



Liebe Leserinnen und Leser,

Fokussierung und Konzentration auf Kernkompetenzen, eine klar definierte Zielgruppe und eine eindeutige Nischenpositionierung – durch die „Engpasskonzentrierte Strategie“ (EKS) von Prof. h.c. Wolfgang Mewes konnten große Unternehmen wie Kärcher oder heutige Weltmarktführer wie die Rational AG oder Kaiser Lacke aus Nürnberg den Grundstein für ihren großen Durchbruch legen. Für die Unternehmen war die EKS der Schlüssel zum Erfolg. Für Wolfgang Mewes ist die Definition und Weiterentwicklung der EKS eine wesentliche Säule seines Lebenswerkes. Hierfür wird er im April auf den [Petersberger Trainertagen](#) mit dem „Life Achievement Award“ der Weiterbildungsbranche ausgezeichnet.

Den GABAL Verlag freut das ganz besonders. Denn das Buch zur EKS [Das große 1x1 der Erfolgsstrategie](#) ist zu einem absoluten Klassiker geworden und liegt bei uns bereits in der 14. Auflage vor. Erst in 2009 haben wir den Titel komplett überarbeitet, erweitert und auch im Layout neu aufgemacht. Das zeigt, dass auch wir die Inhalte der Strategie beherrzt haben: Mit diesem Buch haben wir „eine Nische“ besetzt, den „Engpass“ unserer Leser erkannt, und wir bieten ihnen einen herausragenden Nutzen.

Der GABAL Verlag gratuliert Wolfgang Mewes ganz herzlich zur Auszeichnung mit dem Live Achievement Award und wünscht ihm weiterhin alles erdenklich Gute!

Mit diesem Sondernewsletter möchten auch wir die Leistung von Wolfgang Mewes würdigen. Hier finden Sie alles, was man über Wolfgang Mewes, seine „Engpasskonzentrierte Strategie“ und die Verleihung des Live Achievement Award wissen muss. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihre

Ursula Rosengart

» INHALT

GABAL NEWS

GABAL DRUCKFRISCH

GABAL AKTION

GABAL & PARTNER

GABAL IMPRESSUM

» Der Preisträger



Der Preisträger: Wolfgang Mewes

Seit den 1950-er Jahren ist Wolfgang Mewes als Autor und Verleger betriebswirtschaftlicher Lehrgänge in der Weiterbildung tätig. Jahrzehntlang beriet Mewes Angestellte, Freiberufler und Unternehmer. Aus der Analyse ihrer Karrierewege leitete er die "Engpasskonzentrierte Verhaltens- und Führungsstrategie" (EKS) ab, die er als Fernlehrgang veröffentlichte. Die praktische Anwendung der EKS hat den Grundstein für unzählige Unternehmenserfolge gelegt, selbst Weltmarktführer hat sie hervorgebracht. Mehr als 100.000 Teilnehmer haben den Lehrgang absolviert. Heute liegen die Rechte an der EKS beim Malik Management Zentrum St. Gallen.

Weitere Informationen unter www.wolfgangmewes.de.

[Die umfassende Vita von Wolfgang Mewes lesen Sie hier.](#)

» Der Film



Der Film: Wolfgang Mewes im Interview mit managerSeminare

Die Konzentration aufs Kerngeschäft, die Spezialisierung auf eine Zielgruppe, das Vorstoßen in die Marktnische ... all das propagierte Wolfgang Mewes bereits Ende der 60-er Jahre und

erwies sich damit als revolutionärer Vordenker. Etliche Unternehmen, die seinen Gedanken folgten, stiegen zu Weltmarktführern auf. [Hier lesen und sehen Sie mehr...](#)

» Der Preis



Preisträger Wolfgang Mewes (li) mit Laudator Lothar Seiwert

Der Life Achievement Award

Der Life Achievement Award ist der höchste Preis zur Würdigung eines Lebenswerkes in der Weiterbildungsbranche. Er wird alle ein bis zwei Jahre im Rahmen einer maßgeblichen Veranstaltung der Branche vergeben. Ausgezeichnet werden Einzelpersonen oder Bildungsorganisationen, die sich um die Aus- und Weiterbildung verdient gemacht haben.

