

## NZZ Online

### Ideen umsetzen – Jeff Bezos

Erschienen bei NZZ Online am 20.3.2013

---

**Frank Arnold** gilt als einer der anerkanntesten Managementberater Deutschlands und der Schweiz. Zu den Kunden seiner Unternehmensberatung ARNOLD Management gehören zahlreiche internationale Unternehmen des Mittelstands sowie börsennotierte Konzerne. Frank Arnold berät Vorstände zu den Themen Unternehmenskultur und Unternehmensstrategie. In der Unternehmensberatung ist der promovierte Wirtschaftswissenschaftler seit 1999 tätig. Darüber hinaus ist Dr. Frank Arnold weltweit als Bestsellerautor erfolgreich und international als Redner gefragt.

---

*Jeff Besos hat mit Amazon.com das größte Online-Einzelhandelsunternehmen geschaffen mit mehr als 61 Mrd. Dollar Umsatz im Jahr 2012 – im Vergleich zu 13 Mrd. Dollar im Jahr zuvor. Das Unternehmen aus Seattle unterscheidet sich durch konsequente Innovationen deutlich in Bezug auf Service und Geschwindigkeit, allein im Jahr 2012 wurden 20 neue Logistik-Hub eröffnet. Im May 2013 will Amazon mit den Amazon Coins eine eigene virtuelle Währung vorstellen, mit der Inhalte für die Kindle Fire erworben werden können.*

*„Ein Mann mit einer neuen Idee ist unausstehlich, bis er der Idee zum Erfolg verholfen hat.“ Mark Twain (1835-1910), US-amerik. Schriftsteller*

Menschen produzieren seit jeher Ideen und Erfindungen wie am Fließband. Doch das heisst noch lange nicht, dass daraus erfolgreiche Innovationen werden. Die Geschichte – auch die jüngste – der Erfindungen und Entwicklungen zeigt, dass nicht *der* innovativ ist, der als Erster eine Idee hat, sondern *der*, der als Erster seine Ideen umsetzt. Der US-amerikanische Pilot

und Schriftsteller (\*1936) Richard Bach drückt dies noch etwas drastischer aus: „Any powerful idea is absolutely fascinating and absolutely useless until we choose to use it.“

Es bedarf natürlich einer ordentlichen Portion Mut, um sich an die Umsetzung einer Idee zu machen. Zweiflern fallen da ganz schnell ausreichend viele Hinderungsgründe ein, warum es nicht klappen könnte. Entweder fehlt Zeit, Mut, Geld – oder alles gleichzeitig.

Wirksame Führungskräfte dagegen sorgen dafür, dass gute Ideen schnell umgesetzt werden und verschaffen sich dadurch einen grossen Wettbewerbsvorteil. Sie verlieren wenig Zeit mit Prognosen und beginnen auf Basis der eigenen Möglichkeiten *unmittelbar* zu handeln. Nur so lässt sich erklären, wie neue Technologien und innovative Geschäftsideen ganze Märkte entstehen lassen. Jeff Bezos, der Gründer von Amazon.com, hätte mit klassischen Planungspraktiken keinen Investor überzeugen können.

# Umgesetzt – der Management-Blog von Frank Arnold

---

Enorme Umsetzungskraft hat auch der als Innovations-Guru bekannte Steve Jobs mit den zahlreichen erfolgreichen Apple-Produkten bewiesen. Voraussetzung für eine solch starke Innovationsleistung im Unternehmen ist immer das richtige Verständnis von Innovation: Eine Innovation ist dann gelungen, wenn ein hohes Mass an

Nutzen und Zufriedenheit am Markt und für den Kunden geschaffen wurden. Wer im vergangenen Herbst Bilder von den langen Warteschlangen vor den Apple-Stores gesehen hat (Verkaufsstart des iPhone 5), stimmt sicherlich zu: Es kommt darauf an, was der Kunde will und ob er bereit ist, dafür zu zahlen.

## **Aufgaben und Denkanstöße:**

- Hinterfragen Sie, wie es in Ihrem Unternehmen mit der Fähigkeit steht, immer wieder aufs Neue Kundenwünsche zu antizipieren, passende Ideen zu entwickeln und diese in erfolgreiche Lösungen – also Produkte oder Dienstleistungen – zu übersetzen.
- Testen und beurteilen Sie Ihre Ideen ständig am Markt. Es muss nicht immer ein bis ins letzte Detail ausgefeiltes Produkt existieren, um aus den Reaktionen von Konsumenten auf einen Erfolg oder Misserfolg zu schließen.
- Pflegen Sie ein innovationsfreundliches Klima und machen Sie es zur normalsten Sache der Welt, dass Ihre Mitarbeiter ihre Ideen einbringen.