

Im sich rasch entwickelnden Markt sind Anpassungs- und rasche Reaktionsfähigkeit entscheidend. Der Wandel ist unaufhaltsam und die Unsicherheit ist gross. Der Transfer Ihres Unternehmens in ein produktorientiertes Unternehmen erlaubt es Ihnen, aktuelle und zukünftige Herausforderungen zu meistern.

Motivation

- Produktorientierung zielt darauf ab, sich auf die **tatsächlichen Kundenbedürfnisse** zu konzentrieren,
- Innovationskraft und Agilität** zu steigern,
- eine optimale **Nutzung von Ressourcen** und Talenten zu fördern
- den Produktteams **klare Ziele und Verantwortung** zu übergeben.

Definition

Produktorientierung ist ein Ansatz, der sich auf die **Organisation rund um ihre Produkte und Dienstleistungen** konzentriert. **Stabile, befähigte und rechenpflichtige Teams** verwalten diese über den **gesamten Lebenszyklus** hinweg, von der Entwicklung über die Produktion bis hin zur Stilllegung. Dazu gehören auch die Einhaltung der Vorschriften, der Kosten, der Qualität, der technischen Maturität und der Kundenerfahrung im Zusammenhang mit ihrem Verantwortungsbereich.

Vorteile

Produktorientierung bringt **erhöhte Eigenverantwortung**, Verantwortlichkeit und Motivation der Mitarbeitenden mit. **Multidisziplinäre Teams** fokussieren sich voll und ganz auf das **Interesse der Kunden**. Dies **steigert Effizienz, Produktivität und Qualität**. Reduzierte Silostrukturen verkürzen weiter die **Markteinführungszeit** von der Konzeption eines Produkts oder einer Dienstleistung bis zu seiner Veröffentlichung. Über alles erreicht man eine **Steigerung der Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit**.

PROJEKT	PRODUKT
Festgelegtes Enddatum	Kein Enddatum
Ein Team für jedes Projekt	Langfristige Teams
Vorausschauende Planung	Flexible Planung
Ein einziges Ergebnis	Schrittweise Wertschöpfung
Festgelegte Anforderungen	Anpassung an sich ändernde Kundenbedürfnisse
Investitionen gemäss ROI und Umfang	Wertorientierte und leistungsbezogene Investitionen

Wie setze ich den Wandel um? Die Veränderung umfasst drei wichtige Aspekte:

Geschäftsmodell

- Datengesteuerte Strategie
- Produktgrundsätze & -visionen
- Produktreife-Modell
- Autonomie der Teams
- Geschäftsorientierte OKRs
- Moderne Kollaborationsformen
- Proaktives Abhängigkeitsmanagement
- Management durch Lean-Ausschüsse

Technologie

- Plattformorientierung
- Cloudtechnologien
- Kontinuierliche Integration und kontinuierliches Deployment CI/CD
- Hyper-Automatisierung
- Konvergente Infrastruktur
- APIfication und Micro Service Architektur

Finanzen

- Vierteljährliche Geschäftsüberprüfungen
- Bezahlung pro Nutzung
- Gesamtbetriebskosten
- Finanzmanagement (FinOps)
- Wertströme finanzieren und Wert bemessen

Welches sind meine Treiber / Hebel?

Erneuerung der Organisation

Organisation rund um Produkte und deren Wertschöpfungsketten, um Abgrenzungen und Abhängigkeiten zu reduzieren. Umsetzung eines transparenten Beziehungsmodells zwischen den Organisationselementen, um Agilität und Flexibilität zu gewährleisten.

Fokus auf Wirkung

Abstimmung von Geschäftsstrategie und Umsetzung durch Priorisierung effektive Wirkung. Durchführung vierteljährlicher Prüfungen anhand von Zielen und Schlüsselergebnissen, damit die Strategie bidirektional in die Produkte, Dienstleistungen und deren Teams einfließt.

Einsatz neuer Arbeitsmethoden

Nutzung neuer Arbeitsmethoden in Kombination mit interdisziplinären Teams, die für den gesamten Lebenszyklus von Produkten und Dienstleistungen verantwortlich sind, ausgerichtet auf die Kundenvision. Diese Teams sind selbstorganisiert und eigenständig.

Anpassung der Anreize

Entwicklung eines Leistungsmodells für Mitarbeitende und Teams, das mitdezentralen Teamergebnissen die Ausrichtung auf strategische Geschäfts- und Produktziele fördert.

Anwendung geeigneter Tools zur Unterstützung der neuen Prozesse, einschliesslich Automatisierung von Testing und Releases sowie Cloud-Nutzung.

Einsatz von Technologien

Sicherstellen, dass die Beschaffungsstrategie und die Verträge sowohl mit den strategischen als auch mit den Produktzielen übereinstimmen, indem Risiken und Vorteile mit den Partnern geteilt werden und diese an der Produktion und den Resultaten bemessen werden.

Integration von Partnern

Entwicklung einer Unternehmenskultur mit einer übergreifenden Vision. Durch Co-Creation von zentralen Elementen in der Organisation, agiles Handeln, servant leadership und Entwicklung neuer Fähigkeiten. Kontinuierliche und transparente Kommunikation.

Den Wandel gestalten