

# ProductCamp 2014 Ergebnisse

Montag, 9. Juni 2014  
14:23

## Ausbildung, Rolle, Stellenbeschreibung, Job-Anforderung

Fehlende Ausbildung und somit fehlende Fähigkeiten der PMs	15
Es gibt keine Stellenbeschreibung	3
Warum ist PM "Mädchen für alles" bzw. "Man in the middle"?	11
Fehlendes Rollenverständnis und Aufgabenverständnis für die Rolle des PM	15
Fehlendes PM	6
Produktmanager verdient kein Geld	2

## Tätigkeiten des PM:

Ich kenne den Kunden nicht.	5
Was braucht der Käufer?	3
Mangelnde Marktkennntnis/Markt-Know-how	5
Marktforschung: Wann ist der richtige Zeitpunkt im Produktentwicklungszyklus?	1
Kenne die Zielgruppen nicht, fehlende Zielgruppendefinition	5
Keine Wettbewerbsanalyse	2
Wie komme ich zu Informationen?	9
Wie werte ich Informationen aus und welche gebe ich an wen wie weiter?	4
Wie komme ich zu Innovationen?	1
Wie erstelle ich Roadmap, damit diese: - Erwartungen erfüllt - Verlässlich ist - die richtige Einteilung hat(Körnung)	7
Wie überführe ich das Ergebnis eines Projekts in ein Produkt (Portfolio)?	1
Schwierigkeiten bei der Priorisierung der Features?	4
Schwierigkeiten mit Risikomanagement als PM? (KPI's)	3
Wie stelle ich Anforderungen bei der Entwicklung?	2
Viele Meinungen keine wenig Fakten	9
Kein Überblick über das Produkt (Positionierung?)	2
Schwierigkeiten bei der Planung des Budgets (Business Case)	4
Teamführung (virtuelle Teams)	5
Entscheidungsvorlage für Management	2

## Fehlende Verantwortungen, Kompetenzen, Befugnisse

Fehlenden Entscheidungskompetenz	4
Keine echte Verantwortung	6
Micro-Management des Topmanagements	9
Keine disziplinarische Befugnis	2
Fehlende Weisungsbefugnis	1
Keine Rechte bei vielen Pflichten	1

Keine Businesskompetenz	3
Mangelndes Commitment der Unternehmensführung	4
Fehlendes Selbstbewusstsein beim Produktmanagement	1

### Fehlende Strategie, Ziele, Kontinuität

"Querschüsse" aktuelle Anlässe vs. Strategie /Spontan vs. Strategie	10
Spannungsfeld Strategie vs. Umsetzung	7
Ohne Strategie des Managements können wir keine Entscheidungen treffen	5
Strategie/Ziel ist der Umsatz	3
Es gibt keine Zieldefinition	3
Priorisierung Qualität vs. Quantität	2

### Strategie vs. Taktik / Operatives Geschäft

Gebunden im Operativen Geschäft	5
Widerspruch zwischen Routine vs. Agilität	3
Permanenter Zeitdruck und Überlastung	2
Wie priorisiere ich meine Aufgaben als PM?	7
De-Fokussierung des PM	10

### Prozesse für PM und in Organisation

Standardprozesse fehlen	3
Schwierigkeiten beim Abstimmungsprozess in den Bereichen (AG-Mitglied vs. Vorgesetzte)	3
Mangelnde Prozess-Treue "Ehrlichkeit"	4
Richtiges Prozessmaß muss gefunden bzw. definiert werden	9
Kein Tooling für den Arbeitsablauf und den Produktprozess	2
Wo sind die Schnittstellen?	4
Es gibt zu viel und ungeeignete Struktur	2
Schwierigkeiten durch die verteilte Organisation (versch. Standorte)	3
Unklare Entscheidungsprozesse	8
Schwierigkeiten durch die Organisationsform der verschiedenen Teams	4
Ungenaue und zu smarte Aufteilung der Aufgaben innerhalb der Organisation	2

### Kommunikation

Fehlendes gemeinsames Verständnis	9
Schwierigkeiten bei der internen Kommunikation	3
Beratungsresistenter Vertrieb	1
Konflikte zwischen den Gruppen/Abteilungen	4
Veränderungsbereitschaft	2
Viel Politik	4
Mangelnde soziale Kompetenz	2

## Qualität und Quantität

Mangelnde Qualität des Produktes	3
Zu wenige Ressourcen	5
Zu wenig zeit für die Entwicklung des Produktes	4
Geringes Budget	1