

## SPPM\*-QUICK-CHECK FÜR DIE BEREINIGUNG DES PRODUKTPORTFOLIOS

1. **Wieviele Artikelnummern** gibt es in deinem Produktportfolio? Hast du öfter mal den Eindruck gewonnen,

es sind unnötig viele?

→ *In meinem Produktpotrfolio habe ich folgende Anzahl aktiver Verkaufsartikel:*

2. Wie hat sich der durchschnittliche **Umsatz pro Artikelnummer** über die letzten drei bis vier Jahre entwickelt?

Bei durchschnittlich -10% Umsatz pro Artikelnummer oder weniger pro Jahr befindest du dich mit deinem Portfolio bereits in der Komplexitätsfalle. Mögliche Ursache: Verzettelung am Markt.

Zu viele C-Produkte.

→ *Der durchschnittliche Umsatz pro Artikelnummer hat sich um % pro Jahr verändert (+ oder -).*

3. Welche Produkte passen überhaupt nicht zur definierten **Kunden-Zielgruppe**,

z. B. gemäß der Unternehmensstrategie. Welche Produkte zielen auf **einzelne exotische Kunden**?

Exoten verursachen hohe Aufwendungen und binden Entwicklungsressourcen.

Diese Ressourcen fehlen ggf. bei Standardproduktentwicklungen.

→ *Exotische Produkte in meinem aktiven Produkt Portfolio:*

4. **Welche und wieviel Produkte** befinden sich in der **roten Zone des Produkt Lifecycles** (Rückgangsphase),

sind ggf. veraltet und werden seit Jahren fast nicht mehr gekauft? **Nulldreher** bringen kaum Umsatz, dafür aber hohe Kosten!

→ *Produkte in der Rückgangsphase*

→ *Nulldreher in meinem Portfolio*

5. Wie hoch sind in deinem Unternehmen die **durchschnittlichen jährlichen Kosten für 1 Artikelnummer**?

In der Regel ist dies ein 3stelliger Euro-Betrag. Mit dieser Kennzahl machst du transparent, wieviel Kosten durch Nulldreher verursacht werden! Wenn du den Wert nicht kennst, rechne mit 400.- € / Jahr  
Beispiel: angenommen du hast 2 000 aktive Artikel im Portfolio und davon sind 10% Nulldreher.

250 Artikel multipliziert mit 400,- Euro (durchschnittliche Kosten pro Artikelnummer) = 100. 000,- Euro Kosten pro Jahr!! Dieser unnötige Aufwand lässt sich vermeiden.

→ *Die durchschnittlichen Kosten für 1 Artikelnummer pro Jahr betragen (rechne eventuell mit einer Annahme durchschnittliche Zahl, z. B. 400,- Euro):*

→ *Die Kosten für Nulldreher (Anzahl der Nulldreher x z. B. 400,- Euro) betragen in diesem Jahr:*

6. Welche Produkte erfüllen **gleiche Funktionen** und werden in ähnlichen oder gleichen Applikationen eingesetzt, existieren aber trotzdem mit unterschiedlichen Artikelnummern?

Welche **Programmüberlappungen** gibt es darüber hinaus, die keinen Sinn machen?

Vermeide unnötige **Überschneidungen**. Reduzieren auf das Sinnvolle!

Eine **ABC-Analyse** kann dir dabei helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

→ *Unnötige, zu prüfende Programmüberlappungen:*

7. Welche Produkte sind bereits **durch Nachfolgeprodukte ersetzt**, aber immer noch im Programm aktiv? Betreibe aktives Phase Out, um Doppelungen zu reduzieren! Auch wenn einzelne Vertriebskollegen kurzzeitig aufschreien. Ziehe es konsequent durch!

→ *Vorgängerprodukte, die bereits durch neue ersetzt wurden oder zukünftig werden:*

8. Gibt es in deinem Unternehmen einen **Phase-Out-Prozess, der wirklich funktioniert?**

Wenn nein, solltest du dieses Thema unverzüglich anpacken.

Mit einem funktionierenden Phase-Out-Prozess beschleunigst du die Schlankheitskur und vermeidest Unstimmigkeiten beim Outphasen.

→ *Wir haben einen gut funktionierenden Phase-Out-Prozess. Ja      Nein*

9. Welche Maßnahmen leitest du aus deiner Analyse ab?

*Wann?      erledigt?*

### Lass dein Produktprogramm nicht unkontrolliert mutieren!

Verpasste deinem Portfolio eine Schlankheitskur. Gestalte ein strategisch ausgerichtetes Produktportfolio, das überschaubar ist, Komplexitätskosten reduziert, signifikante Wettbewerbsdifferenzierung schafft und Umsatzwachstum mit guten Deckungsbeiträgen ermöglicht.

*Weitere konkrete Hilfen erhältst du in dem Seminar "Strategisches Produktportfolio-Management" mit Peter Kairies.*