

Was ist EKS®?

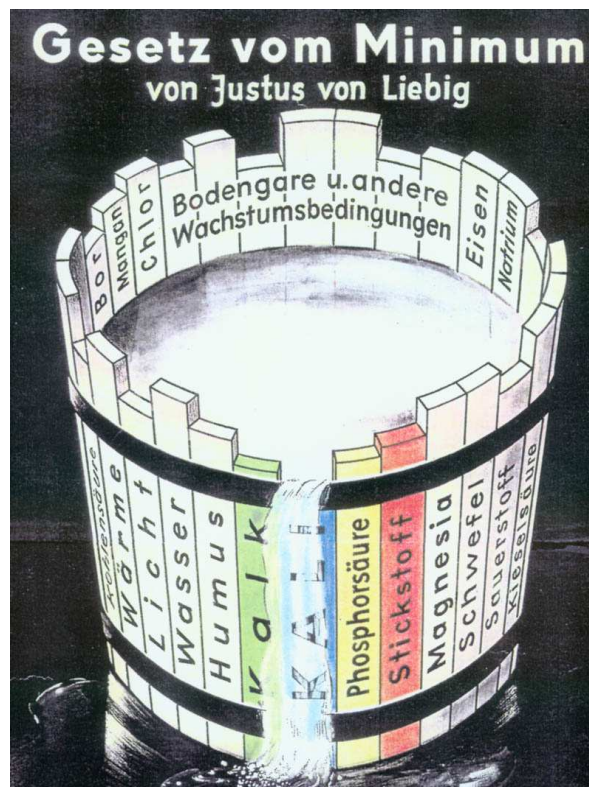
Begriff:

EKS = **Engpaß-konzentrierte Strategie**, entwickelt von Prof. Wolfgang Mewes.

Die EKS® ist eine **kybernetische Managementlehre**, die aufzeigt, wie man Kettenreaktionen und Synergieeffekte nutzen kann und somit überdurchschnittlich erfolgreich wird. Mit dieser EKS-Strategie ist es möglich, die eigenen Kräfte wirkungsvoller als üblich einzusetzen und mittels Kooperationskräften noch zu verstärken. Nicht die Größe der vorhandenen Kraft ist entscheidend über Erfolg oder Misserfolg. Entscheidend ist vielmehr die Strategie, wie die vorhandenen Kräfte und Mittel eingesetzt werden.

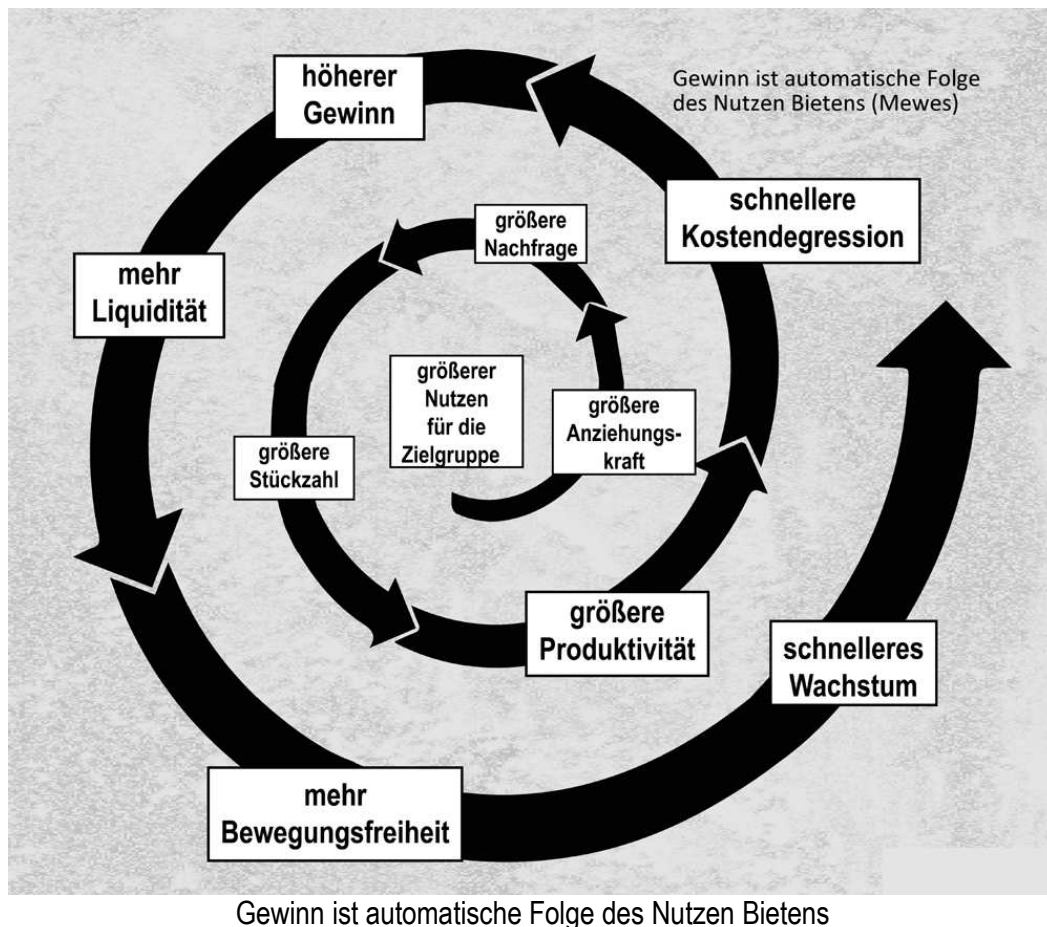
Mit der EKS-Strategie können komplexe Systeme leichter gesteuert und zu großen Erfolgen geführt werden. Durch die **Beseitigung von Engpässen** werden Kräfte freigesetzt, die das jeweilige System (Mensch oder Unternehmen) überproportional verbessern und wachsen lässt.

