Mut und Geduld

Christoph Seeger,
Chefredakteur

Jeff Bezos zeichnen viele gute Führungseigenschaften aus. Der 43-jährige Amazon-Gründer geht Probleme analytisch an und ist ein herausragender strategischer Denker. Er ist mutig, nicht nur weil er den Schritt zum Unternehmer gewagt hat, sondern gerade weil er als Topmanager seine Experimentierfreude nicht verloren hat. Amazon ist heute das größte Internethandelshaus der Welt und eine wahre Innovationsschmiede. Das liegt auch an der offenen Arbeitsatmosphäre und einer Kultur, in der nicht gefragt wird „Warum sollen wir das machen?“, sondern „Warum nicht?“.

Zwei Eigenschaften imponieren ganz besonders. Zum einen Bezos' Konsequenz, einer Strategie treu zu bleiben. So hat er Amazon auf ultimative Kundenorientierung getrimmt. Neue Mitarbeiter werden zunächst im Kundendienst eingesetzt. Jeder Kollege, auch ein Topmanager, muss alle zwei Jahre für zwei Tage ins Callcenter. Jede Neuerung im Unternehmen wird gründlich auf ihren Nutzen für die Kunden hin überprüft.

Zum anderen ist es Bezos' Geduld, Ideen Zeit zu geben, damit aus ihnen echte Innovationen werden. Er denkt nicht in Quartalen, sondern viel langfristiger. Denn, so der vielfache Milliardär: „Es dauert fünf bis sieben Jahre, bis neue Vorhaben finanzielle Früchte bescheren.“ Unser CEO-Gespräch mit Jeff Bezos lesen Sie ab Seite 22.

Geduld gilt auch bei Verhandlungen als oberste Tugend. Viele Deals scheitern dennoch, weil die Positionen der Gesprächspartner unvereinbar sind. In diesen scheinbar aussichtslosen Situationen nicht zu früh aufzugeben, das raten unsere Autoren Deepak Malhotra und Max Bazerman. Die beiden Verhandlungsexperten von der Harvard Business School haben eine neue Methode entwickelt. Mit ein wenig detektivischem Spürsinn finden Sie mit dem „Investigative Negotiating“ heraus, was Ihr Gegenüber will, und kommen so zu einem guten Vertragsabschluss. Unser Beitrag „Clever verhandeln“ beginnt auf Seite 36.

Foto: Heiner Bayer