



Jamie Siminoff

Die meisten Ideen im Bereich der Verbrauchertechnologie scheitern in der Phase zwischen einem funktionierenden Prototyp und einem skalierbaren Unternehmen. Der Druck kommt von allen Seiten gleichzeitig: Das Kapital geht zur Neige, der Vertrieb stockt, Investoren ziehen sich zurück, und der Gründer muss entscheiden, was weiterentwickelt und was gestrichen werden soll. Unternehmen, die Gründer in dieser Phase unterstützen, aufkaufen oder von ihnen lernen wollen, benötigen einen ehrlichen Einblick, wie diese Entscheidungen aus der Perspektive des Unternehmens tatsächlich aussehen.

Jamie Siminoff ist der Gründer von Ring, dem Hersteller von WLAN-Video-Türklingeln, den Amazon für rund 1 Milliarde Dollar übernommen hat, und er spricht vor Führungskräften darüber, wie Unternehmen im Bereich der Verbrauchertechnologie tatsächlich durch Rückschläge, Einschränkungen und die Schaffung neuer Marktsegmente aufgebaut werden.

Jamie Siminoff's 2026 Biographie

VERFÜGBAR FÜR

- Redetätigkeit

Warum Unternehmen mit Jamie Siminoff zusammenarbeiten

- Er hat den gesamten Werdegang eines Gründers hinter sich: Er hat in einer Garage eine neue Produktkategorie erfunden, sie im nationalen Fernsehen vorgestellt und ohne Vertrag das Studio verlassen, das Unternehmen nach einer Beinahe-Insolvenz wieder aufgebaut und schließlich für rund 1 Milliarde Dollar an Amazon verkauft.
- Er hat das übernommene Unternehmen innerhalb eines Big-Tech-Konzerns geleitet und bietet Käufern damit einen seltenen Einblick, wie Integration, Berichtswege und Produktautonomie nach einem bahnbrechenden Exit aussehen.
- Er hat diesen Zyklus wiederholt: Er gründete Honest Day's Work, verkaufte es an Latch Inc., übernahm den CEO-Posten beim Käufer und kehrte dann als VP zu Amazon zurück, wo er Ring und angrenzende Smart-Home-Bereiche leitete. Die meisten Redner haben eine Exit-Story; er hat eine ganze Abfolge.
- Die Ablehnung bei „Shark Tank“ ist konkret und dokumentiert, was die Geschichte seiner Widerstandsfähigkeit glaubwürdig macht, anstatt nur motivierend zu wirken. Sie wird von den „Sharks“ selbst als einer der größten Fehlgriffe in der Geschichte der Show bezeichnet.
- Er ist Co-Autor des im November 2025 erschienenen Buches „Ding Dong: How Ring Went From Shark Tank Reject to Everyone's Front Door“ zusammen mit Andrew Postman, das Käufern einen namentlich genannten, dauerhaften Bezugspunkt für das Material bietet.

JAMIES SPRECHENDE THEMEN

- Geschäftsstrategie & Wachstum
- Geschichtenerzählen & Geschäftskommunikation
- Innovation und Disruption
- Künstliche Intelligenz & Generative KI
- Unternehmertum
- Zukunft der Technologie

SPRACHEN: Englisch

Biografische Höhepunkte

- Gründer und erster CEO von Ring, das 2018 von Amazon für rund 1 Milliarde Dollar übernommen wurde.
- Stellte DoorBot 2013 in der ABC-Sendung „Shark Tank“ vor und ging ohne Deal; kehrte 2018 als Gast-Shark in die Show zurück.
- Früherer Gründer von PhoneTag, dem ersten Dienst zur Umwandlung von Voicemails in Textnachrichten, und von Unsubscribe.com, die beide übernommen wurden.
- Gründer von Honest Day's Work, das 2023 von Latch Inc. übernommen wurde; anschließend zum CEO von Latch ernannt.
- kehrte 2025 als Vice President zu Amazon zurück, wo er Ring und damit verbundene Smart-Home-Geschäfte leitete und eine Neuausrichtung auf KI vorantrieb.
- Babson College, Abschlussjahrgang 1999, und Ehrendoktor der Rechtswissenschaften von Babson im Jahr 2021, wo er die Abschlussrede für die Bachelor-Absolventen hielt.
- Co-Autor zusammen mit Andrew Postman des Buches „Ding Dong: How Ring Went From Shark Tank Reject to Everyone's Front Door“, veröffentlicht im November 2025.

