



Der

# IT-Produktmanager

- ✓ Kundenanforderungen erkennen
- ✓ IT-Produkte erfolgreich vermarkten
- ✓ Agile Methoden effizient nutzen

## Sie wollen:

- ◆ Ihre IT-Produkte richtig positionieren
- ◆ Anwenderanforderungen wirtschaftlich umsetzen
- ◆ Kundenzufriedenheit nachhaltig steigern

## Von der Idee zum Geschäftserfolg

- ◆ **Bieten, was der Kunde wünscht:** Anforderungen und Leistungsangebote perfekt abstimmen
- ◆ **Stimmiges IT-Produktportfolio erstellen und kontrollen:** Wartung, Beratung, Kennzahlen & Co.
- ◆ **Die ideale Vertriebsstrategie finden:** Welche ist die richtige für mein Unternehmen?
- ◆ **Der richtige Marketing-Mix:** Produkte gezielt positionieren
- ◆ **Zielgerichtete Kundenkommunikation:** Überzeugen vs. Überreden
- ◆ **Schluss mit Abteilungsinseln:** Schnittstellen und Kommunikation optimieren

## Ihr persönlicher Mehrwert:

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



Ihre Experten für IT-Vermarktung:



Prof. Dr. Georg Herzwurm  
Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Stuttgart



Dirk Kleiner  
KUMAvision AG



Prof. Dr. Wolfram Pietsch  
Fachhochschule Aachen

So begeistert urteilen ehemalige Teilnehmer:

- ✓ „Sehr kompetente Referenten, die mit Wissen beeindrucken!“ M. Hauch, SCHUFA Holding AG
- ✓ „Brillant!“ M. Kleinfelder, Loyalty Partner GmbH
- ✓ „Wissen und Kompetenz trifft auf wissensdurstigen Schwamm. Vielen Dank für die interessanten Tage!“ J. Schöffel, Deutscher Sparkassen Verlag GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

29. Februar und 1. März 2012 in Köln  
29. und 30. März 2012 in Frankfurt/M.  
26. und 27. April 2012 in München

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
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 Herzworm, Lehrstuhl für Allgemeine BWL und Wirtschaftsinformatik, **Universität Stuttgart**  
Prof. Dr. Wolfram Pietsch, Professor für BWL, insbes. Wirtschaftsinformatik, **Fachhochschule Aachen**



Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.15 Uhr**

### 9.15 **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 **Geschäftsmodelle und Arten des IT-Produktmanagements**

- Bedeutung von Software für Produkte und Dienstleistungen
- Geschäftsmodelle als Grundlage für das IT-Produktmanagement
- Lizenzgeschäft: License plus Service, Projektgeschäft, Systemgeschäft
- Positionierung von Geschäftsmodellen im IT-Produktkompass

11.00 Kaffee- und Teepause

### 11.30 **Erfolgreiche IT-Geschäftsstrategien aus der Praxis – Rezepte der Marktführer und aktuelle Trends**

- Flexible, kundenorientierte Organisation am Beispiel Microsoft
- Verschlankeung der Anwendungsentwicklung (Lean) bei SAP
- Kundennähe und Flexibilität in Nischen: Erfolgreich wie Netronic
- Technische Exzellenz als Vermarktungsinstrument - Best practices von Bosch
- Vermarktung interner IT-Systemen im Konzern: Hinter den Kulissen von Vodafone

12.30 Business Lunch

### 13.45 **Aufgaben und Kernkompetenzen für ein systematisches und agiles IT-Produktmanagement**

- Typische Aufgabenfelder, Rollen, Verantwortungsbereiche und Kompetenzen
- Abgrenzung zu Projektmanagement, Entwicklungsleitung, Vertrieb, Marketing etc.
- Institutionalisierung und Budgetierung: Stellen, Anforderungsprofile und Kompetenzen
- Schlanke Organisationsformen und agile Prozesse

