

DIE LÖSUNG IN KÜRZE

Innovationsergebnisse erzielen

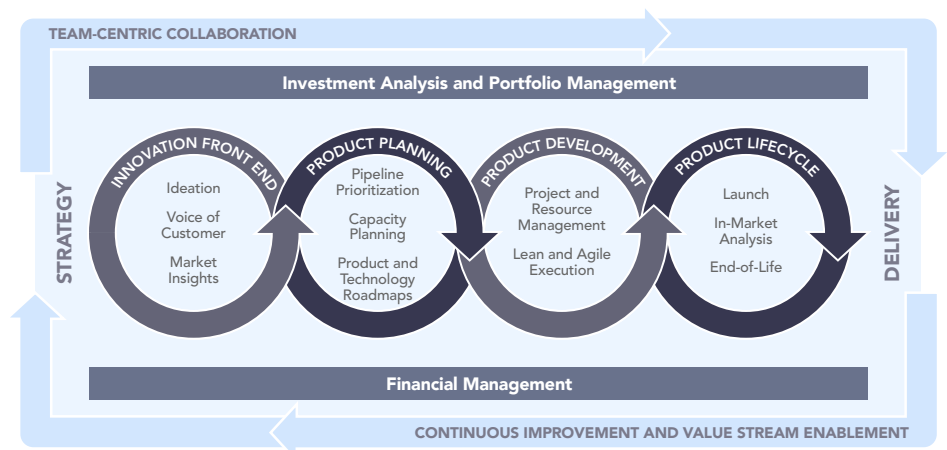
Bringen Sie erfolgreiche Produkte schneller auf den Markt

Um innovative Produkte zum richtigen Zeitpunkt und mit der richtigen Marge auf den Markt zu bringen, benötigen Sie eine klare Strategie, eine flexible Priorisierung und eine präzise Umsetzung. Produktbasierte Unternehmen leisten harte Arbeit, um das bereitzustellen, was sie für marktfähig halten. Dennoch zeigen Studien, dass ca. 75 % aller neuen Produkte scheitern oder ihre finanziellen Ziele völlig verfehlen.¹

Was kosten diese Misserfolge? Allein in den USA schätzt man die Kosten auf ca. 260 Milliarden US-Dollar pro Jahr² – ganz zu schweigen von den Opportunitätskosten für nicht entwickelte Produkte, nicht umgesetzte Ideen sowie verschwendete Ressourcen.

Warum ist das so? Nur wenige Unternehmen haben in die richtigen Tools – oder überhaupt in Tools – für die effektive Erreichung der folgenden Ziele investiert:

- Umsatzsteigerungen durch Auswahl erfolgreicher Produkte zum Aufbau eines höherwertigen Portfolios
- Verkürzung der Produkteinführungszeiten durch einen effizienteren Entscheidungsprozess.
- Kosteneinsparungen durch höhere Transparenz für alle Stakeholder



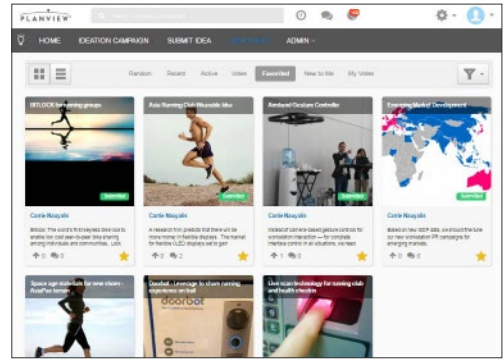
Mit der Planview-Lösung für Produktinnovationen können Sie Ihre Ressourcen optimal einsetzen, um Ihre Produktstrategie umzusetzen. So können Sie die innovativsten, profitabelsten, am stärksten differenzierten Produkte termin- und budgetgerecht auf den Markt zu bringen.

Die Lösung automatisiert den gesamten Lebenszyklus von Produktinnovationen, um Ihre Produktabteilung bei folgenden Aufgaben zu unterstützen:

- ✓ Füllen der Pipeline mit den *richtigen* Ideen
- ✓ Einsatz der *richtigen* Ressourcen
- ✓ Auswahl der *richtigen* Produkte und Projekte
- ✓ Schaffung der *erforderlichen* Transparenzebene
- ✓ Richtige Umsetzung von *Produkten* und Projekten.

