

A man with a beard and glasses, wearing a dark shirt and jeans, stands in front of a wall covered in sticky notes and sketches. He is gesturing with his hands as if presenting. The wall behind him has several sheets of paper pinned to it, including one with a drawing of a woman's face and another with the name 'TANJA'. There are also many yellow sticky notes scattered across the wall. In the foreground, the back of a person's head and shoulders is visible, looking towards the presenter. A large green banner with white text is overlaid on the image.

Herzlich Willkommen zum Live Event

"Sei Dein eigenes Produkt!"

Hier könnt ihr während des Events eure Fragen sammeln, auf die wir am Ende noch einmal eingehen sollen.



Wir freuen uns über euer Feedback!

Vielen Dank euch beiden

PO Vision mit vorgegebener Persona - gefühlt schwierig reinzukommen (ggf. ohne Persona?)

leichter Zugang von der Anmeldung bis zum Check Out (Eventbrite, Miro, Zoom)

tolles Thema (PO als Produkt)

Regt zum Anpacken und Loslegen an

Super Event

war (wie immer) sehr informativ & inspirierend!! Danke! :)

Macht Lust auf euren Podcast

Ich fand euch total motivierend und erfrischend. Tolle Stimmung!

Persona recht abstrakt ggf. anderer Weg?

Gutes Event (inhaltlich und auch Orga)

+1

Organisation inhaltlich und technisch mit Anmeldung, Check-In, Zoom + Miro toll :-)

Das fiktive Beispiel war hilfreich um konkreter zu diskutieren

Mein erstes Liveevent mit euch. Fazit: Das war super und echt hilfreich!

Was mir fehlt war eine kurze Übersicht über die Inhalte des Events

Auch diesmal wieder ein klasse Event mit Wissens- und Lerneffekten. Ich freue mich auf das nächste Mal! Klasse.

Motivierend

Hat viel Spass gemacht, super Stimmung durch Dominique's Moderation

Top Orga!

fiktives Beispiel hat mich/unsere Gruppe verwirrt, haben in erster Hand an uns selbst gedacht

Gruppenarbeit gerne noch ausführlicher aufgreifen im Plenum - ich habe das Gefühl, dass wir da von den anderen Gruppen noch etwas hätten lernen können

Es ist einfach eine super Gabe von Dominique so eine tolle Stimmung zu schaffen

prima Gelegenheit, sich mal wieder bewusst mit sich selbst zu befassen

Sehr schön, Dominique! Die Gruppenarbeit ist sehr hilfreich. Den Punkt "Perfektion und Unzufriedenheit" finde ich besonders wichtig. Bei aller Selbstoptimierung wollen wir doch alle ein gutes Leben haben und müssen uns selbst nicht unter zuviel Druck setzen.

Dominique hat ne super Stimme und könnte auch Hörbücher vorlesen ;-)

angenehme Stimmung durch perfekte Balance zwischen persönlichem Einblick und "professionalität" ganz bischen zu "hippelig"

Merci. Sehr viele nützliche Anregungen dabei.

Danke!

Technisch top organisiert!

Notiert hier die Gründe, warum ihr euch weiter entwickeln wollt.



Wo sind die
eigenen
Ziele?

Für wen
erfolgreich,
Unternehmen
oder Kunden?

Unternehmens-
vor/nach
Kundenbedürfnisse

Für Unternehmen, die einen Product Owner brauchen,
um **erfolgreiche Produkte** zu entwickeln,
sorge ich als Product Owner für ein
gutes Gleichgewicht zwischen der Befriedigung von
Unternehmens- und Kundenbedürfnissen.

Ich fokussiere mich dabei auf die **Inspiration des Teams**
und die **Begeisterung des Kunden**, vergesse aber nicht
meine **Businessziele zu erreichen**.

...fokussiere mich dabei
die 1. die Begeisterung
des Kunden, 2. die
Inspiration des Team...

