

Inhalt

Einführung	9
Teil I – Vision.....	19
1. Start	21
Entrepreneurship ist Management.....	21
Die Wurzeln der Lean-Startup-Methode.....	25
2. Definition	31
Was genau kennzeichnet einen Entrepreneur?	31
Wenn ich Entrepreneur bin, was ist dann ein Startup?.....	33
Der Fall SnapTax.....	34
Ein Lean Startup mit 7 000 Mitarbeitern.....	36
3. Lernprozesse	41
Validiertes Lernen bei IMVU	42
Wertvoll versus überflüssig	49
Was beinhaltet der Begriff Validierung?	51
Der Mut zur Null.....	53
Lektionen, die über IMVU hinausgehen	54
4. Experimente	57
Von der Alchemie zur Wissenschaft.....	57
Ein Experiment ist ein Produkt.....	63
Der Village Laundry Service.....	65
Ein Lean Startup in Regierungskreisen?	67

Teil II – Steuerung	71
5. Sprung	77
Strategien stützen sich auf Annahmen.....	78
Genchi Gembutsu.....	82
Raus aus dem Elfenbeinturm!	84
Analyse-Paralyse.....	86
6. Tests	87
Warum die ersten Produkte nicht perfekt sein müssen.....	88
Das Video-MFP.....	91
Das Concierge-Service-MFP.....	93
Achten Sie nicht auf die acht Personen hinter den Kulissen	95
Die Rolle von Design und Qualität bei einem MFP.....	98
Bremsschwellen auf dem Weg zum MFP.....	101
Vom MFP zur Innovationsbilanz.....	103
7. Messungen	105
Warum etwas so Unspektakuläres wie eine Bilanz Ihr Leben verändern wird	105
Die Innovationsbilanz in der Praxis	107
Innovationsbilanz bei IMVU.....	110
Optimierung versus Lernen.....	114
Fassadenmetrik: Eine Warnung.....	116
Angemessene Parameter versus Fassadenmetrik.....	118
Der Nutzen der drei As	128
Allgemein zugänglich	129
8. Kurswechsel.....	133
Innovationsbilanz führt zu schnelleren Kurskorrekturen.....	134
Kurswechsel erfordern Mut	143
Die Strategiesitzung: Kurs wechseln oder beibehalten?	145
Der versäumte Kurswechsel.....	149
Ein Kurswechselkatalog.....	152
Ein Kurswechsel ist eine Strategiehypothese	155

Teil III – Beschleunigung	157
9. Batchgrößen	163
Kleine Batchgrößen in einem Entrepreneurship-Umfeld.....	165
Kleine Batchgrößen in der Praxis	170
Die Todesspirale der großen Losgrößen	172
Pull- statt Push-Strategie	174
10. Wachstum	181
Woher leitet sich das Wachstum ab?	182
Warum Wachstumsmotoren wichtig sind.....	183
Wachstumsmotoren bestimmen den Product-Market-Fit	191
Wenn Wachstumsmotoren ihren Schwung verlieren	193
11. Anpassung	195
Der Aufbau einer adaptiven Organisation	196
Die Fünf-Warum-Analyse	199
Der Fluch der fünf Schuldzuweisungen	203
Die Fünf-Warum-Analyse in der Praxis.....	207
12. Innovation	219
Wie man die disruptive Innovation fördert	219
Knappe, aber sichere Ressourcen	219
Eine Plattform für Experimente schaffen.....	221
Entwicklung eines Managementportfolios.....	228
13. Nachwort: Das oberste Gebot – Du sollst nichts verschwenden	235
Talente mit Superman-Status	238
Die langfristige Aktienbörse	243
Fazit	244
14. Schließen Sie sich der Bewegung an	245
Weiterführende Lektüre	247
Anmerkungen	249
Stichwortverzeichnis.....	257