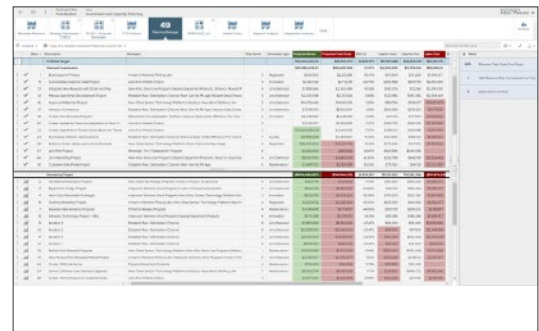
Sehen wir uns an, wie diese Lösung funktioniert.

Optimierung der Ideenfindung für Innovationen: Die Lösung strukturiert Informationen zu Produkten und Märkten aus unterschiedlichen Quellen – wie Unternehmensziele, Informationen zu Wettbewerbern, Markttrends, regionale Anforderungen, Kundenfeedback und konzeptionelle Forschung – damit sie leicht als Grundlage für die Produkt-Roadmap und im Endeffekt für die Umsetzung der Produktstrategie genutzt werden können.



Sie hilft Ihnen, Mitarbeiter, Kunden und Partner in die Entwicklung innovativer Ideen für neue Produkte und Innovationen einzubeziehen und kollaborativ an diesen Ideen zu arbeiten. Die Planview-Lösung für Produktinnovationen erleichtert es Ihnen, Kundenmeinungen zu erfassen, abzustimmen, zu kommentieren, einzuschätzen, zu vergleichen, in Scorecards darzustellen und zu priorisieren, um die Markentreue zu erhöhen und eine Innovationskultur zu fördern.

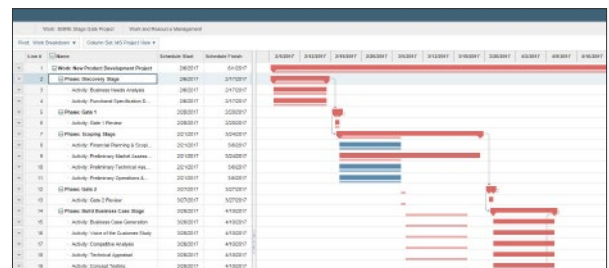
Priorisierung der Produktpipeline und Schaffung von Innovationskapazitäten: Priorisieren Sie Produkte, Programme und Projekte mitleistungsstarken Was-wäre-wenn-Szenarien. Sie können Initiativen auf ihre technische Machbarkeit, finanzielle Auswirkungen, Ressourcennutzung, Komplexität und Marktfähigkeit hin analysieren. So können Sie einen optimalen Portfoliomix sicherstellen, mit dem Sie die Umsatzziele mit Ihrem beschränkten Ressourcenpool erreichen können. Sie können Ihre Produktstrategie aus der Sicht der Planung visualisieren und sie mit der Umsetzung der Projekte verknüpfen, die zur Erreichung Ihrer Ziele erforderlich sind.



Sie können Ressourcenkapazitäten für die Produktentwicklung mithilfe robuster Portfolio-Vergleichsfunktionen planen, um sicherzustellen, dass Ihnen die erforderlichen kompetenten Mitarbeiter zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stehen und um Ressourcen neu zuzuweisen, wenn sich Prioritäten und Zeitpläne ändern.

Sie können Produkte nach Release sowie Projekte nach Produkt gruppieren, um Roadmaps so darzustellen, dass Stakeholder wirklich verstehen, welchen Dominoeffekt schon kleine Verzögerungen haben. Sie können die Leistungsfähigkeit von Produkten am Markt überwachen und die Abhängigkeiten zum Wartungsaufwand darstellen. Sie können leicht Hindernisse identifizieren, die der Produkteinführung und den Umsatzzielen im Weg stehen, um Maßnahmen zu ergreifen, bevor Nachteile entstehen.

Verkürzung der Produkteinführungszeiten dank wiederholbarer Umsetzung: Sie können die leistungsstarke Projektmanagement-Engine und ihre auf Best Practices basierenden Vorlagen nutzen, um Meilensteine, angestrebte Ergebnisse, Budgets und Zuweisungen klar und wiederholbar festzulegen. Die Lösung kann sowohl mit agilen als auch mit herkömmlichen Ansätzen verwendet werden. Die einfache Integration in bestehende sorgt dafür, dass alle Beteiligten dauerhaft produktiv sind und die Produktbereitstellung nach Plan erfolgt.

