

Konzentration auf den kybernetisch wirkungsvollsten Punkt (Engpaß).

Die Wirkung des konzentrierten Kräfteeinsatzes lässt sich erhöhen, wenn diese Kräfte auf den wirkungsvollsten Punkt gelenkt werden. Dieser Wirkungspunkt bzw. das Ziel muss genau definiert werden. Statt am größtmöglichen Gewinn für sich selbst, soll man sich am größtmöglichen Nutzen für seine konkrete Zielgruppe orientieren; dann wachsen der eigene Gewinn und die Bewegungsfreiheit über die wachsende Anziehungskraft bei dieser Zielgruppe. Dass dies mit einer ständigen Verbesserung und/oder Optimierung der eigenen Fähigkeiten bzw. der unternehmerischen Performance einhergeht, sei der Vollständigkeit halber erwähnt. Der individuelle oder unternehmerische Erfolg ist dann unmittelbare Konsequenz dieser Strategie.

Wie wird die peks-Strategie eingesetzt? (pEKS-Strategie mit integrierten eks-Teilen, verkürzt)

Um den jeweils wirkungsvollsten Punkt (Engpaß) zu finden, muss man seine intuitiven und rationalen Kräfte auf die Probleme einer genau definierten Zielgruppe verengen.

Stufe 1: Situation

Welche besonderen Eigenschaften habe ich/das Unternehmen (berufliche Eigenschaften, Problemerkfahrung, Wunschvorstellung, Standortfaktoren, Maschinenpark usw.?)

Stufe 2: Differenzanalyse/Spezialgebiete

Wie unterscheide ich mich von anderen? Was sind meine Stärken? Worin bin ich besser als andere? Worin hebt sich das Unternehmen eindeutig vom Wettbewerb ab?

Stufe 3: Zielgruppenbestimmung

Wem kann ich mit meiner Problemlösung einen hohen Nutzen bringen? Welche Zielgruppe hat dieses Problem?

Wie kann ich meine Spezialkenntnisse in die aktuelle Problemstellung einer Zielgruppe integrieren?

Zielgruppenselektion: Da bestimmte Probleme zumeist mehrere Zielgruppen haben, gilt es, sich auf eine Zielgruppe zu konzentrieren, um deren Problem optimal zu lösen. Nicht auf einen Teil eines Problems sollte man sich konzentrieren, sondern auf einen Teil der Zielgruppe!

Stufe 4: Profilierung

Welches ist das brennendste Problem meiner Zielgruppe, welches ist der Engpassfaktor? Um dies herauszufinden, muss man sowohl das Problem als auch die Zielgruppe stärker unterteilen. Hat man den wirkungsvollsten Punkt gefunden, dann führt die Konzentration auf ihn dazu, dass man bereits nach kurzer Zeit deutlich überlegene Lösungen präsentieren kann.

Stufe 5: Konzentration auf den Engpass als Daueraufgabe. Innovationen.

Hinter jedem aktuellen Bedarf steht ein grundsätzliches Bedürfnis. Je konsequenter man einen aktuellen Problemlösungsbedarf befriedigt, desto eher wird es gelingen, für die Zielgruppe unentbehrlich zu werden. So kann man seine Position – sei es als Angestellter oder Unternehmer – festigen und unangreifbar machen.

Was sich in der Konzeption so einfach anhört, ist in der Realität nicht immer leicht umzusetzen; so ist es vorteilhaft, die Mewes'sche Grundgedanken seiner EKS besser zu kennen. Die EKS-Strategie ist kein modisches Management-Modell, sondern dank des naturwissenschaftlichen Backgrounds eine „immergrüne“ Strategielehre für soziale Systeme: Für Führungskräfte und Unternehmen/Organisationen. Überdurchschnittliche Erfolge von EKS-orientierten Unternehmen und Führungskräften zeugen von den genutzten Synergieeffekten.



EKS - Der andere strategische Denkansatz von Wolfgang Mewes

Die EKS-Strategie hat – nach jahrhundertlangem statischem Denken und Handeln - zu einem grundsätzlich anderen Verhalten geführt. Zu einem Verhalten, das speziell in der Ökonomie unter einem anderen als dem bisherigen wirtschaftlichen Ziel steht. Kurz gesagt: Zu einem Verhalten, dessen oberstes Ziel nicht mehr der eigene Gewinn, sondern der größtmögliche Nutzen für seine Zielgruppe und über sie hinaus seine Mitwelt ist. Bisher dreht sich in der Ökonomie alles um die Frage, wie man seinen eigenen Gewinn steigert, bei der EKS dagegen, wie man seinen Nutzen für seine Umwelt steigert.