Der Life Achievement Award wird von einem Gremium führender Vertreter der Aus- und Weiterbildungsbranche vergeben: Dem Dachverband der Weiterbildungsorganisationen (DVWO), der Zeitschrift managerSeminare, dem GABAL Verlag, der Referentenagentur Speakers Excellence und der German Speakers Association e.V.. Mögliche Preisträger können von Personen oder Organisationen jederzeit vorgeschlagen werden, wobei den Mitgliedern des Gremiums die Nominierung obliegt. Aus dem Kreis der Nominierten wird der Preisträger bestimmt.

Der erste Preis wurde am 21. Januar 2006 an Nikolaus B. Enkelmann vergeben. Die zweite Auszeichnung erhielt Prof. Dr. Lothar Seiwert im Rahmen des Stuttgarter Wissensforums am 5. Oktober 2007. [Der dritte Life Achievement Award](#) wurde auf den Petersberger Trainertagen am 27. März 2009 an Prof. Friedemann Schulz von Thun verliehen.

[Die genauen Kriterien für die Preisvergabe lesen Sie hier.](#)

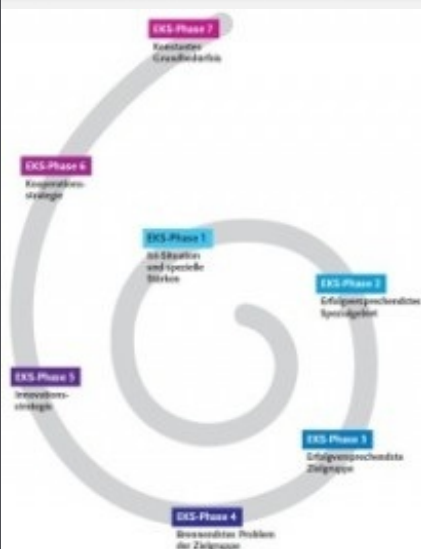
Mehr Informationen zum Preis finden Sie unter www.life-achievement-award.de.

» Der Event

„Menschen – Marken – Märkte: Spannungsfelder (in) der Personalentwicklung“ lautet das Motto der Petersberger Trainertage 2010 in Königswinter bei Bonn, einem der wichtigsten Branchentreffs für Trainer und Personalentwickler. Der Event bietet am 23. und 24. April zahlreiche Vorträge und Workshops zu aktuellen Themen der Weiterbildung und Personalarbeit und präsentiert neue Produkte und Services für den Trainingsmarkt. Renommierete Experten werden als Keynote-Speaker wertvollen Input geben: Mit dabei sind Joachim Sauer, Personalgeschäftsführer und Arbeitsdirektor von Airbus Deutschland, Unternehmer Prof. Dr. Dr. Ulrich Hemel, Gedächtnistrainer Gregor Staub, Trainer und Coach Dr. Robert S. Benninga sowie der Arzt und Businessstrainer Dr. Roman Szeliga. Am 24. April gibt der Geehrte Wolfgang Mewes Einblick in sein Leben und Werk. Unter dem Titel „Erfolg durch Spezialisierung“ wird er auf der Bühne von EKS-Expertin und Strategie-Trainerin Dr. Kerstin Friedrich interviewt.

Weitere Informationen und die Anmeldung zum Event finden Sie hier.

Die EKS-Strategie



Die EKS-Strategie

Haben Sie sich nicht schon oft gefragt, warum manche Unternehmen anderen immer um Längen voraus sind? Und zwar selbst dann, wenn der Wettbewerb immer härter und unberechenbarer wird? Ist es Zufall, Glück, Begabung oder überdurchschnittliche Risikobereitschaft? Diese Frage ließ auch dem Systemforscher Wolfgang Mewes keine Ruhe. Er analysierte mehrere Tausend besonders erfolgreiche Führungskräfte und Unternehmen. Dabei fand er heraus, dass sie alle – ob bewusst oder unbewusst – nach einer ähnlichen Strategie vorgehen. Mewes kam zu dem Ergebnis: Erfolg ist einzig und allein eine Frage der richtigen Strategie!

Wolfgang Mewes ist es in den 70er-Jahren erstmals gelungen, die in den Naturwissenschaften schon lange bekannten Gesetze vom wirkungsvollsten Einsatz der Kräfte auf soziale Systeme zu übertragen. Mewes zeigt, wie man die eigenen Wachstumsgrenzen und die Widerstände seines Umfeldes überwinden kann. Und zwar durch – den richtigen, nämlich wirkungsvollsten Einsatz der Kräfte,

- die bestmögliche Aktivierung der Energien und Interessen anderer
- sowie die Nutzung der Prinzipien der Macht- und Harmonielehre.

