

PRESSEMITTEILUNG

Jagdfeld Real Estate bringt beim Handelsdinner 2026 Retailer, Verbände und Investoren zusammen

Exklusives Dialogformat im China Club Berlin / dm-Geschäftsführer Markus Trojansky spricht über Mut, Bewegung und neue Wege im stationären Handel / mehr als 100 Gäste aus Retail, Verbänden und institutionellem Investment-Bereich

Düren/ Berlin, den 19. Juni 2026. Jagdfeld Real Estate hat im China Club Berlin erneut ihr jährliches Handelsdinner ausgerichtet. Mehr als 100 geladene Gäste aus Handel, Handelsverbänden und dem institutionellen Investmentbereich kamen gestern Abend zu dem exklusiven Branchenformat zusammen. Im Mittelpunkt standen der persönliche Austausch über die Zukunft des Handels und die Anforderungen an moderne Handelsimmobilien in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

Als Impulsgeber des Abends sprach Markus Trojansky, Geschäftsführer Expansion bei dm-drogerie markt. dm gilt seit Jahren als eines der erfolgreichsten Handelsunternehmen in Deutschland, nicht zuletzt, weil das Unternehmen Veränderungen im Markt früh aufgreift, Kundenbedürfnisse immer wieder neu hinterfragt, daraus abgeleitet neue Produktgruppen testet und den stationären Handel konsequent weiterentwickelt. Trojansky nahm diese Firmenphilosophie im Interview mit Jagdfeld Real Estate COO Christoph Stoll auf und sprach darüber, warum Courage, Flexibilität und die Bereitschaft zum Ausprobieren gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld entscheidend sind. Er zeigte an konkreten Beispielen, wie schnell neue Kundenbedürfnisse in neue operative Prozesse umgesetzt werden.

„Prozessmuster-Optimierung aus Kundensicht ist nicht nur ein Schlagwort, sondern ein bei dm gelebtes Erfolgsmodell. Das lässt sich auf immer wieder neue Produkt- und Servicekategorien anwenden, wie auf unser pilotiertes Geschäftsfeld der Gesundheitsvorsorge.“, sagte Markus Trojansky im Rahmen seines Impulses und äußerte sein dm-Bekenntnis zu einem trennscharf discountorientierten Drogeriefachmarkt.

Mit dem Handelsdinner setzt die Jagdfeld Real Estate bewusst auf ein Format, das sich von klassischen Fachkonferenzen unterscheidet. Nicht Panels und Vortragsreihen prägen den Abend, sondern der direkte Dialog in persönlicher Atmosphäre. Im stilvollen Ambiente des China Club Berlin entsteht so ein exklusiver Rahmen, in dem Entscheiderinnen und Entscheider der Handelsimmobilienbranche abseits des üblichen Konferenzbetriebs miteinander ins Gespräch kommen.

„Gerade in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld braucht die Branche Orte des offenen Austauschs“, sagt COO Christoph Stoll, der auch Beirat im German Council of Shopping Places ist. *„Das Handelsdinner versteht sich als Plattform für genau diesen Dialog – zwischen Handel, Verbänden, Eigentümern und Investoren. Unser Ziel ist es, Perspektiven zusammenzubringen und gemeinsam darüber zu sprechen, was erfolgreiche Handelsstandorte künftig ausmacht.“*

Zu den Gästen zählten Vertreter namhafter Retailer in Deutschland sowie Repräsentanten wichtiger Brancheninstitutionen, darunter der Handelsverband Berlin-Brandenburg, das EHI Retail Institute und der German Council of Shopping Places. Auch wichtige institutionelle Investoren im Bereich Handelsimmobilien besuchten den Abend.

Für Jagdfeld Real Estate ist das Handelsdinner damit nicht nur ein etabliertes Netzwerkformat, sondern auch ein Ausdruck ihres Selbstverständnisses als aktiver Dialogpartner der Handelsimmobilienbranche.

Der Veranstaltungsort unterstreicht den besonderen Charakter des Formats. Der China Club Berlin gehört ebenso wie die Jagdfeld Real Estate zur Jagdfeld Gruppe und bietet seit Jahren den exklusiven Rahmen für das Handelsdinner.

Anm. für die Red.: Die beiliegenden Fotos zeigen Eindrücke des Handelsdinner und sind frei zur Veröffentlichung im Rahmen Ihrer Berichterstattung (Copyright: Jagdfeld Real Estate; Fotograf: Grundner Media GmbH).

Gruppenaufnahme vlnr.: Christoph Stoll (JRE), Nils Busch-Petersen (HBB e.V.), Benedikt Jagdfeld (JRE), Ingmar Behrens (GCSP), Markus Trojansky (dm), Marco Atzberger (EHI)

Für Rückfragen:

Roland Hoffmann
Head of Marketing Jagdfeld Real Estate
Mob.: +49 172 408 08 49
Mail: roland.hoffmann@jagdfeld-realestate.de
Web: www.jagdfeld-realestate.de

Die „Jagdfeld Real Estate“ (Jagdfeld RE) – ein Teil der „Jagdfeld Gruppe“ – entwickelt, realisiert und managt seit über 45 Jahren erfolgreich Einzelhandels-, Büro-, Hotel- und Wohnimmobilien. Der Asset Manager hat seither mehr als 800 Objekte mit einem Volumen von über fünf Milliarden Euro realisiert, revitalisiert und verwaltet. Aktuell betreuen fast 200 Spezialisten Immobilien im Wert von ca. 3 Mrd. Euro auf einer Gesamtfläche von etwa 717.000 m².