

Omar Abbosh | Paul Nunes | Larry Downes

# WENDE in die ZUKUNFT

Pivot to the Future –  
Werte und Wachstum  
in einer disruptiven Welt

Mit einem Vorwort von Frank Riemensperger

Übersetzung aus dem Englischen von Nikolas Bertheau

© des Titels »Wende in die Zukunft« von Omar Abbosh, Paul Nunes, Larry Downes (978-3-86881-769-0)  
2019 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

**REDLINE** | VERLAG

# Inhalt

<b>Vorwort zur deutschen Ausgabe von Frank Riemensperger</b>	11
<b>Vorwort von Pierre Nanterme</b>	13
<b>Einführung: Neuerfindung neu erfinden</b>	17
<b>Teil I: Verborgenen Wert freisetzen</b>	
<b>1. Kapitel: Das unerschlossene Wertpotenzial: Disruption als Chance</b>	31
Gefangen in der Einkaufspassage	32
Wie Wert sich der Erschließung entzieht	36
Big Bang vs. schleichende Disruption	43
Die vier Orte, an denen sich unerschlossener Wert versteckt	47
Gründe für eine »Wende«	60
<b>2. Kapitel: Die sieben Sackgassen: Welche Hürden neuem Wert im Weg stehen</b>	63
Eine wachsende Trapped-Value-Krise	66
Die sieben Sackgassen	72
<b>3. Kapitel: Die sieben Erfolgsstrategien: Wie Sie neuen Wert erschließen</b>	84
Das Inventar zertrümmern und das Unternehmen retten	84
Neue Strategien zur Wertfreisetzung im Zeitalter der Disruption	87
Technologiegetrieben	91
Hyperrelevant	96
Datengestützt	99
Asset-smart	102

Inklusiv	105
Talentreich	109
Netzwerkbasierend	113
Innovationen in die Praxis umsetzen	117

## Teil II: Wise Pivot. Oder: »Zukunftswende«

<b>4. Kapitel: Die »Zukunftswende«: Im Alten, im Jetzt und im Neuen Wert aufspüren und Wachstum schaffen</b>	123
Accenture beginnt seine Wende	124
Das Alte, das Jetzt und das Neue	129
Accenture setzt seine »Zukunftswende« um	135
Wende in die Zukunft	147
<b>5. Kapitel: Das Alte, das Jetzt und das Neue: Wachstum ankurbeln, Gewinn steigern und erfolgreich skalieren</b>	150
Von Tupelo, Mississippi, zur Hogwarts-Schule für Hexerei und Zauberei	151
Von verbreiteten Vorstellungen zum Pivot-Denken	156
Das Alte: Innovation als Quelle zukünftigen Wachstums	162
Das Jetzt: Sich hohe Ziele setzen	167
Das Neue: Skalieren, um profitabel zu werden	173
Das Alte, das Jetzt und das Neue integrieren: Die Portfoliowende	179
<b>6. Kapitel: Die Innovationswende: Zentralisierung, Kontrolle und Zielsetzung</b>	187
Wende nach Valhalla	189
Die Innovationswende	192
Der Konzentrationshebel: Wie zentralisiert sollte Innovation betrieben werden?	196

Der Lenkhebel: Wie viel Autonomie sollten Innovatoren genießen?	205
Der Zielsetzungshebel: Wie viel verborgenen Wert sollten Innovatoren versuchen freizusetzen?	213
<b>7. Kapitel: Die finanzielle Wende: Anlagevermögen, Umlaufvermögen und Humankapital</b>	224
Von »Made for all« zu »Made for you«	225
Die finanzielle Wende	229
Der Anlagevermögenshebel: Wann werden Infrastrukturen von einem Asset zu einer Bürde?	232
Der Umlagevermögenshebel: Wie viel Lagerbestand reicht gerade aus?	238
Der Humankapitalhebel: Welchen Wert messen Sie Ihren Mitarbeitern bei?	245
<b>8. Kapitel: Die personelle Wende: Führung, Arbeit und Kultur</b>	254
Unwahrscheinliche Verbündete	255
Die personelle Wende	259
Der Führungshebel: Von Operatoren zu Entrepreneuren	264
Der Arbeitshebel: Die richtige Balance zwischen Mensch und Maschine	271
Der Kulturhebel: Die richtige Balance zwischen der Unternehmenskultur und einer Kultur der Kulturen	276
<b>Fazit: Finden Sie Ihren Stein</b>	285
<b>Danksagungen</b>	291
<b>Über die Autoren</b>	295
<b>Stichwortverzeichnis</b>	297