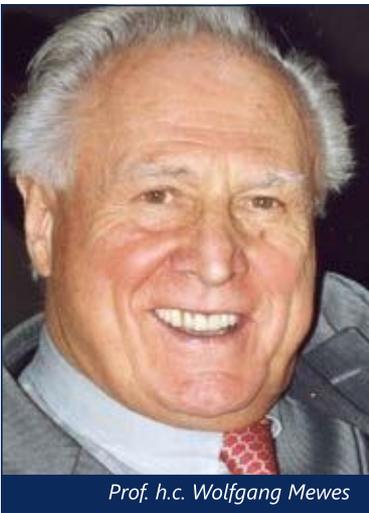


# Erfolgsspirale startet mit Beginn der Konzentration

Von Prof. h.c. Wolfgang Mewes



Prof. h.c. Wolfgang Mewes

Es wurde und wird an tausenden Beispielen sichtbar. Der Start eines Konzentrationsprozesses im Hinblick auf Stärken und Zielgruppe ist der Wendepunkt in Richtung Erfolg. Es gibt kein Erfolgsbeispiel, bei dem dies anders wäre. Dies ist ein wesentlicher Faktor naturgesetzlicher Erfolgsmethodik. Mewes beschrieb dies u.a. im „EKS aktuell“ Nr. 6-7 vom April 1980

## Einfacher Einstieg in die EKS

Im Grunde ist es doch ganz einfach: Jeder leistet etwas und hat eine Zielgruppe, die diese Leistung braucht und honoriert. Seine Leistung und damit auch seine Zielgruppe haben eine gewisse Breite. Das ist der Ist-Zustand.

Erster Schritt der EKS ist, diesen Ist-Zustand schriftlich zu analysieren und damit deutlicher bewusst zu

machen, als er das zunächst ist. Der zweite Schritt ist dann, diese Breite zu vermindern, indem man seine Aufmerksamkeit, Überlegungen und Aktivitäten auf einen Teil der bisherigen Breite konzentriert. Schon diese Konzentration der Kräfte macht fünf-, zehn- und auch zwanzigmal wirkungs- und erfolgreicher. (...) Was führende amerikanische Unternehmensberatungen als sensationell neuen Weg präsentieren, lehrten meine – der EKS vorausgehenden Lehrgänge – schon seit 1951.

---

**Die eigene Leistung und Zielgruppe haben eine gewisse Breite.  
Das ist der Ist-Zustand.**

---

Aber die EKS geht weiter: Bei ihr erfolgt die Konzentration bzw. Spezialisierung nicht auf irgend einen Teil der bisherigen Breite, sondern auf den Erfolg versprechendsten Teil. Das ist derjenige Teil, zu dem man erstens die größte innere Neigung verspürt, zweitens am besten geeignet ist und der drittens in Richtung auf den brennendsten Bedarf seines Marktes liegt. Diese Konzentration der Kräfte auf den Erfolg versprechendsten Teil seiner bisherigen Leistungsbreite soll nicht im Sprung, sondern durch – je nach vorhandener Bewegungsfreiheit – mehr oder weniger vorsichtige Schwerpunktbildung erfolgen. Die Schwerpunktbildung führt zu einer „schiefen Schlachtordnung“.

Die schiefe Schlachtordnung hat sich schon in Jahrtausenden der Militärgeschichte als verblüffend erfolgreicher erwiesen. Sie ließ immer wieder schwächere Kräfte über stärkere siegen. Die gleichen Heere, die vorher

im linearen Angriff unterlegen waren, besiegten, zur schiefen Schlachtordnung umformiert, plötzlich kräftemäßig weit überlegene Gegner.

Als Folge der Schwerpunktbildung vermehrt sich das Feedback (Echo) – anders gesagt: die Erfahrungen, Erkenntnisse und Motivationen nehmen in diesem Teilbereich zu. Sie erlauben, die Konzentration der Kräfte immer präziser auf den tatsächlich wirkungsvollsten Punkt zu richten und notfalls noch gefahrlos zu korrigieren.

Am Anfang der EKS stehen analytischtheoretische Überlegungen. Aber nur in dem Maße, wie sie von praktischen Erfolgen bestätigt werden und man in diesem Teilbereich tatsächlich an Kunden, Aufträgen, Umsatz, Deckungsbeiträgen usw. gewinnt, wird die Konzentration auf diesen Teilbereich verstärkt und die bisherige Leistungsbreite von den unergiebigsten Rändern her abgebaut.