Customer
first

Ideenspeicher

Backlog

Eingeplant

In Bearbeitung

Wartend auf Dritte

Fertig



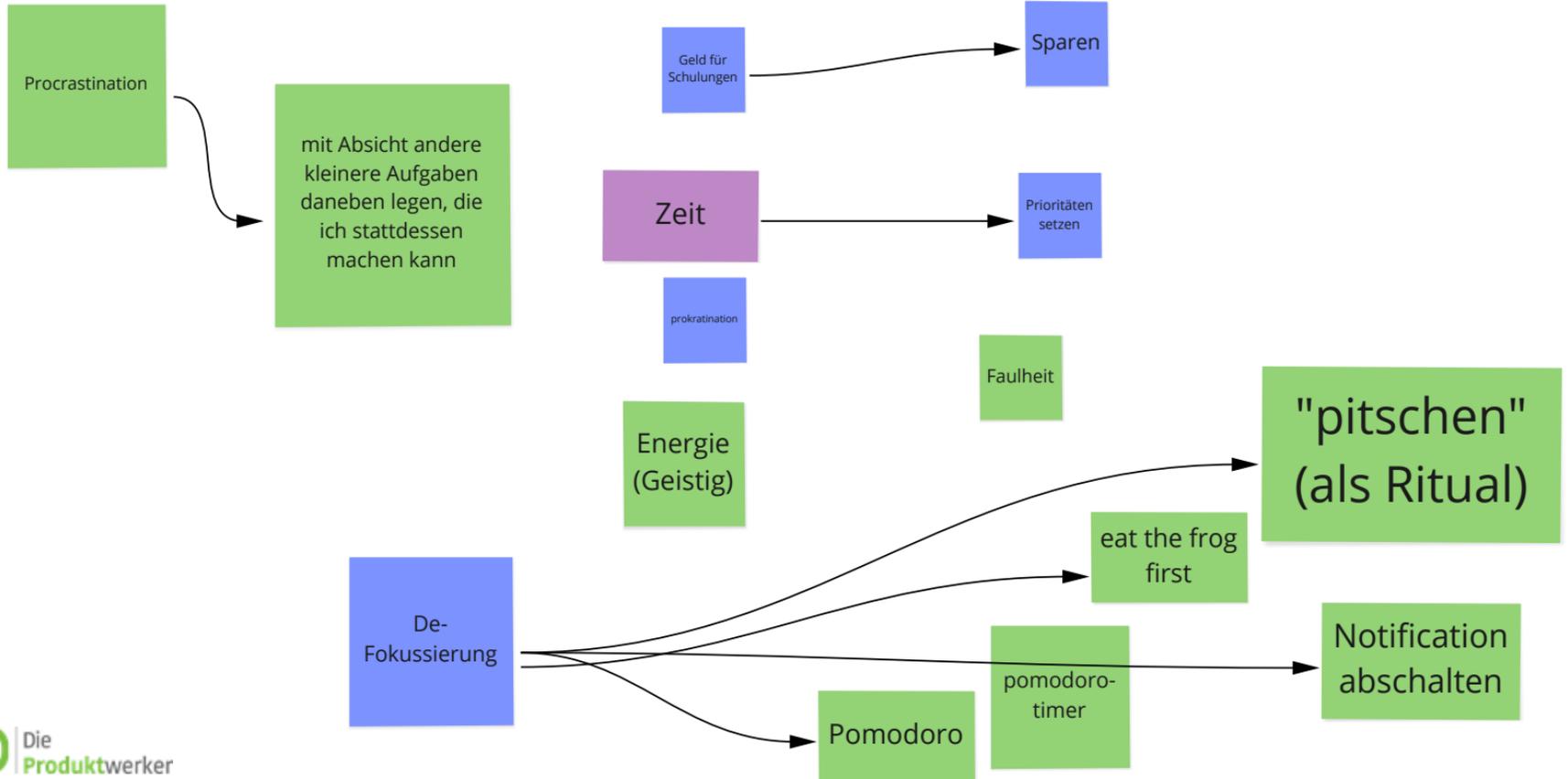
kunden
besuchen

Englisch
training

Markt- und
Zielgruppe(n)
identifizieren

Netzwerken,
verschiedenste
Leute treffen

Welche Hindernisse seht ihr und wie geht ihr mit diesen um?



Welche Hindernisse seht ihr und wie geht ihr mit diesen um?