Der **Hauptengpaß ist idR bei der Zielgruppe** zu suchen und wenn er überwunden wird bedeutet diese Problemlösung für die Zielgruppe einen großen Vorteil (Engpaß ist gelöst) und führt infolge zu einer Win-win-Situation: Über den verbesserten Kundennutzen wird es möglich auch den eigenen materiellen und immateriellen Gewinn zu steigern sowie die Anziehungskraft auf die Zielgruppe zu verbessern.



Wirkungsgrad verbessern: Gießkannenprinzip vermeiden! Wer Kräfte gezielt auf den Engpaß richtet, bringt Nutzen und fördert das Gesamtsystem.

Credo der EKS: Mehre den Nutzen Deiner Zielgruppe zum anschließend eigenen Vorteil. Mit dieser primär nutzenbezogenen Denkhaltung ist die EKS der üblichen Betriebswirtschaftslehre mit der immer noch vorhandenen, egoistischen Gewinnmaximierungslehre deutlich überlegen.



Die kybernetische Managementlehre EKS® ist naturwissenschaftlich untermauert und anerkannt als wirkungsvollste Strategie zur methodischen Beschleunigung von Wachstumsprozessen in jeder Art von System.

Differenzeignung zu anderen Managementlehren:

Statt in Produktivität, und Sachanlagen, investiert die EKS in Kundennutzen, Kreativität und immaterielles Vermögen, was leichter multiplizierbar und zudem größtenteils steuerfrei ist.

Wesentliche Prinzipien der EKS sind:

1. Konzentration der Kräfte auf Stärkenpotenziale, Abbau von Verzettelung
2. Orientierung der Kräfte auf eine engumrissene Zielgruppe
3. In die Lücke (Marktnische) gehen
4. Sich langfristig in die Tiefe der Problemlösung entwickeln, Marktführerschaft anstreben

Die praktische Umsetzung der EKS erfolgt in systematischen Schritten mit einem EKS-Phasenprogramm, das per Fernlehrgang, mit einem Blended-Learning-

Lehrgang, Handbüchern, Seminaren und Übungswshops erlernt bzw. geübt werden kann. Ergänzend gibt es eine Fülle an Büchern mit Erfolgfällen von EKS-Anwendern. Das Werknutzungsrecht liegt seit 2008 bei Prof. Malik MZSG St. Gallen. EKS-Fördervereine sind: Strategie.net, Beratergruppe-Strategie.de, EKS-Akademie.de

Ziel der EKS: Individuen und Unternehmen überdurchschnittlich und nachhaltig erfolgreicher machen.

