

# BEYOND KOMFORTZONE

---

## WARUM PRODUKTMENSCHEN SICH MEHR (ZU)TRAUEN SOLLTEN

SILKE KANES, HAMBURG, 07.06.24





**Dieser Vortrag enthält an einigen Stellen Umgang- & Fäkalsprache.**

**Vielen Dank an Stefan Roock (it-agile) für die Anregung zu diesem Hinweis.**



## Silke Kanés

---

- **Strategische Beraterin** für Digitalisierung & agile Führung, Begleitung bei Transformationen & Change-Projekten
- Bis 2023 **Vorständin & Chief Product Officer** Scopevisio Group AG, Bonn (Cloudbasierte ERP-Software)
- **15 Jahre VP Product** CM4all, Köln (internationales Cloud-CMS)
- Seit **+30 Jahren** im Bereich **Software & IT** unterwegs.

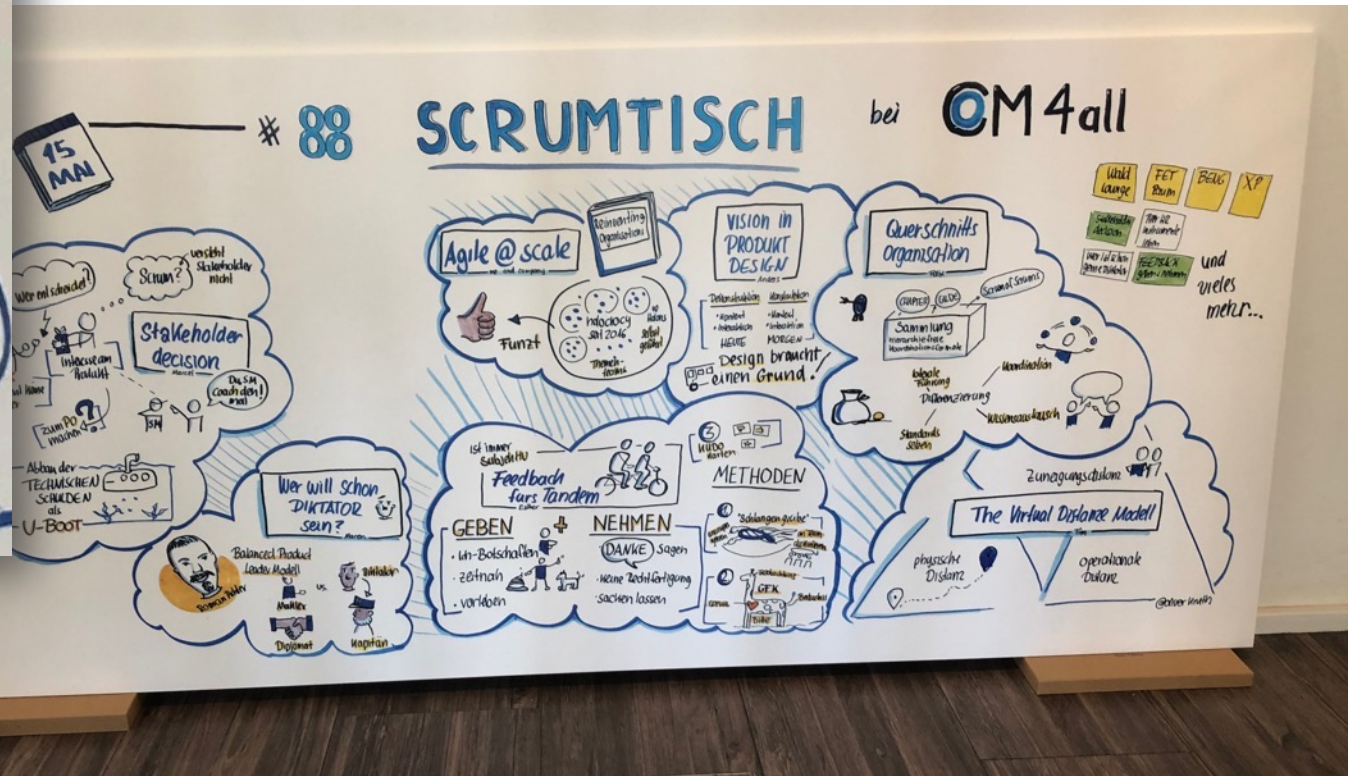


*müssen!*

**Warum ~~sollten~~ sich  
Produktmenschen  
mehr (zu)trauen?**



# ...damit Sie ihrer Rolle als Leader für das Produkt gerecht werden!



Wahrnehmung!!!



