



VDI-Bezirksverein Bayern Nordost e.V., Kesslerplatz 12, 90489 Nürnberg

Arbeitskreistreffen Technischer Vertrieb und Produktmanagement

Termin: Montag 18.03.2019 um 18:00 bis 20:00 Uhr

Ort: HTI Gienger, Poinger Str. 4, 85570 Markt Schwaben, Halle C, neben Parkhaus.
Fachwelt 1. OG

Produktmanagement – von der Idee zum fertigen Produkt

Wie bei GF Piping Systems neue Produktideen entstehen und zu erfolgreichen Produkten werden – Die Rolle des Produktmanagers?

Über GF Piping Systems:

GF Piping Systems ist eine von drei Divisionen des Schweizer Konzerns Georg Fischer und führender Anbieter von Rohrleitungssystemen aus Kunststoff und Metall mit weltweiter Marktpräsenz. Das Portfolio umfasst Rohre, Fittings, Armaturen sowie entsprechende Automations- und Verbindungstechnik für die Geschäftszweige Industrie, Haustechnik, Wasser- und Gasversorgung. Mit intelligenten Komplettsystemen, zukunftsweisenden Produkten und Technologien setzt GF Piping Systems weltweit Maßstäbe in Qualität und Leistung. In der Projektplanung und Umsetzung überzeugt GF Piping Systems durch Anwendungsorientierung und die Berücksichtigung individueller Kundenbedürfnisse.

Von der gemeinsamen Idee mit dem Kunden zum International erfolgreichen Produkt

Über Erfolg eines neu eingeführten Produktes wurde früher oft erst nach dessen Einführung entschieden - Wie kommt das Produkt bei der Zielgruppe an? War doch der Ursprung des Produkts oftmals die Kernkompetenz, das Know-How des Unternehmens.

Die Digitalisierung und damit verbundene immer kurzlebigeren Produktlebenszyklen jedoch stellt Unternehmen – und damit auch die Produktmanager - vor stetig neuen Herausforderungen, Produkte schneller und treffsicherer zu lancieren.

In diesem Vortrag sollen neue Ansätze eines modernen Produktmanagements wie etwa *Design Thinking* und *Value Selling* aufgezeigt werden, die GF Piping Systems helfen erfolgreiche Produkte zu entwickeln, zu vermarkten und dabei den Kundennutzen in den Mittelpunkt zu stellen.

Mittels des *Design Thinking* Ansatzes wird der Anwender in den Fokus der Produktentwicklung gestellt. Die Produktentwicklung wird radikal an dessen Bedürfnissen ausgerichtet. Produktideen werden von interdisziplinären Teams gemeinsam mit den Anwendern generiert. Durch Rapid Prototyping wird das unmittelbare Anwender-Feedback eingeholt. Der Produktmanager dient in dieser Rolle als kontinuierlicher Nutzenvertreter des Kunden im Unternehmen über den gesamten Entwicklungsprozess eines Produkts hinweg.

Value Selling hilft der gesamten Organisation, die Herausforderungen des Kunden zu verstehen und Lösungen dafür zu entwickeln, anstatt ausschließlich Produkte zu verkaufen. Es wird aufgezeigt, dass eine klassische, technologieorientierte Produktentwicklung und eine kundenorientierte Lösungsentwicklung nicht im Widerspruch stehen, sondern sich vielmehr ergänzen und die Beziehung von GF Piping Systems zu den Kunden intensiviert wird.

www.hti-handel.de

Eine gemeinsame Veranstaltung des AK München und Nürnberg.

Ansprechpartner bei HTI Gienger Herr Dipl. Ing. (FH) Schubert Verkaufsförderung Industrie
Anton.Schubert@hti-handel.de

Organisation und Informationen Nürnberg:

Leiter des VDI Arbeitskreis Technischer Vertrieb und Produktmanagement

Dipl.-Ing. (FH) Willi Mohr

09123-987870

mohr@mohrfriendscoaching.de

<http://www.mohrfriendscoaching.de/aktuell/veranstaltungstermine/>

Treffpunkt für Fahrgemeinschaften bis 15:45 Uhr Parkplatz Bahnhof Nürnberg-Fischbach, an der Bahnlinie, angrenzend an Regensburger Strasse.

Bei der Suche oder Angebot von Mitfahrgelegenheit bitte vorher Kontakt mit Willi Mohr zur Abstimmung aufnehmen.