Die konventionelle Betriebswirtschaftslehre führt somit zu einem „ego-zentrierten“, nämlich am eigenen Gewinn orientierten Verhalten. Und zwar je länger desto stärker. Die EKS führt dagegen zu einem „sozio-zentrierten“, das heißt auf die Steigerung seines Nutzens für die Zielgruppe und Umwelt konzentrierten Verhalten.

Mit dem Nutzen für die Umwelt wächst automatisch auch der eigene Gewinn. Und zwar sicherer, leichter und vor allem dauerhafter als unter der direkten Gewinnorientierung bisher. Und nicht nur der finanzielle Gewinn, also das, was üblicherweise unter Gewinn verstanden wird, sondern der Gewinn in einem viel umfassenderen, ganzheitlichen Sinn. Vor allem auch der Gewinn an Freunden, an Freude, Unabhängigkeit, Freiheit und Zufriedenheit. Und, wie auch der amerikanische Psychologie-Professor Csikszentmihalyi aufgezeigt hat, auch der Gewinn an Motivation, Energie, innerem Antrieb, sozialer Anziehungskraft, an Einfluss und Macht.

Folgewirkungen besserer Strategie.

Mit dem Nutzen für seine Zielgruppe und Umwelt wächst ganz automatisch die Nachfrage, der Umsatz und damit der eigene Gewinn und insgesamt die Anziehungskraft einer Person oder einer Unternehmung. Die Erfahrung zeigt das ganz klar.

Die EKS entspricht dem Kantschen kategorischen Imperativ: „Handle nur nach derjenigen Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, dass sie ein allgemeines Gesetz werde.“ Er lautet vereinfacht: Tue nichts, was nicht auch alle anderen tun könnten, ohne dem Ganzen zu schaden. Die EKS sagt konkret, was man entsprechend tun soll. Und sie hat dieses Verhalten so methodisiert, dass man es auch aus jeder Situation heraus tatsächlich tun kann. Nach einer solchen Maxime für ein Verhalten, das allen nutzt und niemandem stärker als fürs Ganze notwendig schadet, ist seit Jahrhunderten gesucht worden. Das Wesentliche der EKS ist das nicht nur nahtlose, sondern sich gegenseitig verstärkende Ineinandergreifen von Gemein- und Eigennutz, von natürlichem Egoismus und notwendigem Gemeinwohl.

Vom quantitativen zum qualitativen Lernen, Denken und Handeln.

Alle ahnen irgendwie, dass an unserem Bildungswesen etwas Grundsätzliches falsch ist. Aber die wirkliche Ursache dieser zunehmenden Fehlentwicklung wird nicht erkannt. Die wirkliche Ursache ist, dass mit der Explosion des Wissens auch die bisherige Bildungsidee, das heißt die Grundlage unseres bisherigen Bildungswesens, falsch geworden ist. Wilhelm von Humboldt, der Begründer unseres öffentlichen Bildungswesens, hatte im Zeitalter des Klassizismus ziemlich unkritisch die Bildungsidee der alten Griechen übernommen. Das ist eine quantitative Bildungsidee. Eine Bildungsidee, bei der es mehr auf die Menge des Wissens als seine Qualität ankommt.

Der Philosoph Karl Jaspers hatte bereits 1958 vorausgesagt: „Die wachsende Dynamik der Entwicklungen werde die Menschen zunehmend verwirren, überwältigen und schließlich vernichten, wenn es nicht gelingt, eine grundsätzlich neue soziale Verhaltensweise (also praktisch eine neue geistige Strategie) zu entwickeln“.

Er nannte auch die Bedingungen, die diese neue soziale Verhaltensweise erfüllen muß. Danach ist sicher, dass die EKS-Strategie diese neue soziale Verhaltensweise ist. Sie setzt die explosionsartige Vermehrung der Informationen und des Wissens statt in immer größere Verwirrung in wachsenden qualitativen Vorsprung um.



