

5. JAHRESTAGUNG

Spezialchemie

Der Kunde im Fokus

DIE THEMEN

- ▶ REACH: Aktueller Stand der Diskussion und Planungen
- ▶ Die Spezialchemie vor der nächsten Konsolidierungswelle:
Welche Firmen gewinnen
- ▶ Strategie für den Standort Europa: Stärkung von Forschung und Innovation
- ▶ Globalisierung als Chance nutzen: Neue Märkte versus neue Wettbewerber
- ▶ Mit innovativen Geschäftsmodellen zum Erfolg:
Vom Chemikalienhersteller zum Serviceanbieter

MIT BEITRÄGEN VON:

Prof. Dr. Michael Dröscher, **Degussa AG**
Dr. Klaus Griesar, **Merck Electronic Chemicals Holding GmbH**
Dr. Udo Jung, **The Boston Consulting Group GmbH**
Dr. Werner Langen, **Europäisches Parlament**
Dr. Jim Rounick, **He-Ro Chemicals Ltd**
Dr. Gerhard Schmid, **Wacker-Chemie GmbH**
Prof. Dr. Thomas Schreckenbach, **Merck KGaA**

UND DEM VORSITZENDEN:

Dr. Gerd Backes, Geschäftsführer, **Sigma-Aldrich Chemie GmbH**

Praxis-Workshop:

**Wie Sie als Hersteller Kundennutzen schaffen –
„Customer Value Creation-Strategien“**

Phil Allen, **MarketAbility**

Wiesbaden

27. April 2005 – Strategie-Konferenz

28. April 2005 – Workshop



Prof. Dr. Dr. h.c. Thomas Schreckenbach, Merck KGaA

„Der Schlüssel zum Erfolg, zum Erhalten von Markt- und Technologieführerschaft, ist die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden. Hierzu zählen vor allem Qualität und Innovation.“

Programm

27. April 2005, Konferenztag

9.30 – 10.00

Empfang mit Kaffee und Tee
Ausgabe der Tagungsunterlagen

10.00 – 10.10

**Eröffnung der Konferenz durch EUROFORUM
und den Vorsitzenden der Konferenz**

Dr. Gerd Backes, Geschäftsführer, Sigma-Aldrich Chemie GmbH

Politische Rahmenbedingungen
und internationale Branchentrends

10.10 – 10.50

REACH – Wie (Spezial-)Chemiefirmen agieren müssen

Dr. Gerd Backes

10.50 – 11.30

**Die neue EU-Chemikalienpolitik/REACH –
Beratungen in erster Lesung im Europäischen Parlament**

Dr. Werner Langen, Staatsminister a. D. und Mitglied des Europäischen Parlaments, dort Mitglied im Ausschuss für Industrie, Forschung und Energie sowie im Ausschuss für Wirtschaft und Währung, zudem Parlamentarischer Geschäftsführer der CDU/CSU-Gruppe im Europäischen Parlament

11.30 – 12.00

Diskussion

Gemeinsames Mittagessen [12.00–13.30]

13.30 – 14.05

**Steht die Spezialchemie vor der nächsten
Konsolidierungswelle?**

- ▶ Welche Unternehmen die „Top-Performer“ der Spezialchemie sind
- ▶ Welche Geschäftsmodelle waren/sind erfolgreich?

- ▶ Branchenentwicklung: Welche Ursachen führen zu einer weiteren Konsolidierung?
- ▶ Anforderungen an eine intelligente Globalisierung in der Spezialchemie

Dr. Udo Jung, Geschäftsführer und Leiter der Praxisgruppe Chemie, The Boston Consulting Group GmbH

Pause mit Kaffee und Tee [14.10–14.40]

Dem Wettbewerb voraus: Innovationsführerschaft

14.40 – 15.15

**Markt- und Technologieführerschaft im Hightech-Segment:
Flüssigkristalle von Merck**

- ▶ Entwicklung der LCD-Technologie
 - ▶ Struktur der Abnehmermärkte
 - ▶ Weltweite Vertriebsstruktur
 - ▶ Forschung und Produktion: kritische Erfolgsfaktoren
- Prof. Dr. Dr. h.c. Thomas Schreckenbach, Mitglied der Geschäftsleitung verantwortlich für den Unternehmensbereich Chemie, Merck KGaA

15.15 – 15.50

**Specialty Chemicals from China:
How long before they become commodities?**

- ▶ High margin markets bait Chinese producers to join the party
 - ▶ China closes the quality and price gap
 - ▶ The market tells all (or "res ipsa loquitur")
 - ▶ Facing reality and competing: What's a Westerner to do?
- Dr. Jim Rounick, Managing Director, He-Ro Chemicals Ltd
(Dieser Vortrag wird in englischer Sprache gehalten)

15.50 – 16.00

Diskussion

Pause mit Kaffee und Tee [16.00–16.30]

Die Spezialchemie behauptet sich im schweren Umfeld. Doch der zunehmende Wettbewerb, besonders aus China, wird immer spürbarer.

