

**Kompetenzzentrum**  
Projektführung und Projektmanagement

**Dr. Lutz Becker** ist Managementberater mit Schwerpunkt Business-Development und Projektmanagement.



Nach Tätigkeiten in der Werbung nahm er ein medien- und ein wirtschaftswissenschaftliches Studium auf und promovierte zum Dr. rer. oec. über das Thema "Integrales Informationsmanagement".

Seine weitere Berufslaufbahn begann er im Marketing bei der Wilkinson Sword GmbH. Anschließend war Dr. Becker mehrere Jahre im Großkundenmarketing und -vertrieb für Informations- und Kommunikationssysteme im Philips-Konzern tätig. Darauf folgte eine internationale Vertriebsleiter-Funktion im Bereich Computer-Peripherie/ Multimedia.

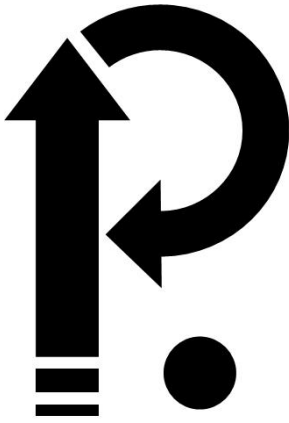
Seit 1991 berät Dr. Becker das Management namhafter Unternehmen und öffentlicher Institutionen mit den Schwerpunkten Business Development, Strategieberatung, Informations- und Kommunikationsmanagement sowie Projektmanagement, Geschäfts- und Verwaltungsprozessoptimierung. Er war unter anderem als Mitgründer und Gesellschafter im Board der TradeWheels International S.A., einen Beratungsnetzwerk mit Sitz in Brüssel und Standorten in Deutschland, Schweiz, Frankreich und Skandinavien. Es führte Projekte in Deutschland, Skandinavien, der Schweiz, in Groß-Britannien und im osteuropäischen Ausland durch.

Von 1994 – 2000 war er Mit-Gründer und Geschäftsführer der Norman Data Defense Systems GmbH, einem führenden europäischen Anbieter von Datensicherheitslösungen Infrastrukturen.

Dr. Becker ist seit 1994 Lehrbeauftragter für Marketing an der Bergischen Universität GH Wuppertal. 1995 gründete er die Fachgruppe Daten- und Netzwerksicherheit/eCommerce im BVB - Bundesverband Informations- und Kommunikationssysteme e. V. (heute: BITKOM) und leitete sie bis 2000. Er war ferner mehrere Jahre Mitglied im Internet Medienrat.

Dr. Lutz Becker hat sich als Autor zahlreicher Buch- und Zeitschriftenveröffentlichungen einen Namen gemacht. Er ist Mitgründer der claviscom Technology GmbH, Solingen, und Beirat der Steganos GmbH, Frankfurt/Main und hat das „Kompetenzzentrum Projektführung und Projektmanagement“ initiiert.

Weitere Informationen: <http://www.inscala.com>



## Projektorientierte Führung in Marketing und Vertrieb

*Um neue projektmethodische Führungskonzepte in Marketing und Vertrieb geht es bei dem Vortrag von Dr. Lutz Becker im Kompetenzzentrum Projektführung und Projektmanagement im GuT – Gründer- und Technologiezentrum Solingen.*

Die Lebenszyklen für Produkte und Dienstleistungen werden bei zunehmend fragmentierten Märkten immer kürzer. Gab es früher nur „Waschmittel“ gibt es heute eine Vielzahl von Segmenten und Untersegmenten, wie „Perls“, „Tabs“ und „Gels“, „Neue Fasern“ oder „Schwarze Textilien“. Duft- und Farbstoffe ermöglichen eine feine saisonale Differenzierung. Aber soll man wirklich erwarten, dass sich heute mehr Bundesbürger die Zähne putzen, weil es immer mehr Zahnpasta-Varianten gibt? Dr. Becker bringt es auf den Punkt: „Nicht der Kuchen wächst, die Stückchen werden kleiner - und die sind schneller gegessen als einem lieb ist.“

Projektorientierte Führung bedeutet, das Marketing- und Vertriebsgeschehen auf kleine überschaubare Projekte herunter zu brechen und diese mit modernen Methoden und geeigneten Informationssystemen konsequent zum Ziel zu führen. Gerade in diesem Bereich hat sich in den letzten Jahren viel getan. Die Methoden sind immer weiter verfeinert worden und inzwischen gibt es benutzerfreundliche Projektsysteme, die sich nicht nur von Experten bedienen lassen.

Gerade in schwierigen Zeiten sind eingefahrene Strukturen und „Laisser-faire“ gefährlich – der Zug ist nur allzu leicht verpasst. Deshalb brauchen Marketing- und Vertriebsmanager gerade in schwierigen Zeiten Führungs- und Steuerungskonzepte, die nicht nur mehr Zielorientierung, Wettbewerbsfähigkeit und Flexibilität, sondern auch besser motivierte und effizienter arbeitende Mitarbeiter zur Folge haben. Dr. Lutz Becker, der nicht nur als Unternehmer mehrere Firmen erfolgreich an den Markt gebracht hat, sondern auch über viele Jahre an der Bergischen Universität GH Wuppertal Marketing und Projektmanagement lehrte, betont : „Dafür bieten sich bestimmte Konzepte und Methoden des Projektmanagements an. Die großen Ziele und Strategien werden in kleine überschaubare Projekte und Projektziele herunter gebrochen und konsequent nach unternehmerischen Kriterien geführt.“ Die Vorteile einer projektmethodischen Marketing- und Vertriebsführung liegen für ihn klar auf der Hand:

- Besser orientierte und motivierte Mitarbeiter
- Beschleunigung und Flexibilisierung der Marketingorganisation
- Schnelle Anpassung an Markt- und Umweltveränderung
- Bessere Zielerreichung und –kontrolle
- Abbau von Abteilungsdenken sowie besser Integration von Marketing, Vertrieb und anderen Bereichen
- Bessere Steuerung von Partnern
- Risikokontrolle und –reduktion
- Erhebliche Verbesserung des Vertriebskosten-/Vertriebsergebnis-Verhältnisses

Weitere Informationen: <http://www.inscala.com>