Dr. Herbert Gross, der Nestor der Marketinglehre in Deutschland, hatte diesen Unterschied zwischen der herrschenden Bildungsidee und der EKS schon 1975 erkannt. Er schrieb über die EKS: „Man kann durch spitz-konzentriertes Vortreiben des Know-hows ganze Wirtschaftszweige von sich abhängig machen, ohne selbst eine Maschine zu besitzen oder persönliches Risiko zu übernehmen. Die Vertiefung in die EKS-Lehre sei jedem empfohlen. Das Geist-Kapital wird eine führende Rolle übernehmen.“ (Die Chancen ändern sich – Gedanken zum Wachstum, Düsseldorf 1975). Gross entlarvt die uns anerzogene Betriebswirtschaftslehre, mehr noch: das ganze uns anerzogene Denken und Handeln als falsch. Denn wir denken alle, mehr oder weniger, materialistisch-kapitalistisch, während es hiernach um die Verbesserung der geistigen Verhältnisse geht.

Genau betrachtet handelt es sich bei der EKS um eine grundsätzlich neue Bildungsidee. Nicht mehr darum, sein Wissen nach traditionellen und formalistischen Gesichtspunkten ziemlich wahllos zu vermehren, sondern in Richtung auf ein brennendes Problem bzw. Bedürfnis seiner Umwelt einen möglichst überzeugenden Vorsprung zu gewinnen. Das ist eine Art Marktlücken-Denken. Statt das gleiche zu lernen und zu wissen, was auch Abertausende andere lernen und wissen, gilt es, in der Lösung eines von seiner Mitwelt aktuell besonders brennend empfundenem Problem besser zu werden als alle anderen. Dieses strategisch-selektive Lernen ist sogar leichter und geht schneller. Es erfordert nicht mehr Intelligenz und auch nicht mehr Anstrengung, sondern nur bessere Strategie oder, anders gesagt, überlegteres Zielen. Mit weniger Wissen erreicht man auf diese Weise mehr. Wissensmenge gibt es im Internet genug!

Die Gefahr, als Spezialist den immer schnelleren Veränderungen zum Opfer zu fallen, ist bei der EKS durch die sukzessive Orientierung auf das konstante soziale Grundbedürfnis beseitigt. Adam Smith hat dieses Problem, nämlich wie man die Vorteile der Spezialisierung nutzt und ihre Gefahren vermeidet, als das „zentrale Problem der Menschheitsentwicklung“ bezeichnet. Das „zentrale Problem der Menschheitsentwicklung“ ist das Problem, an dem alle anderen Entwicklungsprobleme hängen. Die EKS hat dieses Problem durch die sukzessive Orientierung auf das hinter jedem aktuellen Problem bzw. Bedürfnis stehende konstante soziale Grundbedürfnis gelöst (=dynamische Spezialisierung). Die dadurch entstehenden Chancen haben bisher nur wenige begriffen.

Die Moral der Geschichte ist: Wer heute irgendetwas lernt, muß strategisch-selektiv lernen. Das heißt: Er muß immer wieder von neuem sorgfältig überlegen, was in seiner Situation jeweils am wichtigsten ist. Das heute übliche, mehr oder weniger konventionelle und formalistische Lernen führt in wachsende Verwirrung. „Das Gute wollend schaffen sie das Chaos“ (Psychologie-Professor Dietrich Dörner in „Die Logik des Mißlingens“).

Strategisch gezieltes Lernen führt dagegen zu einem wachsenden Know-how-Vorsprung und wachsenden Erfolg. Und wenn es wirklich „spitz“ betrieben wird, in ganz kurzer Zeit. („Der Vorsprung ist die naturgesetzliche Ursache des Erfolges“, Nationalökonom Joseph Schumpeter.)

In „Microcosm, The Quantum Revolution in Economics and Technology“ hat George Gilder 1989 auf die Revolution in den Vermögenswerten hingewiesen: Die Vorrangstellung der materiellen Vermögenswerte als Grundlage von Macht und Reichtum werde abgelöst durch den Geist, bzw. das immaterielle Vermögen. ‚Structure follows Strategy‘.

Vgl. die – mittlerweile durch die Deutsche Bank in Insolvenz geschickte – Kirch-Gruppe mit einem Milliardenvermögen an Film-Rechten. Diesen Wandel von den materiellen zu den immateriellen Vermögensgütern hat Mewes schon Ende der 50er Jahre, speziell in „Alle Bilanzen sind falsch!“ (Frankfurt 1958) beschrieben. Die EKS ist eine Weltanschauung vom Immateriellen her.