1. Externe Abhängigkeiten

Fehlender Mut

Einfach mal ausprobieren, Fehlerkultur etablieren

Zeit

Flexibel bleiben und nicht Perfekt sein

nicht genügend Zeit

Übersicht zu behalten

Zu viele Sachen die man machen möchte

Das Ziel nicht aus den Augen verlieren (Fokus)

Zu viele offene Enden

Stop Starting, start finishing

1. Ext. Abh. transparent machen und identifizieren was ich tun (bspw. kann ich dem externen möglichst die Infos zielführend aufbereiten?)

2. Schon vor Schritt 1 über Probleme bei Schritt 4 Nachdenken

3. zu viele unterschiedliche Themen, zu oft

Konkurrenz (Kollegen, Position, Erfolg)

Erste Priorisierung tätigen

Reflexion, Fokus, Ziel vor Augen

2. "We cross the bridge when we geht to the bridge" -> ein Schritt nach dem anderen

3. Routinen etablieren (Tätigkeiten wiederholen peu a peu)

Zusammenarbeit, sich nicht abgrenzen, Respektvoll bleiben auf Augenhöhe

Ideenspeicher

Coaching
ausbildung
starten

Teilnahme an
Networking
Events auf
LinkedIn

Kunden zum
Outdoor Event
einladen
(Wandern im
Sommer)

Backlog

Neusten
Podcast
Produktwerker
hören

Von Freunden
Meinung einholen
zur Coaching-
Ausbildungs-Idee
bis zur Anmeldefrist
am 01.06

Eingeplant

Coaching
Stunden

Feedback
vom
Kunden
einholen

die nächsten 10
Seiten bis zum
22.04. im Buch
"Strategize"
lesen

Kunden
Impuls
Tag

Heise
PO Day

In Bearbeitung

Besuch eines
Seminars zur
Nachhaltigkeit

Agile
Tuning
Day

Englisch
Kurs

Internationale
Whitepapers
lesen der
Globals

Wartend auf Dritte

Auf
Prüfungsergebnisse aus CSPO
Schulung
warten

Lesen meiner
Vorschläge zur
Kundenentwicklung

Workshops
um
Bedürfnisse
der Kunden
zuerkunden

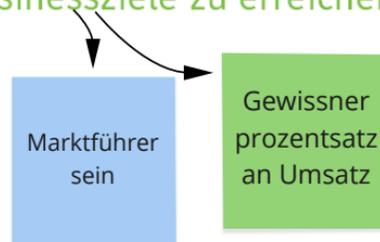
Fertig

Seminar
zum
Product
Leader



Für Unternehmen, die einen Product Owner brauchen,
um **erfolgreiche Produkte** zu entwickeln,
sorge ich als Product Owner für ein
gutes Gleichgewicht zwischen der Befriedigung von
Unternehmens- und Kundenbedürfnissen.

Ich fokussiere mich dabei auf die **Inspiration des Teams**
und die **Begeisterung des Kunden**, vergesse aber nicht
meine **Businessziele zu erreichen**.



Hindernisse in
der
persönlichen
Weiter-
entwicklung

Welche Hindernisse seht ihr und wie geht ihr mit

beim Arbeiten
- ontheJob
- neues
Ausprobieren

Tipps & Tricks

Gefahr, dass
Aspekt
"Weiterentwick-
lung" zu gering
priorisiert wird

Anspruch zu hoch

Berufsbelastung
(>40 h sind
verplant)

Begrenzte
Aufnahme-
fähigkeit nach
einem
anstrengenden
Arbeitstag

einfach
machen und
ausprobieren

pay
yourself
first (PYF)

nicht in die
"Theoriefalle"
tappen

mit kleinen
Schritten
anfangen

Ideenspeicher

Buch lesen:
Design a better business
(Neue Werkzeuge,
Fähigkeiten, und Mindsets)

Fachbücher zu
agiler
Produktentwic-
klung (z.B.
Pichler)

Fachbücher zu
Spezialgebieten
(z.B. UX, Design
Thinking, etc.)

