleistungsunternehmen tätig und gründete im Jahr 2000 das erste Internetportal speziell für die Generation 50+.

**Christian Dahm**, Energieberater der **Energieagentur NRW**, Wuppertal. Die Energieagentur.NRW, die als unabhängige und nicht-kommerzielle Einrichtung des Landes Nordrhein-Westfalen allein mit öffentlichen Mitteln finanziert wird, berät seit Jahren auch Träger von Altenpflegeeinrichtungen. Christian Dahm ist Mitarbeiter der Beratungsabteilung der EnergieAgentur NRW und dort der zuständige Ansprechpartner für Senioreneinrichtungen.

**Torsten Englert**, Dipl.-Ing. Architekt, ist Inhaber des Architekturbüros **architektur pur** in Königswinter. Er ist Experte für Sozialimmobilien, insbesondere für Einrichtungen der vollstationären Pflege sowie für betreute Wohnformen. Torsten Englert befasst sich fast ausschließlich mit dem o.g. Themenbereich und hat in dieser Zeit bundesweit vorwiegend für private Pflegeheimbetreiber wie Casa Reha, die Azurit-Gruppe, die Katharinenhof Betriebs GmbH und weitere Betreiber neue Pflegeeinrichtungen geplant oder bestehende saniert. Nach einem Zertifizierungslehrgang an der Hochschule für Wirtschaft und Gestaltung Konstanz (HTWG-Konstanz) ist er seit 2009 auch als Sachverständiger für Barrierefreies Planen und Bauen tätig.

**Jörg Fernsebner** ist Abteilungsdirektor und Senior Risiko Analyst bei der **BayernLB** in München. Seit der Gründung des Risk Offices 2003 ist er als zentraler Ansprechpartner verantwortlich für eine risikoadäquate Steuerung des Seniorenwohn- und Pflegeportfolios der Bank und arbeitet dabei eng mit den Markteinheiten zusammen. Zu seinem Kundenkreis zählen überwiegend überregionale Projektentwickler und Bestandshalter, insbesondere im vollstationären Pflege- und Seniorenstiftsbereich.

**Dirk Labusch** ist Chefredakteur der Fachzeitschrift „**Immobilienwirtschaft**“ der Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG in Freiburg. Er wechselte nach ersten Presseerfahrungen beim Südwestfunk zum Haufe-Verlag und widmete sich nach der Durchführung verschiedener Projekte insbesondere dem Aufbau eines Immobilienliteratur-Portfolios.

**Ralf Licht** ist Geschäftsführer Expansion und Asset Management bei der **CASA REHA Holding GmbH** in Oberursel bei Frankfurt. Nach Stationen als Geschäftsführender Gesellschafter bei J+L Architekten und CEO bei Sireo Investment Management S.á.r.l. war er bis zu seinem Wechsel zu CASA REHA als Vorstand beim Fondinitiator und -manager der Bayerischen Landesbank, der REAL I.S. AG in München, tätig.

**Ronald Richter**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht, ist Partner der **Richter Rechtsanwälte** mit Büros in Hamburg, München, Berlin und Köln – eine Kanzlei, die sich ganz auf rechtliche Branchenlösungen für Träger und Investoren im Gesundheitsrecht spezialisiert hat. Ronald Richter ist seit 2004 Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft für Sozialrecht im DAV und Autor zahlreicher Bücher zum Heim- und Pflegerecht u.a. bei den Verlagen C. H. Beck, nomos und Vincentz. Weiterhin ist er Lehrbeauftragter an der Hochschule für angewandte Wissenschaften (HAW), Hamburg.

**Nikolaos Tavidis** ist seit Mai 2001 Geschäftsführender Gesellschafter der **axion consult GmbH** in Hamburg, die über umfangreiche praktische Erfahrungen im Betreiben, Sanieren und Finanzieren zahlreicher Pflegeeinrichtungen verfügt. Er berät unter anderem Betreiber, wenn es darum geht, die Pflege und Wirtschaftlichkeit einer Einrichtung oder das Rechnungswesen zu optimieren, deckt Schwachstellen auf und setzt Lösungsvorschläge direkt um. Zuvor war Nikolaos Tavidis als Finanzdirektor bei Casa Reha und als Mitglied der Geschäftsleitung der Casa Reha sowie Geschäftsführer der ProVita Betriebsgesellschaft tätig.

