



# Effizientes Anforderungsmanagement für Produktmanager



Schneller zum erfolgreichen Produkt  
Methoden, Tools, Herleitungen, praktische Umsetzung

1-tägiges  
Kompaktseminar

Ihr Trainer:  
Ingo Lewerendt

- Wie Sie ein komplettes aber kompaktes Market Requirements Document (LH) erstellen.
- Wie Sie mit einer praxiserprobten „Mini-QFD“ Übersicht schaffen.
- Wie Sie auf dem Weg zur Freigabe der Dokumente signifikant Zeit sparen.
- Wie Sie Anforderungen erheben, verständlich formulieren und priorisieren.
- Wie Sie Missverständnisse auch für internationale Anforderungen vermeiden.
- Wie Sie mit einer Anforderungs-Checkliste umfassend und lückenlos spezifizieren.
- Wie Sie mit dem Not-Invented-Here-Syndrom und Abteilungsverkrustungen umgehen.
- Wie Sie Anforderungen der Vergangenheit effizient wiederverwenden.
- Wie Sie mit Klarheit und Kausalität andere überzeugen.
- Wie Sie „Over Engineering“ wirkungsvoll verhindern.

Verschanken Sie den Weg zum „Market Requirements Document“ (Lastenheft) und der „Technical Specification“ (Pflichtenheft). Gehen Sie straff und effizient vor. Sparen Sie viel Zeit und gehen Sie mit Abteilungskämpfen galant um. Konzentrieren Sie Ihre Kräfte auf kürzere und durchdachtere Spezifikationen für erfolgreiche Produkte mit guten Erträgen. Definieren Sie im abteilungsübergreifenden Team.

- Für:**
- Produktmanager / Leitung Produktmanager
  - Produktportfolio-Manager
  - Lifecycle-Manager
  - Projektleiter
  - Business Development Manager
  - Branchenmanager
  - Business Unit Leiter

- Modernisieren Sie aktiv Ihren Produktdefinitionsprozess und die Dokumente rund um die Produktspezifikation.**

Training und Tools für Ihren Erfolg

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Produktmanagement-Trainings bei MSC Management Seminar Center begeistert teilgenommen, z.B.: 1&1 Internet, ABB, ADC Krone, Alcatel, Amphenol Tuchel, Applied Materials, Arcor, Ascom, Atmel, Balluff, Balzers, BAUMER, Big Dutchman, Biotronik, Böllhoff, BOSCH, Bosch und Siemens Hausgeräte, Brügg, Bürkert, Canon, CIBA, Claas, Daimler, Dell, DEGUSSA, Dentsply, Dornier, Deutz, EADS, Elaxy, Epsom, Festo, Georg Fischer, Forschungszentrum Karlsruhe, Frankotyp Postalia, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Galileo, Geberit, Giesecke&Devrient, Gira, Gossen, Grundfos, Harting, Heidelberger Druckmaschinen, HERAEUS, Hella, Hewlett Packard, HIRSCHMANN, Honeywell, Huber&Suhner, Institut für Mikrotechnik, Jetter, Kathrein Werke, Keba, KENDRO, Knauf, Knorr-Bremse, Kontron Elektr., KSB, Kuka, Landis+Gyr, Lenord Bauer, LEICA, LEITZ, Lenze, Leoni, Linotype, Lumberg, Lucas-Nülle, Mage Solar, MED-EL, Messer Griesheim, Metabo, Micro-Epsilon, MINOLTA, Multi-Contact, Murrelektronik, Oerlikon, OLYMPUS, Pepperl+Fuchs, Philips, Phoenix Contact, Pils, Prominent, Rexroth, Rittal, ROHDE & SCHWARZ, ROTO FRANK, Sagem Orga, SAP, Sartorius, Schlumberger Technologies, Schott, SEW Eurodrive, SIEMENS, SMA, Solarworld, STIHL, Swisscom, tectis, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Viessmann, Vishay, WashTec, Wavetek, Web.de, Weidmüller, Westfalia Separator, Wieland, WIKA, Wincor Nixdorf, Würth Solar, Carl ZEISS, Zumtobel Staff u.v.m. [Seminarbeurteilungen](http://www.peterkairies.de/testimonials) von Teilnehmern finden Sie unter [www.peterkairies.de/testimonials](http://www.peterkairies.de/testimonials)

Einfach und schnell – Fax: +49 (0) 7261 -58 76

## ANMELDUNG

### Effizientes Anforderungsmanagement für Produktmanager

- 15. Mai 2019 NH Heidelberg
- 25. September 2019 NH Heidelberg
- 27. November 2019 NH Heidelberg

## HOTELRESERVIERUNG

Name .....

Firma .....

Abteilung/Funktion .....

Straße .....

PLZ, Ort .....

Tel.-Nr. ....

