

Unternehmensforum 24. Mai 2012 München

Zwischen engen Rundholz- und Commodity-Absatzmärkten:
Neue Strategien für die Sägeindustrie

AGENDA

- 12.00 Uhr **Empfang und Begrüßung** bei bayerischem Buffet
Dr. Klaus Böltz, Präsident des BSHD
- 13.00 Uhr **Themenblock I**
- Grundlegende strategische Optionen und
Strategieentwicklung in der Sägeindustrie**
Andreas Maquet, Geschäftsführender Partner, RölfsPartner
- Krisenfeste Finanzierung zyklischer Unternehmen –
Liquiditätssicherung versus Kostenoptimierung**
Marcus Nelgen, Managing Director, Commerzbank AG
- Neue Rohstoffquellen, Produkte und Absatzmärkte der Sägeindustrie –
Ein Erfahrungsbericht**
Slava Bychkov, New Projects Director, Ilim Timber Industry
- 15.15 Uhr **Pause** mit Kaffee und Kuchen
- 16.00 Uhr **Themenblock II**
- Wachstumsstrategien in Commodity-Märkten –
Ein Praxisbeispiel**
Alexander Biesalski, Managing Partner, BIESALSKI & COMPANY GmbH
- Entdecken die Bau-Konzerne den Holzbau?**
Bernhard Specht, Gründer Geschäftsbereich Ingenieur-Holzbau, Ed. Züblin AG
- Veränderungen der Holzabsatzketten in Europa –
Ein Ausblick**
Dr. Franz-Josef Lückge, Inhaber, Forst Holz Markt Consulting
- 18.30 Uhr **Informeller Austausch** am Flying Buffet / open end