**Produktmenschen haben  
keinen 9 to 5 Job mit  
bequemer Komfortzone.**



# Produktmenschen tragen **Verantwortung**



**Verantwortung =  
Entscheidungen treffen**





**Ja, ich will mich mehr aus  
der Deckung trauen, muss  
mir mehr zutrauen.**

**ABER WIE?**



Produktmenschen brauchen:

**MUT, STÄRKE  
& DICKES FELL**







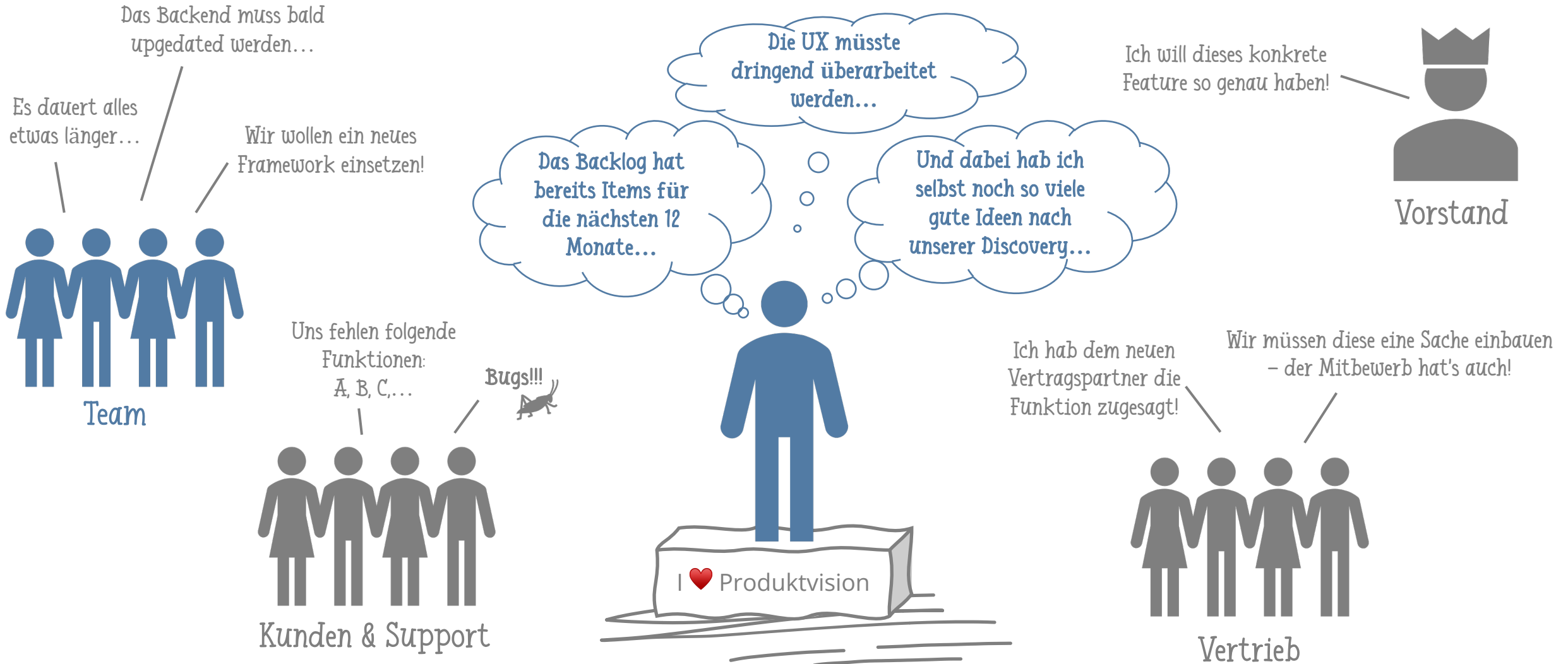
**Du brauchst:**

**MUT**

---

