

malik management
Geltenwilenstrasse 18
CH-9001 St. Gallen
Tel. +41 71 274 35 00
Fax +41 71 274 35 99
E-Mail: consulting@malik-mzsg.ch

St.Gallen Zürich Wien Berlin London Toronto Shanghai

www.malik-mzsg.ch

Engpasskonzentrierte Strategie EKS®

Stärke ist wichtig – nicht Grösse

A. Malik

Marktführer durch
dynamische Spezialisierung.
Den entscheidenden Engpass finden.



Engpasskonzentrierte Strategie EKS®

Stärke ist wichtig – nicht Grösse

Die Engpasskonzentrierte Strategie EKS® nach Wolfgang Mewes ist eine hoch wirksame und leicht verständliche Anleitung zum strategischen Denken und Handeln. Sie basiert auf kybernetischen Prinzipien und Gesetzen und besteht aus einem 7-Phasen-Modell zur Entwicklung einer Strategie.

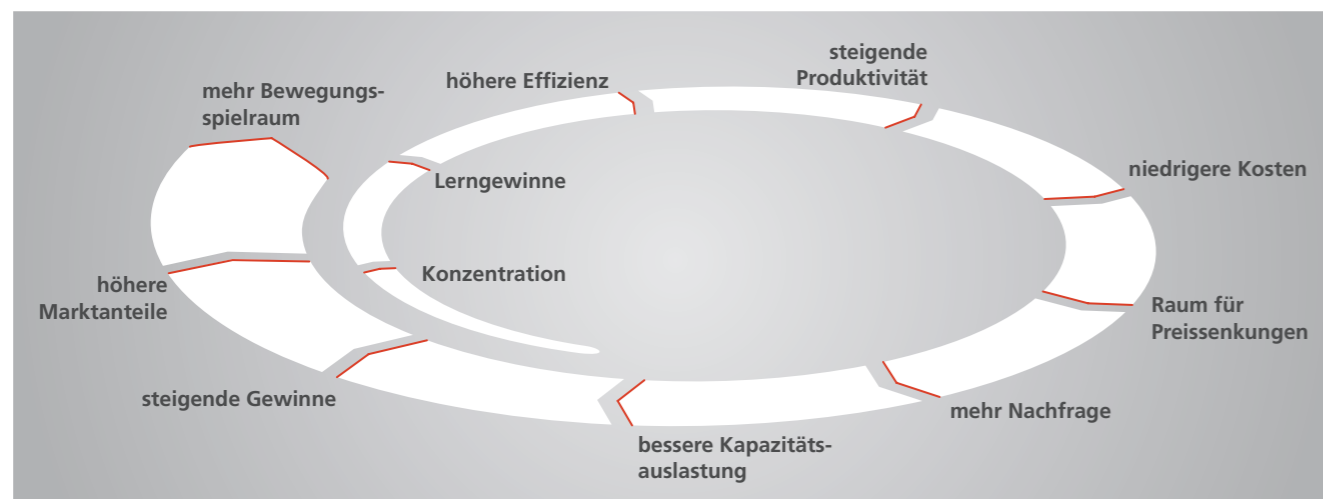
Was macht die EKS®?

Die EKS® konzentriert die vorhandenen Mittel und Kräfte auf den wirkungsvollsten Punkt. So wird der grösstmögliche Kundennutzen gestiftet.

Wie wirkt die EKS®?

Richtig angewendet, bewirkt die EKS® eine uneinholbare Marktführerschaft im Zielmarkt. Durch Konzentration der eigenen wirklichen Stärken auf das brennendste Bedürfnis (Engpass) einer klar definierten Zielgruppe wird uneinholbarer Kundennutzen geschaffen. Die einmal gefundene Nischenstrategie wird fortlaufend angepasst und dynamisiert. Man richtet sich auf das konstante Grundbedürfnis der Zielgruppe aus, anstatt sich auf Produkte oder Prozesse zu fixieren (Funktionsdenken statt Produktdenken). Durch dynamische Spezialisierung umgeht man die Gefahren einer Nischenstrategie und sichert dauerhafte Alleinstellung und Marktführerschaft.