Die zentrale Bedeutung der Strategie.

Mewes hat mit seiner EKS als erster die zentrale Bedeutung, welche die Strategie eines Menschen oder Betriebes für seinen Erfolg oder Misserfolg hat, so richtig ins Bewusstsein gebracht. Ob und welchen Erfolg ein Mensch oder Betrieb hat, entscheidet seine Strategie, das heißt: die Art, wie er seine Kräfte einsetzt und nicht deren Größe. Ist seine Strategie falsch, entwickelt sich kettenreaktionsartig auch alles andere falsch, verbessert er seine Strategie, verbessert sich kettenreaktionsartig auch alles andere: Vom Umsatz über Produktivität, Kapazitätsauslastung, Stückkosten, Gewinn bis zu seinen psychischen, geistigen, sozialen und selbst den ökologischen Verhältnissen. Diese kybernetischen Kettenreaktionen verstehen viele heute noch nicht.

Heute reden alle von Strategie. Die meisten verstehen darunter eine „spezielle Vorgehensweise“ und sind sich nicht über den eigentlichen Begriff der Strategie im Klaren (sorry – man weiß es eben nicht besser). Strategie im engeren Sinne ist ein heuristisches Vorgehen zur Optimierung des Kräfteinsatzes zum Nutzen einer Zielgruppe (siehe den Aufsatz von Prof. Fredmund Malik: „EKS® - dynamische Spezialisierung“, in: Strategie – Navigieren in der Komplexität der Neuen Welt, Frankfurt 2011, S. 325 - 332). Je besser die Strategie, d.h. je präziser gezielt der Einsatz der Kräfte desto größer der Erfolg, je schlechter die Strategie, desto geringer. Die zentrale und deshalb wichtigste unter den unzählig vielen Aufgaben von Mensch und Unternehmen ist deshalb, seine bisherige Strategie zu analysieren und zu verbessern. Alles andere entwickelt sich daraus kettenreaktionsartig mehr oder weniger von selbst. Tut man es nicht, kann man sich ansonsten anstrengen soviel man will: die Erfolge werden bestenfalls gering und vor allem nur vorübergehend sein.

Die EKS entspricht den Entwicklungs- bzw. Evolutionsgesetzen der Natur

In allen Naturwissenschaften, speziell in Physik, Chemie, Biologie, Evolutionsforschung, gibt es Entwicklungsprozesse. Alles in der Welt hat sich entwickelt und entwickelt sich weiter. In fast allen Wissenschaften, von Physik, Chemie, Biologie, Psychologie, Wirtschaftswissenschaft, Soziologie bis zur Astronomie, gibt es solche Entwicklungsprozesse. Mittlerweile ist man von mehreren Seiten aus auf die Idee gekommen, interdisziplinär nach den Gesetzmäßigkeiten zu forschen, nach denen diese Entwicklungsprozesse verlaufen. Die entscheidende Frage war, ob es zentrale Entwicklungsgesetze gibt, die für alle diese Entwicklungsprozesse gelten. Für die Entwicklung des Menschen, Betriebe und Staaten müssen dann logischerweise die gleichen Gesetze gelten.

Die EKS-Strategie ist auf Basis dieser Entwicklungsgesetze der Natur entwickelt worden. Sie verfolgt einen symbiotischen Ansatz des Zusammenlebens: gegenseitige Förderung und Kooperation. Keine andere Verhaltensweise bietet eine derart lückenlose logische Linie von den zentralen Entwicklungsgesetzen der Natur bis zum alltäglichen Denken und Handeln wie die EKS (vgl. hierzu auch Joachim Bauer: Prinzip Menschlichkeit – warum wir von Natur aus kooperieren, Hamburg 2008).

Die EKS führt von dem materialistisch-mechanistisch und vordergründigen Denken, das uns allen anerzogen worden ist, zu einem energetisch-organisch-ganzheitlichen Denken.

