

Praxishandbuch Produktmanagement

Die Story

Das Praxishandbuch Produktmanagement ist heute bereits in der 8. Auflage und gilt als das deutschsprachige Standardwerk der Produktvermarktung. Es hat mehreren Generationen von Produktmanagern das nötige Werkzeug vermittelt und nachhaltigen Einfluss auf den Absatz abertausender Produkte genommen. Universitäten und private Weiterbildungsinstitute setzen das Praxishandbuch Produktmanagement in ihren Marketingausbildungen ein.

Lesen Sie hier die Geschichte des Praxishandbuch Produktmanagement und erfahren Sie, wie das Buch in zwei Jahrzehnten zum unverzichtbaren Klassiker geworden ist:

2001: 1. Auflage – Eine Lücke wird erstmals gefüllt

Die Erfolgsstory des Praxishandbuch Produktmanagement beginnt mit dem Anbruch des 21. Jahrhunderts. Ende der 1990er Jahre war „Produktmanager“ zwar ein modischer Job Title, praxisbezogene Anleitungen für Produktmanager waren aber so gut wie keine verfügbar. Matys, selbst erfahrener Produktmanager, veröffentlichte in einem Fachmagazin von 1995 bis 1998 im Wochenrhythmus eine Serie über Produktmanagement. In dieser Zeit wird man in den Führungsetagen von Konzernen auf Matys aufmerksam: Siemens, Ericsson und andere Technologiekonzerne lassen von ihm Produktmanager ausbilden. Parallel dazu arbeitet Matys intensiv an einem Handbuch für Produktmanager, das die Lücke in der Praxisliteratur füllen soll. 2000 erhält er schließlich vom Campus Verlag einen Autorenvertrag und im folgenden Jahr erscheint die Erstauflage des „Praxishandbuch Produktmanagement“.



„Kompliment. Selbst als alter Hase profitiert man von diesem Buch noch eine ganze Menge. Man kann die vielen Checklisten nützen, aus den Fallbeispielen dazulernen oder es einfach als Nachschlagewerk verwenden. Das Buch gibt eine umfassende Anleitung für Produktmanagement, die durch unzählige Praxistipps verdichtet ist.“

Rezension zur 1. Auflage

2002: 2. Auflage – Rascher Nachdruck

Matys' Konzept geht voll auf: Sein Buch füllt die Lücke perfekt aus und die erste Auflage des Praxishandbuch Produktmanagement findet reißenden Absatz. Im Jahr 2002 sind bereits mehrere tausend Exemplare verkauft. Als sich die Lager leeren, entschließt sich der Frankfurter Campus Verlag kurzerhand zu einem raschen Nachdruck. Mit der 2. Auflage erscheint das Buch inhaltlich unverändert, aber in einem noch wertigeren Produktionsformat. Zu diesem Zeitpunkt übernehmen bereits die ersten Universitäten und privaten Weiterbildungsinstitute das Praxishandbuch als Grundlage Ihrer Ausbildungen.



„Neben der klaren und praxisnahen Struktur und Sprache bezieht Erwin Matys hier zur Vorgehensweise bei der Produktvermarktung eine klare und leicht nachvollziehbare Position. Dadurch ist es für mich bisher das brauchbarste PM-Buch. Durch das Aufzeigen "üblicher Fehler" unterstreicht der Autor zusätzlich, worauf es im Produktmarketing primär ankommt.“

Rezension zur 2. Auflage

2005: 3. Auflage – Gestaltung des Berufsbilds

Der Autor ist mittlerweile Fachbeirat am IPRO Institut für Produktmanagement. Gemeinsam mit den Ausbildungsexperten des Instituts beschäftigt er sich intensiv mit dem Berufsbild der Produktmanager. Es werden Umfragen organisiert, Interviews durchgeführt und Möglichkeiten für die berufliche Entwicklung von Produktmanagern modelliert. Ergebnisse dieser konzeptionellen Arbeiten werden in der 3. Auflage verarbeitet. Unter anderem wird im Praxishandbuch Produktmanagement ein neues Kapitel aufgenommen, das sich speziell der Einführung von Produktmanagement in einem Unternehmen widmet.