Eine relative Sicherheit vor „Billiglohn“-Herstellern bieten Know-how-Vorsprung, komplexe Fertigung und intensive Kundenbetreuung.

Die hohe Wertigkeit der Spezialchemikalien garantiert den Herstellern aber nicht automatisch hohe Gewinne. Nur wer

neue, innovative Modelle der Entlohnung entwickelt und durchsetzt und damit an der Wertschöpfung des Kunden partizipiert wird im veränderten Marktumfeld bestehen.

Erfüllen Sie diese Voraussetzungen? Ist Ihr Unternehmen richtig aufgestellt für die nächste Konsolidierungswelle?

Erfahren Sie auf der 5. EUROFORUM-Jahrestagung „Spezialchemie“, wie die Branche in Zukunft aussehen wird. Hören Sie aus erster Hand, wie Ihnen die Wandlung vom reinen Chemikalien-

Dem Wettbewerb voraus: Neue Unternehmensstrukturen und Geschäftsmodelle

16.30 – 17.05

Perspektiven des neu gegründeten Geschäftsbereiches WACKER FINE CHEMICALS

- ▶ Gründe für die Einrichtung des neuen Bereichs
- ▶ Business-Schwerpunkte
- ▶ Einstieg in BIOLOGICS
- ▶ Wachstum mit Ingredients

Dr. Gerhard Schmid, President, WACKER FINE CHEMICALS,
Wacker-Chemie GmbH

17.05 – 17.40

Neue Geschäftsmodelle für neue Geschäfte

- ▶ Neue Geschäfte in einer dezentralen Unternehmensstruktur
- ▶ Vom Projekthaus zum internen Start-up
- ▶ Vom internen Start-up zum Science to Business Center
- ▶ Neue Incentivierungen für neue Strukturen

Prof. Dr. Michael Dröschler, Senior Vice President,
Corporate Innovation Management, Degussa AG

17.40 – 18.15

Vom reinen Substanzlieferanten zum Serviceanbieter: Ein Paradigmenwechsel

- ▶ Serviceanbieter in der Chemischen Industrie:
 - Potenziale für Unternehmen
 - Mögliche Geschäftsmodelle
 - Fallbeispiele

Dr. Klaus Griesar, Global Business Development Manager,
Merck Electronic Chemicals Holding GmbH

18.15 – 18.30

Diskussion

19.00

Gemeinsame Abendveranstaltung auf Einladung von EUROFORUM

Erweitern Sie Ihr Netzwerk und nutzen Sie die angenehme Atmosphäre der gemeinsamen Abendveranstaltung für vertiefende Gespräche mit Teilnehmern und Referenten.

28. April 2005, Workshoptag

„Welche Potenziale hat die Chemie – als Tochter der Industriegesellschaft – in der modernen Wissensgesellschaft? Ist das Anbieten von chemiespezifischen Serviceleistungen eher als Schlagwort oder mehr denn je als Chance zu sehen?“

Keine Frage: Erfolg oder Misserfolg in der Spezialchemie entscheidet sich in der Forschung und vor allem auch im Vertrieb. Die Produkte sind anspruchsvoll und erklärungsbedürftig. Meistens wurden die Spezifikationen, anders als bei Commodities, an den Bedürfnissen jedes einzelnen Kunden ausgerichtet.

Dies alles erfordert eine profunde Kenntnis der Prozessvorgänge, ein perfektes Kundenmanagement und ein intelligentes System der Entlohnung.

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie zur Wertschöpfung Ihrer Kunden beitragen und davon profitieren.

Customer Value Creation-Strategien für Spezialchemikalien

Moderation: Phil Allen und James Thorne, MarketAbility

Wer ist der Kunde – was ist das Besondere an Kunden von Spezialchemikalien?

- ▶ Was bewegt den Kunden – welchen Nutzen erwartet er von Spezialchemie-Herstellern?

Quantifizierung des Nutzens aus Sicht des Kunden

- ▶ Gruppenarbeit: Fallbeispiele zur Quantifizierung des Kundennutzens

Es gibt keine definierten Märkte für Spezialchemikalien: Das Produkt steht im Mittelpunkt

- ▶ Der „Produkt-Service-Systemlösung-Wertsteigerungs“-Gedanke
- ▶ Gruppenarbeit: Fallbeispiele zur Einschätzung des Systemlösungs-Gedanken

hersteller zum Serviceanbieter gelingt. Entscheidungsträger aus der Branche und unabhängige Experten zeigen Ihnen, was Sie jetzt tun müssen für Ihren Geschäftserfolg von morgen.

Verpassen Sie nicht diesen wichtigen Branchentreff zur Standortbestimmung Ihres Unternehmens und zur Vertiefung Ihres persönlichen Netzwerks.

