

dipl.ing. erwin matys marketing & communications



Ich bin seit über zwanzig Jahren im Marketing tätig, seit 1993 als selbstständiger Kommunikationsberater. In meiner Arbeit konzentriere ich mich darauf, Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten in ihrer Marktkommunikation zu begleiten und Sorge dafür, dass sie richtig wahrgenommen werden. Meine Auftraggeber profitieren dabei davon, dass ich professionelles Marketing Know-how mit überzeugender werblicher Kreativität verbinde.

Arbeitsschwerpunkte

Ich unterstütze nationale und internationale Unternehmen in der Konzeption und Umsetzung ihrer Produkt-, Dienstleistungs- und Unternehmenskommunikation.

Beratung: Analyse der eingesetzten Vorgangsweise und Kommunikationsmittel, Aufzeigen des Verbesserungspotenzials, Auskünfte zu geplanten Vorhaben, Beratung zur Neukundengewinnung und dem Aufbau von Abnehmerbindungen

Konzeption: Ausarbeitung Produktpositionierung und Kommunikationsstrategie, Inszenierung des Marktauftritts, Erstellung eines Marketingkonzepts, Planung der Umsetzung, Auswahl und Vermittlung von Fremdleistern

Umsetzung: Entwurf von Kommunikationsmitteln, Aufbereitung von Texten und Inhalten, Abstimmung mit Grafik, Produktion und Programmierung, Beaufsichtigung der Realisierung

Ausbildung: Einzelausbildungen - Kommunikationsmitarbeiter, Produktmanager und Produktexperten in den Themen Produktmanagement, Produktvermarktung und Marktkommunikation

Publikationen

[Dienstleistungsmarketing](#), Redline Wirtschaftsverlag (2004, 2007)

[Praxishandbuch Produktmanagement](#), Campus Verlag (2001, 2008)

[SUBCOM® Trainingskript](#) - Insidertechniken der Marktkommunikation (2005)

[Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen](#) - Webpublikation (2008)

[Mehrere Studien](#) zu Marketing- und Kommunikationsthemen

Kontakt

dipl.ing. erwin matys, marketing & communications, austria, 1200 wien,

wasnergasse 21 Top 5, tel & fax +43-1-374 86 50, e-Mail erwin@matys.at

mitglied der wirtschaftskammer wien, web www.matys.at und www.subcom.at

Curriculum Vitae

dipl.ing. erwin matys

seit 2008	Kolumnist beim Bohmann Verlag zur Bewerbung von Hochtechnologie
2008	Veröffentlichung der Internetpublikation <i>Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen</i>
seit 2007	Mitglied der web-five.net Taskforce für professionelle Weblösungen
2005	Veröffentlichung des <i>SUBCOM® Trainingskripts</i> Insidertechniken der Marktkommunikation
2003 – 2007	Fachbeirat am IPRO Institut für Produktmanagement
2004	Erste Auflage des Titels <i>Dienstleistungsmarketing</i> , Redline Seither mehrere Auflagen, viele tausend verkaufte Exemplare
2003	Co-Autor einer Studie über internationale Websites von IT-Unternehmen
2001	Erste Auflage <i>Praxishandbuch Produktmanagement</i> , Campus Seither mehrere Auflagen, viele tausend verkaufte Exemplare
1997	Veröffentlichung einer Studie über das Messeverhalten von IT-Anbietern
1995 – 2001	Kolumnist beim IDG Verlag zur Vermarktung von IT-Produkten
1995 – 1999	Trainer bei Team Training Austria Ausbildung von mehreren hundert Produktmanagern Beratung von internationalen Konzernen
1995	Veröffentlichung einer Studie über die Verkaufsfrontperformance von IT-Unternehmen
seit 1993	Selbstständiger Kommunikationsberater
1991 – 1993	Produktmanager bei einem CAD-Anbieter
1980 – 1990	Studium und Graduierung zum Diplomingenieur an der TU Wien
1982 – 1990	Freiberufliche Tätigkeit für IT-Unternehmen in Produktentwicklung und Produktvertrieb
1980	AHS Matura
1962	geb. in Wien

Publikationen von Erwin Matys



Praxishandbuch Produktmanagement

Erschienen 2001-2008 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. Eine [detaillierte Beschreibung](#) der 4. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die [Bestellung](#) online möglich.



Insidertechniken der Marktkommunikation

Das SUBCOM Skript ist für das Selbststudium konzipiert. Mit dem Trainingskript unternehmen Sie eine Reise in die Köpfe Ihrer Zielgruppen und entdecken hochwirksame Insidertechniken, die von Profis in Marketing und Produktmanagement eingesetzt werden. Alle Übungen integrieren sich nahtlos in Ihre Arbeitspraxis, das Trainingskript ist sowohl einzeln als auch als Masterlizenz für Unternehmen erhältlich. Ein wertvoller Qualifikationsnachweis kann von allen Beziehern erlangt werden. Für detaillierte Informationen besuchen Sie die [SUBCOM Website](#), dort ist auch die [Bestellung des Skripts zum Selbststudium](#) möglich.



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 2004-2007 im Redline Verlag erschienen. Eine [detaillierte Beschreibung](#) der 2. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die [Bestellung](#) online möglich.

Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen

dipl.ing. erwin matys
marketing & communications

Kommunikation für komplexe Produkte und hochwertige Dienstleistungen

Ein [kostenloses Booklet](#) als PDF, einfach 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.