Die Physik hat nachgewiesen, dass jedes natürliche System zwei verschiedene Seiten hat. Eine sichtbare materiell-körperliche und eine unsichtbare energetische Seite. Sie sind wie zwei verschiedene Seiten der gleichen Medaille. Das gilt nicht nur für den einerseits materiellen Korpuskel- und andererseits elektrischen Wellen-Charakter des Atoms, sondern, weil aus ihnen gebaut, auch für alle anderen natürlichen Systeme wie Moleküle, Zellen, Pflanzen, Tiere, Menschen, Betriebe und Staaten. Selbst ein Turm hat einerseits eine sichtbare materielle Struktur und andererseits eine unsichtbare energetische bzw. Spannungs-Struktur (Statik). Verändert man diese unsichtbare Spannungsstruktur, stürzt der Turm ein.



Beide Seiten, die sichtbare materielle und die unsichtbare energetische, sind untrennbar miteinander verflochten. Verändert man die eine, verändert sich automatisch auch die andere. Sie greifen unanalysierbar ineinander. Unter dem Begriff „Invisible hands“ (unsichtbare Kräfte) hat Adam Smith, der Begründer der modernen Nationalökonomie, das unsichtbare Wirken dieser geheimnisvollen Kräfte auch in den Unternehmen und Volkswirtschaften entdeckt. Es entscheide mehr als alles andere über Erfolg oder Misserfolg. Die meisten Wissenschaften und speziell die Betriebswirtschaftslehre haben von dieser Wende von der mechanischen Newtonschen- zur energetischen Quantenphysik, die ja dort zum Anlass der modernen Physik wurde, bis heute nicht Kenntnis genommen. Zumindest glauben sie, es ginge sie nichts an. Spätestens seit dem Philosophen Descartes werden die Menschen und Betriebe zu einem einseitig materialistisch-mechanistisch-vordergründigen Denken erzogen. Es hat sie je länger desto engstirniger auf die eine, die materiell-vordergründige Seite des Geschehens fixiert. Ein Beispiel dafür ist das betriebswirtschaftliche Rechnungswesen. Besonders Bilanz, Kostenrechnung, Kalkulation und Planung berücksichtigen nur die materiell-finanziellen Vorgänge und Werte, die psychischen bzw. energetischen Vorgänge und Veränderungen dagegen nicht. Aber mit jedem betrieblichen Vorgang ist neben der materiell-finanziellen Veränderung (beispielsweise der Kosten) auch eine unsichtbare psychische Veränderung verbunden. Einem von der Bilanz ermittelten Gewinn kann auf diese Weise eine unsichtbare Veränderung der psychischen Verhältnisse, beispielsweise der Motivation, des Engagements, der Kreativität und der politischen Einstellung der Mitarbeiter, gegenüberstehen, die der zukünftigen Entwicklung des Unternehmens mehr schadet als ihr der materielle Gewinn nutzt. Im Gegensatz zur Aussage der Bilanz ist dann gar kein Gewinn erzielt, sondern ein Verlust erlitten worden.

Die EKS denkt dagegen energetisch-organisch-ganzheitlich. Das klingt kompliziert, ist aber ganz einfach: Unter der materialistischen Betrachtung sieht man in Mensch, Betrieb und Staat eine Art von Maschine, die man in ihre Teile zerlegen und beliebig manipulieren kann. Unter der EKS betrachtet man sie dagegen als eine Art von Pflanze oder Organ (vgl. Hans Hass: Energon, Wien 1971). Justus v. Liebig hat gezeigt, dass man Entwicklung und Ertrag einer Pflanze enorm steigern kann. Aber auf eine ganz andere Weise. Nämlich durch die optimale Mobilisierung ihrer Selbstorganisationskräfte vom Minimumfaktor her. Die Pflanze organisiert ihre Entwicklung und ihre Erträge dann ganz von selbst – und zwar besser als sie selbst der beste Gärtner einzeln organisieren könnte.

Die Wirkung der EKS lässt sich am besten am folgenden Beispiel erklären: Rückt man eine Pflanze, die bisher im Schatten dahinkümmert, stärker in die Sonne, entwickelt sich die ganze Pflanze automatisch besser. Das heißt: Von den Wurzeln bis zu den Blättern, Knospen, Stoffwechselprozessen, Blüten, Erträgen und selbst der Gesundheit: alles entwickelt sich besser. Von einer einzigen Ursache her: nämlich, weil man die Pflanze besser in das Energiefeld ihrer Umwelt gerückt hat.