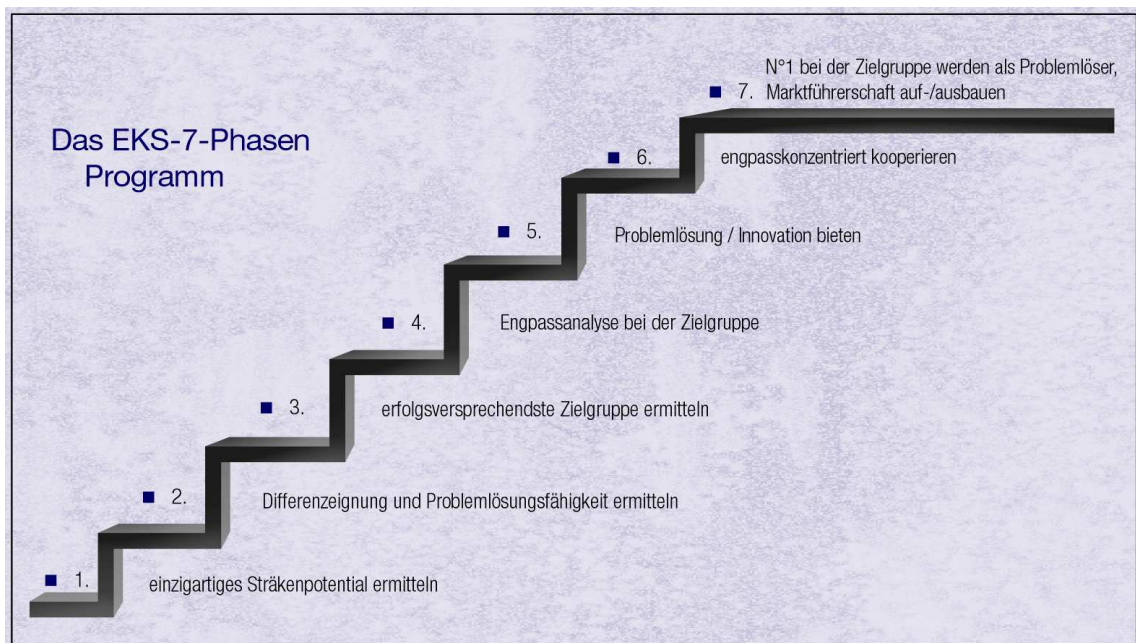
Dies gelingt mit dem Mewes'schen **Spezialisierungskonzept:**

Statt sich mit breitem Programm im Markt aufzustellen, empfiehlt Professor Mewes die spitze Konzentration auf dringende Bedürfnisse einer klar umgrenzten Zielgruppe.

Ausgehend von den eigenen Stärken bohrt man sich immer tiefer in die Kundenwünsche hinein und wird zum unentbehrlichen Partner seiner Zielgruppe.

Beispiele erfolgreicher Spezialisierung mit EKS sind Unternehmen wie die Marktführer Rational AG (Kombidämpfer für die Großküche), Wiesheu (Backgeräte), Winterhalter (Spülsysteme für Gastro/Hotel) und diverse Franchiseunternehmen. Natürlich gibt es auch eine Vielzahl erfolgreich spezialisierter KMU's, Handwerksbetriebe und Freiberufler.

Methodik: Das EKS-Phasenprogramm



Die Einzel- oder Gruppenberatung mit EKS arbeitet diese Stufen ab, teils in Rückkoppelung oder nur auf eine Phase bezogen. Die EKS-Strategie ist äußerst nützlich für die Erarbeitung einer Geschäftsstrategie wie auch für die persönliche Karrierestrategie. Hilfreiches Werkzeug dabei: Das Strategietableau® von Hans Bürkle.

Wie sich die EKS® von anderen Strategien unterscheidet

Strategie im Sinne konventioneller Methoden	Engpaß-konzentrierte Strategie (Mewes)
Marktführern nacheifern	Das machen, was Marktführer vernachlässigen
Schwächen analysieren und beseitigen	Stärken und Wettbewerbsvorteile ausbauen
In die Breite gehen, möglichst überall perfekt werden	Spezialisieren in zunächst kleinem Teilgebiet, Nr. 1 werden
Größerer Erfolg durch mehr Einsatz und Anstrengungen	Intelligenterer Einsatz der Kräfte – mit weniger Aufwand mehr erreichen
Wettbewerb bekämpfen	Anders als der Wettbewerb werden, in Lücke zwischen die bestehenden Angebote gehen
Me too, Erfolge anderer nachmachen	Einzigartig, unverwechselbar werden
Preiskampf	Sonderlösungen
Problemlösungen isoliert angehen	Ganzheitliche Problemlösung vom Engpaß aus
Lineares Denken	Vernetztes, kybernetisches Denken
Gewinn als Ziel	Nutzenverbesserung als Ziel, Gewinn als Ergebnis
Kapitalvermehrung	Vermehrung immaterieller Güter, wie Anziehungskraft, Good Will
Produktions-, Anlagen und Immobilienbesitzer werden	Zielgruppen- und Know-how-Besitzer werden
So viel wie möglich an Kunden, Marktverzettelung	Klare Zielgruppenorientierung und Definition der „Nicht-Kunden“
Kunde ist statistische Größe	Kunde soll uns als besten Problemlöser kennen und mögen
„Strategische“ Entscheidungen über theoretische Modelle	Entscheidungsgrundlage sind praktische Ergebnisse und Feedback der Zielgruppe
Sich selbst attraktive Ziele setzen und alleine umsetzen	Umweltkonforme Ziele entwickeln und mit Kooperationskräften umsetzen
Geschäftsmodell verbreitern	Geschäftsmodell in die Tiefe entwickeln, konsequent innovieren
Image: Der Größte	Image: Der beste Problemlöser
Profitabilität kurzfristig	Gewinne erarbeiten für langfristiges Überleben, Soziale Grundaufgabe ansteuern
Mitteleinsatz breit, aufwendig	Kräfteinsatz im Engpaß