**Turgut Tekin** ist kaufmännischer Leiter der Niederlassung Frankfurt der **Bilfinger Berger Hochbau GmbH**, welche auch den Geschäftsbereich Pflegeimmobilien umfasst. Während seiner längjährigen Tätigkeit im Bilfinger Berger-Konzern konnte er vielfältige Erfahrungen über die verschiedenen Lebenszyklen von Immobilienprojekten sammeln.

**Reiner Wirtz** ist Geschäftsführender Gesellschafter der **RONGEN ARCHITEKTEN GmbH**, Wassenberg. Zu seinen Arbeitsschwerpunkten zählen das energieeffiziente Bauen und damit verbunden die Realisierung zahlreicher Passivhäuser. In diesem Zusammenhang war er auch verantwortlich für den Bau des ersten Altenpflegeheims Europas im Passivhausstandard, dem Caritaszentrum Neuwerk in Mönchengladbach. Reiner Wirtz ist staatlich anerkannter Sachverständiger für Schall- und Wärmeschutz sowie akkreditierter Zertifizierer für Passivhausnachweise.

### SPONSORING & AUSSTELLUNG

Nutzen Sie als Anbieter oder Dienstleister den exklusiven Rahmen dieser Veranstaltung zur Demonstration Ihrer Stärken. Sprechen Sie mich an!



**Stefanie Hammeley**

Telefon: 0 61 96/47 22-681

Fax: 0 61 96/47 22-444

E-Mail: hammeley@managementcircle.de

### Teilnehmerstimmen aus 2010

*„Eine gute Veranstaltung, die einem sowohl einen guten Überblick als auch neue Erkenntnisse zu Spezialthemen gegeben hat.“*

*„Sehr gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis!“*

*„Die Konferenz gibt einen guten Überblick über den aktuellen Stand und über zukünftige Entwicklungen dieses Bereichs.“*



Der demografische Wandel spricht eine deutliche Sprache: Laut Berechnungen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) wächst die Zahl der Pflegebedürftigen über die nächsten 40 Jahre 2,5-mal so stark wie die Anzahl an Pflegeheimplätzen. Eigentlich rosige Zeiten, so müsste man meinen. Doch Investoren, Projektentwickler und Betreiber stehen vor **wachsenden Herausforderungen** in den nächsten Jahren.

### Energieeffizienz steigern, Wirtschaftlichkeit erhöhen

Während die Betreiber der lange erwarteten Konsolidierungswelle entgegen schwimmen, drückt viele Akteure der (Kosten-)Schuh. Wo sind die Stellschrauben, um durch intelligente Maßnahmen die **Wirtschaftlichkeit** einer Einrichtung zu **steigern**?

Ein Ansatzpunkt liegt sicherlich in der **Erhöhung der Energieeffizienz** und damit verbundener Einsparungspotentiale im Betrieb vieler Häuser. Doch wie schafft man ein energieeffizientes Pflegeheim? **Besuchen Sie mit uns das erste Pflegeheim** Europas, das **in Passivhausbauweise** errichtet wurde und erfahren Sie auf unserer Konferenz mehr über kleine Maßnahmen mit großer Wirkung!

### Finanzierungsengpass nach der Krise?

Nicht nur das Thema Energieeffizienz, sondern auch die Auswirkungen der Landesheimgesetze zwingen viele Betreiber zu aufwendigen Sanierungen oder modernen Neubauprojekten. Doch infolge der gerade **abklingenden Finanzkrise** ist am Markt derzeit noch eine **Investitionsknappheit** zu beobachten. Kein Wunder also, dass Investoren ganz genau hin-schauen, wo interessante Projekte geplant sind und **welcher Betreiber** eine **gute Rendite** verspricht.

