

# Homburg & Partner Business Day 2010

Kompetenzzentrum Chemicals  
Kompetenzzentrum Building & Construction

„Pricing Excellence in der  
Baustoff- und Chemieindustrie“

14.-15. Juli 2010  
Steigenberger Hof  
Mannheim



## PROGRAMM



## Hintergrund des H&P Business Days

Das Jahr 2009 stand im Zeichen der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise, ein Jahr, das in der jüngeren Geschichte ohne Beispiel ist. Viele Branchen haben massive Nachfragerückgänge in Kauf nehmen müssen und viele Regeln der Märkte waren außer Kraft gesetzt. In der Krise mussten neben Kapazitätsanpassungen teilweise auch preisliche Zugeständnisse gemacht werden.

Im ersten Quartal 2010 sind sowohl in Baustoff- als auch in der Chemieindustrie bereits deutliche Erholungen und die Rückkehr zur Normalität spürbar. Jedoch stehen trotz dieses positiven Trends weitere Herausforderungen - insbesondere im Pricing - an:

- Wie kann das Vor-Krisen-Preisniveau wieder erreicht werden?
- Welches ist die richtige Pricing Strategie?
- Welcher ist der richtige Pricing Ansatz?
- Wie sieht das optimale Rabatt- und Konditionensystem aus?

Exzellentes Preismanagement ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in Zeiten des Aufschwungs. Die genannten Fragen sollten sich die Unternehmen daher stellen, um im Pricing für den zu erwartenden Aufschwung optimal gerüstet zu sein.

Homburg & Partner verfügt über langjährige Pricing-Erfahrung mit speziell abgestimmten Konzepten sowohl für die Baustoff- als auch für die Chemieindustrie. Aufgrund seiner exzellenten Beratungsleistung konnte sich Homburg & Partner im Rahmen einer unabhängigen Studie von Prof. Fink im Jahre 2009 in den Bereichen Pricing, Marketing & Sales gegen McKinsey, BCG und Roland Berger durchsetzen und wurde mit dem Titel des „Hidden Champion“ ausgezeichnet.

Unsere jahrelange Projekterfahrung haben wir in einem Seminar zusammengefasst: Das Seminar „Pricing Excellence in der Baustoff- und Chemieindustrie“, zu welchem wir Sie herzlich einladen, findet vom 14. bis 15. Juli 2010 im Steigenberger Hof in Mannheim statt. Auf den nächsten Seiten finden Sie dazu weiterführende Informationen.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.



Dr. Sven Kühlborn  
Geschäftsführer / Partner  
Leiter Kompetenzzentren  
Chemicals & Building / Construction  
Homburg & Partner

## Mittwoch, den 14. Juli 2010

Bis 13.30 Uhr	Anreise und Hotel Check-In
14.00 - 15.30 Uhr	<b>Begrüßung und Vorstellung</b> <b>„Pricing in der Baustoff- und Chemieindustrie“</b> Dr. Sven Kühlborn, Geschäftsführer, Partner und Leiter der Kompetenzzentren Chemicals und Building & Construction bei Homburg & Partner
15.30 - 16.00 Uhr	Kaffeepause
16.00 - 18.30 Uhr	<b>Vorstellung der Pricing Fallstudien und Gruppenarbeit</b> - Fallstudie 1: Pricing Cockpit, Alexander Lüring - Fallstudie 2: Value Pricing, Patrick Weese - Fallstudie 3: Rebate / Condition Systems, Jens Wagener
ca. 18.30 Uhr	Ende des ersten Seminartags
19.00 - open end	Gemeinsames Abendessen

