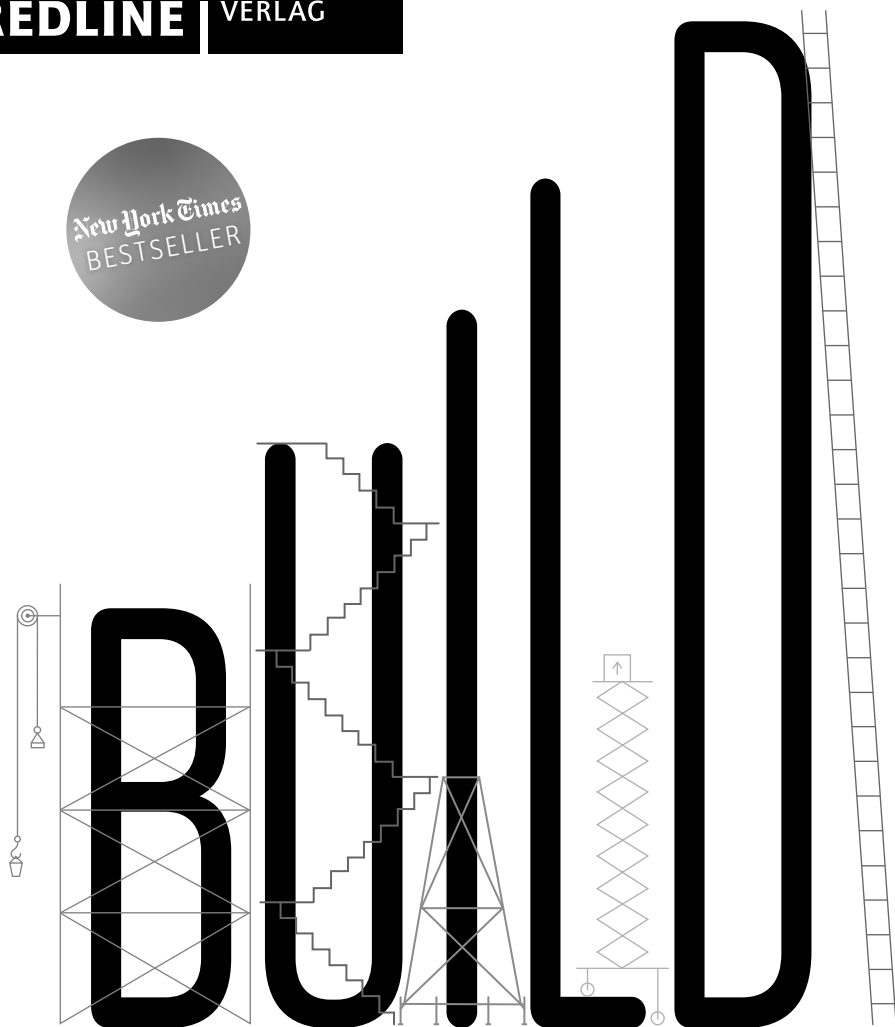


REDLINE | VERLAG

New York Times
BESTSELLER

© des Titels »Ein unorthodoxer Leitfaden« von Tony Fadell (ISBN 978-3-86881-934-2)
2023 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München



– ein unorthodoxer Leitfaden

Wie man Produkte erschafft und
Unternehmen gründet, die es wert sind

TONY FADELL

INHALT

Einleitung.	7
------------------	---

Teil 1

Sich selbst erschaffen	19
Kapitel 1.1: Erwachsenenalter.	23
Kapitel 1.2: Einen Job finden.	33
Kapitel 1.3: Helden	39
Kapitel 1.4: Nicht (nur) nach unten sehen.	45

Teil II

Eine Karriere aufbauen	53
Kapitel 2.1: Einfach führen	61
Kapitel 2.2: Fakten versus Meinung	75
Kapitel 2.3: Arschlöcher	84
Kapitel 2.4: Ich kündige.	96

Teil III

Ein Produkt aufbauen	107
Kapitel 3.1: Das Ungreifbare greifbar machen	114
Kapitel 3.2: Storytelling.	127
Kapitel 3.3: Evolution versus Disruption versus Umsetzung.	135
Kapitel 3.4: Ihr erstes Abenteuer – und Ihr zweites	146
Kapitel 3.5: Herzschlag und Handschellen	158
Kapitel 3.6: Drei Generationen	170

Teil IV

Ein Geschäft aufbauen	183
Kapitel 4.1: Wie man eine tolle Idee erkennt	190
Kapitel 4.2: Sind Sie startklar?	200
Kapitel 4.3: Geldheirat	210

Kapitel 4.4: Sie können nur einen Kunden haben	222
Kapitel 4.5: Sich für die Arbeit umbringen	227
Kapitel 4.6: Krise	240

Teil V

Ein Team aufbauen	249
Kapitel 5.1: Einstellen	252
Kapitel 5.2: Umbrüche	266
Kapitel 5.3: Design für jedermann	286
Kapitel 5.4: Eine Methode für das Marketing	295
Kapitel 5.5: Der Sinn eines Produktmanagers	306
Kapitel 5.6: Tod einer Vertriebskultur	317
Kapitel 5.7: Anwalt am Start	325

Teil VI

CEO sein	335
Kapitel 6.1: CEO werden	348
Kapitel 6.2: Der Vorstand	360
Kapitel 6.3: Kaufen und gekauft werden	372
Kapitel 6.4: Scheiß auf Massagen	384
Kapitel 6.5: Nicht mehr CEO sein	393
Schlusswort: Jenseits Ihrer selbst	403
Danksagung	407
Leseliste	412
Nachhaltigkeitsinformationen	414