

PM-WEITERBILDUNG · FALLBEISPIEL

InnoSoft Solutions – Produktstrategie & Roadmap

Outcome-orientiert, RICE-basiert, abhängigkeitsgeführt

Gerrit Landahl · Produktmanagement

Unternehmen & Kennzahlen

InnoSoft Solutions GmbH

InnoSoft Solutions wurde **2021 in Deutschland** gegründet und entwickelt eine **B2C-Finanzmanagement-App** für Privatpersonen. Die App bietet automatisierte Ausgabenkategorisierung, Budgetplanung und Echtzeit-Kontoübersichten. Das Produkt ist in zwei Tarifen erhältlich: einem kostenlosen Basis-Modell sowie einem Premium-Angebot mit erweitertem Funktionsumfang. InnoSoft positioniert sich im wachsenden deutschen Fintech-Markt als datenschutzkonforme Alternative zu internationalen Mitbewerbern.

285K

Aktive Nutzer

Monatlich aktive Accounts
(MAU), Basis für Reach-
Bewertung

15K

Premium-Nutzer

Zahlende Abonnenten;
Conversion-Rate aktuell ~5,3 %

€4-13

Preisrange

4,99 € (Basic) bis 12,99 € (Pro)
monatlich

Struktur dieser Präsentation

Diese Präsentation führt Sie in acht Schritten durch den vollständigen Produktstrategie-Prozess – von der Zielsetzung bis zu den erwarteten Outcomes.

01

Zielsetzung & Vorgehen

Strategische Ausrichtung und methodisches Framework

03

Zentrale Konflikte

Spannungsfelder zwischen Stakeholder-Interessen

05

Abhängigkeitsanalyse

Technische und organisatorische Sequenzierung

07

Erwartete Outcomes

Konkrete Metriken und Erfolgskriterien

02

Stakeholderanalyse

Sechs Gruppen, ihre Ziele und Erwartungen

04

Problem / Opportunity Statements

RICE-basierte Priorisierung der Top-Initiativen

06

Roadmap Q1–Q4 2024

Quartalsweise Planung mit strategischer Logik

08

Key Learnings

Methodische Erkenntnisse für die PM-Praxis

Ziel & methodisches Vorgehen

Strategisches Ziel

Die Produktroadmap soll als **verbindliches Steuerungsinstrument** dienen – nicht als Feature-Wunschliste. Sie verbindet Nutzerprobleme mit Geschäftszielen, macht Priorisierungsentscheidungen transparent und schafft Alignment zwischen Engineering, Business und Leadership. Grundlage ist ein **outcome-orientierter Ansatz**: Nicht Outputs (gebaute Features), sondern messbare Wirkungen (Nutzerwert, Umsatz, Stabilität) stehen im Mittelpunkt.

Sechsstufiger Prozess

- 1 Stakeholder-Interviews & Zielerhebung
- 2 Konfliktidentifikation & Priorisierungsrahmen
- 3 Problem / Opportunity Statements formulieren
- 4 RICE-Scoring aller Initiativen
- 5 Abhängigkeitsanalyse & Sequenzierung
- 6 Roadmap-Kommunikation & Review-Zyklus

Sechs Stakeholder-Gruppen im Überblick

Jede Gruppe bringt eigene Ziele und Erwartungen in den Roadmap-Prozess ein. Das Verständnis dieser Perspektiven ist Voraussetzung für fundierte Priorisierungsentscheidungen.

Gruppe	Kernziel 1	Kernziel 2	Kernziel 3
Sales	Mehr Premium-Abschlüsse	Vertriebsrelevante Features	Schnelle Time-to-Market
Marketing	Differenzierung im Markt	Höhere Aktivierungsrate	Kampagnenfähige Releases
Finance	ROI-Transparenz	Budget-Compliance	Kostenkontrolle Tech-Invest
Legal	DSGVO-Konformität	BaFin-Anforderungen	Sicherheitsaudit-Readiness
Tech & Engineering	Architekturmodernisierung	Tech-Debt-Abbau	Skalierbare Infrastruktur
Customer Support	Ticketvolumen reduzieren	Bessere Self-Service-Tools	Klare Fehlermeldungen

Fünf zentrale Spannungsfelder

Stakeholder-Konflikte sind keine Hindernisse, sondern **Entscheidungskriterien**. Sie machen sichtbar, wo die Roadmap klare Priorisierungen setzen muss.