Mewes nannte seine Strategie zunächst Evolutions-konforme Strategie (EKS). Später standen diese drei Buchstaben für »Energokybernetisches System« und schließlich für »Engpasskonzentrierte Strategie«.

Hier finden Sie eine Leseprobe zur jüngsten Auflage „Das große 1x1 der Erfolgsstrategie“.

Sie wollen testen, wie strategisch Sie denken und handeln? Hier gelangen Sie zu einer ersten Einschätzung.

» Das Buch



KERSTIN FRIEDRICH / FREDMUND MALIK / LOTHAR J. SEIWERT

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

14., völlig überarbeitete und erweiterte Neuauflage
 ISBN: 978-3-86936-001-0
 264 Seiten, 24,90 EUR (D) / 25,60 EUR (A) / 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 Engpasskonzentrierte Strategie.

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 champions langfristig erfolgreich. Die Systematik funktioniert aber auch für Angestellte und Freiberufler, also immer dort, wo Menschen miteinander und füreinander arbeiten.

Die Strategieentwicklung basiert auf vier wesentlichen Grundsätzen:

1. Konzentration statt Verzettlung, Stärken verstärken
2. Kräfte auf die erfolgversprechendste Zielgruppe ausrichten
3. In die Lücke (Marktnische) gehen
4. Sich in die Tiefe der Problemlösung entwickeln, Marktführerschaft anstreben

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.

Das Buch „Das große 1x1 der Erfolgsstrategie“ wurde von managementbuch.de zum „Besten Strategiebuch 2009“ ausgezeichnet. Die 15. völlig überarbeitete Neuauflage steht im GABAL Verlag bereits in den Startlöchern.

"[Hier können Sie Das große 1x1 der Erfolgsstrategie direkt bestellen](#)"



Der Preisträger 2009: Stefan Merath

Stefan Merath ist seit 1997 Unternehmer aus Leidenschaft, führte bis zu 30 Mitarbeiter und kennt somit nahezu alle Probleme und Höhepunkte des Unternehmerlebens. Seit einigen Jahren gibt er diese Erfahrungen als gefragter



Unternehmercoach exklusiv an Unternehmer weiter. Stefan Merath hat eine Ausbildung in der EKS, ist Mitglied in der „Beratergruppe Strategie“ der German Speakers Association e.V. und engagiert sich bei KIVA, einem Portal für die direkte Gewährung von Mikro-Krediten an Selbständige und Unternehmer in unterentwickelten Ländern.

Der Diplom-Soziologe hat zahlreiche Coaching- und Positionierungs-weiterbildungen absolviert, ist begeisterter Sachbuchleser und gilt zudem als Experte für erfolgreiches Unternehmertum. Sein Expertenwissen bringt er bei Medien wie Focus Online, der Zeitschrift „Lernende Organisation“ oder dem „Coaching Magazin“ ein. Darüber hinaus wirkt er als Vortragsredner, Seminarleiter, Coach und Autor.

Mehr Informationen auf www.unternehmercoach.de.

Hier können Sie [Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer von Stefan Merath](#) direkt bestellen.

Und hier gibt es die [Audio-Version](#).



Der Preisträger 2007: Peter Sawtschenko

Peter Sawtschenko ist einer der erfolgreichsten Praxis-Experten, wenn es um die Entwicklung und Umsetzung von Alleinstellungsmerkmalen, Spezialisierungs- und Positionierungsstrategien von kleinen und mittelständischen Unternehmen, deren Dienstleistungen und Produkten geht. Die Anwendung der EKS-Methode bei seinen Kunden und seine ungewöhnlichen Markterfolge machten ihn und seine Agentur zu einer gefragten Anlaufstelle für Unternehmen, die neue Wege aus Austauschbarkeit und Preiskampf suchen.

Vor seiner Selbständigkeit arbeitete er in internationalen Dialog-Marketing-Agenturen (Ogilvy & Mather Direkt, TBWA, Wunderman). 1991 gründete er die Werbeagentur SAWTSCHENKO für Marktnischen und Positionierungs-Strategien. Er hält Vorträge und gibt interne Seminare und Workshops und ist Autor mehrerer Bücher, u.a. des Branding-Buches „Rasierte Stachelbeeren - So werden Sie die Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe“ im GABAL Verlag.