## Donnerstag, den 15. Juli 2010

09.00 - 10.30 Uhr	<b>Begrüßung und Vorstellung der Ergebnisse der Gruppenarbeit</b> Gruppensprecher
10.30 - 11.00 Uhr	1. Kaffeepause
11.00 - 13.00 Uhr	<b>Präsentation der Ergebnisse von zwei H&amp;P Pricing Studien</b> (Baustoff- und Chemiemonitor), Jens Wagener
13.00 - 14.00 Uhr	Mittagessen
14.00 - 15.30 Uhr	<b>Diskussionsrunde / Action Item Workshop</b> , Alexander Lüring
15.30 - 16.00 Uhr	2. Kaffeepause
16.00 - 17.00 Uhr	Gastvortrag, N.N.
17.00 - 17.15 Uhr	<b>Abschlussworte</b> , Alexander Lüring
ca. 17.15 Uhr	Ende des zweiten Seminartags

## Seminar „Pricing Excellence in der Baustoff- und Chemieindustrie“

Ihr Nutzen aus der Teilnahme am Seminar „Pricing Excellence in der Baustoff- und Chemieindustrie“ von Homburg & Partner:

- ◆ Profitieren Sie von der über zehnjährigen Erfahrung von Homburg & Partner. In über 100 Pricing Projekten in der Baustoff- und Chemieindustrie haben wir Standardkonzepte und -lösungen für verschiedene Geschäftsmodelle entwickelt.
- ◆ Im Seminar werden wir gemeinsam mit Ihnen ausgewählte Inhalte dieser Konzepte anhand von Fallbeispielen erarbeiten und diskutieren. Im Erfahrungsaustausch mit unseren Pricing-Experten erlernen Sie, wie der 'richtige' Preis im Markt erfolgreich und nachhaltig erzielt werden kann.
- ◆ Darüber hinaus bieten wir Ihnen die Möglichkeit, uns im Vorfeld Ihre persönlichen Fragen zum Thema Pricing zuzusenden, damit wir während des Seminars gezielt auf Ihre Bedürfnisse eingehen können. Bitte senden Sie uns hierzu Ihre Fragen **bis spätestens 02. Juli 2010 an [jan.henkel@homburg-partner.com](mailto:jan.henkel@homburg-partner.com)** .

**Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 400,00 pro Person zzgl. Mehrwertsteuer. In diesem Preis sind neben den Schulungsunterlagen und der Verpflegung auch die Übernachtung im Steigenberger Hof in Mannheim enthalten. Alle Teilnehmer erhalten im Anschluss an das Seminar ein Teilnahme-Zertifikat.**

**Haben wir Interesse geweckt oder haben Sie weitere Fragen und Anregungen? Dann zögern Sie nicht, sich bei uns zu melden. Wir stehen für Ihre Anliegen sehr gerne zur Verfügung und nehmen Ihr Anmeldeformular bis **25. Juni 2010** dankend entgegen:**

**Homburg & Partner  
Jan Henkel (Communications)  
Willy-Brandt-Platz 5-7  
68161 Mannheim  
Telefon: +49-621-1582-111  
Fax: +49-621-1582-102  
E-Mail: [jan.henkel@homburg-partner.com](mailto:jan.henkel@homburg-partner.com)**

**[www.hp-business-day.de](http://www.hp-business-day.de)**



Praxisorientierung der Vortragsinhalte, langjährige Erfahrung der Workshopleiter und spannende Diskussionen sind Leitmotive der durch Homburg & Partner durchgeführten Seminare.



**Dr. Sven Kühlborn, Geschäftsführer und Partner, Leiter der Kompetenzzentren Chemicals und Building & Construction (BC)**

Dr. Sven Kühlborn ist Geschäftsführer und Partner bei Homburg & Partner und seit Anfang 2000 im Unternehmen tätig. Er leitet die Kompetenzzentren Chemicals und Building & Construction. Er studierte an der TU Darmstadt Diplom-Wirtschaftsingenieurwesen und promovierte an der betriebswirtschaftlichen Fakultät der Universität Mannheim. Seine Kompetenzen liegen vor allem in den Bereichen Pricing, Strategieentwicklung, Markteinführungsstrategien sowie effiziente Vertriebsorganisation und Vertriebssteuerung.