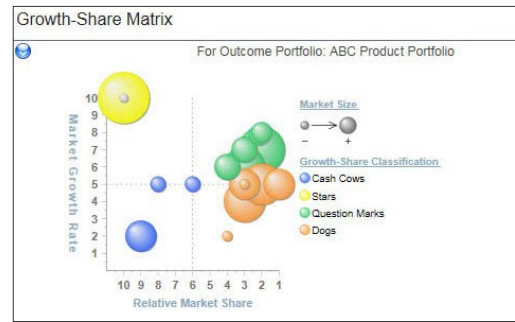


Sie können Ihre internen oder externen Ressourcen projekt- oder länderübergreifend planen und sie dynamisch dort einsetzen, wo die größten Auswirkungen zu erreichen sind. Die Planview-Lösung für Produktinnovationen vereinfacht außerdem die Zeiterfassung und ermöglicht die Nutzung vergangener Ist-Werte für die Steuererklärung und für genauere Prognosen, die kontinuierliche Verbesserungen unterstützen.

Einführung erfolgreicher Produkte: Planen und verwalten Sie Ihren gesamten Produktkatalog, einschließlich der Projekte, die Sie bei Vorschriftenänderungen und für einfache Erweiterungen der Produktlinie benötigen.

Sie können die Leistungsfähigkeit von Produkten am Markt analysieren: Erreichen die Produkte ihre Umsatzziele? Ist es Zeit für eine Veränderung, eine Neugestaltung oder die Einstellung eines Produkts? Vorbereitete Analysen unterstützen Sie bei der Bewertung und der Konsensfindung.

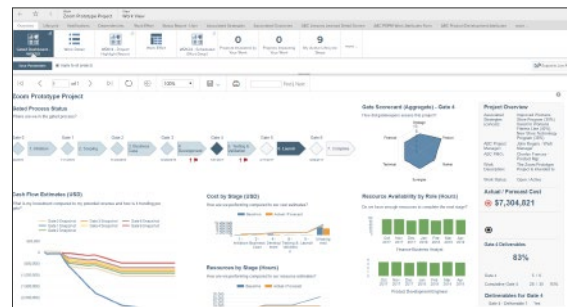
Die Planview-Lösung unterstützt außerdem effektive Prozesse für die Einstellung von Produkten. Dazu gehören rückblickende Produktanalysen, konfigurierbare Abschluss-Workflows und die erforderlichen Finanztools für das Entfernen des Produkts vom Markt.



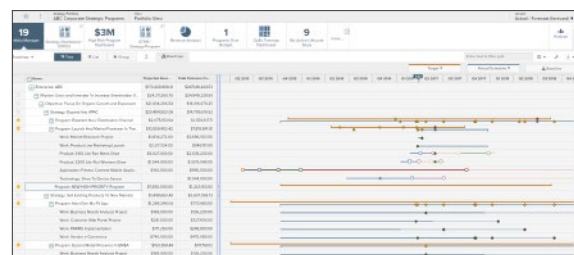
Erreichen Ihrer Produktumsatzziele: Sie können finanzielle Ziele für Ihre strategischen Initiativen festlegen sowie Top-down- und Bottom-up-Planungsfunktionen nutzen. Sie können die Gesamtkosten der Entwicklung – sowohl Arbeit als auch Material – präzise schätzen, indem Sie Echtzeit-Capabilities für Finanzprognosen nutzen, die mit aktiven Projekten verknüpft sind. Anhand von Einföhrungsterminen können Sie Umsatzprognosen für mehrere Jahre entwickeln. Beheben Sie Probleme, bevor sie Auswirkungen auf die Marge haben, und informieren Sie das Management fortlaufend über Risiken und Umsatzpotenziale.