Speed vs. Compliance

Sales und Marketing drängen auf schnelle Releases; Legal und Finance bestehen auf Sicherheitsaudits und regulatorischer Konformität – beides gleichzeitig zu maximieren ist strukturell nicht möglich.

Features vs. Tech Debt

Engineering fordert Zeit für Architekturmodernisierung und Abbau technischer Schulden; Business-Stakeholder priorisieren sichtbare Nutzerfunktionen und kurzfristige Conversion-Ziele.

Reporting vs. Datenqualität

Finance und Marketing wollen erweiterte Reporting-Dashboards; Engineering warnt, dass valide Reports erst nach Bereinigung der Datenbasis zuverlässig sind.

Integrationen vs. Kapazitäten

Sales erwartet breite Bankintegration für neue Märkte; das Engineering-Team hat begrenzte Kapazitäten und muss API-Partnerschaften sequenziell ausrollen.

Wachstum vs. Support

Wachstumsinitiativen erhöhen kurzfristig das Support-Volumen; Customer Support fordert stabilisierende Maßnahmen, bevor neue Nutzersegmente aktiviert werden.

Top 6 Initiativen nach RICE-Score

Die sechs höchstpriorisierten Initiativen bilden den Kern der Roadmap 2024. Der RICE-Score bestimmt die Reihenfolge der Umsetzung – unabhängig von internem politischen Druck.

Rang	Initiative	Kurzbeschreibung	RICE-Score
1	Sicherheitsaudit & Compliance	Externe Zertifizierung, DSGVO-Readiness, BaFin-Anforderungen erfüllen	100
2	Architekturmodernisierung	Microservices-Migration, Abbau kritischer Tech Debt, CI/CD-Ausbau	40
3	ML-Ausgabenkategorisierung	KI-gestützte Kategorisierung für alle 285.000 aktive Nutzer	40
4	Budgetierungs-Engine	Regelbasierte Budgets, Echtzeit-Alerts, Ziel-Tracking-Funktion	32
5	Reporting & Analytics-Dashboard	Erweiterte Finanzberichte, Export-Funktion, Premium-Feature	24
6	Bankintegration (Open Banking)	PSD2-konforme API-Anbindung für 12 deutsche Banken	16

RICE-Scoring-Methodik

RICE verbindet vier Dimensionen zu einem objektiven Score: **Score = (Reach × Impact × Confidence) ÷ Effort**. Höhere Scores = höhere Priorität.

