

Der IT-Produktmanager

Die Erfolgsformel: Kundenanforderungen erkennen & Produkte richtig positionieren!

Sie wollen:

- ✓ Ihre IT-Produkte erfolgreich vermarkten!
- ✓ Anwenderanforderungen wirtschaftlich umsetzen!
- ✓ Kundenzufriedenheit nachhaltig steigern!

Von der Idee zum Geschäftserfolg:

- ♦ **Anforderungsmanagement:** Kundenwünsche definieren & umsetzen
- ♦ **Vertriebsstrategien:** den Markt analysieren, durchdringen & absichern
- ♦ **Marketing-Mix:** Produkte gezielt positionieren
- ♦ **Technisches Produktmanagement:** Änderungen & Tests begleitend durchführen
- ♦ **Produkt-Controlling:** Kosten optimieren & Risiken kalkulieren
- ♦ **Schnittstellenmanagement:** Bedürfnisse der Fachabteilungen koordinieren

Ihr persönlicher Mehrwert:

Das qualifizierte Zertifikat „Der IT-Produktmanager“
ausgestellt von der
Fachhochschule Aachen und der
Universität Stuttgart



Prüfung getrennt buchbar

Ihre Experten für
IT-Produktmanagement:



Prof. Dr. Georg Herzwurm
Universität Stuttgart



Dirk Kleiner
KUMAvision AG



Prof. Dr. Wolfram Pietsch
Fachhochschule Aachen

Special:

Jeder Teilnehmer
erhält ein Exemplar
des Buches
„Management von
IT-Produkten“.



Bitte wählen Sie Ihren Termin:

25. und 26. Februar 2010 in München

25. und 26. März 2010 in Frankfurt/M.

6. und 7. Mai 2010 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Ihr Weg zu marktgerechten und ertragreichen IT-Produkten!

Ihre Seminarleiter:

Prof. Dr. Georg Herzwurm, Lehrstuhl für Allgemeine BWL und Wirtschaftsinformatik, **Universität Stuttgart**
Prof. Dr. Wolfram Pietsch, Professor für BWL, insbes. Wirtschaftsinformatik, **Fachhochschule Aachen**

ab 8.45 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen

14.30 **Software-Produktmanagement: Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen Implementierung**



- Das IT-Produktmanagement im mittelständischen Unternehmen: Besonderheiten und Herausforderungen
- Aufgaben und Ziele des Produktmanagers
- Phasen des Aufbaus eines IT-Produktmanagement
 - Konzeptionsphase
 - Umsetzung
 - Optimierung
- Erfahrungen bei der Implementierung

Dirk Kleiner
Leiter Produktmanagement,
KUMAvision AG, Markdorf

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 **Unternehmen & Produkt erfolgreich positionieren: Strategisches Marketing für Software-Anbieter**

- Marktforschung, Strategische Planung und Grobpositionierung
- Produktdefinition, Programmplanung und zielgerichteter Marketing-Mix
- Vertriebsstrategien im Software-Markt: Harvesting, Target Selling und Farming
- Markteintritt, -penetration, -absicherung und -abkündigung
- Erstellung von Demo-Versionen
- Markttransparenz, Kundenbindung und Vertriebskompetenz
- Internationale Einführung, Markteintrittsplanung

17.00 Ende des ersten Seminartages
▪ Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch die Seminarleiter
▪ Gelegenheit zur Diskussion offener Fragen

17.30 Get-Together

Get-Together

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

9.30 **Auftakt und Diskussion: Rolle und Aufgaben des IT-Produktmanagers**

- Begrüßung durch die Seminarleiter und Vorstellung der Teilnehmer
- Überblick über Ablauf, Ziele und Inhalte des Seminars
- Erwartungen an das Seminar, Präferenzen, spezifischer Bedarf

10.00 **Vom Projekt zum Produkt: Wertschöpfung durch Hard- und Software-Systeme**

- Bedeutung von Software für Produkte und Dienstleistungen
- Wertschöpfung in der Software-Industrie: Vom Projekt über Systeme und ergänzende Dienstleistungen zum Produkt
- Kompass für das Management von IT-Produkten
- Geschäftsmodelle als Grundlage für das IT-Produktmanagement