Sprachkenntnisse
verbessern

mit
Skalierungs-
frameworks
beschäftigen

Lean
Coffee zu
PO Themen

mit EBM
beschäftigen

Backlog

Lesen von
Fachliteratur
zu "Product
Leadership"

Pair Coaching
mit anderen
Product
Ownern

Zertifizierung
als PO (Scrum
Alliance,
Scrum.org)

Eingeplant

Webinar der
Produktwerker
besuchen

30.4.
Termin mit
Mentor

In Bearbeitung

Strategie
von Roman
Pichler
lesen

Life Event der
Produktwerker
20.4.21

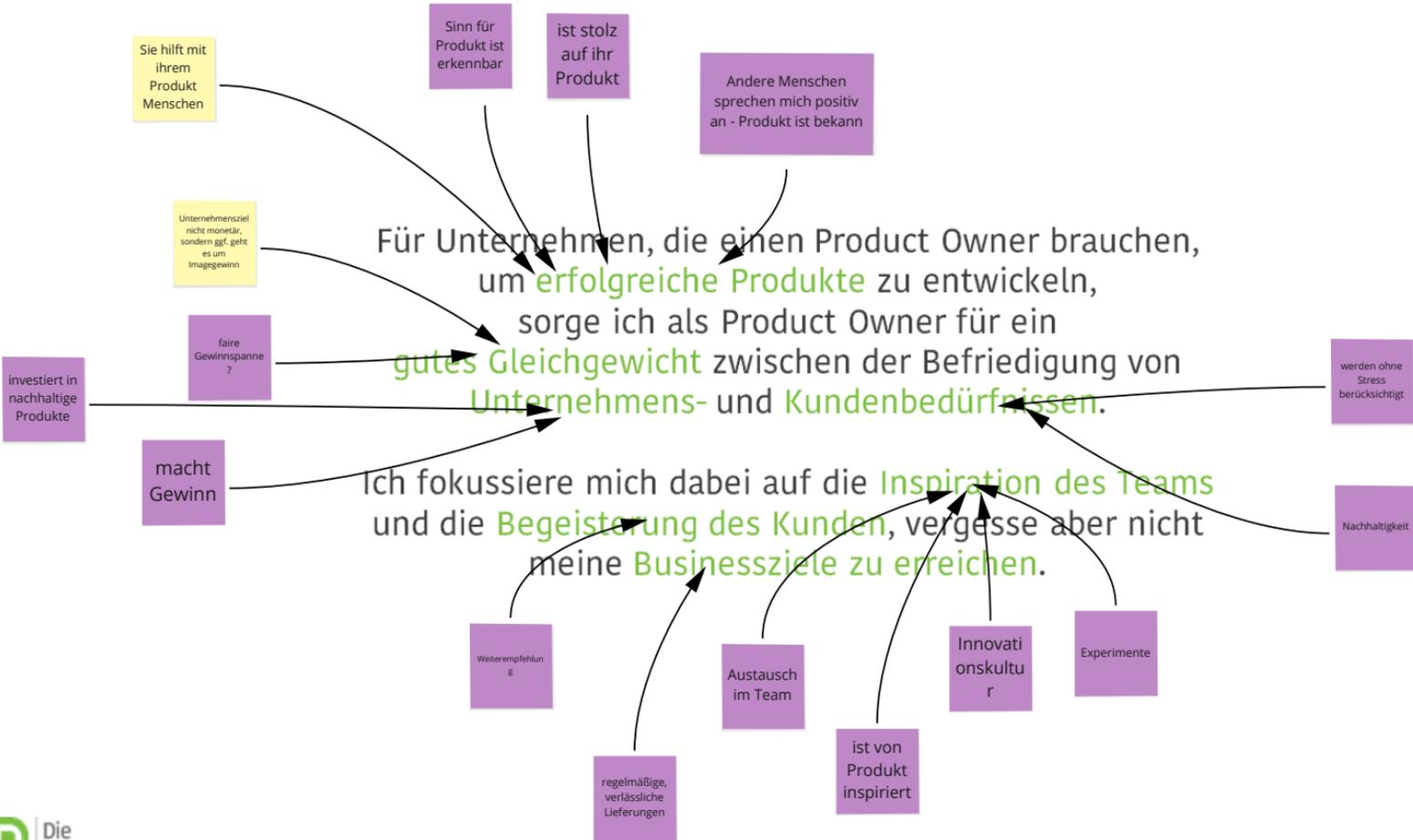
Sprachkurs
Chinesisch für
anfänger
immer
dienstags