14.00 Kaffee- und Teepause

### 15.00 **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

16.00 Kaffee- und Teepause

### 16.15 **Moderne strategische Vermarktungskonzepte für Software-Anbieter**

- Produktdefinition, Programmplanung und zielgerichteter Marketing-Mix
- Vertriebsstrategien im Software-Markt: Harvesting, Target Selling und Farming
- Markteintritt, -penetration, -absicherung und -abkündigung
- Markttransparenz, Kundenbindung und Vertriebskompetenz
- Internationale Einführung, Markteintrittsplanung, Guerilla Marketing, Virales Marketing, Blue Ocean Strategy

17.15 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!

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

Ihre Seminarleiter:  
Prof. Dr. Georg Herzwurm,  
Prof. Dr. Wolfram Pietsch

9.00 Begrüßung durch die Seminarleiter

### 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

10.15 Kaffee- und Teepause

### 10.30 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

11.15 Kaffee- und Teepause

### 11.30 Preismanagement und Produktcontrolling

- Wirtschaftlichkeitsanalyse
- Risiko-Controlling
- Target Costing
- Qualitätsdefinition
- Kalkulation und Preisfindung
- Preisstrategien
- Strategisches Portfoliomanagement

12.15 Business Lunch

### 13.30 Agiles IT-Produktmanagement

- Eigenschaften agiler Methoden
- Lean Software Development, SCRUM & Co.
- Agile Methoden in größeren Projekten
- Stolpersteine und Pitfalls

14.15 Kaffee- und Teepause

### 14.30 Technisches IT-Produktmanagement: Herausforderungen bei kleinen und mittleren Anbietern

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

15.15 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 und wahlweise Prüfung zum zertifizierten IT-Produktmanager

### 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.

### 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**

### 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.



*Kim Döhler*

**Kim Döhler**

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-629

E-Mail: kim.doehler@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 Studierrichtung „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.

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Larissa Bende**

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: [bende@managementcircle.de](mailto:bende@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Direkt aus der Praxis

Profitieren Sie von einem **exklusiven Praxisbericht** und **zahlreichen Fallbeispielen**. Unsere **erfahrenen Experten** stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite und beantworten alle Ihre Fragen zur erfolgreichen Vermarktung Ihrer IT-Produkte.

## 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. Gleichmaßen angesprochen sind **Leiter Vertrieb, Leiter Marketing** sowie interessierte Beratungshäuser.

## Termine und Seminarorte

### 29. Februar und 1. März 2012 in Köln

Dorint Hotel An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln  
Tel.: 02 21/801 90-918, Fax: 02 21/801 90-190  
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

### 29. und 30. März 2012 in Frankfurt/M.

Mövenpick Hotel Frankfurt City,  
Den Haager Straße 5, 60327 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/78 80 75-828, Fax: 069/78 80 75-829  
E-Mail: hotel.frankfurtcity.reservierung@moevenpick.com

### 26. und 27. April 2012 in München

The Rilano Hotel München, Domagkstraße 26, 80807 München  
Tel.: 089/360 01-0, Fax: 089/360 01-9215  
E-Mail: reservations-muc@rilano.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. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.



Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.  
Infos unter:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://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. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Intensiv-Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,- und für die getrennt buchbare fakultative Prüfung € 395,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten 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:

- 29. Februar und 1. März 2012 in Köln** 02-70501
- 29. und 30. März 2012 in Frankfurt/M.** 03-70502
- 26. und 27. April 2012 in München** 04-70503

Ich/Wir nehme(n) an der Prüfung teil am:

- 1. März 2012 in Köln** 03-70504
- 30. März 2012 in Frankfurt/M.** 03-70505
- 27. April 2012 in München** 04-70506

**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:  BIS 100  100-200  200-500  500-1000  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 [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@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](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**  
 Internet: **[www.managementcircle.de/02-70501](http://www.managementcircle.de/02-70501)**  
 Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
 Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