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 **Von den Beispielen anderer lernen: Erfolgreiche IT-Geschäftsstrategien aus der Praxis**

- Hauseigene IT-Systeme als interner Produktivitätsfaktor am Beispiel von Vodafone
- Software als Massenprodukt am Beispiel von Microsoft
- Anwendungssysteme als Investitionsgut am Beispiel von SAP
- IT-Produkte in Nischen am Beispiel von Netronic
- Software in Kombination mit technischen Produkten am Beispiel von Bosch

12.30 Gemeinsames Mittagessen

13.30 **Aufgaben und Kernkompetenzen des IT-Produktmanagements: Das müssen Sie beherrschen!**

- Formen und Gestaltungsparameter des Software-Produktmanagements
- Typische Aufgabenfelder, Rollen, Verantwortungsbereiche und Kompetenzen
- Abgrenzung zu Projektmanagement, Entwicklungsleitung, Vertrieb, Marketing etc.
- Institutionalisierung und Budgetierung: Stellen, Anforderungsprofile und Kompetenzen

Methoden, Instrumente und Kostenkontrolle für ein erfolgreiches IT-Produktmanagement!

Ihre Seminarleiter:

Prof. Dr. Georg Herzwurm, Lehrstuhl für Allgemeine BWL und Wirtschaftsinformatik, **Universität Stuttgart**
Prof. Dr. Wolfram Pietsch, Professor für BWL, insbes. Wirtschaftsinformatik, **Fachhochschule Aachen**

9.00 Begrüßung durch die Seminarleiter

Gruppenarbeit: Langfristige Kundenanforderungen gezielt ermitteln

- Preconceived Solutions: Was versus Wie?
- Clustern von Nutzergruppen/Marktsegmenten
- Beispiel: Anforderungsanalyse und Bewertung
- Systemarchitektur und nichtfunktionale Aspekte
- Qualitätsstandards und Messgrößen
- Beispiel: Definition wesentlicher Lösungen
- Beitrag zur Erfüllung der Kundenanforderungen



10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Ihr pragmatischer Werkzeugkasten für das IT-Produkt- und Anforderungsmanagement

- Konkurrenzanalyse
- Erwartete versus attraktive Qualität
- Methoden und Instrumente für die kundenorientierte Gestaltung
- Nutzergruppen und Marktsegmentierung
- Software Customer Value-Management
- Zielgerichtete Prozessoptimierung

12.00 Kosten & Nutzen im Griff: Erfolgreiches Produkt-Controlling

- Kosten-/Nutzenanalyse
- Risiko-Controlling
- Target Costing
- Qualitätsdefinition
- Kalkulation und Preisfindung
- Strategisches Controlling

12.45 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Technisches IT-Produktmanagement: Herausforderungen bei kleinen und mittleren Anbietern

- Kunden- vs. Produktprojekte und Produktion
- Pragmatisches Konfigurations- und Änderungsmanagement
- Effizientes Testmanagement
- Systematisches Release-Management

15.00 Kaffee- und Teepause

15.30 Erfolgsfaktoren des Software-Produktmanagement

- Unternehmensspezifische Faktoren
- Bereichsspezifische Faktoren

- Reifemodell für das Software-Produktmanagement

16.15 Diskussion und Zusammenfassung der Veranstaltung durch die Seminarleiter

16.30 Ende des Intensiv-Seminars

Getrennt buchbar!

Zertifikat „Der IT-Produktmanager“

- Sie haben die Möglichkeit, das qualifizierte Zertifikat „Der IT-Produktmanager“ der Fachhochschule Aachen und der Universität Stuttgart zu erhalten, indem Sie an einer mündlichen Prüfung teilnehmen.
- Es wird eine Fallstudie mit offenen Fragen ausgegeben, die einen unmittelbaren Bezug zu den Inhalten des Seminars haben. Diese Fragen werden einzeln beantwortet und in der Gruppe diskutiert.
- Es erfolgt eine qualifizierte Bewertung Ihrer Leistung. Auf Wunsch kann individuell auch eine Benotung der Leistung vorgenommen werden.

