

Inhalt

Einführung	9
Erster Teil Vision	19
1. Kapitel	
Start	21
Entrepreneurship ist Management.....	21
Die Wurzeln der Lean-Startup-Methode.....	24
2. Kapitel	
Definition	30
Was genau kennzeichnet einen Entrepreneur?	30
Wenn ich Entrepreneur bin, was ist dann ein Startup?.....	32
Der Fall SnapTax.....	33
Ein Lean Startup mit siebentausend Mitarbeitern	36
3. Kapitel	
Lernprozesse	40
Bewertendes Lernen bei IMVU.....	41
Wertvoll versus überflüssig	49
Was beinhaltet der Begriff Validierung?	51
Der Mut zur Null.....	53
Lektionen, die über IMVU hinausgehen	55
4. Kapitel	
Experimente	57
Von der Alchemie zur Wissenschaft.....	57
Ein Experiment ist ein Produkt.....	63
Der Village Laundry Service.....	66
Ein Lean Startup in Regierungskreisen?	67

Zweiter Teil Steuerung	71
 5. Kapitel	
Sprung	76
Strategien stützen sich auf Annahmen.....	77
Genchi Gembutsu.....	82
Den Elfenbeinturm verlassen	83
Analyse-Paralyse.....	85
 6. Kapitel	
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	96
Die Rolle von Design und Qualität bei einem MFP	99
Bremsschwellen auf dem Weg zum MFP.....	103
Vom MFP zur Innovationsbilanz.....	105
 7. Kapitel	
Messungen	107
Warum etwas so Unspektakuläres wie eine Bilanz Ihr Leben verändern wird.....	107
Die Innovationsbilanz in der Praxis	110
Innovationsbilanz bei IMVU.....	112
Optimierung versus Lernen.....	117
Fassadenmetrik: Eine Warnung.....	119
Angemessene Parameter.....	121
Der Nutzen der drei As.....	132
 8. Kapitel	
Kurswechsel.....	138
Innovationsbilanz führt zu schnelleren Kurskorrekturen.....	139
Kurswechsel erfordern Mut	148
Die Strategiesitzung: Kurs wechseln oder beibehalten?	151
Der versäumte Kurswechsel.....	155
Ein Kurswechselkatalog.....	158
Ein Kurswechsel ist eine Strategiehypothese	162

3. Teil Beschleunigung	165
 9. Kapitel	
Batchgrößen	170
Kleine Batchgrößen in einem Entrepreneurship-Umfeld.....	173
Kleine Batchgrößen bei IMVU	173
Kleine Batchgrößen in der Praxis	177
Die Todesspirale der großen Losgrößen	180
Pull- statt Push-Strategie	182
 10. Kapitel	
Wachstum	189
Woher leitet sich das Wachstum ab?	190
Warum Wachstumsmotoren wichtig sind.....	191
Wachstumsmotoren bestimmen die Produkt-Markt-Übereinstimmung.....	200
Wenn Wachstumsmotoren ihren Schwung verlieren	203
 11. Kapitel	
Anpassung	205
Der Aufbau einer adaptiven Organisation	206
Die Fünf-Warum-Analyse	209
Der Fluch der fünf Schuldzuweisungen	213
Die Fünf-Warum-Analyse in der Praxis.....	218
Die Anpassung an kleinere Batchgrößen.....	222
 12. Kapitel	
Innovation	230
Wie man die disruptive Innovation fördert	230
Eine Plattform für Experimente schaffen.....	233
Entwicklung eines Managementportfolios.....	239
 13. Kapitel	
Nachwort: Das oberste Gebot – Du sollst nichts verschwenden	246
Talente mit Supermanstatus	249
Die langfristige Aktienbörse	255
Fazit	255

14. Kapitel

Schließen Sie sich der Bewegung an..... 257

Weiterführende Lektüre 258

Anmerkungen 261

Stichwortverzeichnis..... 269