Wer seine Kräfte konzentriert und sich spezialisiert, löst eine Erfolgsspirale aus.



Wofür kann die EKS® eingesetzt werden?

Die EKS® eignet sich hervorragend für die strategische Positionierung eines Start-ups, eines kleinen oder mittleren unternehmerisch geführten Unternehmens (UGU), eines strategischen Geschäftsfeldes oder auch für die Karriere von Einzelpersonen.

Sie brauchen die EKS®, wenn...?

- Ihr Unternehmen unter starkem Konkurrenzdruck steht und Ihre Umsätze stagnieren.
- Sie neue Geschäftsgebiete oder Vertriebswege suchen.
- Sie mit geringstem Risiko ein Unternehmen gründen wollen.
- Sie Ihr Unternehmen sanieren müssen.
- Sie Leistungen und Produkte haben, die nur mit sehr grossem Überzeugungsaufwand an den Kunden gebracht werden.

«Eine hervorragende Eigenschaft von Reinhold Würth ist seine Fähigkeit, das Unternehmen ganzheitlich zu führen und die eigenen Kräfte immer wieder auf die erfolgsentscheidenden Faktoren der jeweiligen Situation auszurichten. Würth wurde in dieser Herangehensweise durch die so genannte EKS-Lehre von Wolfgang Mewes beeinflusst.»

Venohr, Bernd: Wachsen wie Würth, Frankfurt/Main 2006

Das oberste Ziel der EKS®: Höhere Anziehungskraft und Marktführerschaft in einem klar definierten Segment.

Das 7-Phasen-Programm der EKS® zur Marktführung:

- | | |
|--|---|
| Phase 1: Lagebeurteilung unter Berücksichtigung der speziellen Stärken | Phase 4: Das brennendste Problem der Zielgruppe |
| Phase 2: Das erfolgversprechendste Spezialgebiet | Phase 5: Innovationsstrategie |
| Phase 3: Die erfolgversprechendste Zielgruppe | Phase 6: Kooperationsstrategie |
| | Phase 7: Das konstante Grundbedürfnis |

Unternehmen, die ihren Erfolg auch der EKS® zuschreiben:

- Würth (Montage)
- Rational (Gross- und Gewerbeküchen)
- Kärcher (Reinigungssysteme)
- Town & Country (Fertighäuser)
- Kieser Training (Krafttraining)
- Belimo (Antriebs- und Ventiltechnologie)

Bei zunehmender Unternehmensgrösse und Komplexität kann die EKS® durch kybernetische Werkzeuge des malik mzsg ausgebaut werden.



- | | | |
|---|---|---|
| 1. Engpasskonzentrierte Strategie EKS® | 6. Direttissima® | 11. Profit Impact of Market Strategies PIMS®, Start Up, Kundennutzenanalyse |
| 2. Viable System Model VSM® Check Light | 7. Viable System Model VSM® Diagnose | 12. Viable System Model VSM® Vollversion |
| 3. Sensitivitätsmodell® Heuristik | 8. Sensitivitätsmodell® Light | 13. Sensitivitätsmodell® Simulation |
| 4. Management System Audit MSA® Review | 9. Management System Audit MSA® Survey | 14. Management System Audit MSA® Solution |
| 5. Operations Room® Laptop | 10. Operations Room® Real Time Monitoring System RTMS | 15. Syntegration®, Operations Room® Vollversion |

Experte:



Hanspeter Körner
lic. rel. inter.
Senior Consultant

malik management
Geltenwilenstrasse 18
CH-9001 St. Gallen
Tel. +41 71 274 35 00
Fax +41 71 274 35 99
hanspeter.koerner@mzsg.ch
www.malik-mzsg.ch