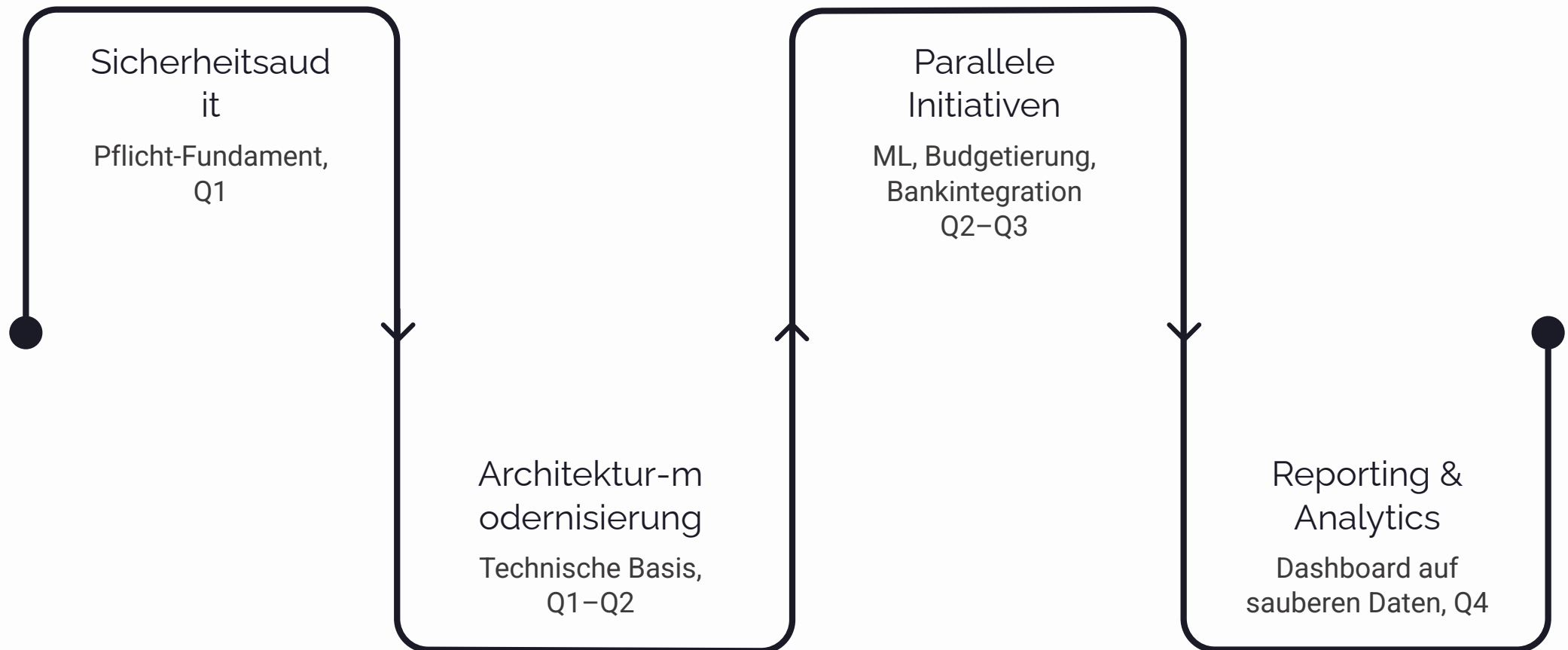
Initiative	Reach	Impact	Confidence	Effort	Score	Rang
Sicherheitsaudit	5	5	4	1 Q	100	#1
Architektur	5	4	4	2 Q	40	#2
ML-Kategorisierung	5	4	4	2 Q	40	#3
Budgetierungs-Engine	4	4	4	2 Q	32	#4
Reporting-Dashboard	3	4	4	2 Q	24	#5
Bankintegration	4	4	3	3 Q	16	#6

☐ **Skalierung:** Reach 1–5 = Nutzeranteil (1 = <10 %, 5 = 100 % der MAU) · Impact 1–5 = strategischer Wertbeitrag · Confidence 1–5 = Sicherheit der Datenannahme · Effort in Quartalen (höher = mehr Aufwand = niedrigerer Score)

☐ **Hinweis:** Architektur und ML-Kategorisierung haben identischen Score (40). Die Reihenfolge ergibt sich aus technischen Abhängigkeiten – Architektur ist Voraussetzung für ML.

Technische & strategische Abhängigkeiten

Die Reihenfolge der Initiativen ist nicht optional – sie ergibt sich aus technischen Abhängigkeiten. Features auf unsicherem Fundament zu bauen, erhöht Risiko und rework-Kosten erheblich.



Das Sicherheitsaudit als erster Schritt ist nicht verhandelbar: Ohne Compliance-Freigabe können weder externe APIs angebunden noch neue Nutzerdaten verarbeitet werden. Die Architekturmodernisierung in Q1/Q2 schafft die technische Basis für alle parallelen Feature-Initiativen in Q2/Q3. Das Reporting-Dashboard schließt die Kette in Q4 ab – es setzt valide, strukturierte Datenpipelines voraus, die erst durch die vorherigen Schritte entstehen.

Quartalsplanung Q1–Q4 2024

Die Roadmap folgt einer klaren strategischen Logik: Risiken zuerst eliminieren, dann das Fundament legen, anschließend Nutzerwert schaffen und abschließend Wachstum und Monetarisierung treiben.

Q1 2024 · Risiko & Fundament

Sicherheitsaudit & Compliance

Externe Zertifizierung, DSGVO-Review, BaFin-Readiness.

Start Architekturmodernisierung

Microservices-Migration beginnt, CI/CD-Pipeline aufbauen.

1

2

Q3 2024 · Nutzerwert

ML-Kategorisierung Live

Rollout für alle 285.000 aktiven Nutzer.

Budgetierungs-Engine

Regelbasierte Budgets und Echtzeit-Alerts.

Bankintegration Phase 1

PSD2-API, 12 Banken, Open Banking.