**Alexander Lüring, Client Manager, Kompetenzzentrum Chemicals**

Alexander Lüring ist Client Manager bei Homburg & Partner und seit 2004 im Unternehmen. Sein Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität zu Köln schloss er mit den Schwerpunkten Marketing sowie Handel und Distribution erfolgreich ab. Seine Kompetenzen liegen neben sämtlichen Fragestellungen des Pricings in der Vertrieboptimierung sowie der Entwicklung von Markt- und Wachstumsstrategien.



**Jens Wagener, Project Manager, Kompetenzzentrum BC**

Jens Wagener ist Project Manager im Kompetenzzentrum Building & Construction und seit 2006 bei Homburg & Partner. Er hat sowohl in der Baustoffindustrie als auch in der Chemieindustrie bereits zahlreiche Pricing Projekte - insbesondere zu den Themen Preisstrategie, Value Pricing, Konditionensysteme und Preiscontrolling - erfolgreich durchgeführt.



**Patrick Weese, Consultant, Kompetenzzentrum Chemicals**

Patrick Weese ist Consultant und seit 2008 bei Homburg & Partner tätig. Sein Beratungsfokus liegt auf den Themenfeldern Pricing und Sales Force Effectiveness. Erfahrung in der Projektarbeit konnte er sich unter anderem in internationalen Pricingprojekten der chemischen Industrie als auch im Healthcare-Bereich aneignen.

Homburg & Partner ist eine international tätige Spezialberatung mit Fokus auf die Themenfelder Marketing, Sales & Pricing. Durch die Verbindung aus spezifischer Branchenkompetenz, einem eigenen weltweit agierenden Research-Team und innovativen Marketing- und Vertriebskonzepten sichern wir nachhaltig den Markterfolg unserer Klienten.

Homburg & Partner wurde 1997 von Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Christian Homburg gegründet und beschäftigt an den drei Standorten Mannheim, München und Boston/USA über 200 Mitarbeiter. Im Mai 2009 wurde Homburg & Partner von der unabhängigen Studie „Hidden Champions im Beratungsmarkt“ zur mit Abstand besten Marketing- und Vertriebsberatung gewählt.

**Weitere Informationen finden Sie im Internet unter [www.homburg-partner.com](http://www.homburg-partner.com)**

## KOMPETENZZENTRUM CHEMICALS

Die chemische Welt ändert sich: Auf der einen Seite gibt es große Hoffnungen auf Märkte wie China und Osteuropa, auf der anderen eine zunehmende Commoditisierung einhergehend mit Preisverfall auf etablierten (westlichen) Märkten. Durch gleichzeitig steigende Rohöl-, Rohstoff- und Energiekosten sind die Margen zunehmend unter Druck. Bei vielen Unternehmen fehlt eine konsequent verwirklichte Strategie. So sind einige Chemieunternehmen "stuck in the middle" zwischen Commodities und Spezialitäten. Branchenanalysen zeigen jedoch, dass spezialisierte Unternehmen profitabler sind. Die Unterschiede beider Geschäftsmodelle erfordern eine jeweils signifikant andere Gestaltung von Marketing und Vertrieb.

Die wichtigsten Herausforderungen liegen dabei in den Themen Marktstrategie, Preismanagement, Produkt- und Serviceportfolio-Optimierung, Key Account Management sowie Kundenzufriedenheits- und Kundenbindungsmanagement.

## KOMPETENZZENTRUM BUILDING & CONSTRUCTION

Die letzten Jahre - insbesondere die weltweite Wirtschaftskrise - haben der Baubranche stark zugesetzt. Auch wachsende Märkte wie Osteuropa und die arabischen und asiatischen Länder sind davon nicht verschont geblieben.

Konsolidiert hat sich über die letzten Jahre nicht nur der Markt der Baukonzerne und der Baustoffhersteller, sondern auch der des Baustoffhandels. Einhergegangen ist dies mit teilweise dramatischen Preisverfällen durch Dumping-Preise und Preiskriege. Diese Entwicklung wurde durch die Krise noch verstärkt. In der heutigen Zeit, in der die Weltwirtschaft wieder Fahrt aufnimmt, stellt sich die Frage nach möglichen Gewinnsteigerungspotenzialen und Erschließungsstrategien für die sich erholenden wachsenden Märkte. Typische Gewinnsteigerungspotenziale bestehen nach unseren Erfahrungen in Bereichen wie Vertriebs-effizienz/-effektivität, Preismanagement, Marketingcontrolling, Branding, Kundenzufriedenheits- und Kundenbindungsmanagement oder Channel-Management.

