



KERSTIN FRIEDRICH / FREDMUND MALIK / LOTHAR J. SEIWERT

Das große 1x1 der Erfolgsstrategie. EKS – Erfolg durch Spezialisierung

13., völlig überarbeitete und erweiterte Neuauflage

ISBN: 978-3-86936-001-0

264 Seiten, 24,90 EUR / 42,90 CHF

GABAL Verlag Offenbach, 2009

Fokussierung und Konzentration auf Kernkompetenzen gelten als das Erfolgsrezept schlechthin. Wie man sich richtig spezialisiert und sein Erfolgspotenzial ausschöpft, zeigt Ihnen die Engpass-Konzentrierte Strategie. Die EKS basiert auf der Arbeit des

Systemforschers Wolfgang Mewes. Der heute 85-Jährige hat in den vergangenen Jahrzehnten mehr als 10.000 außergewöhnliche Berufs- und Unternehmenserfolge analysiert und für andere nachvollziehbar formuliert. Seine Methode basiert auf vier wesentlichen Prinzipien:

1. Konzentration und Spezialisierung
2. Minimumprinzip: Den wirkungsvollsten Punkt finden
3. Immaterielle vor materiellen Vorgängen
4. Nutzenmaximierung vor Gewinnmaximierung

Die EKS verfolgt den Ansatz, dass jeder Selbständige und Unternehmer sich mit einer eindeutigen Nischenpositionierung auf seine Stärken und einen eindeutigen Engpass seiner Zielgruppe konzentriert. Zahlreiche nationale und internationale Unternehmen haben ihr Angebot danach ausgerichtet und sind als Marktführer oder hidden champion langfristig erfolgreich. Die Systematik funktioniert aber auch für Angestellte und Freiberufler, also immer dort, wo Menschen miteinander und füreinander arbeiten.

Die Konzentration der Kräfte auf den wirkungsvollsten Punkt wird in der EKS-Lehre in 7 Phasen vollzogen: In Phase 1 wird die Ist-Situation analysiert; die speziellen Stärken werden als Kernkompetenz herausgearbeitet. Die Phase 2 erforscht das erfolgversprechendste Geschäfts- bzw. Aufgabenfeld, um anschließend im dritten Schritt die erfolgversprechendste Zielgruppe heraus zu filtern. Phase 4 widmet sich dem Engpass oder dem brennendsten Problems der Zielgruppe. Die fünfte Phase beschäftigt sich mit der Innovationsstrategie, also mit Angeboten und Leistungen, mit denen sich das Unternehmen in der Zielgruppe unersetzbar macht. Phase 6 sucht nach möglichen Kooperationen, die den Erfolg verstärken und beschleunigen. Am Ende steht die Phase 7, mit deren Hilfe ein konstantes soziales Grundbedürfnis für die jeweilige Zielgruppe dauerhaft gelöst wird, was einer reinen Verfahrens- oder Produktspezialisierung entgegensteht. Mit dieser Problemlösung wird die Marktführung angestrebt.

Die komplett überarbeitete und erweiterte Neuauflage besticht vor allem durch den starken Praxisbezug. Der Leser kann die Prinzipien und Phasen nachvollziehen und den ausführlichen Methodikteil zur eigenen Positionierung nutzen. Viele Fallbeispiele zeigen, wie die EKS in der Praxis angewendet wird.

Prof. Dr. Fredmund Malik (St. Gallen), Management-Experte und Professor an der Elite- Uni St. Gallen, leitet seit 1984 das Malik Management Zentrum St. Gallen und gehört zu den anerkanntesten Management- Vordenkern und den meistgelesenen Management-Autoren der Gegenwart. **Dr. Kerstin Friedrich**, Strategieberaterin, Rednerin und Publizistin, gilt als führende Expertin auf Ihrem Spezialgebiet, der Engpasskonzentrierten Strategie. Sie begleitet Unternehmen und Selbständige bei Spezialisierungs- und Diversifikationsprozessen. **Prof. Dr. Lothar Seiwert** ist Europas führender und bekanntester Experte für das neue Zeit- und Lebensmanagement. Der Bestsellerautor und Präsident der German Speakers Association ist seit vielen Jahren EKS-Anhänger und Experte.