Der entscheidende Erfolgsfaktor ist nicht das Kapital, sondern der Geist.

Bisher wird das Kapital für den wichtigsten Erfolgsfaktor für Mensch, Betrieb und Volkswirtschaft gehalten. Deshalb nennen wir unser Wirtschaftssystem Kapitalismus und so fummeln Manager und Politiker ständig an den Kapitalverhältnissen herum. Die EKS macht jedoch bewusst, dass das falsch ist. Der entscheidende Erfolgsfaktor ist nicht das Kapital, sondern der „Geist“. Eigentlich wird das in der Wirtschaft auch zunehmend bewusst. In Anzeigen und Prospekten schreiben viele Unternehmen, dass ihr wichtigster Erfolgsfaktor ihr Know-how und das Engagement und Wissen ihrer Mitarbeiter sei.

Deshalb geht es bei der EKS nicht darum, die Kapitalverhältnisse, sondern diese geistigen Verhältnisse zu analysieren und besser zu managen. In dem Maße, wie man die geistig-motivatorischen Verhältnisse verbessert, verbessern sich die finanziellen und materiellen ganz von selbst.



Die Dominanz der geistig-motivatorischen über die materiellen und damit auch finanziellen Verhältnisse ist in vielen Disziplinen bekannt. Es ist der Geist, der die Materie (und damit auch die Finanzen) gestaltet. Unter dem Thema „Der Geist als Quelle der Materie“ ist dieser Zusammenhang zwischen den geistigen und den materiellen Verhältnissen auch auf Nobelpreisträger-Tagungen diskutiert worden. Die bisherige Betriebswirtschaftslehre zäumt das Pferd vom Schwanz her auf. Sie kuriert an den Symptomen statt an den Ursachen. Im Mittelpunkt ökonomischer Überlegungen und Methoden darf nicht länger die Analyse und Verbesserung der Kapitalverhältnisse, sondern muß die Analyse und Verbesserung der geistigmotivatorischen Verhältnisse stehen (vgl. EKS-Spannungsbilanz). Geist allerdings nicht mehr in Form eines breit angelegten formalen Bildungswissens, sondern in Form eines möglichst nützlichen Knowhow-Vorsprunges. Verbessert man in dieser Weise die geistigen (und nicht nur die Wissens-) Verhältnisse, verbessern sich die finanziellen und materiellen Verhältnisse ganz von selbst. (Buchhinweis für Banker: Helmut Muthers, Geist schlägt Kapital.)

Erfolgreicher ist extravertiertes Denken und Handeln.

Will man die Entwicklung eines Betriebes verbessern, geht bisher der erste Blick nach innen: Wie sind seine Organisation, seine Kosten, seine Finanzen, wie seine Produktivität und wie lassen sie sich verbessern? Bei der EKS geht dagegen der erste Blick nach außen: Wie kann man den Betrieb genauer auf die Bedürfnisse und die Nachfrage seiner Umwelt ausrichten? Anders gesagt: Wie kann man ihn besser im Energiefeld seiner Mitwelt positionieren? Je präziser man einen Menschen oder Betrieb auf den Punkt des jeweils brennendsten Bedürfnisses (größten Mangels) seiner Mitwelt ausrichtet, desto schneller und stärker beginnt er zu wachsen. Und durch sein Wachsen verbessern sich schon ganz von selbst seine inneren Kosten- und Finanzverhältnisse. Motivation und Engagement der Mitarbeiter nehmen zu und dank der wachsenden Umsätze wird es leichter, den Betrieb effektiver zu organisieren. Auch das ist im Grunde längst bekannt: Auf eine Marktlücke, nämlich einen Bereich besonders starken Bedürfnisses gerichtet, entwickeln sich selbst kleine und schlecht organisierte Betriebe erfolgreicher als größere und besser organisierte Betriebe auf mehr oder weniger gesättigten Märkten. Richtet man einen notleidenden Betrieb genauer auf eine Marktlücke aus, beginnt er – genau wie vorhin die im Schatten dahinkümmernde Pflanze – ganz automatisch wieder zu wachsen.

