

**Prof. h.c. Wolfgang Mewes war der Preisträger
des Life- Achievement -Award 2010
auf den Petersberger Trainertagen**

Die Engpasskonzentrierte Verhaltens- und Führungsstrategie (EKS®)

Die Engpasskonzentrierte Verhaltens- und Führungsstrategie nach Wolfgang Mewes (abgekürzt EKS) setzt die persönlichen und betrieblichen Kräfte gezielt ein; Ziel ist es, sich durch die Kombination individueller Stärken, Beziehungen und Fähigkeiten ein unverwechselbares Profil zu erarbeiten und daraus eine Spitzenleistung für eine bestimmte Zielgruppe zu entwickeln, in dem man sich an deren brennendstem Problem orientiert.

Der Urheber, der Systemforscher Wolfgang Mewes, hat das als das zentrale Problem von Mensch und Betrieb entdeckt. Die Umsetzung der Engpasskonzentrierten Verhaltens- und Führungsstrategie im privaten und/oder betrieblichen Umfeld geschieht durch die Konzentration der vorhandenen Kräfte und Ressourcen auf den wirkungsvollsten Punkt.

Ein auf Sand gebautes Haus wird nie sicher stehen! Wenn der Grund, die Basis, die Voraussetzungen nicht stimmen, wird die beste Idee nicht umgesetzt werden können. Guter Wille und 100%-iger Einsatz helfen da nicht weiter. Erst wenn ein Vorhaben in einen größeren Zusammenhang gestellt wird, einem übergeordneten Plan folgt, auf einer ganzheitliche Strategie beruht, wird sich der Erfolg einstellen.

Eine Strategie fordert und fördert Denken und Handeln in Zusammenhängen - für Schnellschüsse ist da wenig Platz. Die Engpasskonzentrierte Verhaltens- und Führungsstrategie nach Wolfgang Mewes deckt mit nur vier Prinzipien, die auf Erkenntnissen des Naturwissenschaftlers Justus von Liebig basieren, das ganze Spektrum erfolgreichen Vorgehens ab. Einmal verinnerlicht, führen diese vier Prinzipien ans Ziel, auch wenn der Weg anfangs unüberschaubar und mühevoll erscheint - diese Strategie gibt jederzeit Orientierung und Sicherheit im Handeln.

Mewes hat bereits vor über drei Jahrzehnten mehr als Tausend von besonders erfolgreichen Unternehmen nach deren Erfolgsprinzipien analysiert und daraus seine Lehre entwickelt. Trotz dynamischer Entwicklung der Wirtschaft besitzen die vier von Mewes herausgefilterten Erfolgsprinzipien auch an der Schwelle ins 21. Jahrhundert noch ihre Gültigkeit.

Die 4 Prinzipien

Prinzip 1: Konzentration der Kräfte auf Stärkenpotenziale, Abbau von Verzettelung

Alles was ich erreiche, kommt aus mir selbst - es gibt keinen Misserfolg, es gibt nur Ergebnisse - Ergebnisse meiner eigenen Anstrengungen und Bemühungen. Unterstützt durch eine Vorgehensweise, die sich an meinen Fähigkeiten und meinen Möglichkeiten orientieren und im Einklang mit meiner Mitwelt steht, schaffe ich, was ich mir vornehme und weiss jederzeit, was ich tue.

Prinzip 2: Orientierung der Kräfte auf eine engumrissene Zielgruppe

Nicht für jeden ist meine Leistung, sind meine Produkte gleichermaßen sinnvoll und nützlich - ganz bestimmte Menschen aber brauchen sie dringend. Für die setze ich mich ein, denen stelle ich all mein Wissen und meine Fähigkeiten zur Verfügung. Diese Zielgruppe ist auch bereit, meine Leistung entsprechend dem gebrachten Nutzen zu würdigen.

Prinzip 3: In die Lücke, Nische gehen

Was schon angeboten ist, kann nicht meine Sache sein. Meine Lösungen zielen auf Bereiche, die bisher vernachlässigt wurden oder die es noch zu entdecken gilt. Dafür hole ich mir gerne auch Anregungen aus anderen Disziplinen - ich setze meine ganze Fantasie ein.

Prinzip 4: Sich in die Tiefe der Problemlösung entwickeln, Markführerschaft anstreben

Wenn ich Anerkennung gefunden habe, mich bewährt und volles Vertrauen meiner Auftraggeber oder Vorgesetzten erworben habe, wenn die Lösungen stimmen, dann führt das zu einer Symbiose, zu einem gegenseitigen Nutzen zwischen meiner Zielgruppe (Kunden) und mir; wir entwickeln uns gemeinsam weiter und nutzen dabei die entstehenden Synergien voll aus. Durch die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickle ich mich zum besten Problemlöser in diesem Bereich, zum Marktführer bei meiner Zielgruppe - gewollt und unterstützt von meinen Partnern und meiner Mitwelt, konkurrenzlos und einzigartig

Das 7-Phasen-Programm

Um dieses Ziel zu erreichen, hat Mewes ein 7-Phasen-Programm entwickelt, das eine Erfolgsspirale in Gang setzt.

In der Phase 1 werden die Ist-Situation festgestellt und die speziellen Stärken als Kernkompetenz herausgearbeitet.

Die Phase 2 erforscht das erfolgversprechendste Geschäfts- bzw. Aufgabenfeld.

Daraus ergibt sich die **Phase 3**, bei der die erfolgversprechendste Zielgruppe herausgefiltert wird.

Die Phase 4 nimmt sich des brennendsten Problems (Entwicklungsengpass) der Zielgruppe an. Weil die engpasskonzentrierte Strategie in ihrem Kern eine Methode zur Beschleunigung von Lernprozessen ist, folgt die

Phase 5, die Innovationsphase. Damit hat der Anwender eine systematische Problemlösungsmethode an der Hand, die ihn bei der Zielgruppe unersetzbar macht.

Nicht jeder kann alles; bei der notwendigen Konzentration auf die Kernkompetenz nimmt die **Phase 6**, die sich mit der Kooperation befasst, eine wichtige Stellung ein.

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.