3

4

Q2 2024 · Technisches Fundament

Abschluss Architekturmodernisierung

Kritischer Tech Debt abgebaut, Systemstabilität +50 %.

Start ML-Kategorisierung

Erste Modelle trainieren, interne Beta-Tests starten.

Q4 2024 · Wachstum & Monetarisierung

Reporting & Analytics-Dashboard

Premium-Feature, Export-Funktion, Upsell-Hebel.

Bankintegration Phase 2

Weitere Banken, internationale Vorbereitung.

☐ **Strategische Logik:** Risiken eliminieren → Stabiles Fundament → Nutzerwert skalieren → Wachstum & Monetarisierung. Jedes Quartal baut auf dem vorherigen auf – kein Schritt kann übersprungen werden.

Messbare Ergebnisse der Roadmap 2024

Alle Ziele sind mit konkreten Metriken hinterlegt. Die Baselines stammen aus aktuellen Produktdaten (Stand Q4 2023).



Risiken eliminiert

Vollständige DSGVO-Compliance und BaFin-Readiness; 0 offene kritische Sicherheitslücken nach externem Audit (Baseline: 3 kritische Findings).



Systemstabilität +50 %

Uptime steigt von 97,2 % auf $\geq 99,5$ %; Incident-Rate halbiert durch Architekturmodernisierung und Tech-Debt-Abbau.



Support-Tickets -20 %

Ticket-Volumen sinkt von \emptyset 4.200/Monat auf ≤ 3.360 /Monat durch bessere UX, Self-Service und stabilere Kernfunktionen.



Aktivierung +35 %

Anteil neuer Nutzer, die innerhalb von 7 Tagen eine Kernfunktion nutzen, steigt von 41 % auf ≥ 55 % – getrieben durch ML-Kategorisierung.



Conversion +15 %

Free-to-Premium-Conversion steigt von 5,3 % auf $\geq 6,1$ % durch Reporting-Dashboard und Budgetierungs-Engine als Premium-Treiber.



Premium-Nutzer +25 %

Wachstum von 15.000 auf ≥ 18.750 zahlende Abonnenten; zusätzlicher Monatsumsatz von ca. +56.000 € (bei \emptyset 8,99 €/Monat).

Drei Kernerkenntnisse für die PM-Praxis

Diese Fallstudie zeigt, welche methodischen Prinzipien den Unterschied zwischen einer überzeugenden und einer beliebigen Produktroadmap ausmachen.

Nutzerwert vor Features


Features sind Mittel zum Zweck – nicht das Ziel. Jede Initiative in dieser Roadmap wurde anhand ihres **messbaren Nutzerwerts** bewertet, nicht anhand technischer Komplexität oder interner Wünsche. Ohne klaren Outcome-Bezug kommt keine Initiative in die Roadmap.

Abhängigkeiten bestimmen Reihenfolge

Priorisierung nach RICE-Score allein reicht nicht. **Technische und regulatorische Abhängigkeiten** entscheiden, was wann umsetzbar ist. Das Sicherheitsaudit musste trotz höherem Business-Druck für andere Features als erstes stehen.

Konflikte sind Entscheidungskriterien

Stakeholder-Konflikte nicht vermeiden, sondern **explizit machen**. Wer zwischen Speed und Compliance, Features und Tech Debt entscheiden muss, braucht ein klares Framework – nicht Konsens um jeden Preis.

 **Methodischer Hinweis:** RICE-Scoring, Abhängigkeitsmapping und Outcome-Orientierung sind generalisierbare Werkzeuge – anwendbar unabhängig von Branche, Teamgröße oder Produktphase.

Gerrit Landahl

Produktmanagement

Präsentation

InnoSoft Solutions – Produktstrategie & Roadmap 2024

PM-Weiterbildung · Fiktives Fallbeispiel

Methodik: Outcome-Orientierung · RICE-Priorisierung ·

Abhängigkeitsanalyse · Stakeholder-Management

Kontakt & Austausch

Diese Präsentation ist als Lernmaterial für PM-Weiterbildungen konzipiert. Fragen zur Methodik, zum RICE-Framework oder zur Roadmap-Struktur sind ausdrücklich erwünscht.

Alle Daten und Unternehmensangaben sind fiktiv und dienen ausschließlich Bildungszwecken.