Biografie

Ring begann als DoorBot, eine WLAN-Video-Türklingel, die 2011 in einer Garage entwickelt wurde. 2013 war das Unternehmen bei „Shark Tank“ zu Gast, wo alle Investoren ablehnten. Dem Unternehmen ging fast das Geld aus. Sieben Jahre später kaufte Amazon es für rund 1 Milliarde Dollar. Diese Entwicklung ist das Thema, das Siminoff auf die Bühne bringt, und er untermauert es mit Belegen.

Der für ernsthafte Unternehmer nützlichere Teil der Geschichte ist das, was zwischen der Ablehnung und dem Exit geschah. Siminoff baute das Produkt und die Marke neu auf, beschaffte sich Kapital von Kleiner Perkins, Qualcomm Ventures, Goldman Sachs, DFJ Growth und Sir Richard Branson und machte Ring zu einem branchenprägenden Unternehmen im Bereich Verbrauchertechnologie. Nach der Übernahme durch Amazon blieb er fünf Jahre lang im Unternehmen und leitete Ring neben Blink, Amazon Key und verwandten Smart-Home-Produktlinien. Die meisten Gründer-Vorträge enden mit dem Ausstieg. Seiner geht weiter bis zur Integration.

Seitdem hat er dieses Muster fortgesetzt. Er gründete Honest Day's Work, verkaufte es 2023 an Latch Inc., übernahm die Position des CEO bei Latch und kehrte 2025 als Vice President zu Amazon zurück, wo er Ring und verwandte Smart-Home-Sparten leitete und die Kategorie nun in Richtung KI ausrichtet. Im November 2025 veröffentlichte er zusammen mit Andrew Postman „Ding Dong“, den ersten vollständigen Bericht darüber, wie Ring tatsächlich entstanden ist. Als Absolvent der Babson University und Ehrendoktor der Rechtswissenschaften derselben Einrichtung gehört er zu einer kleinen Gruppe von Gründern, die von Ablehnung, der Schaffung neuer Kategorien, Übernahmen und dem Wiedereinstieg als miteinander verbundene Phasen eines Berufslebens sprechen können.

Wichtige Vortragsthemen

- Produktentwicklung im Bereich Verbrauchertechnologie und Schaffung neuer Produktkategorien
- Skalierung vom Prototyp bis zur Übernahme

- Resilienz von Gründern angesichts der Ablehnung durch Investoren
- Führung eines übernommenen Unternehmens innerhalb von Big Tech
- Smart Home, vernetzte Geräte und KI in der Verbraucherhardware
- Markenaufbau in Hardware-Startups
- Personalbeschaffung und Teambildung in Unternehmen in der Frühphase

Ideal für

- Gründer, CEOs und Produktleiter in den Bereichen Verbrauchertechnologie und vernetzte Hardware
- Teams für Unternehmensinnovation, Strategie sowie M&A, die an der Integration von Akquisitionen arbeiten
- Investoren und Start-up-Ökosysteme, die Portfolio- oder Gründerprogramme betreiben
- Gründerzentren und Teilnehmer von Executive-Education-Programmen an Business Schools

Lernergebnisse

- Eine konkrete, nicht allgemeine Sichtweise darauf, was nötig ist, um ein Hardware-Startup vom Prototyp bis zum milliardenschweren Exit zu bringen.
- Ein funktionierendes Modell dafür, wie man eine öffentlichkeitswirksame Ablehnung als Verteilung und nicht als Urteil betrachtet.
- Konkrete Einblicke, wie eine übernommene Produktkategorie in einem Unternehmen wie Amazon funktioniert und was das für Teams bedeutet, die ähnliche Integrationen durchlaufen.
- Ein klares Verständnis dafür, wohin sich Smart-Home- und Haussicherheitstechnologie für Verbraucher entwickeln, während KI zur Kernkomponente des Produkts wird.
- Grundsätze für die Personalbeschaffung und den frühen Teamaufbau, abgeleitet aus dem Aufbau von Ring – von einer Stellenanzeige auf Craigslist bis hin zu einem Unternehmen, das für 1 Milliarde Dollar verkauft wurde.