Das ist ein völlig risikoloser Übergang von dem heute in aller Regel zu zufälligen, zu verzettelten, zu breiten und zu inkonsequenten Einsatz seiner Kräfte auf den nach sorgfältiger Analyse und praktischen Erfolgen tatsächlich erfolgreichsten Teil seiner bisherigen Leistungsbreite und schließlich auf den individuell wirkungsvollsten Punkt.

**Geringe Strategieverbesserungen können Wirkung und Erfolg vertausendfachen**

Durch diese Strategieverbesserung treffen zumindest drei Erfolgsfaktoren aufeinander: ►

1. Durch die Konzentration der Kräfte entsteht sicherer und schneller ein Vorsprung an Leistung, Überzeugungskraft, Ruf und Anziehungskraft gegenüber seinen Konkurrenten. Nach Schumpeter (und übrigens auch der Physik) ist der Vorsprung vor den konkurrierenden Kräften die naturgesetzliche Ursache der Dominanz (Macht) und damit des Erfolges;
2. Im Bereich der speziellen Neigung und Eignung ist der stärkste Ansatz eines Vorsprunges vorhanden. Hier sind einerseits Arbeitslust, Interesse, Antrieb bzw. Motivation und andererseits die Durchbruchchance am größten;
3. In Richtung auf ihren brennendsten Bedarf sind Aufmerksamkeit, Interesse und Annahmefähigkeit

(Akzeptanz) der Zielgruppe und deshalb die Erfolgswahrscheinlichkeit am größten. Hier wird die eigene Leistung relativ am bereitwilligsten aufgenommen, am höchsten honoriert und am stärksten in ihrer Entwicklung gefördert.

Das heißt: Je genauer man seine Leistungen, seine Informationen, seine Werbung auf das jeweils brennendste Problem seiner Zielgruppe zielt, desto stärker und positiver reagiert sie. Jeder einzelne dieser drei Faktoren – spitzere Konzentration der Kräfte, stärkere Orientierung auf die vorhandenen Neigungen und Stärken, genauere Orientierung auf den wirkungsvollsten Punkt – erlaubt, Wirkung und Erfolg eines Menschen bzw. Betriebes mindestens auf das Zehnfache zu steigern. Da sich die Wirkungen dieser Faktoren gegensei-

tig multiplizieren, ist also theoretisch eine Vertausendfachung möglich.

Deshalb nehmen schon bei einem zunächst nur annähernden Verhalten die Erfolgserlebnisse überraschend stark zu und die Misserfolgserlebnisse ab. In einem selbst wachsen Arbeitslust, Antrieb bzw. Motivation, Optimismus, Hoffnung, Mut, Engagement, Kreativität und bei der Zielgruppe das positive Echo. Das zunehmend günstigere Echo und die zunehmend stärkere eigene Motivation schaukeln sich gegenseitig auf und führen zu einer progressiven Zunahme der Erfolgs- und Abnahme der Misserfolgserlebnisse (Frustrationen).

---

**Indem man seine Aufmerksamkeit auf einen Teil der bisherigen Breite konzentriert, wird diese vermindert.**

---

Hier liegt die Erklärung, warum anfangs ganz durchschnittliche Bürger wie Siemens I., Ford I., Duttweiler, Schickedanz (Quelle) u.a. tausendfach größere Erfolge als der Durchschnitt erreichten.

Dass einzelne Menschen tausendmal erfolgreicher als der Durchschnitt sein können, ist ein Phänomen, das die Betriebswirtschaftslehre bisher nicht erklären und deshalb auch nicht herbeiführen konnte. Natürlich entwickeln sich solche Erfolge nur dort, wo man den hier aufgezeigten Weg aus kleinsten und risikolosesten Anfängen heraus konsequent geht und nicht, wie bisher, in seinen Überlegungen und Aktivitäten „Kraut und Rüben“ durcheinander schmeißt – nämlich, was man mit den einen aufbaut, mit anderen wieder zerstört. ▶



*Der berühmte Kristallisationskern markiert den Beginn eines Konzentrationsprozesses.*

### **EKS führt aus kaum merklichen Anfängen zu einem anderen Denken und Verhalten**

Die EKS-Strategie führt aus kaum merklichen Anfängen zu einem schließlich völlig anderen Denken und Verhalten. Ideal ist nicht länger die geistige Autarkie, nämlich selbst möglichst viel zu lernen, zu wissen, zu besitzen und zu produzieren, sondern sich wirkungsvoller als die anderen in die Wünsche, Kenntnisse, Fähigkeiten, Produktionsmittel und Produktionen seiner Umwelt zu integrieren.