Wartend auf Dritte

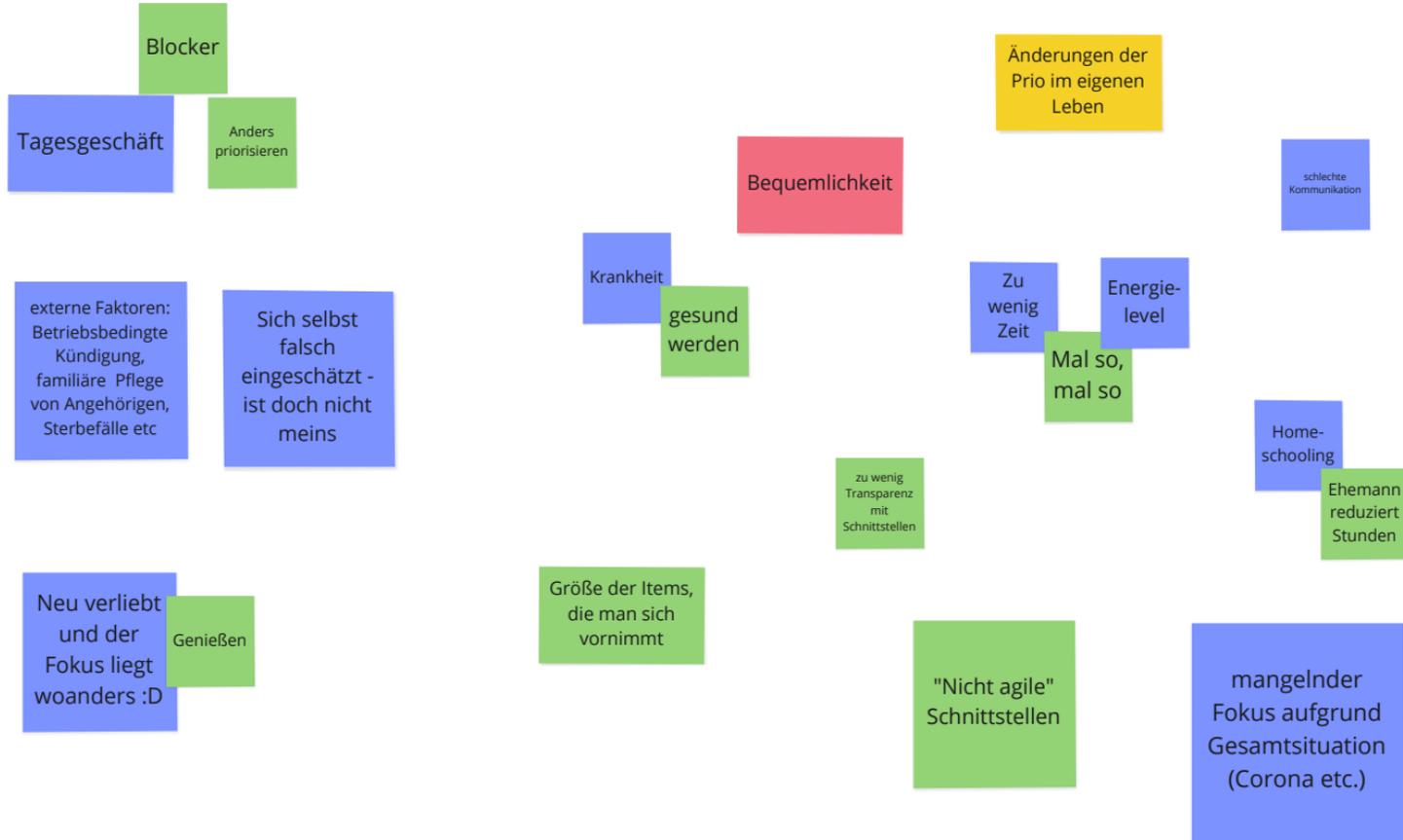
eingereichter
Konferenzvortrag
über das
Alltagsleben eines
POs

Fertig

Zertifizierung
PSPO-1 o.ä



Welche Hindernisse seht ihr und wie geht ihr mit diesen um?