Jamie Siminoff's 2026 Gespräche & Themen

Mission zur Disruption: Wie eine zielgerichtete Mission Mehrwert für die Gesellschaft und die Aktionäre schafft

Ein Bericht aus der Perspektive eines Gründers darüber, wie eine klar definierte Mission sowohl den kommerziellen Wert als auch Produktentscheidungen vorantreibt – basierend auf der Entwicklung von Ring vom Garagenprototyp bis zur Übernahme durch Amazon.

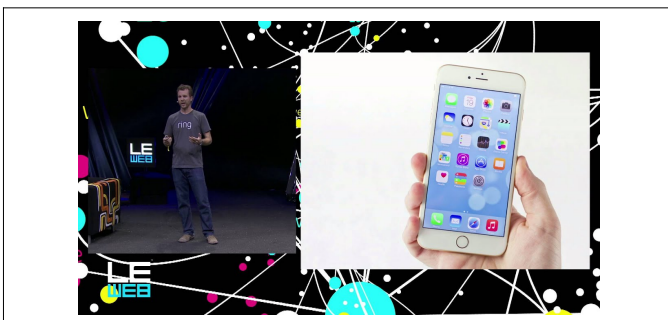
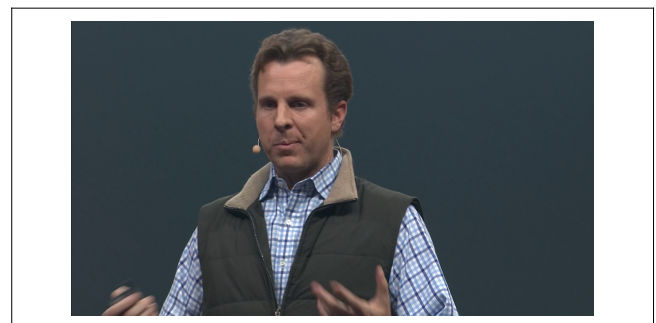
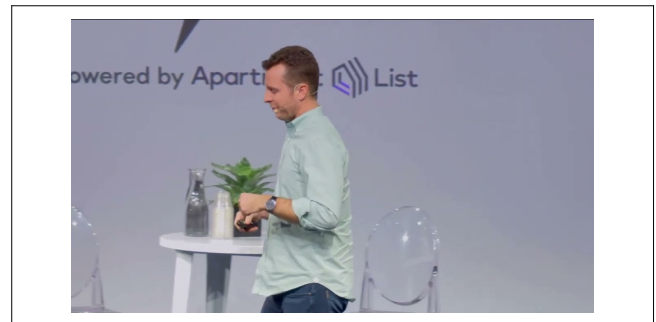
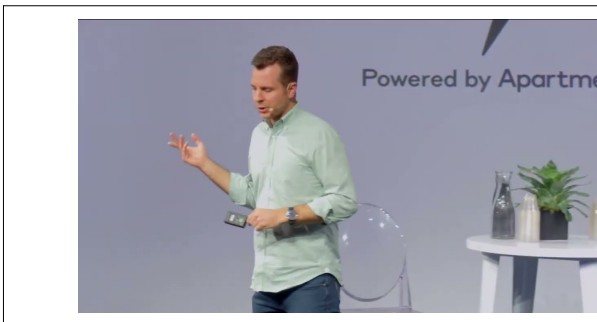
Wichtige Erkenntnisse:

- Wie eine einzige, konkrete Mission Produkt-, Personal- und Kapitalentscheidungen in jeder Phase prägt
- Was nötig ist, um ein Unternehmen trotz öffentlicher Ablehnung und drohender Insolvenz

zusammenzuhalten

- Wie eine vom Gründer vorangetriebene Mission gleichzeitig Wert für Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre schafft

Jamie Siminoff's Videos



Was die Kunden von Jamie Siminoff sagen

Wir haben ihn GELIEBT!

Intuit

Es ist wirklich gut gelaufen! Seine Ausführungen haben mir sehr gefallen, und ich hatte den Eindruck, dass sowohl die Teilnehmer als auch unser Team ihn sehr mochten.