E-Mail .....

Bitte reservieren Sie für mich im o.g. Hotel:

- 1 Einzelzimmer
- 1 Doppelzimmer

Anreisetag ..... Abreisetag .....

### Informieren Sie mich bitte auch über:

#### Seminare und Tagungen:

- 8-Tage-Lehrgang „Certified Product Manager“
- Tooltraining für Produktmanager
- Argumentationstraining für Produktmanager
- Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
- Führen ohne Weisungsbefugnis
- Strategisches Produktportfolio-Management
- New Business Development Management
- MSC-Jahrestagung für Produktmanager

#### Tools für Produktmanager:

- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Datum ..... Unterschrift .....

Die Teilnehmergebühren in Höhe von 790.- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. überweisen wir nach Erhalt der Rechnung.

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Cornelia Saam  
MSC Management Seminar Center GmbH | Kurpfalzstraße 114 | D-74889 Sinsheim  
Tel: +49 (0) 7261 4727 | Fax: +49 (0) 7261 5876 | [kairies-beratung@t-online.de](mailto:kairies-beratung@t-online.de)

[www.peterkairies.de](http://www.peterkairies.de)

## ZIELGRUPPE

Unternehmen der Investitionsgüterindustrie, Unternehmen, die technische oder beratungsintensive Produkte herstellen und/oder vertreiben, Software- und Dienstleistungsunternehmen.

- Produktmanager / Leitung Produktmanagement
- Produktportfolio-Manager
- Lifecycle-Manager
- Projektleiter
- Business Development Manager
- Branchenmanager
- Business Unit Leiter

## LEISTUNGEN / GEBÜHREN

Die Teilnehmergebühr für das 1-tägige Kompaktseminar beträgt 790.- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

### In der Gebühr sind enthalten:

- 1 Tag Seminar/Training
- Seminarunterlagen
- 1 Mittagmenü und Konferenzgetränke

## SEMINARORT / SEMINARZEITEN

NH Heidelberg  
Bergheimer Str. 91  
69115 Heidelberg

9.00 bis ca. 17.00 Uhr

## ANMELDUNG / INFORMATION

MSC Management Seminar Center GmbH  
Kurfalzstr. 114  
D-74889 Sinsheim

Tel.: +49(0)7261-4727

Fax: +49(0)7261-5876

kairies-beratung@t-online.de

www.peterkairies.de

## ZIMMERRESERVIERUNG / ANREISE

Unsere Seminare finden in ausgesuchten Hotels gehobener Klasse statt. Sonderpreise für Übernachtungen aufgrund bestehender Vereinbarungen geben wir an unsere Teilnehmer weiter. Auf Wunsch nehmen wir für Sie die Zimmerreservierung im o.g. oder in einem alternativen Hotel einer anderen Preisklasse auf Ihren Namen vor. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Anfahrtsbeschreibung.

## RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 4 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnehmergebühren. Bei Absagen zwischen der 4. und 2. Woche vor Seminarbeginn wird die halbe Gebühr in Rechnung gestellt. Bei späteren Stornierungen wird die gesamte Gebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

# Effizientes Anforderungsmanagement

## 1. Was benötigen Sie für ein gutes

### „Market Requirements Document“?

- Was ist ein „Market Requirements Document“ (Lastenheft)?
- Wie unterscheidet es sich von der „Technical Specification“ (Pflichtenheft)?
- Wie verbinden Sie diese Dokumente miteinander? Braucht man beides separat?
- Die richtige Sprache: Wie Sie allen Teilnehmern in der Spezifikationsphase eine führende Vision geben.
- Was ist eine Produktpositionierung? Wann ist sie erforderlich?
- Wie Sie die Produktpositionierung gestalten, dass sie jedem hilft.
- Braucht man das viele „Marketing-Bla-bla“ tatsächlich?
- Der Business-Case: Was tun, wenn keine genauen Zahlen vorliegen?

## 2. Was ist eine Kundenanforderung?

- Wie Sie Kundenanforderungen klar und wegweisend formulieren.
- Wann sind Kundenanforderungen überzeugend? Wann nicht?
- Kundenprobleme: das wertvoll(st)e Gut?
- Priorität A, A+, A++? Wie Sie den Anforderungen sinnvolle Prioritäten ohne Buchstabensalat vergeben.
- Das Kano-Modell der Kundenzufriedenheit. Wie Sie das Kano-Modell sinnvoll einsetzen.
- Wann sind Anforderungen erreicht? An die Messbarkeit denken.

