



STRATEGISCHES PRODUKTPORTFOLIO- MANAGEMENT

Zahlreiche Produktmanager, Marketing-, F&E-Leiter und andere Führungskräfte aus namhaften Unternehmen haben an firmeninternen oder offenen Trainings mit Peter Kairies 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, tectis, 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

Einfach und schnell online anmelden
oder dieses Formular einscannen und an kairies-beratung@t-online.de mailen

ANMELDUNG

STRATEGISCHES PRODUKTPORTFOLIO-MANAGEMENT

Präsenz-Seminar

- 06. September 2024 NH Heidelberg
- 25. April 2025 NH Heidelberg

Live-Online-Seminar über Zoom

- 05. November 2024
- 15. Januar 2025



NEU

Toolbox für strategisches
Produktportfolio-
Management inklusive

HOTELRESERVIERUNG

NH Heidelberg (Seminarhotel)
Bergheimer Str. 91
69115 Heidelberg
Tel: +49 (0) 6221-1327-0
E-Mail: 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
- Effizientes Anforderungsmanagement
- Business Development Management
- Moderne Führungsmethoden für Projektleiter
- MSC-Jahrestagung für Produktmanager
- Produktmanagement-Excellence
- Crashkurs Professionelles Produktmanagement (Präsenz oder Online)

Tools für Produktmanager

- MSC-Praxistoolbox für Produktmanager

Methoden, Tools, Best Practice Praktische Umsetzung

LIVE-ONLINE-SEMINAR oder
 PRÄSENZ-SEMINAR

1-tägiges
Kompakt-
training

IHR TRAINER
Peter Kairies

- Wie Sie systematisch Ihr internationales Produktprogramm analysieren und übersichtlich gestalten
- Welche Methoden, Tools und Kennzahlen Ihnen helfen, die richtigen Rückschlüsse aufzuzeigen
- Wie Sie mit einer „Schlankheitskur“ Überschneidungen vermeiden und unnötige Komplexitätskosten reduzieren
- Wie Sie Programmlücken identifizieren und die Produktroadmap strategisch fokussiert entwickeln
- Wie Sie Ihr Portfolio nutzen, um sich von Wettbewerbern deutlich abzuheben
- Wie Sie mit Hilfe eines modularen Baukastensystems internationale Anforderungen besser in den Griff bekommen
- Wie Sie mit der richtigen Portfoliostrategie das Umsatz- und Ertragspotenzial nachhaltig verbessern
- Wie Sie einen Produktauslauf- Prozess generieren, der in der Praxis wirklich funktioniert

SPPM: Die Anti-Bauchladen-Strategie

Gestalten Sie ein strategisch ausgerichtetes Produktportfolio. Reduzieren Sie Komplexitätskosten. Schaffen Sie mit Ihrem Produktportfolio eine signifikante Wettbewerbsdifferenzierung. Bewirken Sie im internationalen Vertrieb mehr Motivation und Engagement für Ihr Produktprogramm. Erzielen Sie nachhaltiges Umsatzwachstum bei gleichzeitig guten Erträgen.

Für:

- Produktmanager / Leiter Produktmanagement
- Produktportfolio-Manager
- Business Development Manager
- Industriesegmentmanager / Branchenmanager
- F&E-Leiter
- Business Unit Leiter

Gestalten Sie aktiv Ihr Produkt- und Dienstleistungsprogramm

TRAINING UND TOOLS FÜR IHREN ERFOLG

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

www.peterkairies.de

ZIELGRUPPE

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

TEILNEHMER

- Produktmanager / Leiter Produktmanagement
- Produktportfolio-Manager
- Business Development Manager
- Industriegesegmentsmanager / Branchenmanager
- F&E-Leiter
- Business Unit Leiter

LEISTUNGEN / GEBÜHREN PRÄSENZ-SEMINAR

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Kompaktseminar beträgt 840,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt.