**Aber bitte im richtigen Augenblick.  
100% überzeugt, das Richtige zu tun.  
Am besten mit Unterstützung.**

# Unser tägliches Leben... (besser: unsere tägliche Nahkampf-Arena)

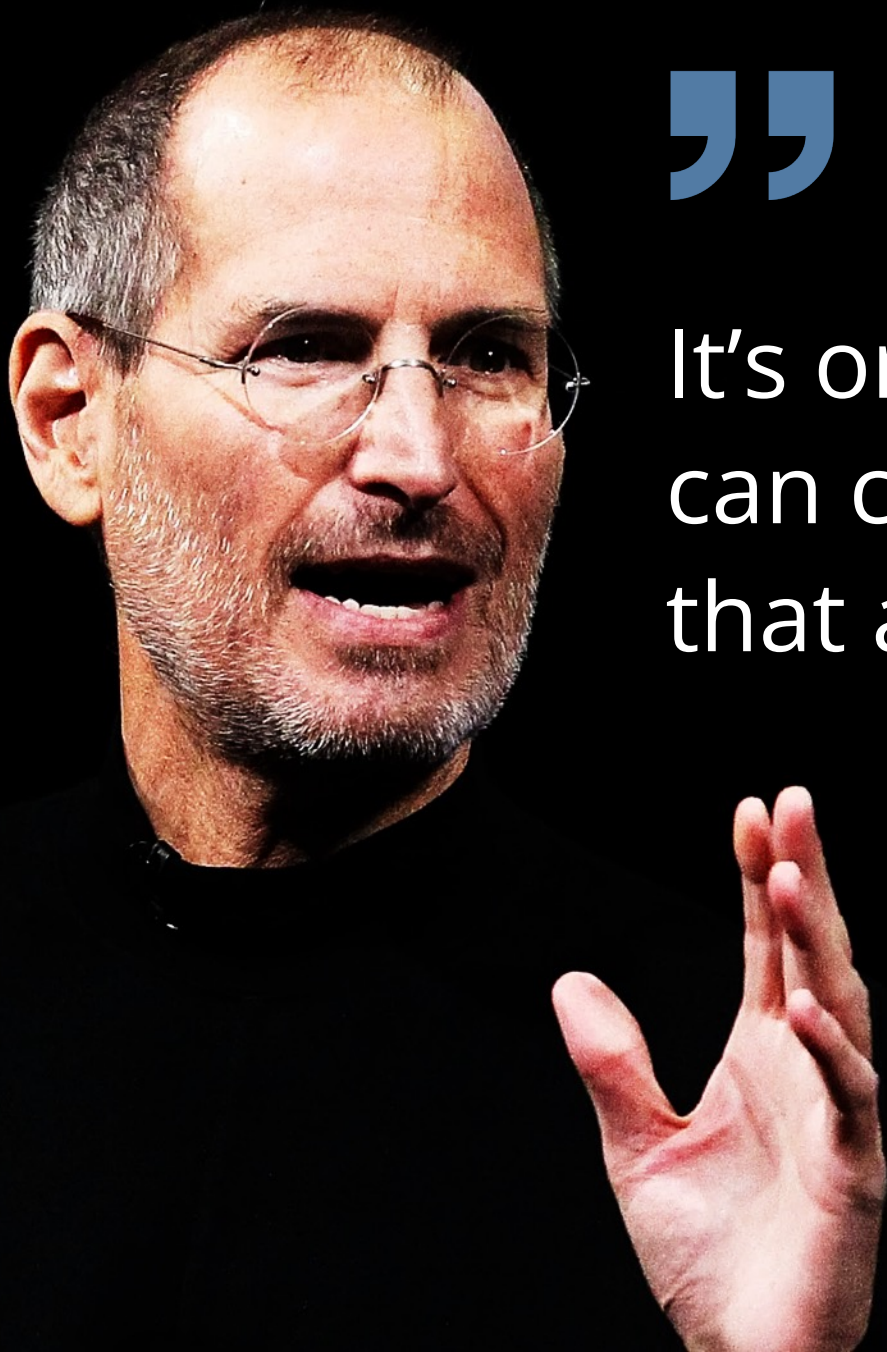




Es erfordert **MUT**, um aus Shakespeares  
Hamlet Akt 4, Szene 5, Vers 28 zu zitieren:

**"NEIN."**





”

It's only by saying **,no'** that you can concentrate on the things that are really important.