Item	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Product Revenue	\$87,485,774.16	\$171,229,874.71	\$165,461,189.16	\$99,281,244.78	\$51,461,189.16	\$50,888,888.89	\$50,888,888.89	\$50,888,888.89	\$50,888,888.89	\$50,888,888.89	\$50,888,888.89	\$50,888,888.89	\$50,888,888.89
Product Development	\$8,748,577.16	\$17,122,987.47	\$16,546,118.92	\$9,928,124.48	\$5,146,118.92	\$5,088,888.89	\$5,088,888.89	\$5,088,888.89	\$5,088,888.89	\$5,088,888.89	\$5,088,888.89	\$5,088,888.89	\$5,088,888.89
Product Marketing	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Support	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Distribution	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Maintenance	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Training	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Compliance	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Research	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Testing	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Launch	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78
Product Retirement	\$1,749,715.53	\$3,424,597.49	\$3,309,223.78	\$1,985,624.90	\$1,029,354.74	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78	\$1,017,777.78

Einblicke in Ihre Produktpipeline: Sie erhalten die Kennzahlen und KPIs, die Sie für die Verwaltung des Vermarktungsprozesses brauchen. Echtzeitdaten ermöglichen fundierte Entscheidungen, mit denen Sie Produkte gegebenenfalls frühzeitig im Entwicklungszyklus einstellen können. Mit zweckgebundenen Dashboards können Sie den Gate Management Prozess optimieren. Mit vorbereiteten Analysen in für Anwender relevanten Ansichten können Sie Produktportfolios ausgeglichen halten, die Leistungsfähigkeit von Produkten analysieren, den Status von Projekten im Auge behalten, Berichte zur Prozesscompliance erstellen, Ressourcenkapazitäten ermitteln und vieles mehr. Sie können Berichte und Analysen in Ihrem Posteingang oder auf Ihrem Mobiltelefon erhalten.

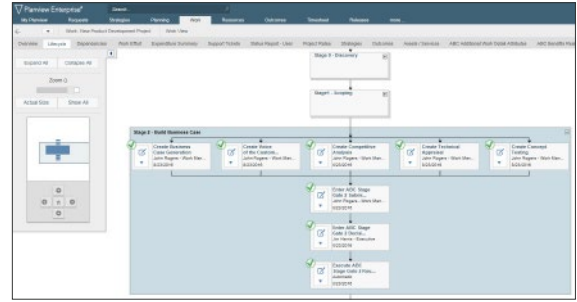


Gleichgewicht und Überwachung des Produktportfolios: Sie können Ihr gesamtes Produktportfolio überprüfen, von neuen Ideen, die Sie evaluieren möchten, bis hin zu veralteten Produkten, die vom Markt genommen werden müssen. Erstellen Sie dynamische Portfolios, die alles Wichtige für Ihr Unternehmen enthalten. Zudem können Sie sich benachrichtigen lassen, wenn Elemente Ihre Aufmerksamkeit benötigen. Sie können Projektabhängigkeiten verstehen sowie Überschneidungen und Lücken in Ihrem Produktangebot visualisieren. Und Sie können messen, wie Produktideen sich auf die Marke und den Wettbewerb auswirken werden.



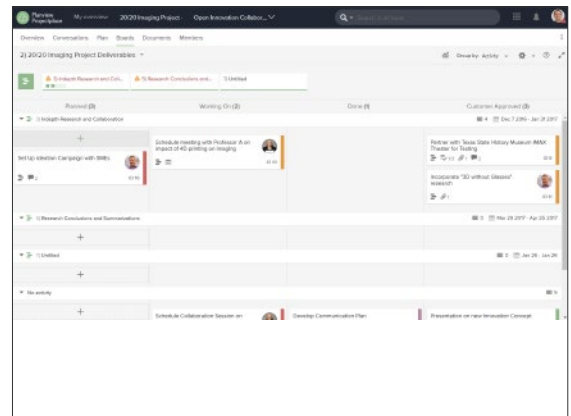
Automatisierung Ihres gesteuerten Entwicklungsprozesses:

Wählen Sie die hochwertigen Produkte und stellen Sie sicher, dass diese termingerecht bereitstehen, indem Sie konfigurierbare Workflows für die Automatisierung Ihres Vermarktungsprozesses nutzen – sei es Stage-Gate® oder eine intern erstellte Lösung. Mit standardisierten Vorlagen und Ergebnissen können Sie die Projekteffizienz erhöhen. Sie können die Arbeit der Entscheidungsinstanzen beschleunigen, indem Sie den Projektstatus, die Ergebnisse und die Scorecards für die einzelnen Gates leicht zugänglich machen. Gated Project Lifecycle Management gepaart mit Content Management und Benachrichtigungen erhöht die Wahrscheinlichkeit für ein erfolgreiches Produkt und eine wiederholbare Durchführung.