Die EKS lehrt allerdings nicht nur, sich in Richtung auf die Kunden präziser auf die jeweils erfolgversprechendste Zielgruppe und deren jeweils brennendstes Problem bzw. Bedürfnis auszurichten. Sie lehrt grundsätzlich, sich nach außen besser in die Interessen und Bedürfnisse seiner Umwelt zu integrieren. Dazu gehört auch, dass man durch Kooperation selbst mit den bisherigen Mitbewerbern gemeinsam sehr viel mehr und dazu sichereren Erfolg erreichen kann als jeder für sich allein.

Von der Konkurrenz- zur Kooperationsorientierung.

Bisher sind wir erzogen worden, in unserer Umwelt vor allem die gegensätzlichen Interessen zu sehen. Wir achten mehr auf unsere Konkurrenten als auf mögliche Kooperationspartner. Wirtschaften und Karriere werden mehr als ein Kampf gegen die Konkurrenten als eine Art Dominospiel der Interessenverknüpfung verstanden. Schon in der Schule wird, von rühmlichen Ausnahmen abgesehen, mehr zum Wettbewerb, beispielsweise um den besseren Notendurchschnitt, als zur Kooperation erzogen. In jüngerer Zeit beginnt sich unter dem Begriff „Netzwerkbildung“ dieses Denken zu ändern.



Im Mittelpunkt des EKS-Denkens steht nicht der Kampf gegen die Wettbewerber, sondern die Suche nach gleichen oder komplementären Interessen. Vorrangiges Ziel ist es, aus den Interessen seiner Mitwelt diejenigen herauszufinden, die mit den eigenen Interessen am stärksten übereinstimmen. Statt gegen die gegensätzlichen Interessen in seiner Mitwelt energischer anzukämpfen, sucht man nach den übereinstimmenden Interessen und Partnern und wie man sich am besten mit ihnen verbündet. Unternehmen sind Kooperationsveranstaltungen! Gemeinsam kann man mehr erreichen – und das sicherer und leichter. Ein weiterer Effekt ist; Je besser man sich mit Gleichinteressierten verbündet, desto sicherer wächst die Überlegenheit gegenüber Wettbewerbern. Man überwindet sie, ohne sie zu bekämpfen.

In Wirtschaft- und Weltgeschichte haben auf die Dauer nicht die härtesten und risikobereitesten Kämpfer gesiegt, sondern diejenigen, die sich am besten mit Gleichinteressierten zu verbünden bzw. zu alliierten verstanden. Aber unter dem bisher leider vorherrschenden Konfliktdenken ist die Streit- und Militärstrategie stets konsequenter weiterentwickelt worden als die Verbünde-, Kooperations- bzw. Integrations-Strategie.

Die EKS ist eine Strategie der zunehmenden Interessenabstimmung, der zunehmenden Kooperation, Effektivität und Synergie. Und damit letztlich des Konfliktabbaus, der Harmonisierung und des Friedens. Aber nicht dadurch, dass man seine eigenen Interessen unterdrückt, sondern dadurch, dass man bei der Suche nach den geeignetsten Verbündeten und der gegenseitigen Abstimmung der Interessen sehr viel systematischer vorgeht als das bisher geschieht. Sich mit den Kräften seiner Mitwelt systematischer zu verbünden macht grenzenlos erfolgreicher als sich selbst stärker anzustrengen. Denn die Steigerung der eigenen Anstrengungen ist begrenzt, die Möglichkeiten, sich besser mit den Kräften seiner Umwelt zu verbünden sind dagegen unbegrenzt.

Eine Wirtschaft und Gesellschaft, in der sich die Menschen und Betriebe nicht mehr an der Steigerung ihres Gewinns, sondern an der Steigerung ihres Nutzens für ihre Mitwelt orientieren – weil sie wissen, dass sie auf diese Weise selbst am erfolgreichsten werden – wird sich sukzessiv zu einer völlig anderen Wirtschaft und Gesellschaft entwickeln als die unsrige ist.

Zur pEKS von HEEB.

In der von HEEB entwickelten und seit Jahren angewandten 10_Stufen_pEKS wirken nebst der EKS das Pareto-Prinzip, Teile der Delfinstrategie, die Kraft des Tao, die List der Lehre der 36 Strategeme und das Modell des assoziativen Wirtschaftens.

Wer sich für die pEKS interessiert, meldet sich am einfachsten mal bei pareto.li. Erstgespräche und Hilfestellungen sind kostenlos. Ganz im Sinne von Nutzen vor Gewinn!

