

Checkliste "Stellschrauben" im Produktlebenszyklusmanagement

1. Kosten

- Können Material-Einkaufs-Kosten reduziert werden?
- Wie ist der Year-over-Year-Trend?
- Wo liegt die Gewinnspanne?
- Support-Kosten?
- Effizienzziele?

2. Performance

- Muss die Wirtschaftlichkeit verbessert werden?
- Optimierungspotential bei Pipeline-Conversion oder Vertriebsdauer? (Ursachenforschung)

3. Umsatz

- Welche Optionen können zusätzlich berechnet werden?
- Welche Services können mit gebündelt werden?
- Chancen in neuen Regionen, Segmenten?

4. Personalbestand

- Haben wir die benötigten Ressourcen?
- Effizienz-Ziele im Jahresvergleich?
- Optionen Outsourcing vs. Insourcing
- Können Ressourcen über Projekte geteilt werden?

5. Produkt-Verbesserungen

- Anforderungen validieren und dokumentieren
- Verbesserungsprojekte identifizieren, aufsetzen und durchführen
- Potenziale für Prozess-Verbesserungen suchen
- Analyse der Aufgabendauer

6. Vertrieb

- Wie kann der Verkaufszyklus verkürzt werden?
- Schnellere Implementierung (= Fakturierung) möglich?
- Müssen wichtige Marktfenster genutzt werden?

7. End of Life Auslöser

Regelmäßig prüfen:

- Markt-Wachstum/ Rückgang
- Vertriebsvolumen, Pipeline, Conversion Rates
- Profitabilität – lohnt es weiterhin?
- Alternativen (interne & externe Angebote/ Produkte)
- Technologische Sprünge am Horizont?
- Nutzung knapper Ressourcen
- Differenzierung?
- Wo steht das Produkt im Lebenszyklus?