



Produktmanager nutzen Anwender-Input aus verschiedenen Quellen, um Entwicklungsziele und -anforderungen zu formulieren.

und –einführung auf Basis gesicherter Erkenntnisse über die tatsächlichen Marktbedürfnisse ein Grunderfordernis, ebenso die Begleitung des Produktes während seines gesamten Lebenszyklus zur Berücksichtigung von Marktveränderungen, weiß der strategische Produktmanager für Prophylaxe- und Parodontologie-Produkte beim Medizintechnik-Hersteller W&H.

Was tut Produktmanagement?

Produktmanagement ist eine Dienstleistung am Markt. Es sorgt dafür, dass der Markt die zu seinen Anforderungen passenden Produkte erhält und der Verkauf die nötigen Hilfsmittel. Dazu setzen Produktmanager Marktdaten und Produktideen in Entwicklungsziele und -anforderungen um. Sie betreuen die Fachabteilungen bei der Erstellung von Pflichtenheften und Entwicklungsbudgets sowie der Dokumentation und kontrollieren deren Übereinstimmung mit den Anforderungsprofilen.

Durch Definition der Maßnahmen und Lieferung der Inhalte für die kreative Umsetzung bereitet das Produktmanagement die Markteinführung der Produkte vor und sorgt für Entwicklung und Bereitstellung der erforderlichen Verkaufshilfsmittel.

Das Produktmanagement begleitet die Produkte während ihrer Lebenszyklen, indem es wiederkehrend Markt- und Erfolgsanalysen erstellt und auf deren Basis korrektive Maßnahmen einleitet. Auch die Betreuung von Produktabkündigungen gehört zu den Aufgaben eines Produktmanagers. Er sorgt für einen planvollen Rückzug des Produktes vom Markt inklusive der Vorbereitung von Strategien zum Umstieg auf etwaige Nachfolgeprodukte.

Die Welt mitgestalten

Was muss man dafür können? Vor allem aber: Wie wird man Produktmanager? Udo Hörmann war nach der HTL im technischen Vertrieb für Elektrotechnik-Produkte tätig. „Nach gut fünf Jahren wollte ich meine Technik-Kenntnisse und meine in der Praxis erworbenen Fertigkeiten um das fehlende Theoriewissen im Marketing ergänzen“, berichtet er. „Ich schloss daher

Produktmanagement, eine Frage der Definition:

Produkte brauchen Management

Nicht überall ist die Notwendigkeit für Produktmanagement anerkannt. Bei der W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH hat es eine Schlüsselposition, denn es spielt eine entscheidende Rolle an den Schnittstellen zwischen Anwendung und Technik und beeinflusst maßgeblich den Erfolg von Produkten auf dem Markt. Wie das funktioniert und welche Voraussetzungen Menschen mitbringen müssen, um erfolgreiche Produktmanager zu werden, das erfuhrt x-technik WANTED von den W&H-Produktmanagern Udo Hörmann und Stefan Wimmer.

Autor: Ing. Peter Kempfner / x-technik

„Ein Produkt rein nach den Angaben der Verkäufer zu entwickeln und es ihnen zum Vertrieb zu geben, reicht in den meisten Fällen nicht aus“, sagt Ing. Mag. Udo Hörmann. „Die Gefahr ist zu groß, dass

Anwenderbedürfnisse nicht erkannt werden oder sich verändern, sodass die Produktentwicklung danebentritt.“ Um den Produkterfolg sicherzustellen, ist eine planvolle Vorbereitung der Produktentwicklung



“Gute Voraussetzungen für einen Produktmanager sind neben einer technisch-naturwissenschaftlichen Bildung und einer mehrjährigen Berufspraxis eine ungebrochene Neugier und der Wille, die Welt mitzugestalten.