„Ein solides Kompendium, das eine fundierte Anleitung für modernes Produktmanagement bietet. Aufbau und Sprache sind von erfrischender Klarheit, die gerade bei Marketingbüchern nicht selbstverständlich ist. Das Buch ist offenbar von einem Praktiker für Praktiker geschrieben.“

Rezension zur 3. Auflage

2008: 4. Auflage – Solide Hilfe für Einsteiger

Das Praxishandbuch wird immer mehr zum unverzichtbaren Ratgeber für Einsteiger ins Produktmanagement. Matys trägt dieser Entwicklung Rechnung und nimmt in der 4. Auflage bewusst zwei weitere Kapitel auf, die sich speziell an Newcomer wenden. Mit den „Ersten 100 Tagen“ liefert er einen strukturierten Leitfaden, wie man als neuer Produktmanager rasch punkten kann. Dabei helfen acht Meilensteine jedem Neuling bei seiner Etablierung als Produktmanager. Ein weiteres neues Kapitel liefert Einsteigern ins Produktmanagement die oft gesuchten Vergleichswerte: Was verdienen Produktmanager, was sind ihre Aufgaben und wo liegen die besonderen Herausforderungen.



„Ich habe mir das Buch bereits zu Beginn meiner Karriere als PM vor fünf Jahren zugelegt. [...] Für Einsteiger bietet das Buch eine gute Orientierungshilfe, die Checklisten bringen Struktur in den Arbeitsalltag. Zwischenzeitlich habe ich eine beachtliche Bibliothek an PM-Literatur, schlussendlich lande ich jedoch meistens wieder bei Matys und nutze es zur Ausbildung neuer PMs und der jungen Vertriebsingenieure.“

Rezension zur 4. Auflage

2011: 5. Auflage – Praxisausbildungen boomen

Das Praxishandbuch Produktmanagement wird mittlerweile von abertausenden Produktmanagern in ihrer täglichen Arbeit genützt. Mit einem weiteren Nachdruck wird mit der 5. Auflage der starken Nachfrage begegnet. Seit mehreren Jahren gibt es nun auch die Praxisausbildung Produktmanagement, die auf dem Praxishandbuch aufbaut. In Form einer hochqualitativen Einzelbetreuung über ein halbes Jahr unterstützt der Autor damit Newcomer und Quereinsteiger im Produktmanagement.



„Super verständlich ohne hochtrabendes Geplänkel, wie in vielen anderen Fachbüchern. Hat mir schon nach der ersten Woche als PM geholfen!“

Rezension zur 5. Auflage

2013: 6. Auflage – Produktmarketing im Internet

In dieser Zeit macht sich der Mythos breit, dass Internetmarketing das klassische Produktmarketing ablösen wird. Matys greift das Thema auf, bringt es zurück auf den Boden und gliedert mit der Neuauflage das Internetmarketing in das Instrumentarium eines Produktmanagers ein. Dabei entsteht eine solide und unaufgeregte Einbindung der neuen Medien – ohne den bewährten Ansatz einer konsequenten, langfristigen Produktvermarktung zu verleugnen. Mit einem weiteren neuen Kapitel „Häufig gestellte Fragen“ liefert der Autor eine Sammlung von Hinweisen, die er aus seiner langjährigen Beratungspraxis abgeleitet hat.



Dieses Buch ist ein außergewöhnliches Werk, in dem schlichtweg alle relevanten Informationen sowie Herangehens- und Betrachtungsweisen enthalten sind. Wer sich professionell mit dem Thema Produktmanagement beschäftigen möchte, kommt an diesem Text nicht vorbei und das ist gut so. Neben dem hervorragenden Inhalt ist mir auch immer die Verarbeitung des Buches wichtig - auch die ist hier 1A.