In der Gebühr sind enthalten

- ✓ 1 Tag Präsenz-Seminar
- ✓ 1 Mittagsmenü und Konferenzgetränke
- ✓ Seminarunterlagen
- ✓ Basistoolbox (Vorlagen & Tools für PMs) zum Download

LEISTUNGEN / GEBÜHREN LIVE-ONLINE-SEMINAR

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

In der Gebühr sind enthalten

- ✓ 1 Tag Live-Online-Seminar
- ✓ Seminarunterlagen als PDF zum Download
- ✓ Basistoolbox (Vorlagen & Tools für PMs) zum Download

SEMINARORT / SEMINARZEITEN

Präsenz-Seminar	Live-Online-Seminar
NH Heidelberg Bergheimer Str. 91 69115 Heidelberg 9.00 bis ca. 17.00 Uhr	Home-Office oder Arbeitsplatz 9.00 bis ca. 16.30 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 Hotels gehobener Klasse statt. Sonderpreise für Übernachtungen aufgrund bestehender Vereinbarungen geben wir an unsere Teilnehmer weiter. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung selbst im o.g. Seminarhotel vor.
Alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des NH Heidelberg:
B&B-Hotel, Rudolf-Diesel-Str. 7, +49 (0) 6221-13720
Star Inn Hotel, Speyerer Str. 9., +49 (0) 6221-3600-0
ibis am Hauptbahnhof, Willy-Brandt-Platz 3, +49 (0) 6221-913-0

RÜCKTRITTSBEDINGUNGEN

Bei Stornierungen (ausschließlich schriftlich) bis 6 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt eine Gutschrift in voller Höhe der Teilnehmergebühren. Bei Absagen zwischen der 6. und 3. 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.

STRATEGISCHES PRODUKTPORTFOLIO-MANAGEMENT (SPPM)

1. Warum die Bedeutung des strategischen Produktportfolio-Managements weiter zunimmt

- Was ist Strategisches Produktportfolio-Management?
- Warum ist SPPM unerlässlich
- Ziele des SPPM
- Nutzen von SPPM
- Aufgaben, Verantwortlichkeiten, Rollen, Schnittstellen
- Prozesse und Überblick über Vorgehensweisen

2. Wie Sie das bestehende Produktportfolio auf den Prüfstand stellen

- Die Leitplanken: Unternehmensziele und Strategie
- Überblick über Markt und Wettbewerbssituation
- Zielgruppenfokus (MSIA, MSPA, PAM)
- Welche Trends sind zu berücksichtigen?

3. Sinnvolle Tools und Kennzahlen. Beurteilung der Praxisrelevanz

- ABC Struktur Analyse (Absatz, Umsatz, DB)
- Umsatz-DB-Diagramm
- Intelligentes Pricing
- Produkt-Lifecycle-Analyse
- XYZ-Analyse: Produkte und Varianten nach Absatzverhalten
- Identifikation von Nulldrehern und Exoten
- Auslaufliste (PIPO`s)
- Variantenanalyse
- Funktionenanalyse (welche Funktionen werden von welchen Produkten abgedeckt?)
- Programmüberlappungen
- SWOT und GAP-Analyse
- Trendradar
- Umfeld-Trend-Analyse (PEST)
- Markt-Technologie-Szenario
- Portfolio Strategie: GE Portfolio (Marktattraktivität – Wettbewerbsstärke) u. a.

4. Prozesse, Durchführungsstrategie, Produktroadmap und Verantwortlichkeiten

- Produkte und Prozesse im SPPM
- Steuerung der Maßnahmen über die 6P-Box
- Produkt-Roadmap
- Stakeholder und Verantwortlichkeiten im internationalen Produktportfolio

5. Das Produktportfolio überwachen, aktiv gestalten und übersichtlich strukturieren

6. Reduzierung von Komplexitätskosten durch Einführung eines modularen Baukastens

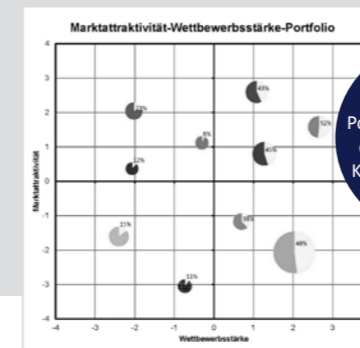
- Rolle des Produktmanagers
- Gleichteilestrategie/Modularer Baukasten
- Praxisbeispiel

7. Aufbau eines funktionierenden Produkt-Auslaufprozesses zur kontinuierlichen Portfolioberreinigung

- Auslöser für das Outphasing
- Berücksichtigung der Kundenerwartungen
- Zweckmäßige Zusammensetzung des Outphasing-Teams
- Die Phasen des Auslaufprozesses

8. Das 10 Schritte-Programm für die praktische Umsetzung

- Durchführen von Produktportfolio-Projekten
- SPPM-Audit: Checken Sie an Hand eines Analyseleitfadens Ihre Professionalität
- Tipps und Motivation für die Umsetzung



NEU
„Automatisch“
Portfoliodiagramme
erstellen und per
Klick in Powerpoint
exportieren.

ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR IHREN LERNSTIL

	Präsenz-Seminar	Live-Online-Seminar
Veranstaltungsort	Heidelberg	Bequem vom Home-Office oder Arbeitsplatz
Seminarinhalte	identisch	
Interaktive Kommunikation	Teilnehmer-Fragen und -Antworten Whiteboard Gruppenarbeit	Teilnehmer-Fragen und -Antworten per Zoom Videokonferenz Whiteboard Umfragen mit Onlinetool
Praxisbezug	Best Practice Beispiele Praxistipps Übungen an eigenen Beispielen der Teilnehmer Erfahrungsaustausch	
Dokumente	Seminarunterlagen im Ordner	Download der Seminarunterlagen (PDF)
Vertiefung	Download MSC-Basistoolbox für Produktmanager zur Umsetzung in die Praxis	
Technische Voraussetzungen	keine	Notebook oder PC mit Kamera, Headset und Internetzugang (WLAN) Zusätzlich wünschenswert Smartphone Keine speziellen technischen oder Software-Kenntnisse erforderlich.

REFERENT / TRAINER



Peter Kairies gilt als einer der renommiertesten Trainer im Produktmanagement. Studium der Verfahrenstechnik und Wirtschaftswissenschaften. 14 Jahre Industriepraxis in leitenden Positionen in Marketing, Produktmanagement und Vertrieb.

Über 25 Jahre Trainererfahrung. Mehr als **30.000 Teilnehmer**, davon **etwa 16.000 Produktmanager** haben seine Seminare besucht. Er versteht es, mit Beispielen aus der Praxis und mit einem mitreißenden Vortragsstil Teilnehmer zu begeistern und zu motivieren. Er coacht und trainiert Fach- und Führungskräfte in namhaften Unternehmen in den Bereichen Produktmanagement, Konkurrenzanalyse und Projektmanagement. Peter Kairies ist der Experte im Produktmanagement. Zahlreiche Veröffentlichungen. Unter anderem Autor folgender Bücher: „Professionelles Produktmanagement für die Investitionsgüterindustrie“, „So analysieren Sie Ihre Konkurrenz“ und „Moderne Führungsmethoden für Projektleiter“.

IHR BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG

Innovation ist gut. Neue Produkte bringen zusätzlichen Umsatz. Wer aber sein Produktportfolio ausufern lässt, ohne aktiv auf eine ausgewogene Struktur zu achten, wird langfristig mit erheblichen Problemen konfrontiert werden. Steigt der Umsatz, nimmt oft auch gleichzeitig die Anzahl von Teilenummern und Varianten und damit die Komplexität des Produktportfolios zu.

Die Folge:

- Unerwünschte Kostensteigerungen für Produktpflege und Produktion
- Lange Lieferzeiten
- Schrumpfende Erträge
- Unüberschaubare Produkt- und Variantenvielfalt für den Vertrieb

Ziel des Seminars ist es, Wege und an Hand praktischer Beispiele aufzuzeigen, wie Sie ein strategisch ausgerichtetes Produktportfolio gestalten, das überschaubar und beherrschbar ist. Sie lernen, wie Sie Komplexitätskosten konsequent reduzieren und damit für Ihr Produktportfolio nachhaltig Umsatzwachstum mit guten Deckungsbeiträgen ermöglichen.

Verpassen Sie Ihrem Produktportfolio eine „Schlankheitskur“. Vermeiden Sie Produktüberschneidungen, eliminieren Sie „Nulldreher“ und schaffen Sie, wo es einzelne Produkte nicht mehr ermöglichen, signifikante Wettbewerbsvorteile durch ein strategisch durchdachtes Produktportfolio.

METHODIK

Vorstellung und Erläuterung der praktischen Vorgehensweisen und Tools. Kurze Gruppenarbeiten. Präsentation durch Teilnehmer. Best Practice-Beispiele, „wie machen es andere“, Erfahrungsaustausch. Leitfaden für ein „SPPM-Audit“.