### Wen Sie auf der Konferenz treffen

**Vorstände, Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte**, die sich mit den Themen Investieren, Finanzieren, Entwickeln und Betreiben von Seniorenimmobilien auseinandersetzen. Kurzum: **Experten** von

- **Banken und Versicherungen**
- **Fondsgesellschaften**
- **Kranken- und Pflegeversicherung**
- **Architektur- und Ingenieurbüros**
- **Projektentwicklungsgesellschaften**
- **Bauträgergesellschaften**
- **Pflegedienstleistern und Wohlfahrtsverbänden**
- **freien, kommunalen und gemeinnützigen Betreibern**

Darüber hinaus richtet sich unsere Konferenz auch an

- spezialisierte **Anwälte** und **Berater** sowie
- **Maklerunternehmen**

Wer möchte schon „die Katze im Sack kaufen“? **Seniorenimmobilien sind** und bleiben **Spezialimmobilien!** Aus diesem Grund müssen bei der **Bewertung eines Objekts** eine Reihe von Besonderheiten berücksichtigt werden. Als Teil eines sehr spezifischen Marktsegments wird die Seniorenimmobilie durch vielschichtige Einflussfaktoren bestimmt.

Lassen Sie die Katze aus dem Sack! Egal ob Sie vor einer Finanzierung, Investition oder Veräußerung von Seniorenimmobilien stehen, werden Sie eine optimale Immobilien- bzw. Betreiber-Due Diligence durchführen müssen, um das **Risiko** zu **minimieren** und die Aussichten auf einen **wirtschaftlichen Betrieb** und eine **hohe Rendite** zu steigern. Verschaffen Sie sich in unserem Seminar Klarheit über die verschiedenen Bewertungskriterien! Denn eines steht fest: **Für den Erfolg Ihrer Transaktion** ist eine gründliche **Due Diligence zwingend erforderlich!**

### Und das lernen Sie hier

#### Wirtschaftliche Due Diligence

- Anforderungen und Vorgehensweise der Marktanalyse
- Bewertungskriterien für Konzeption, Nutzung und Drittverwendungsfähigkeit
- Betreiber- und Finanzierungsmodelle

#### Technische Due Diligence

- Risiken aufdecken, Potenziale erkennen und bewerten
- Ablaufphasen der Prüfung und Bestandteile der baulichen Analyse
- Umweltaspekte und energetische Anforderungen

#### Rechtliche Due Diligence

- Aktuelle Rechtslage zu Pflegeversicherung, Heimgesetz etc.
- Vertragsbeziehungen des Betreibers
- Investitionsförderung: Subjekt- und Objektförderung

### Profitieren Sie von unserer Profi-Plattform

- **Erfahrungsberichte** aus namhaften Unternehmen
- **Diskussionsrunden** mit renommierten Experten
- **Zusammentreffen** aller Marktteilnehmer
- **Networking** in exklusivem Ambiente

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



**Michael Stecay**

Konferenz Manager

Tel.: 0 61 96/47 22-621

E-Mail: stecay@managementcircle.de

## Informieren Sie sich über:

- aktuelle **Trends und Entwicklungen** auf dem Markt der Pflegeimmobilien
- die **Strategien** der beteiligten Akteure
- die Auswirkungen von **WBG**, der **Landesheimgesetze** sowie der **Reform der Pflegeversicherung**
- die wachsende **Herausforderung Energieeffizienz**
- Möglichkeiten und Bedingungen einer **Projektförderung**

## Termin und Veranstaltungsort

**2. bis 4. Mai 2011 in Düsseldorf**

hotel nikko düsseldorf, Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf  
Tel.: 0211/834-2110, Fax: 0211/834-2703  
E-Mail: reservation@nikko-hotel.de

Für unsere Konferenzteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Das Unternehmen steht für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau und zählt zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Weiteres zur Bildung für die Besten sowie aktuelle Infos erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Konferenz beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Das eintägige Seminar kostet € 1.245,-. Sonderkonditionen erhalten Sie bei kombinierter Buchung der beiden Veranstaltungen. Sie bezahlen dann € 2.490,-. **Sie sparen also € 650,-.** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil:

## Seniorenimmobilien 2011

**2. und 3. Mai 2011 in Düsseldorf**

05-7629

## Bewertung von Seniorenimmobilien

**4. Mai 2011 in Düsseldorf**

05-68043

1

Name/Vorname

Position/Abteilung

2

Name/Vorname

Position/Abteilung

3

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  ÜBER 1000

## Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter [datschutz@managementcircle.de](mailto:datschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**

Internet: **[www.managementcircle.de/05-7629](http://www.managementcircle.de/05-7629)**

Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