Pricing-Strategien für Spezialchemikalien

- ▶ Preise richten sich nach dem Mehrwert für den Kunden
- ▶ Gruppenarbeit: Fallbeispiele wie man den Preis richtig setzt und ihn auch erhält

Implementierung (Umsetzung) der Customer Value Strategien

ZEITRAHMEN DES SEMINARS

| | |
|---------------|-------------------|
| 9.00 | Eröffnung |
| 12.30 – 13.30 | Mittagessen |
| ca. 16.00 | Ende des Seminars |

(am Vor- und Nachmittag werden flexibel Kaffeepausen eingeplant)

Phil Allen ist seit über 30 Jahren im Marketing tätig mit dem Themenschwerpunkt CRM, Customer Value, Branding und Pricing. 1997 gründete er MarketAbility, berät und trainiert Kunden im B2B-Geschäft, insbesondere aus der Chemie-, Kunststoff- und Energiebranche, wie z.B. Akzo, BASF; Bayer, BP, Ciba, Degussa, Dow, DSM, Lonza, Shell u.v.m.

James Thorne MBA (INSEAD) und MA (Cambridge), ist Gründer und Managing Director von Market Focus Limited, einem Unternehmen, das unternehmensweite Marketingstrategien plant und implementiert. Zuvor war er 14 Jahre als Managing Director bei Strat*X, einer Trainings- und Weiterbildungsagentur für Consultants und Manager, tätig. James Thorne referiert regelmäßig über Strategisches Marketing, ist Dozent bei INSEAD und dem Ausbildungszentrum von GE.

Beide Referenten sprechen fließend deutsch.

Wen Sie auf dieser Konferenz treffen:

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsleitung, Führungskräfte, Projektverantwortliche und leitende Mitarbeiter der Chemischen Industrie, des Chemiehandels und chemienaher Branchen, insbesondere aus den Bereichen:

- ▶ Strategische Unternehmensplanung
- ▶ Marketing und Vertrieb
- ▶ CRM/E-Business
- ▶ Handel/Im- und Export
- ▶ Supply-Chain-Management und Logistik
- ▶ F&E/Produktion
- ▶ Recht (insb. Umwelt- und Chemikalienrecht)

sowie Finanzanalysten, Investoren, Berater und Vertreter von Interessensverbänden.

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Dr. Henrik Kelz (Fachgruppenleiter Industrie und Technik)

Andrea Mehr (Senior-Konferenz-Assistentin)

E-Mail: andrea.mehr@euroforum.com

Telefon: 02 11/96 86 – 35 82

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Ihre Fragen zu Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppenanalyse sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes beantworten wir Ihnen gerne.

Julia Breithor (Sales-Managerin)

Telefon: 02 11/96 86 – 37 21, Fax: 02 11/96 86 – 47 21

E-Mail: julia.breithor@euroforum.com

MANAGED EVENTS

Möchten Sie selbst eine Konferenz, einen Kongress oder eine Fachausstellung organisieren? Bitte nehmen Sie für weitere unverbindliche Informationen Kontakt mit uns auf.

Peter Altes (Leiter Managed Events)

Telefon: 02 11/96 86 – 37 50, Fax: 02 11/96 86 – 47 50

E-Mail: peter.alt@euroforum.com

WIR ÜBER UNS

Der Name EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Die EUROFORUM Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der T&F Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

Spezialchemie

[Kenn-Nummer]

Termin und Ort

27. und 28. April 2005,
Radisson SAS Schwarzer Bock Hotel
Kranzplatz 12, 65183 Wiesbaden, Telefon: 06 11 / 1 55-0

Ausfüllen und faxen an: 0211/9686-4040

Ja, ich nehme teil

- an der Konferenz am 27. April 2005 zum Preis von € 1.149,- zzgl. 16 % MwSt. p. P. [P17114M100]
 am Workshop am 28. April 2005 zum Preis von € 1.049,- zzgl. 16 % MwSt. p. P. [P17114M200]
 an der Konferenz und am Workshop zum Sonderpreis von € 1.699,- zzgl. 16 % MwSt. p. P. [P17114M012]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
 [Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 299,- zzgl. 16 % MwSt.
 [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
 Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.
 Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
 [Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86 - 33 33.]

| |
|---------------------------------|
| Name: |
| Position/Abteilung: |
| E-Mail: |
| Firma: |
| Ansprechpartner im Sekretariat: |
| Anschrift: |
| Telefon: |
| Fax: |

Datum, Unterschrift

| |
|---------------------|
| Rechnung an (Name): |
| Abteilung: |
| Anschrift: |

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst *oder* Name: Position:

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken zzgl. 16 % MwSt. pro Person ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

IHRE DATEN. Ihre Daten werden von der EUROFORUM Deutschland GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre **Einwilligung**, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der T&F Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Telefon: 02 11/96 86-33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

IHRE ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

IHR TAGUNGSHOTEL. Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das *Radisson SAS Schwarzer Bock Hotel* herzlich zu einem Umtrunk ein.

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0) 2 11 / 96 86-40 40
 telefonisch: +49 (0) 2 11 / 96 86-35 82 [Andrea Mehr]
 Zentrale: +49 (0) 2 11 / 96 86-30 00
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland GmbH
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
 im Internet: www.euroforum.de/p17114