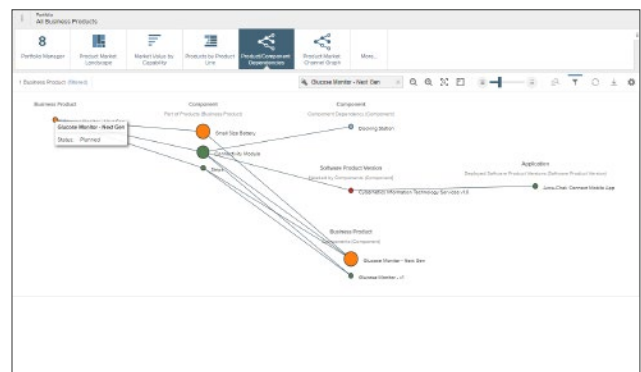
Überwinden von Hindernissen in der Zusammenarbeit mit offener Innovation:

Nur mit Teamwork und Kollaboration können Sie Innovationen unternehmensweit fördern. Vereinfachen Sie Team-Kollaboration durch optimierte Kommunikation. Sie können mit Kunden, Anbietern, Ihrer Lieferkette und Marktforschern zusammenarbeiten, um Prinzipien der offenen Innovation in Ihren Vermarktungsprozess einzubinden. Unabhängig von Standort, Abteilung oder Unternehmen können Sie Produktentwicklungsprojekte planmäßig umsetzen, in Echtzeit über die Arbeit kommunizieren und wichtige Dokumente sicher für interne und externe Beteiligte freigeben.



Bessere Innovations-Capabilities und -Technologien:

Sie können ein Rahmenwerk erstellen, um Veränderungen zu beeinflussen und Innovationen zu erzielen. Dabei können Sie die wichtigsten Komponenten und Technologien einbeziehen, die erforderlich sind, um neue Produkte in einer vernetzten IoT-Welt bereitzustellen. Hierzu gehören kompetente Ressourcen, Unternehmenskultur und -klima, Tools und Prozesse, ein wachstumsorientiertes Portfolio und eine starke Strategie. Sie können visualisieren, welche Technologien für die Einführung miteinander verbundener Produkte erforderlich sind. Optimieren Sie die Überschneidungen zwischen Produktentwicklung und IT, um das Unternehmensergebnis zu stärken.



Die Planview-Lösung für Produktinnovationen

Portfolio- und
Ressourcenmanagement
und Capability- und
Technologie-management



Reifung Ihres
Entwicklungsprozesses
für neue Produkte



Offene Innovation
und Zusammenarbeit
für Produktteams



Ideenmanagement
als Motor für
Innovationen



Erfahren Sie, wie Sie mit Planview Innovationen erzielen und erfolgreiche Produkte für Ihr Unternehmen entwerfen können.

Erfahren Sie noch heute mehr unter [Planview.com/Demos](https://planview.com/Demos).

Die Planview-Lösung für Produktinnovationen ist eine unserer Lösungen für das Work- und Ressourcen-Management (WRM). WRM ist ein neuer Ansatz für ein wachsendes Problem. Arbeiten zeitnah abzuschließen – und zwar gemäß Ihrer Strategie – wird immer schwieriger. Marktkräfte führen zu schnellen Veränderungen und arbeiten damit gegen Ihr Unternehmen und es stand noch nie mehr auf dem Spiel als heute.

Komplexität ist unvermeidbar, wenn Sie Strategie und Umsetzung integrieren und Ihr Weg zur Innovation ist voller Herausforderungen. Der Schlüssel zur Erreichung Ihrer Ziele liegt darin, das Potenzial Ihrer Unternehmensressourcen zu realisieren. Dies ermöglichen Ihnen die WRM-Lösungen von Planview. Sie unterstützen Unternehmen bei der Strategieplanung, dem Portfolio- und Ressourcenmanagement, der Produktinnovation, der Unternehmensarchitektur und dem Collaborative Work Management (CWM).

1, 2. Ramanujam, M. (2016). This is Why 75% of New Products Fail (Les raisons de l'échec de 75 % des nouveaux produits). Citation extraite le 29 mars 2017 du document <http://labs.openviewpartners.com/why-new-products-fail/#.WNw5pDvytRY>