

EKS® – Weltmarktführung durch Dynamische Spezialisierung

Mit der Engpasskonzentrierten Strategie von kleinsten Anfängen zum Welterfolg

Die Hohe Kunst der EKS®-Spezialisierung ist das häufigste Grundmuster bei Unternehmen, die es an die Spitze der Konkurrenz gebracht haben. EKS® im Malik Management System® – fraprierende Beispiele – praktische Realisierung.

Teilnehmer:

Inhaber und Geschäftsführer kleiner und mittlerer Unternehmen, die in jeder Entwicklungsphase ihres Geschäftes immer wieder den absolut entscheidenden Hebel für einen weiteren Wachstumsschub finden wollen

Termin, Ort

23.–25.11.09, Abtwil
(Nr.: 910141)

Dauer: 3 Tage

Preis: CHF 4.070,—

Was und Warum?

Eine Strategie braucht jeder – vom kleinsten bis zum grössten Unternehmen. Der schlimmste Fehler ist es, andere nachzuahmen und dem Zug der Mehrheiten zu folgen. Das Erfolgsgeheimnis der Erfolgreichen ist es, konsequent andere Wege zu gehen, seine eigene Unverwechselbarkeit zu finden und Alleinstellung aufzubauen.

Ziel

Führungskräfte richten ihr Unternehmen auf kontinuierliches Wachstum durch systematischen Aufbau einer Alleinstellung im Markt aus. Sie konzentrieren ihre Kräfte auf den wirkungsvollsten Punkt und entfesseln durch chirurgisch präzise Spezialisierung die Dynamik für konkurrenzüberlegene Leistungen.

Was ist zu tun?

Führungskräfte wenden zur strategischen Positionierung die Engpasskonzentrierte Strategie – EKS® an. Sie führt mit zwingender Logik zur konsequenten Fokussierung auf die wirkliche Stärke, die zur nachhaltigen Lösung des Kundenproblems führt. Die Mittelverwendung erfolgt immer auf den momentan wirksamen Engpass.

Woran sich der Erfolg zeigt

Durch die uhrwerkspräzise, ins Detail gehende Spezialisierung auf den entscheidenden Engpassfaktor baut das Unternehmen eine unangefochtene Alleinstellung in seinem Schlüsselmarkt auf. Kundenbindung und Nachfragesog entstehen. Eigendynamik entwickelt sich, da sich Erfolge kybernetisch gegenseitig verstärken. Eine Wachstumsspirale beginnt, mit der sich das Unternehmen aus bescheidenen Anfängen zum Grossunternehmen entwickeln kann.

Wissenschaftliche Basis



Begleitende Seminarmedien

Zusätzlich zur Dokumentation erhalten die Teilnehmer das hier abgebildete Buch.



Friedrich, K., Seiwert, L.J.,
Geffroy, E.K.

Das neue 1x1 der Erfolgsstrategie – EKS® – Erfolg durch Spezialisierung, 2007.
GABAL Verlag, Offenbach

Inhalt

- EKS® im Malik Management System®
- Was ganzheitlicher Unternehmenserfolg wirklich heisst
- Welche Beispiele es dafür gibt
- Worauf es bei einer Erfolgs-Strategie ankommt
- Die vier Prinzipien der Engpasskonzentrierten Strategie EKS®
- Die sieben Phasen der EKS®
- Wie die EKS® in der Praxis funktioniert
- Die Zusammenhänge der EKS® mit den Modellen und Methoden der Management-Kybernetik
- Warum EKS® zukunftsweisend ist
- Warum EKS® unbesiegbar ist – dort wo sie passt
- Warum EKS® zu den schlagkräftigen Tools für das Meistern von Komplexität gehört