Beginn der Prüfung: 17.00 Uhr

Die Prüfung wird abgenommen von:

- **Prof. Dr. Georg Herzwurm**,
Professor für Allgemeine BWL und
Wirtschaftsinformatik,
Universität Stuttgart
- **Prof. Dr. Wolfram Pietsch**,
Professor für BWL, insbes. Wirtschaftsinformatik,
Fachhochschule Aachen

INHOUSE TRAININGS

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Christian Menzel

Tel.: 0 61 96/47 22-644,
E-Mail: menzel@managementcircle.de,
www.managementcircle.de/inhouse

Wissen Sie, was Ihre Kunden wirklich wünschen?

Sie fragen sich, wie Sie Anwender speziell auf Ihre IT-Produkte aufmerksam machen können? Die **kundenorientierte Gestaltung und richtige Positionierung** Ihrer IT-Produkte sind **entscheidend für Ihren Erfolg** am Markt. Wir geben Ihnen hier das notwendige Know-How!

So erobern Sie Ihren Markt – und bleiben erfolgreich!

Informieren Sie sich in unserem Intensiv-Seminar über die **entscheidenden Erfolgsfaktoren im IT-Anforderungs- und Produktmanagement**. Lernen Sie, wie Sie **Kundenanforderungen** optimal **erfassen und** effizient **umsetzen**. Erfahren Sie, wie Sie sich mit einer **erfolgreichen Marketing-Strategie** positiv vom Markt abheben. **So gelingt Ihre Vermarktung von der Erstentwicklung bis zum Neu-Release!**

Lernen Sie, wie Sie

- **Erfolgsfaktoren** von IT-Produkten richtig **identifizieren**.
- **Kundenzufriedenheit messen** und **Nutzeranforderungen effizient umsetzen**.
- **Änderungswünsche** erfolgreich in die Release-Planung integrieren.
- sich gegenüber der Konkurrenz **optimal positionieren**.
- den **Markt** strategisch **durchdringen und sichern**.
- **Prozesse** im Produktmanagement **optimieren & Risiken steuern**.

Direkt aus der Praxis

- Profitieren Sie von den Erfahrungen anderer: Erfolgreiche Implementierung eines ganzheitlichen Produktmanagement bei der **KUMAvision AG!**
- SAP, Vodafone, Microsoft & Bosch: Unsere Experten stellen Ihnen erfolgreiche **IT-Geschäftsstrategien aus der Praxis** vor!
- Aktives Lernen: Setzen Sie die vermittelten Inhalte direkt in einem **Workshop zum Anforderungsmanagement** um!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Nina Wolf

Nina Wolf

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-633

E-Mail: nina.wolf@managementcircle.de

Prof. Dr. Georg Herzwurm

ist seit 2003 Professor am Lehrstuhl für Allgemeine BWL und Wirtschaftsinformatik an der **Universität Stuttgart**. Von 2000 bis 2003 hatte er eine Professur an der Technischen Universität Dresden inne. Seine Forschungs- und Arbeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Management von Unternehmenssoftware, IT-Qualitäts- und -Prozessmanagement sowie IT-Produktmanagement. Prof. Dr. Georg Herzwurm war nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Informatik der Universität Köln. Er promovierte 1992 im Bereich Computer Aided Software Engineering (CASE) und habilitierte 1998 im Fachgebiet Wirtschaftsinformatik mit dem Forschungsschwerpunkt Software-Qualitätsmanagement.

Dirk Kleiner

ist Leiter Produktmanagement bei der **KUMAvision AG** in Markdorf und verantwortet in dieser Funktion die Produktentwicklung von Softwarelösungen. Nach seinem Studium an der Fachhochschule Furtwangen in der Studienrichtung „Product-Engineering“ baute Dirk Kleiner den Online Auftritt eines Verlagshauses auf und verantwortete später den Online Auftritt des Unternehmens. Vor sechs Jahren wechselte Dirk Kleiner zur KUMAvision AG und setzte ein Competence Center neuer Technologien auf, das Projekte mit mobilen Zugriffen über Browser, PDA's und digitalen Datenaustausch realisiert.