*Steve Jobs, 2004*



**Du brauchst:**

# **STÄRKE**

---

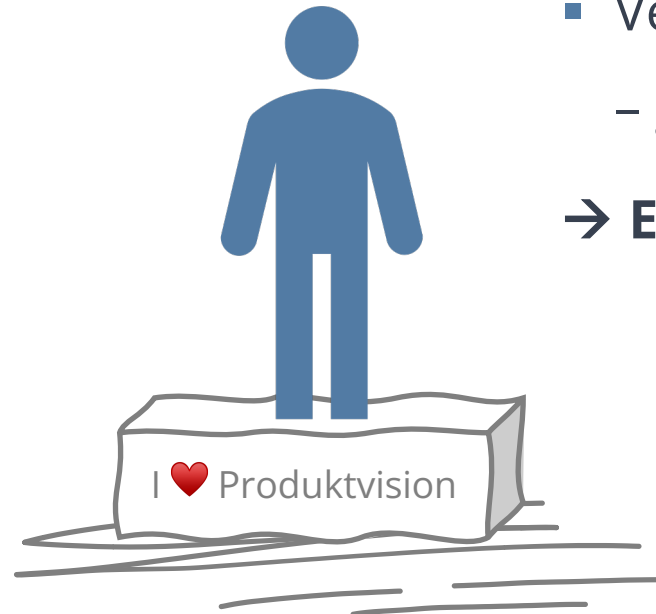
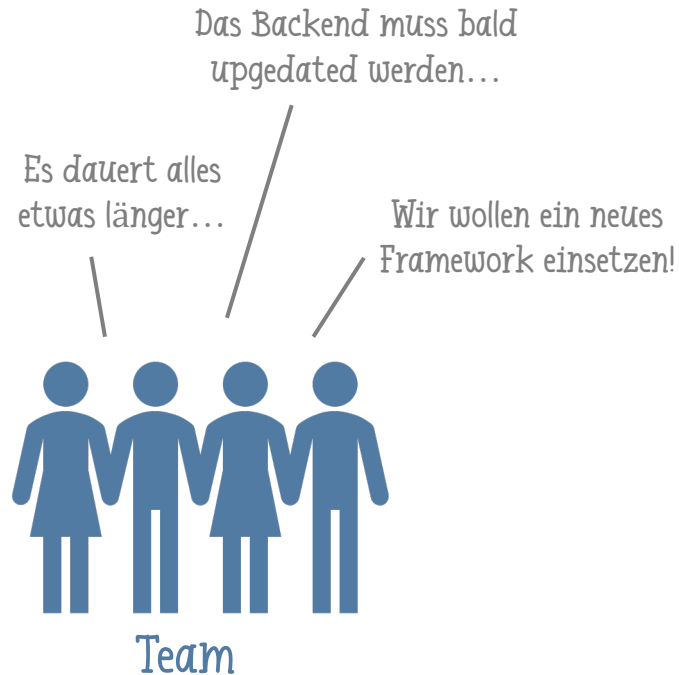
**100-mal am Tag „Nein“ sagen.**

**Und auch dabei bleiben.**

**Es lebe der Fokus.**

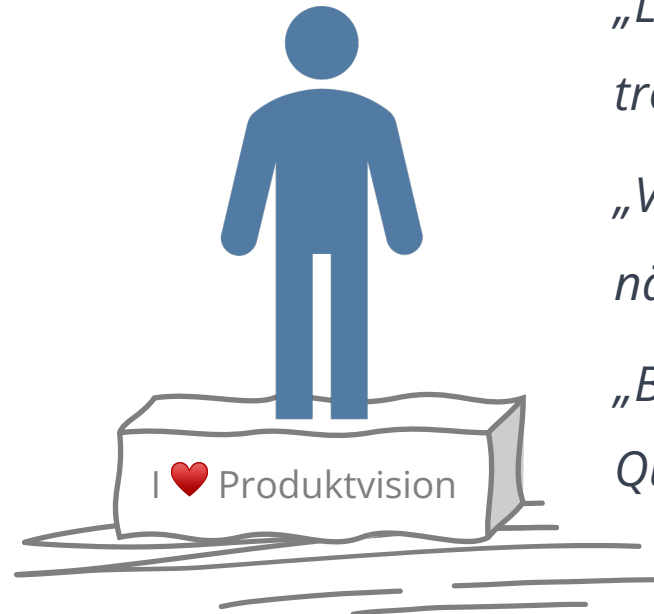


# STÄRKE zeigen beim „Nein“ sagen – Input vom Team



- Input immer ernst nehmen – nie vergessen, das Team ist ein wichtiger Stakeholder!
  - Notwendiges sinnvoll mit Puffer einplanen
  - Nicht Notwendiges nicht einplanen
  - Verzögerungen frühzeitig erkennbar machen – ggfs. Kompromisse finden
- **Entscheidungen transparent begründen**