Man soll zu einem möglichst wirkungsvollen Kristallisationskern zwischen ihnen werden, zu dem Bewussten Zünglein-an-der-Waage zwischen

1. den Bedürfnissen,
2. den Kenntnissen, Fähigkeiten, Produktionsmitteln und Leistungen aller anderen.

Ziel ist nicht länger, selbst möglichst viel zu lernen, zu wissen, zu können, zu besitzen, sondern zwischen dem Wissen und Können, den Produktionsmitteln und Leistungen aller anderen der wirkungsvollste und erforderlichste Faktor (Minimumfaktor bzw. Katalysator) zu werden. Statt sich selbst bis zum Gehtnichtmehr auszu-beuten, gilt es

- a) das jeweils motivierendste, weil erfolgversprechendste, unter den Problemen seiner Umwelt zu analysieren,
- b) konsequenter als alle anderen nach den komplementären Mitmenschen zu suchen – d. h. statt selbst möglichst viel zu lernen, zu können und zu investieren, konse-

quenter nach denen zu suchen, die in Richtung auf die Lösung dieses Problems das eigene Wissen, die eigenen Fähigkeiten, die eigenen Produktionsmittel usw. am besten ergänzen,

- c) sich wirkungsvoller mit ihnen zu verbinden (beispielsweise durch Grenzkosten-Kooperation oder kybernetische Kalkulation).

Nur in diesen drei Punkten braucht man besser zu sein, um alles, was in seinem Einzugsbereich geschieht, zu seinen Gunsten wirken zu lassen; mit den Worten Adam Smith': „Die invisible hands seiner Umwelt optimal für sich zu mobilisieren“. Schon er hatte in dieser Fähigkeit die eigentliche Ursache der großen Erfolge erkannt, ohne dass sich bis heute jemand recht darum gekümmert hätte.

### **Methoden sind Hilfsmittel, um ein Problem zu lösen, kein Selbstzweck**

Die meisten machen es sich viel zu schwer. Es geht nicht darum, eine Methode ihrer selbst willen zu betreiben. Bei der EKS-Strategie geht es darum, unter der Vielzahl der Probleme das jeweils brennendste und deshalb wirkungsvollste, d.h. das Minimumproblem, zu erkennen und zu lösen. Ihre Methoden haben den Zweck, beim Finden und Lösen dieses Problems zu helfen, aber nicht, bis zum Gehtnichtmehr perfektioniert zu werden.

Wie weit eine Methode zu perfektionieren ist, bestimmt allein das Problem, nämlich, wie weit es für die Lösung des Problems unter den gegebenen Verhältnissen förderlich und

sinnvoll ist. Ansonsten gilt das, was Liebig über die Wirkung von Wachstumsfaktoren festgestellt hat: Was bis zu diesem Punkt, nämlich der Lösung des Minimumproblems, positiv wirkt, wirkt über diesen Punkt hinaus negativ.

---

### **Was bis zur Lösung des Minimumproblems positiv wirkt, wirkt über diesen Punkt hinaus negativ.**

---

Beispielsweise brauchen die speziellen Stärken eines seit Jahrzehnten in einem bestimmten Markt erfolgreich etablierten Unternehmens nicht genauer analysiert zu werden, als es nötig ist, um seine Kräfte genauer als bisher auf die nach Eignung und Bedarf erfolgversprechendste Teilleistung, Zielgruppe und Problematik zu richten.

Eine Übertreibung der Methodik stammt, wie ich betonen möchte, nicht aus der EKS, ich wehere mich sogar immer wieder mit allen Kräften dagegen. Methoden sind Hilfsmittel, konkrete Probleme zu lösen, nicht Selbstzweck. ■