Prof. Dr. Wolfram Pietsch

ist seit 1999 Professor am Lehrstuhl für BWL, insbesondere Wirtschaftsinformatik, an der **Fachhochschule Aachen**. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen im marktgerechten und kundenorientierten Software-Produktmanagement für Software-Hersteller und interne Entwicklungsabteilungen sowie in der Software-Projektsteuerung und im Software-Support. Von 1992 bis 1999 war Prof. Dr. Wolfram Pietsch für die ExperTeam AG im Bereich Software-Technik und -management tätig. Nach dem Studium hat er als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Prof. Dr. Karl Kurbel an den Universitäten Dortmund und Münster zum Thema Software-Projektmanagement promoviert.

Teilnehmerstimmen zu diesem Seminar:

- **„Sehr empfehlenswert, auch für erfahrene Produktmanager“** R. Augspurger, FIDUCIA IT AG
- **„Wissen und Kompetenz trifft auf wissensdurstigen Schwamm. Vielen Dank für die interessanten Tage.“**, J. Schöffel, Deutscher Sparkassen Verlag GmbH
- **„Sehr informativ. Gute Dokumentation zum Nachlesen.“** J. Sauter, BCT Technology AG
- **„Gut strukturiert, guter Mix aus Theorie und Praxis“** M. Ahmed, 7 Layers AG
- **„Wichtige Veranstaltung für alle IT-Produktmanager, die in aktuellen Softwareprojekten neue Aspekte kennenlernen wollen.“** S. Breschinski, BV Zahlungssysteme GmbH
- **„Sehr guter Überblick – hilfreiche Tipps.“** U.E. Kerkow, BTC Business Technology Consulting AG

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie erlernen effektives **Anforderungsmanagement** in der Praxis!
- Sie informieren sich über Instrumente zur **kundenorientierten Produktgestaltung!**
- Sie entwickeln **erfolgreiche Marketingstrategien** für Ihre IT-Produkte!
- Sie lernen, **Kosten & Nutzen** Ihrer IT-Produkte zu **kalkulieren!**

Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar wendet sich an **Produktmanager, Account-Manager, Business Development Manager, Anforderungsmanager, Projekt- und Programmmanager** sowie an **Leiter der internen Anwendungsentwicklung, Leiter der Software-Entwicklung, Produktplaner und -entwickler** und **Vertreter von Software- und Hardware-Häusern**, die Standard- oder auch Individualapplikationen entwickeln. Gleichermäßen angesprochen sind **Leiter Vertrieb, Leiter Marketing** sowie interessierte Beratungshäuser.

Termine und Seminarorte

25. und 26. Februar 2010 in München
Fleming's Hotel München Schwabing,
Leopoldstraße 132-134, 80804 München
Tel.: 089/20 60 90-0, Fax: 089/20 60 90-999
E-Mail: muenchen@flemings-hotels.com

25. und 26. März 2010 in Frankfurt/M.
Novotel Frankfurt Niederrad, Hahnstraße 9, 60528 Frankfurt/M.
Tel.: 069/663 06-0, Fax: 069/663 06-600
E-Mail: h5382@accor.com

6. und 7. Mai 2010 in Köln
Park Inn Köln City-West, Innere Kanalstraße 15, 50823 Köln
Tel.: 02 21/57 01-0, Fax: 02 21/57 01-999
E-Mail: reservierung.koeln@provenhotels.com

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels
(Tel.: 0 61 96/47 22-700).



Mit der Deutschen Bahn **ab € 109,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
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. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Intensiv-Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together, Buchexemplar und der Dokumentation € 1.795,- und für die getrennt buchbare fakultative Prüfung € 395,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten 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.

Der IT-Produktmanager

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- | | | |
|--------------------------|--|----------|
| <input type="checkbox"/> | 25. und 26. Februar 2010 in München | 02-63344 |
| <input type="checkbox"/> | 25. und 26. März 2010 in Frankfurt/M. | 03-63345 |
| <input type="checkbox"/> | 6. und 7. Mai 2010 in Köln | 05-63346 |

Ich/Wir nehme(n) an der Zertifikatsprüfung teil:

- | | | |
|--------------------------|--------------------------------------|----------|
| <input type="checkbox"/> | 26. Februar 2010 in München | 02-63436 |
| <input type="checkbox"/> | 26. März 2010 in Frankfurt/M. | 03-63437 |
| <input type="checkbox"/> | 7. Mai 2010 in Köln | 05-63438 |

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: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> 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 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**
 Internet: **www.managementcircle.de/02-63344**
 Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
 Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