# STÄRKE zeigen beim „Nein“ sagen – Input von Kunden & Support



- In den Austausch gehen, um die Fragestellung zu erfassen (Discovery)
- Bugs erfassen & priorisieren

## → Transparentes Feedback, z.B.:

*„Leider dieses Jahr nicht im Fokus, vielen Dank trotzdem für den tollen Input.“*

*„Vorschlag wird analysiert als gute Idee für die nächste anstehende Jahresplanung in 6 Monaten.“*

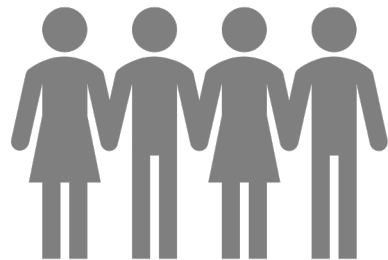
*„Bug wird im Rahmen der geplanten Qualitätsoffensive nächstes Release gefixt.“*



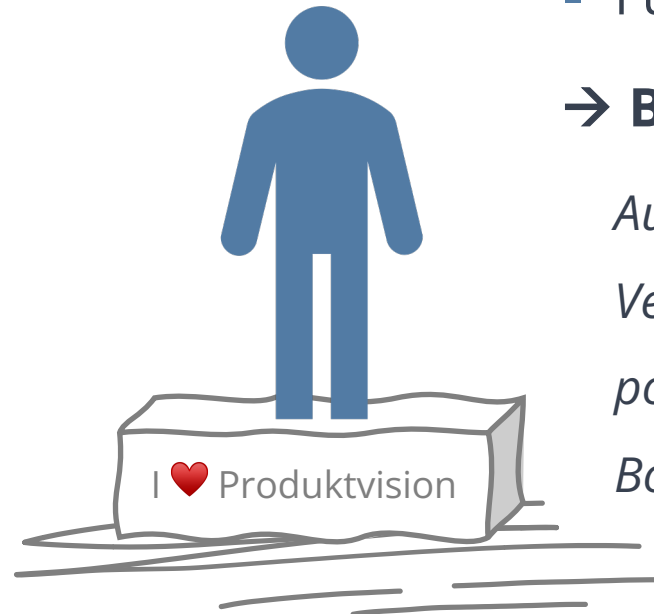
# STÄRKE zeigen beim „Nein“ sagen – Input vom Vertrieb

Ich hab dem neuen Vertragspartner die Funktion zugesagt!

Wir müssen diese eine Sache einbauen – der Mitbewerb hat's auch!



Vertrieb



- Seit wann darf der Vertrieb Features zusagen?!? Unmissverständlich Klarstellen!!!

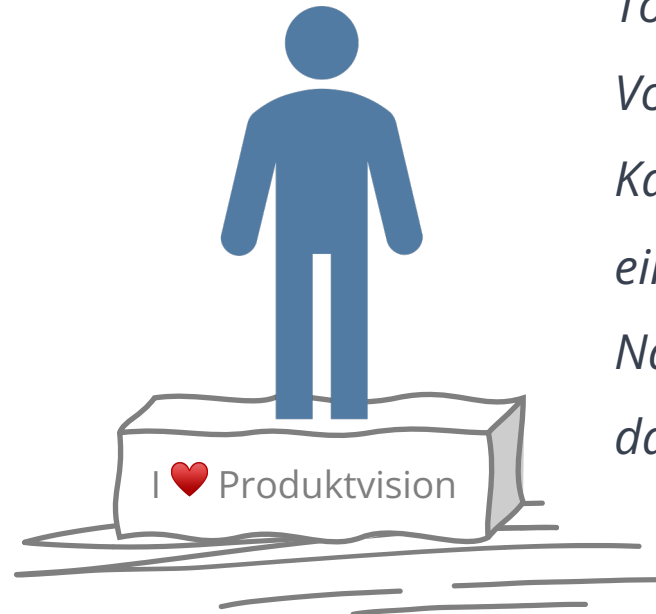
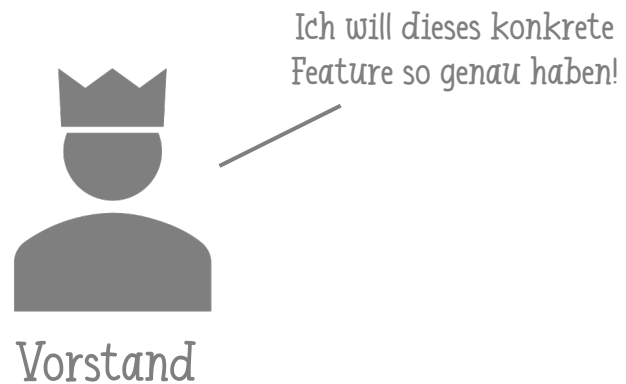
→ **In den Austausch mit dem Kunden gehen und mögliche Workarounds finden**