Ideenspeicher

Remote
Leadershipskills
entwickeln

Weiterentwic-
klungspotenz
iale für PO's
entdecken

Unternehmen
screenen

Potenzial für
interene/externe
Leadership
Positionen
screenen

Fremd-
sprachen
trainieren

Definieren,
was für mich
attraktive
Arbeit-geber
wären

Blick von
außen
einholen: 360
Grad Feedback

Backlog

Spanisch
Kurs buchen

PSPO2
Zertifizierung ;)

Kundenakquise

Meinem
Product
mehr Value
verleihen

Eingeplant

2-Tageswanderung
mit Jenny am
27.06.21

Fortbildung bzgl.
Spezialisierung

Product
Meet-Up
im Juli

In Bearbeitung

Sparring
PO-Vision
mit
Mentoren

Wartend auf Dritte

Interne
Weiterbildung
sangebote
beim HR
Approval

Fertig

PO Rolle
bekommen

Für Unternehmen, die einen Product Owner brauchen, um **erfolgreiche Produkte** zu entwickeln, **sorge ich als Product Owner für ein gutes Gleichgewicht** zwischen der Befriedigung von **Unternehmens- und Kundenbedürfnissen**.

Ich fokussiere mich dabei auf die **Inspiration des Teams** und die **Begeisterung des Kunden**, vergesse aber nicht meine **Businessziele zu erreichen**.

Meine Produkte liefern Wiedererkennungswert

Das Produkt lässt sich einfacher bedienen als die Konkurrenzprodukte

Das Produkt erreicht die UnternehmensKPI

Usabilitytest durchführen

Anforderungen kommen vom Kunden nicht aus Annahmen

Alle Produkte werden gemäß Design Thinking Prinzipien entwickelt und überprüft

Ich stecke das Team mit meiner Begeisterung an und formuliere eine klare Produktvision und vermittele die uns gesteckten Ziele.

Persönliche Weiterentwicklung in Führungsposition

Meine Produkte liefern "echten Mehrwert"

Meine Produkte liefern Wiedererkennungswert

Steigende KPI-Werte bei Nutzerumfragen

Lachen beim Gespräch mit dem Kunden

Weiterempfehlung

Test and Learn mit Kunden

Alle Produkte erreichen die geforderten Unternehmens KPI (Rendite, Nutzerzahlen etc.)

Unternehmensbedürfnisse sind nah an Kundenbedürfnissen, so dass beide eng verknüpft werden können.

Regelmäßige Abfrage der Bedürfnisse der Gruppen

Welche Hindernisse seht ihr und wie geht ihr mit diesen um?



Ideenspeicher

Buch über Product Lead lesen

Coaching im Bereich Mitarbeiterführung

Master in BWL

Backlog

Gallupstrength Finder Test
10.05.2021

Eingeplant

Connecten mit anderen PO's in Stammtisch
(25.04.2021)

peer-feedbackeinholen um Selbstreflektion zu fördern als Führungskraft in spe

In Bearbeitung

Englisch Kurs besuchen

Wartend auf Dritte

Karrierentwicklung (Juni 2023)

Interesse beim Vorgesetzten anmelden für Führungskräfte-Programme

Fertig

PO Ausbildung und Berufserfahrung

Studium abgeschlossen

Mehrwert für
den Nutzer
Bekanntheit

Sichtbarkeit des
erfolgreichen Produktes
im Unternehmen, um
Product Lead zu werden

Kunden sind
zufrieden
und Umsatz
stimmt

Für Unternehmen, die einen Product Owner brauchen,
um **erfolgreiche Produkte** zu entwickeln,
sorge ich als Product Owner für ein
gutes Gleichgewicht zwischen der Befriedigung von
Unternehmens- und Kundenbedürfnissen.

MVP

Ich fokussiere mich dabei auf die **Inspiration des Teams**
und die **Begeisterung des Kunden**, vergesse aber nicht
meine **Businessziele zu erreichen**.

Umsatz
Marktanteil
Geschwindigkeit