Rezension zur 6. Auflage

2018: 7. Auflage – Erklärungsbedürftige Produkte

Matys hat sich in vielen Beratungsprojekten mit der Vermarktung von beratungsintensiven Produkten beschäftigt und auch Studien dazu durchgeführt. Mit der 7. Auflage bereitet er diese Erfahrungen für Produktmanager auf und gibt ihnen ein Vorgehensmodell für erklärungsbedürftige Produkte in die Hand. Auch das Format des Titels erhält mit der 7. Auflage eine Neuerung: Der Campus Verlag vertreibt das Buch nun mit dem kostenlosen Service „E-Book inside“. Damit wird medienübergreifendes Lesen und Arbeiten ermöglicht, was der Arbeitsrealität eines modernen Produktmanagers sehr entgegenkommt.

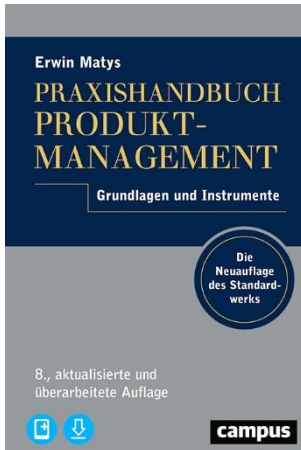


„Die Tatsache, dass dieses Buch nun bereits in der 7. Auflage erscheint zeigt, dass der Autor es mit dem Management seines eigenen Produkts sehr ernst nimmt und die Produktpflege – eine integrale Aufgabe des Produktmanagers – konsequent durchzieht. Der Leser erhält ein stets aktuelles Buch, das auf der Höhe der Produktmanager-Zeit ist.“

Rezension zur 7. Auflage

2022: 8. Auflage – Professionelles Handeln

Die anhaltende Nachfrage verlangt eine weitere Auflage. Matys nützt die Gelegenheit und geht über eine reine Überarbeitung der Inhalte weit hinaus: Die Neuauflage wird zu einem Statement für professionelle, konsequente Vorgangsweise im Produktmanagement: Die zeitlosen Inhalte des Buchs werden weiter ergänzt, hochwertige Produktkommunikation und Best Practices besonders erfolgreicher PM stehen dabei im Fokus.



„Das Praxishandbuch Produktmanagement wird nun in der 8. Auflage endgültig zum Klassiker. Der Longseller hat mehreren Generationen von Produktmanagerinnen und -managern das nötige Werkzeug vermittelt und nachhaltigen Einfluss auf den Absatz abertausender Produkte genommen. Universitäten und private Weiterbildungsinstitute setzen das Buch in ihren Marketingausbildungen ein.“

Campus Verlag Buchankündigung

Mehr Informationen

www.praxishandbuch-produktmanagement.de bietet neben einer ausführlichen Buchpräsentation eine Menge an kostenfreien Inhalten zum sofortigen Download.

www.praxisausbildung-produktmanagement.de stellt das Online-Training vor, das auf dem Praxishandbuch Produktmanagement aufbaut.

Der Autor

Erwin Matys lebt und arbeitet in Wien und ist Autor der Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen*.

















dipl.ing. erwin matys
marketing & communications
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5
mitglied der wirtschaftskammer wien
+43-680-4013235
erwin@matys.at
www.matys.at
[LinkedIn](#)











Weitere Downloads

Der Autor dieses Beitrags ist Marketingexperte und leistet in diesem Bereich seit Jahrzehnten grundlegende konzeptionelle Arbeit. Sein Praxishandbuch Produktmanagement (Campus Verlag) ist mittlerweile in der 8. Auflage und wird als das Standardwerk der Produktvermarktung gehandelt. Das wegweisende E-Book »Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen« ist unter www.matys.at sogar kostenlos zum Download verfügbar. Auf den Websites von Erwin Matys finden sich auch viele weitere PDFs, die sich mit Vermarktung, Bewerbung, Vertrieb und Produktmanagement von hochwertigen Produkten und Dienstleistungen beschäftigen.