- Für Input zum Mitbewerb bedanken.

→ **Begründen, warum es nicht passt.**

*Auch in punkto Wichtigkeit dieser Funktion – der Vertrieb argumentiert meist aus der Sicht genau eines potenziellen Kunden. Tipp: Andere Vertriebler mit ins Boot holen, um Wichtigkeit neutral zu ermitteln.*

# STÄRKE zeigen beim „Nein“ sagen – Input vom Vorstand



- Schwierig! 😊

→ Nachfragen, warum. Erklären, was dafür alles verschoben / abgesagt werden müsste

→ Eine „C-Level Joker-Karte“ pro Quartal.

*Toller Tipp aus meinem Netzwerk: Fragt den Vorstand, ob der gerade geäußerte Wunsch die Joker-Karte wert sei. Meist entstehen diese Wünsche aus einer zufälligen Begebenheit – und sind im Nachhinein betrachtet nicht mehr so wichtig, wenn dafür andere Dinge gestrichen werden müssten.*



**Du brauchst:**

# **DICKES FELL**

---

**Mitunter stehst Du alleine gegen  
den Rest der Welt.**

**Dein Produkt und Dein Team  
werden es Dir danken.**



# DICKES FELL im täglichen Nahkampf zeigen







# MUT

Beispiele aus unterschiedlichen Absprunghöhen



# Beispiel: **MUT** aus eigener Überzeugung

- **Einführung Design Thinking** als kreative Methode für bessere Konzepte im Backlog
- 100% überzeugt, hier eine gute Lösung gefunden zu haben
- Gegen den ausdrücklichen Willen des Vorstands als „Experiment“ eigenmächtig gestartet (blutige Nase einkalkuliert)

→ **Nachhaltig als Format implementiert** 😊



# Beispiel: **MUT** aus Überzeugung & mit Unterstützung

---



- **Abkündigung eines größeren Funktionsbereichs**, um aus Team-Perspektive sinnlose Ressourcen nicht weiter zu verschwenden
- 3 Monate Recherche bei Kunden & Mitbewerbern, um ausreichende Datengrundlage zu haben
- „Workaround“-Szenarien für Vertrieb, Support & Kunden erarbeitet, planbare Fristen

