



# EFFIZIENTES ANFORDERUNGSMANAGEMENT FÜR PRODUKTMANAGER

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, 3M, ABB, Aebi Schmidt, Aerzener, Allweiler, Amphenol Tuchel, Analytic Jena, Arcor, Assa Abloy, Auerswald, Atmel, Balluff, BAUMER, Big Dutchman, Biotronik, BITZER, Böllhoff, BOSCH, Bosch Rexroth, Brugg, Bürkert, Canon, Ceratizit, Claas, Daimler, Danfoss, DEGUSSA, Dentsply, Dornier, Deutz, DOKA, Dormakaba, Dürr, Eaton, ebm papst, Elaxy, Emerson, Epcos, Eternit, Festo, Georg Fischer, Carl Freudenberg, Friadent, FRIATEC, Fronius, GEA, Geberit, GEZE, Giesecke & Devrient, Gilgen Doors, Gira, Gossen, Grundfos, Harting, Heidelberger Druckmaschinen, Hekatron, Hella, Hettich, Honeywell, Huber & Suhner, Institut für Mikrotechnik, Jetter, Jungheinrich, Kathrein Werke, KBA, Keba, KENDRO, Knauf, Knorr-Bremse, Kontron Elektr., KSB, Kuka, Kyocera, Landis+Gyr, LAUDA, Lenord Bauer, LEICA, Leitz, Lenze, Leoni, Liebherr, Lumberg, Lucas-Nülle, Magura, MED-EL, Metabo, Metrolux, Micro-Epsilon, MINOLTA, Morpho Cards, Multi-Contact, Murrelektronik, Oerlikon, Omicron, Pepperl+Fuchs, Philips, Phoenix Contact, Pilz, Prominent, RAFI, Rittal, ROTO FRANK, SAP, Sartorius, Schott, SEW Eurodrive, SIEMENS, SMA, Somfy, SSI Schäfer, STIHL, Swisscom, teccis, Tehalit, Testo, Toshiba, Trilux, Tyco Electronics, Unilux, Vaillant, Viega, Viessmann, Vishay, Voith, Wago, WashTec, Wavetek, Web.de, Weidmüller, WestfaliaSurgeWieland, WIKA, Wincor Nixdorf, Würth, ZEISS, Zehnder u.v.m. [Seminarbeurteilungen](#) von Teilnehmern finden Sie unter [www.peterkairies.de/testimonials](http://www.peterkairies.de/testimonials)

Einfach und schnell online anmelden  
oder dieses Formular einscannen und an [kairies-beratung@t-online.de](mailto:kairies-beratung@t-online.de) mailen

## ANMELDUNG

### EFFIZIENTES ANFORDERUNGSMANAGEMENT FÜR PRODUKTMANAGER

- 09. Oktober 2024 NH Heidelberg
- 06. Dezember 2024 (dieser Termin findet live-online über Zoom statt)
- 10. April 2025 NH Heidelberg

Name \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Tel.-Nr. \_\_\_\_\_

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

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

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

## HOTELRESERVIERUNG

NH Heidelberg (Seminarhotel)  
Bergheimer Str. 91  
69115 Heidelberg  
Tel: +49 (0) 6221-1327-0  
E-Mail: [groups.nhcollectionheidelberg@nh-hotels.com](mailto:groups.nhcollectionheidelberg@nh-hotels.com)  
<https://www.nh-hotels.de/hotel/nh-heidelberg>

Für Sie steht im Seminarhotel ein Zimmerkontingent zum Abruf bereit. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung selbst direkt beim Hotel vor.  
Stichwort "MSC-Seminar",  
<https://peterkairies.de/seminare/zimmerreservierung/>.  
Alternative Hotels siehe Innenseite.

### 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

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

LIVE-ONLINE-SEMINAR oder  
 PRÄSENZ-SEMINAR

1-tägiges  
Kompakt-  
training

IHR TRAINER  
Ingo Lewerendt

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

## 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 Teilnahmegebühr 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  
Kurfürststr. 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 Sprint“: Ein agiler Ansatz für die Erstellung der Dokumente.
- Das Product Owner 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
- Innovationsverkantung: 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 Produktmanager, 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 BEITRAG 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.

## ZEITAUFWAND DES PRODUKTMANAGERS IN DER DEFINITIONSPHASE (herkömmliche Vorgehensweise)