## Tagungsort

**Steigenberger Mannheimer Hof**  
Augustaanlage 4-8  
68165 Mannheim

**Telefon: +49-621-4005-0**  
**Fax: +49-621-4005-190**

[www.steigenberger.mannheim.de](http://www.steigenberger.mannheim.de)



## Lage

Der Steigenberger Mannheimer Hof liegt im Stadtzentrum, gegenüber dem Wahrzeichen der Stadt, dem Wasserturm. Mit ein paar Schritten sind Sie auf den „Planken“, der Shoppingmeile Mannheims. Auch das Messegelände und das Kongresszentrum Rosengarten sind nur einige hundert Meter entfernt und ideal zu Fuß zu erreichen.

## Anreise mit der Bahn

Hauptbahnhof Mannheim: Weiterfahrt entweder mit den Buslinien 60/63/64 Richtung Neuhermsheim bis zur Haltestelle 'Am Friedrichsplatz', mit dem Taxi oder Fußweg von ca. 500 Metern vom Hauptbahnhof entlang des Kaiserrings auf der rechten Straßenseite.

## Anreise mit dem Flugzeug

Rhein-Main-Flughafen: Weiterreise mit der Bahn bis Mannheim Hauptbahnhof.  
Regionalflyghafen Mannheim befindet sich in drei Kilometer Entfernung zum Tagungshotel.

## Hotelreservierung

Eine Hotelreservierung ist nicht notwendig, da die Übernachtung bereits in der Teilnahmegebühr enthalten ist.

## Ihr Ansprechpartner für alle Fragen

**Homburg & Partner**  
**Jan Henkel (Communications)**  
Willy-Brandt-Platz 5-7  
68161 Mannheim  
**Telefon: +49-621-1582-111**  
**Fax: +49-621-1582-102**  
**E-Mail: [jan.henkel@homburg-partner.com](mailto:jan.henkel@homburg-partner.com)**

Homburg & Partner Business Day 2010 „Pricing Excellence in der Baustoff- und Chemieindustrie“, 14.-15. Juli 2010, Steigenberger Mannheimer Hof

## Fax: +49-621-1582-102

Ja, ich nehme verbindlich am H&P Business Day vom 14.-15. Juli 2010 teil.

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Teilnehmer

Firma \_\_\_\_\_

Anrede \_\_\_\_\_ Titel \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

Nr. \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_

Ort \_\_\_\_\_

Land \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

### Anmeldehinweise

#### Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 400,00 pro Person zzgl. Mehrwertsteuer. Darin enthalten sind: Der Workshop, die Seminarunterlagen, die komplette Tagungsverpflegung, eine Übernachtung im Steigenberger Hof Mannheim inkl. Frühstück, Mittagessen und Abendessen. Die Kosten für die Reise und andere Aufwendungen sind in der Teilnahmegebühr nicht enthalten.

#### Stornierung:

Eine kostenlose Stornierung Ihrer Anmeldung ist nur schriftlich bis spätestens 01. Juli 2010 möglich. Nach diesem Datum wird die vollständige Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des ursprünglich angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Bitte teilen Sie Änderungen in schriftlicher Form einem der Ansprechpartner des Seminars mit.

#### Zahlungsbedingungen:

Bitte warten Sie für die Bezahlung der Teilnahmegebühr unsere Rechnung ab, die wir Sie bitten, bis 11. Juli 2010 zu bezahlen.

#### Bitte beachten Sie:

Bitte haben Sie Verständnis, dass die Plätze für das Pricing Seminar begrenzt sind und nach dem „First come, first serve“-Prinzip vergeben werden. Nur eine Anmeldebestätigung unsererseits garantiert Ihre definitive Teilnahme.