Marketingtools zum Download:

-  Professionelle Produktunterlagen – Der Weg zur Produktbeschreibung
-  Internationale Produktunterlagen – Im Ausland professionell auftreten
-  Wie hochwertig wirken Ihre Produkte? – Checkliste für B2B Anbieter
-  Best Practices im IT-Marketing – Bewährte Erfolgsrezepte aus der Praxis
-  Neukundengewinnung über die Website – Für spezialisierte B2B Anbieter
-  Was ist B2B Content Marketing? – Einstieg in kostengünstiges Internet-Marketing
-  Test: Chancen Ihrer Dienstleistung – Welche Chancen hat Ihre Dienstleistung?
-  Dienstleistungen bewerben und verkaufen – Der richtige Mix für Dienstleistungen
-  Was sind erklärungsbedürftige Produkte? – Definition und Kennzeichen
-  Umfrageergebnisse: Beratungsintensive Produkte – So wird vorgegangen
-  Erklärungsbedürftige Produkte – Wer verkauft sie am besten?
-  Der Produkt-Check – Visualisierungstool für Ihren aktuellen Marketing-Mix
-  Schnittstelle Werbung-Vertrieb – Unkonventionelle Absatzsteigerung
-  Zitate für Produktmanager – Sammlung nützlicher Zitate

Karrierehilfen zum Download:

-  Praxisausbildung Produktmanagement – Das E-Training zum Buch
-  Eignungstest Marketing – Sind Sie ein Performer?
-  Wie werde ich Produktmanager? – Der Weg ins Produktmanagement
-  Abenteuer Produktmanagement – Insider schildern ihre Faszination
-  Neu als Produktmanager – 10 Tipps für den Start als Produktmanager
-  Karriere im Produktmanagement – Erste Orientierung im Produktmanagement
-  Entlohnung Produktmanager – Was verdienen Produktmanager?
-  Stressmanagement für Produktmanager – Stresstipps für den Alltag im Marketing
-  Marktübersicht Seminare Produktmanagement – Orientierung im Seminar-Dschungel
-  Erfolgreiches Produktmanagement – Insider-Tipps von 10 Top-Experten

Marketingliteratur zum Download:

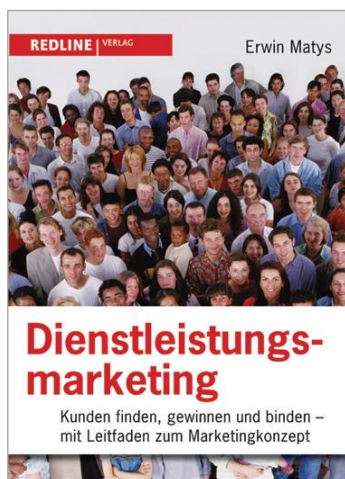
-  Praxishandbuch Produktmanagement – Ausführliche Buchvorstellung
-  Praxishandbuch Produktmanagement – Die Story zum Buch
-  Buchvorstellung Dienstleistungsmarketing – Ausführliche Buchvorstellung
-  Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen – Kostenloses E-Book

Publikationen von Erwin Matys



Praxishandbuch Produktmanagement

Erschienen 2001-2022 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Mehr Infos zum Buch auf www.praxishandbuch-produktmanagement.de, dort ist auch die Bestellung Online möglich. Mit der nunmehr 8. Auflage wird das E-Book kostenfrei mitgeliefert.



Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2011 im Redline Verlag erschienen. Eine detaillierte Beschreibung der 3. Auflage ist auf www.matys.at als PDF verfügbar, darin ist auch der Link zur Bestellung angegeben.



Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen

Ein kostenloses E-Book mit 80 Seiten, auf www.matys.at als PDF zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranführen. Die aktualisierte und erweiterte Version 5 des E-Books stammt aus dem Jahr 2020.