Mehr Informationen auf www.sawtschenko.de.

Hier können Sie [„Rasierte Stachelbeeren“](#) und [„Positionierung - das erfolgreichste Marketing auf unserem Planeten“](#) von Peter Sawtschenko direkt bestellen.



Der Preisträger 2002: Prof. Dr. Lothar Seiwert

Lothar Seiwert ist Europas führender und bekanntester Experte für das neue Zeit- und Lebensmanagement. Der Bestsellerautor, Keynote Speaker und Präsident der German Speakers Association ist seit vielen Jahren EKS-Anhänger und Experte. Millionen Menschen haben von Lothar Seiwert gelernt, ihre Zeit besser zu führen. Fernsehauftritte, Pressekolumnen, mehr als vier Millionen verkaufte Bücher, internationale Auszeichnungen: Lothar Seiwert steht wie kein anderer Experte für die Themen Zeitautonomie und Zeitsouveränität.

Nach seinen Stationen im Personal- und Bildungswesen zweier Konzerne und seiner Tätigkeit als Management-Consultant einer renommierten Unternehmensberatung lehrte er mehr als 12 Jahre im Hochschulbereich, zuletzt an der Universität St. Gallen. Heute leitet Lothar Seiwert als erfolgreicher Unternehmer seine eigene Trainings- und Beratungsfirma, die Heidelberger Seiwert Keynote-Speaker GmbH, die sich auf sein Vortragsgeschäft zu den Themen Time-Management, Life-Leadership® und Work-Life-Balance spezialisiert hat.

Mehr Informationen unter www.seiwert.de und www.baerenstrategie.de.

In unserem [GABAL-Shop](#) finden Sie zahlreiche Bücher von Lothar Seiwert zum Thema „Zeitmanagement“. Wie wäre es denn zum Beispiel mit „[30 Minuten Zeitmanagement mit iPhone](#)“? oder „[30 Minuten Zeitmanagement für Chaoten](#)“?



Werden auch Sie zum EKS-ler!

Wissen Sie, wo Ihre Nische und welche Positionierung für Sie optimal ist? Mit der Engpasskonzentrierten Strategie finden Sie es heraus. Nehmen Sie an unserer Sonderverlosung teil und gewinnen Sie dieses Standardwerk zur EKS.

Schicken Sie uns einfach eine E-Mail mit dem Betreff „EKS“ an newsletter@gabal-verlag.de und mit etwas Glück sind Sie unter den Gewinnern.

» IMPRESSUM

GABAL SPEZIAL - DER ERFOLGSLETTER informiert Sie über neue Titel des Verlags, Nachrichten aus der Weiterbildung, Trainingsmedien aus unserem Hause und News unserer Autoren. Der GABAL Verlag ist ein Wirtschaftsverlag, der Inhalte für die Aus- und Weiterbildung generiert, aufbereitet und zielgruppenorientiert in Form von Büchern oder audiovisuellen Medien anbietet und vertreibt. Der Verlag steht als Synonym für die leicht verständliche Vermittlung von Bildungsinhalten und als erste Adresse für alle Themen rund um Beruf & Karriere, Management & Training, Persönlichkeit & Erfolg. GABAL bietet ein umfangreiches Medienprogramm vom Buch über Audio-CD und CD-ROM bis hin zu Videos und Internetworkshops und hat bis heute mehr als 400 Titel von über 250 Autoren veröffentlicht. GABAL ist Mitveranstalter von Präsenzseminaren, Symposien und Kongressen.

Falls Sie Ihre E-Mailadresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Falls Sie diesen Newsletter abbestellen möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Haftungsausschluss

Unser Angebot enthält Links zu externen Webseiten Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei bekannt werden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

Wir danken Photocase für die Bilder.

Verantwortlich im Sinne des Presserechts: Ursula Rosengart, GABAL Verlag GmbH
Redaktionelle Betreuung: Petra Spiekermann, PS:PR

Kontakt

GABAL Verlag GmbH
Schumannstr. 155
63069 Offenbach
Telefon 069/83 00 66-0
Telefax 069/83 00 66-66
E-Mail: info@gabal-verlag.de
URL: www.gabal-verlag.de

Pressekontakt

PS:PR
Agentur für Public Relations
Uferstraße 39
50996 Köln
Telefon 0221/77 88 98-0
Telefax 0221/77 88 98-18
E-Mail: info@pspr.de
URL: www.pspr.de