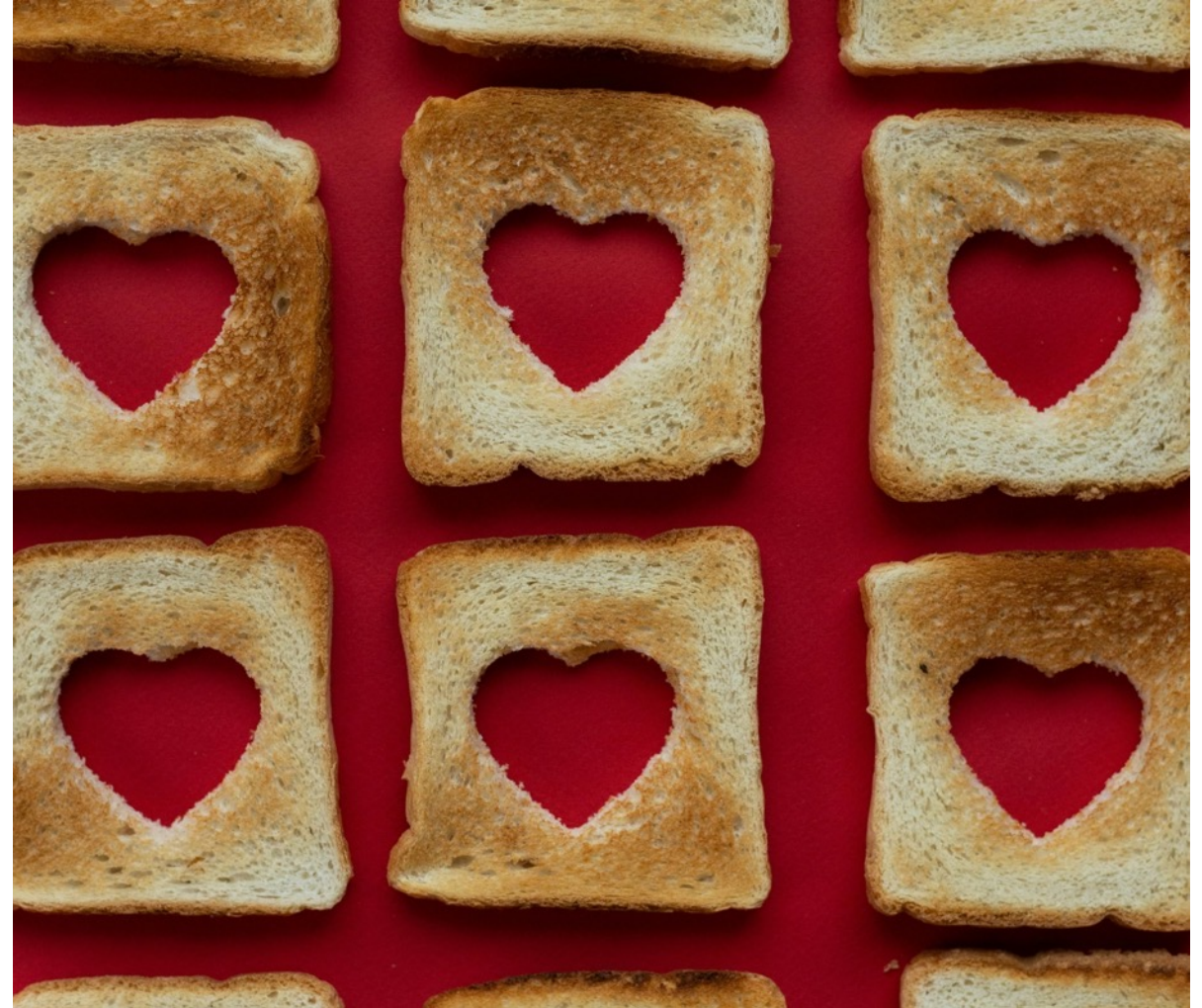
→ **Erfolgreich im Produkt ausgebaut** 😊



# Beispiele: **MUT** aus Liebe zum Produkt andere Aufgaben übernehmen

- **Erstellung einer neuen Company-Webseite**, um das Gold des Produktes & des Teams im richtigen Licht zum Glänzen zu bringen
- **Direkt-Recruiting übernommen** – um agile Mitarbeitende zu finden, wo die Personalabteilung mit klassischen Stellenanzeigen scheiterte
- **Übernahme von Präsentationsterminen bei Kunden** – weil der Vertrieb kein Interesse hatte, das Produkt besser/richtig kennenzulernen
- **Übernahme der Verantwortung für Business Development** – weil der bisherige Vertrieb das Produkt nicht gut verkaufen konnte

→ **Mehr Verantwortung & mehr Personal** 😊



Produktmenschen  
tragen  
Verantwortung!

**Produktmenschen haben  
keinen 9 to 5 Job mit  
bequemer Komfortzone.**



# Recap

---

- Produktmenschen sind **LEADER**, denn sie tragen **Verantwortung** für ihr **Produkt** und die **Arbeitsergebnisse des Teams**.
- Es braucht **MUT**, eigene **Entscheidungen mit 100%iger Überzeugung** zu treffen & vertreten.
- Es braucht **STÄRKE**, sehr oft **NEIN zu sagen**, um den Fokus nicht zu verlieren.
- Und es braucht ein **DICKES FELL**, um mit den **Reaktionen** darauf klarzukommen.



# We Can Do It!



Danke für's dabei sein!

## **FEEDBACK & FRAGEN?**

---

Kontakt gerne via:



[www.silkekanes.com](http://www.silkekanes.com)



[www.linkedin.com/in/silkekanes/](http://www.linkedin.com/in/silkekanes/)