## 3. Der schnelle Weg zum „Agreement“:

- Wie Sie Kern-Zeitfresser im „herkömmlichen“ Weg identifizieren. So wird die Spezifikationsphase teurer als die Entwicklung.
- Was kostet die Verzögerung eines Markt-Launches? So schafft man Transparenz, ob sich eine Verzögerung für ein weiteres Feature lohnt.
- Der „Specification Scrum“: Ein agiler Ansatz für die Erstellung der Dokumente.
- Das Product Team: Abteilungsübergreifend schnell entscheiden.
- Arbeitsdokumente kurz halten: 2 Wege, die das tägliche Arbeiten leichter machen.

## 4. Psychologisches Grundwissen für das

### „freiwillige Ja“ im Team

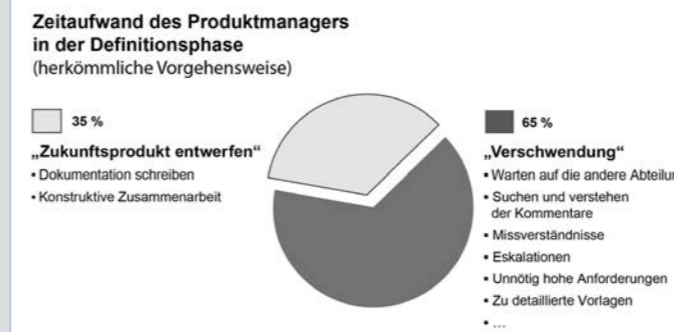
- Welche Grundkräfte in den gibt es und welchen Produkten / Phänomenen führen sie? Mit diesem Wissen können Sie das Projekt im Fahrwasser halten.
- Die Macht der Leitmotive. So finden Sie trotzdem einen konstruktiven Arbeitspunkt.
- Die Quellen der Hindernisse entdecken mit der „5-Why-Methode“ aus dem Six-Sigma
- Innovationsverkrustung: Die zwei Quellen, die ein Unternehmen unbeweglich machen. Und daraus hergeleitet: Was muss vorhanden sein, damit Innovation möglich wird?
- Das „Not-Invented-Here-Syndrom“ (NIHS) Was ist das eigentlich? 2 Methoden, wie Sie damit galant umgehen können.
- Die Kommunikationspyramide: Warum Schriftverkehr seine Tücken hat.

## 5. Die „Mini-QFD“: So geht es noch professioneller

- Die Königsdisziplin: House of Quality und Six Sigma.
- Ein kurzer Blick auf das, was die „Großen“ machen!
- Die „Mini-QFD“: Der Anforderungs-Lösungsmodul-One-Pager für Normalsterbliche.

## 6. Zusammenfassung der wichtigsten Erfolgsfaktoren und Feedback

- 10 Tipps für effizientes Anforderungsmanagement



## REFERENT / TRAINER



Ingo Lewerendt hat sich als Trainer und Coach auf die Themen Anforderungsmanagement, Business Development, Produktmanagement sowie Innovationsmanagement spezialisiert.

Er studierte Nachrichtentechnik und verfügt über ca. 20 Jahre Praxiserfahrung als Produkt-

manager, Direktor Produktmanagement, Direktor Produktstrategie und Leitung strategisches Business Development.

Seit Jahren gibt er sein Know-how zusätzlich zu seiner Trainertätigkeit als Sprecher und Workshopleiter z.B. bei der MSC-Jahrestagung für Produktmanager weiter.

## IHR BETRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Jede profitable Unternehmung hat zum Ziel, eine Zielgruppe mit einer Leistung oder einem Produkt zu bereichern, für die die Zielgruppe bereit ist, Geld auszugeben. Und da das keine einmalige Angelegenheit ist, beschäftigen sich zum Teil ganze Abteilungen mit der Frage, wie genau der nächste Schritt gestaltet sein muss, damit die Kunden wieder anbeißen oder weiterhin glückliche, zahlende Abnehmer bleiben. Wenn dann dieser „Schritt“ hoch motiviert in Form eines Market Requirement Documents in das Unternehmen gereicht wird, wendet sich oft das Blatt zu einem hart umkämpften, trägen Unterfangen mit umfangreichen Prozessen.

Das Seminar hat das Ziel, Wege und praktische Beispiele für das schlanke und einfache Anforderungsmanagement aufzuzeigen. Es richtet sich an 2 Zielgruppen:

Sie erlernen als Einsteiger in kürzester Zeit das Einmaleins des Anforderungsmanagements sowie das Grundwissen darüber, wie Sie dieses im Unternehmen etablieren.

Als erfahrenerer Produktmanager in Unternehmen lernen Sie moderne Alternativen kennen, die gegenüber den heutigen Prozessen und Strukturen Zeit und Kosten einsparen können.

## METHODIK

Vorstellung und kausale Herleitungen von Vorgehensweisen, Diskussion, gemeinsames Brainstorming, Erfahrungsaustausch, kurze Gruppenarbeiten, Präsentation durch Teilnehmer, Best Practice-Beispiele („Wie machen es andere?“), Erfahrungsaustausch.