Ing. Mag. Udo Hörmann, Strategic Product Management Prophylaxe & Parodontologie, W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH

ein Studium der Betriebswirtschaftslehre (BWL) an der Johannes-Kepler-Universität Linz an mit dem Schwerpunkt auf Marketing und Fertigungswirtschaft.“

Dass dies eine solide Grundlage für eine erfolgreiche Tätigkeit als Produktmanager ist, beweist der Erfolg seiner anschließenden Aktivitäten, sowohl in Anstellung als auch mit seiner eigenen Agentur für Technologiemarketing, die ihn 1996 zu W&H brachten. „Es gibt Ausbildungsstätten, die Werkzeuge für Produktmanager vermitteln, aber keine, die fertige Produktmanager herausbringen. Das braucht Erfahrung und persönliche Reife“, weiß er. „Wesentlich sind neben einer technisch-naturwissenschaftlichen Bildung – das muss nicht unbedingt HTL oder FH sein – und einer mehrjährigen Berufspraxis eine ungebrochene Neugier und der Wille, die Welt mitzugestalten.“

Produktmanagement als Pionierarbeit

Diesen Willen hat Ing. Stefan Wimmer. Seine Karriere begann mit einer Werkzeugmacherlehre. Er holte im zweiten Bildungsweg den HTL-Abschluss nach und arbeitete einige Jahre in Forschung und Entwicklung bei einem Hausgeräte-Hersteller, ehe er 2009 zu W&H stieß. Dort arbeitete er zunächst in der Entwicklung von Geräten für die Wiederaufbereitung und Infektionsschutz. Heute ist er Produktmanager für dieses Segment. „Für das Produktmanagement als fächerübergreifende Disziplin

gibt es keine eigenen Werkzeuge“, nennt Stefan Wimmer eine Erfahrung, die er früh machte. „Eine der ersten Aufgaben in dieser Tätigkeit war daher, vorhandene Werkzeuge aus anderen Disziplinen zu finden und für unsere Zwecke anzupassen.“ Solche Notwendigkeiten lassen erkennen, dass oft Pionierarbeit zu leisten ist, wenn es um das Herstellen der besten Beziehung zwischen den Marktbedürfnissen und dem Produkt geht.

„Ich gehöre zu denen, die es glücklich macht, Lösungen anzubieten, die ihre Anwender wirklich zufriedenstellen“, macht er klar, was ihn zu dieser herausfordernden, aber auch lohnenden Arbeit motiviert. „Wem es so geht, der oder die sollte eine Rolle im Produktmanagement in Erwägung ziehen.“

Zum dauerhaften Produkterfolg

Bei W&H sind die Rollen im Produktmanagement aufgeteilt. „Am Sitz von W&H in Bürmoos bei Salzburg sitzt das entwicklungsnahe Produktmanagement, das die Bedürfnisse der Anwender erhebt, zusammenführt und daraus die Ziele und Anforderungen für die Produktentwicklung destilliert“, berichtet Udo Hörmann. „Die verkaufsnahen Aufgaben im Produktmanagement erledigen Kollegen, die vor Ort in den Vertriebsbüros sitzen.“

Ein Produktmanager muss die Sprache aller Beteiligten sprechen, sodass er Input



Ermüdungsfreies, präzises Arbeiten ist eines der Hauptanliegen von Zahnärzten sowie deren Assistenten.

ohne Übersetzungsverluste versteht und in verwertbaren Output geben kann. Er sollte ein Generalist sein, denn er muss ein sehr breites Bild aufbauen und verfolgen, sodass sich die Fachabteilungen auf ihre jeweiligen Aufgaben konzentrieren können. Nicht zuletzt braucht es fachliche und persönliche Überzeugungskraft, um die Ergebnisse seiner Arbeit ohne disziplinäre Verantwortung durchzusetzen.

Das Qualitätskriterium für gutes Produktmanagement ist die Treffsicherheit, mit der ein Produkt das Marktbedürfnis trifft. Indikatoren wie die Marktakzeptanz dienen dem Produktmanagement als Basis für die laufende Produktpflege und Verbesserung und führen, richtig angewendet, zum dauerhaften Produkterfolg.

W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH

Ignaz-Glaser-Straße 53
A-5111 Bürmoos
Tel. +43 6274-6236-0
www.wh.com



“Wenn es jemanden glücklich macht, Lösungen anzubieten, die die Anwender wirklich zufriedenstellen, sollte der oder die eine Rolle im Produktmanagement in Erwägung ziehen.

Ing. Stefan Wimmer, Strategic Product Management Wiederaufbereitung & Infektionsschutz, W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH