

Kerstin Friedrich



# Fokus finden

Erfolg durch engpasskonzentrierte Strategie

DfE





[www.meinquadro.de](http://www.meinquadro.de)

Kerstin Friedrich: Fokus finden – Erfolg durch engpasskonzentrierte Strategie

Quadro Nr. 26

© 2012 Down to Earth · Laubacher Str. 16 II · 14197 Berlin

Gestaltung: [www.michaelzimmermann.com](http://www.michaelzimmermann.com)

Fotos: [photocase.com](http://photocase.com) - saster (1), jock+scott (6), Falk 'n' Roll (14), bit.it (22), boerdi (31)

Lektorat: Kerstin Hack

Druck: Müller Fotosatz & Druck GmbH, Selbitz · Printed in Germany

ISBN 978-3-86270-641-9

ISBN eBook 978-3-86270-642-6; eBook-PDF: -644-0; Smartphone-App: -643-3

Zitate stammen aus der Zitate-Sammlung »Gut gesagt«, Down to Earth Verlag, 2008.

Impulshefte, Quadros und Bücher als Apps für Smartphones: [www.textunes.de](http://www.textunes.de)

### Bezug

Im Buchhandel oder beim Verlag:

Down to Earth bei Chrismedia

Robert-Bosch-Str. 10

35460 Staufenberg

Tel: 06406 - 8346 0

Fax: 06406 - 8346 125

E-Mail: [dte@chrismedia24.de](mailto:dte@chrismedia24.de)



**Mehr Inspiration und weitere Quadros gibt es unter**  
**[www.down-to-earth.de](http://www.down-to-earth.de) und [www.meinquadro.de](http://www.meinquadro.de)**





*Ein schönes Leben hat man, wenn man jeden Morgen aufsteht und es kaum erwarten kann, dass es losgeht.*

—Barbara Sher

## Fokus finden

■ Hast du ein schönes Leben? Stehst du morgens voll Elan auf und freust dich auf den Arbeitstag? Liebst du dein Unternehmen, deinen Job, deine Aufgabe? Bist du den Herausforderungen souverän gewachsen und hast du die Informationsflut im Griff? Wenn ja – wunderbar!

Wenn nein – keine Sorge. Du bist nicht allein. Die meisten Menschen arbeiten und leben nicht in derart paradiesischen Umständen. Doch wenn du diese Qualitäten dauerhaft in deinem Leben erfahren möchtest, dann hast du mit diesem Quadro den Schlüssel für dieses Paradies in der Hand. Und dazu einen Wegweiser, wie du die dazu passende Tür findest. Unterwegs will ich dir jede Menge Mut machen, diese Tür zu öffnen und dich auf den dahinter liegenden Weg zu machen.

Warum ist es gerade heute so wichtig, sich auf ein klares Ziel zu konzentrieren und dieses mit aller Kraft zu verfolgen? Weil noch nie die Gefahr der Ablenkung und Verzettlung so groß war wie heute.

Unsere Großeltern, und manchmal auch noch unsere Eltern, lebten in festen Strukturen: Man hatte seine Religion, seinen Ehepartner, seine Familie und seinen Beruf. Die Identität galt weitgehend als »ererbte«; und die Möglichkeit, das eigene Schicksal im engen Korsett von gesellschaftlichen Normen und familiären Bindungen zu formen, war eher begrenzt.

Und wie sieht es heute aus? Patchwork-Familien, Job-Hopping und ständige Neudefinitionen der eigenen Identität sind fast schon zum Normalfall geworden. Rein theoretisch steht uns dank Internet und Billigfliegern der gesamte Globus für Arbeit und Konsum zur Verfügung. Die Menge der verfügbaren Produkte ist explosionsartig gestiegen, ebenso die Menge des verfügbaren Wissens.

Rein theoretisch haben sich unsere Optionen dramatisch auf eine nie vorstellbare Weise erweitert: nicht nur beim Arbeiten und Einkaufen, sondern auch beim Kennenlernen von Menschen.



Welche Auswirkungen diese Komplexität auf unsere Lebensqualität hat, können wir nur ahnen. Fest steht: Für manche Menschen sind die unglaubliche Vielfalt und die vielen Wahlmöglichkeiten ein Segen. Für die meisten werden sie mehr und mehr zum Fluch. Fokussierung ist das Zauberwort, das die negativen Begleiterscheinungen beseitigt, die die Komplexität unserer Welt mit sich bringt. Wer fokussiert ist, ist nicht Spielball der Wellen und Gezeiten. Er nutzt vielmehr die Kräfte des Umfeldes, um selbst besser voranzukommen. Die gleiche Energie, die andere in die Verzettelung und in den Burnout treibt, wird für die Fokussierten zum besten Verbündeten.

Folgende Qualitäten wirst du in deinem (Arbeits-)leben genießen können, wenn du fokussiert bist:

- Du kannst Wichtiges von Unwichtigem unterscheiden.
- Du hast ein klares Ziel vor Augen.
- Du hast mehr Zeit für Dinge, die dir wichtig sind.

- Du erzielst die gleichen Ergebnisse mit geringerem Kräfteinsatz – oder du bist um ein Mehrfaches erfolgreicher als zuvor.
- Du beherrschst die Informationsflut und gewinnst an Gelassenheit, Souveränität und Selbstsicherheit.

Ich freue mich, wenn ich dich in den nächsten vier Wochen auf dieser Reise begleiten darf. Die Konzepte, die wir nutzen, entspringen der engpasskonzentrierten Strategie des Frankfurter Systemforschers Wolfgang Mewes. Das vertiefte Studium dieser Strategie lege ich jedem Menschen – und dir besonders – dringend ans Herz. Die EKS ist die einzige Erfolgsstrategie, die auf sozialer Harmonie und einem positiven Menschenbild basiert. Mit ihrer Hilfe kannst du viel erfolgreicher werden, indem du deine Kräfte richtig fokussierst. Ich wünsche dir viele gute Erkenntnisse auf diesem Weg!

*Kerstin Friedrich*

—Kerstin Friedrich



## Tipps zur Anwendung

■ Dieses Quadro ist in 28 Kapitel aufgeteilt. Du kannst vier Wochen lang täglich einen Abschnitt lesen und umsetzen. Die Themen sind chronologisch aufgebaut. Doch wenn dich ein Kapitel besonders anspricht, dann lies es ruhig mehrfach.

■ Die Kapitel werden am besten fortlaufend gelesen, aber fang ruhig mit dem Thema an, das dich am meisten interessiert.

■ Am Ende jedes Abschnittes findest du Fragen. Nimm dir Zeit, darüber nachzudenken und sie konkret zu beantworten. Was schriftlich ist, wird konkret. Deshalb empfehle ich dir, die Antworten aufzuschreiben und dir auch Notizen zu machen, wie du die Handlungsimpulse umsetzen möchtest.

■ Du kannst für deine Notizen ein einfaches Notizbuch verwenden oder *Mein Quadro*, das wir speziell für die Quadro-Serie entwickelt haben.

■ Nimm dir einige Minuten Zeit, um mit einem Menschen über das Gelesene zu reden – dadurch wird es besser verankert.

■ Wer passiv konsumiert, bleibt passiv. Frage dich nach jedem Lesen: Wenn ich jemandem erzählen würde, was der wichtigste Impuls für mich war – was würde ich ihm oder ihr sagen?

■ Lies das Quadro gemeinsam mit deinem Partner, Freunden oder Kollegen und sprech darüber. Ihr werdet feststellen, dass Punkte, über die man miteinander redet, klarer werden und nachhaltiger wirken.

■ Setze die Handlungsimpulse zeitnah um. Was du selbst ausprobiert hast, prägt sich tiefer ein, als die Dinge, die du nur liest.

■ Bleibe gelassen. Änderungen geschehen nicht von heute auf morgen. Erlaube dir selbst, in deinem eigenen Tempo dazuzulernen.

■ Mach dir eine Liste der Haltungen und Tools (nicht mehr als 2-5), die du besonders gerne lernen möchtest. Konzentriere dich auf diese Bereiche. Nimm diese Liste mehrmals im Jahr zur Hand, um zu beobachten, was du dazu gelernt und wie du dich weiterentwickelt hast.

**Woche 1**  
**Fokussiert sein**



## Vorteil Fokus

- Was ist Fokus? Landläufig verstehen wir darunter einen Punkt, auf den alles gerichtet ist: unsere Aufmerksamkeit, unsere Energie, unsere Ressourcen. Einen Fokus zu haben, heißt vor allem: ein klares Ziel haben sowie Prioritäten setzen können. Es heißt auch, dieses Ziel konzentriert zu verfolgen. Damit verbunden ist eine ganze Reihe von anderen Qualitäten:
- Nein sagen können, also Dinge ablehnen, ohne Angst zu haben, dass man etwas, zum Beispiel eine Umsatzchance, verpasst. Oder auch, dass man durch das »Nein« andere Menschen enttäuscht und ihre Zuneigung verliert.
  - Die eigene Lebenszeit mit sinnvollen Dingen zu verbringen, sich also nicht in unproduktiven Ablenkungen zu verlieren.

Menschen mit Fokus sind keine Workaholics, die ihren Zielen persönliche und soziale Bedürfnisse unterordnen. Ganz im Gegenteil: Sie tun das, was ihrer Berufung entspricht und sind glücklich damit.

*Glück besteht darin, all seine Fähigkeiten einsetzen zu können für ein Ziel.*

—Aristoteles

Oder – um es nicht ganz so hoch aufzuhängen: Sie tun das, was notwendig ist. Und dieses Notwendige tun sie so konzentriert und effektiv, dass viel Zeit bleibt für andere wichtige Dinge. Fokus haben heißt: mehr erreichen mit weniger Aufwand. Der Effekt gleicht dem eines Brennglases. Es bündelt die Sonnenstrahlen zu einer hoch wirkungsvollen Kraft. So wirkt auch die EKS-Methodik: Sie bündelt die Energie. In der Folge wirst du finanziell erfolgreicher. Ganz einfach, indem du deine Kräfte zum Nutzen anderer optimal entfaltetest.

### ■ Denk mal

In welchen Situationen gelingt es dir, vollkommen fokussiert zu sein?

### ■ Mach mal

Formuliere deine Ziele und überlege, wie dein Leben aussehen würde, wenn du diese souverän und ohne Ablenkung erreichen würdest.

# 3.2

## Meine Zielgruppe

■ Damit deine Fokussierung Erfolg hat und deine Anziehungskraft so groß wird, dass du dich vor Aufträgen nicht retten kannst, ist noch eine weitere Präzisierung erforderlich: Du brauchst eine Zielgruppe. Kriterien für eine ideale Zielgruppe sind:

- Sie hat möglichst gleiche Wünsche und Probleme. Dann kannst du deine Problemlösung passgenau entwickeln und mit geringstem Aufwand multiplizieren.
- Du hast eine gute Verbindung zu ihr, magst und kennst sie.
- Sie ist so groß, beziehungsweise klein, dass du dort bald Marktführerin oder führender Experte werden kannst.

Die passende Zielgruppe findest du über folgende Fragen:

- Für welche Zielgruppen eignen sich meine speziellen Leistungen prinzipiell?
- In welche Teil-Zielgruppen lassen sich diese Zielgruppen jeweils unterteilen?

Zwei Beispiele: Das Franchise-System *minibagno* ist auf die Einrichtung von Kleinstbädern spezialisiert.

*Die Freude lässt sich nur voll auskosten, wenn sich ein anderer mitfreut.*

—Mark Twain

Zielgruppe: Besitzer kleiner Bäder. Vielversprechendste Teil-Zielgruppe: Renovierer mit Bädern von 2-6 m<sup>2</sup>.

Ein Hotelier suchte eine Zielgruppe für sein Seminarhotel und fand sie in »Azubis im öffentlichen Dienst«, also junge Menschen von 16 bis 25. Diese stellen vollkommen andere Anforderungen an ein Hotel als ältere. Das Prinzip dahinter: Je klarer und kleiner die Zielgruppe, desto besser kannst du auf deren Besonderheiten eingehen.

### ■ Denk mal

Für welche Zielgruppen eignen sich meine speziellen Leistungen? Welche Teil-Zielgruppen gibt es?

### ■ Mach mal

Differenziere deine Zielgruppe so lange, bis sie den idealen Anforderungen entspricht.

# 3.3

## Die Zielgruppen-Auswahl

■ Im Rahmen der engpasskonzentrierten Strategie ist es sehr wichtig, dass du der oder die Beste für deine Zielgruppe wirst. Das ist für manche Menschen ungewohnt. Wir werden in aller Regel dazu erzogen, »guter Durchschnitt« zu sein. Man warnt uns davor, herauszuragen. Doch um erfolgreich zu sein, nützt es nichts, einer von vielen zu sein. Der Kunde entscheidet sich nur für einen Anbieter und das ist derjenige, der ihm aus seiner Sicht den besten Nutzen bietet. Wer erst einmal das Image des »Besten« hat, dem strömen Kunden fast von allein zu.

Darum suche dir die Zielgruppe aus, für die du die oder der Beste sein willst und kannst. Wähle die Zielgruppe nicht zu groß: Bei Zielgruppen, die deine Kapazitäten bei weitem überschreiten, kannst du immer nur ein Mitschwimmer im Schwarm der Konkurrenten sein, aber kaum der Anführer. Schau dir die Liste deiner potenziellen Zielgruppen an und bewerte sie auf einer Skala von 0 bis 100.

*Zielgruppenbesitz ist wichtiger als Produktionsmittelbesitz.*

—Wolfgang Mewes

Achte besonders auf folgende Kriterien:

- Mit welcher Zielgruppe möchte ich am liebsten meine Arbeitszeit verbringen?
- Welche Zielgruppe hat den größten Bedarf nach meinen Leistungen?

Die Zielgruppe mit der höchsten Punktzahl gibt dir einen Hinweis, die Erfolg versprechendste zu sein. Die zweite Frage kannst du erst mal für dich beantworten. Klar ist aber, dass das nur Mutmaßungen sind. Deine nächste Aufgabe liegt darin, mit den Zielgruppen in den Dialog zu treten, um herauszufinden, welche die tatsächlich Erfolg versprechendste ist.

### ■ Denk mal

Welche Zielgruppe ist meine Erfolg versprechendste?

### ■ Mach mal

Erstelle eine Rangliste deiner möglichen Zielgruppen und beurteile, ob diese Rangliste für dich stimmig ist.

# 4.6

## Expandieren

■ Manchen Menschen ist Spezialisierung und Fokussierung suspekt, weil sie damit »Einseitigkeit«, »Nische« und »klein-klein« verbinden. Doch das ist Unsinn. Große Unternehmen wie Kärcher (Hochdruckreiner) oder Würth (Befestigungssysteme) legten den Grundstein für ihren Erfolg mit ganzheitlicher Spezialisierung nach der EKS. Wenn man genau hinschaut, erkennt man auch heute noch den klaren Fokus dieser Unternehmen.

Du kannst selbst bestimmen, wie groß oder klein dein Unternehmen sein soll. Wenn du ein gut funktionierendes Geschäftsmodell in deiner Stadt aufgebaut hast, kannst du das über Filialen, Franchising oder über Lizenzen landesweit oder weltweit verbreiten. Auch Weight Watchers hat einmal als Selbsthilfegruppe angefangen.

Womöglich willst du nach einer Weile dein Angebot erweitern, dann tu das nach folgendem Muster: Schau, welches konstante Grundbedürfnis hinter deiner aktuellen Spezialisierung steckt.

*Lieber weiter als bisher, statt weiter wie bisher.*

*—Thomas Ruf*

Hinter jedem Produkt steckt ein Grundbedürfnis: hinter dem MP3-Player der individuelle Musikwunsch, hinter dem Fitnessstudio gutes Aussehen oder Gesundheit. Suche nach Möglichkeiten, wie du – entsprechend deiner Stärken – dieses Bedürfnis noch auf andere Art erfüllen kannst. Erweitere so dein Angebot. Wenn du das konstante Grundbedürfnis vor Augen hast, hast du automatisch ein ganzheitliches Innovationsverhalten. Damit ist praktisch ausgeschlossen, dass du zum Fachidioten wirst.

■ **Denk mal** \_\_\_\_\_  
Wie lautet das Grundbedürfnis hinter deiner aktuellen Spezialisierung?

■ **Mach mal** \_\_\_\_\_  
Entwickle ein Zukunftsszenario, indem du um das konstante Grundbedürfnis herum zusätzliche Leistungen für deine Zielgruppe findest.

## Erst Nutzen, dann Gewinn

■ Du hast wahrscheinlich schon bemerkt, dass die EKS völlig andere Verhaltensweisen von uns verlangt, als wir es in der Schule oder in der Managementlehre gelernt haben: Dort gilt der Mensch als ein auf Eigennutz programmiertes Wesen. Und das oberste Ziel eines Unternehmens besteht darin, den Gewinn zu maximieren. Wenn sowohl Kunden als auch Unternehmen nur an ihren eigenen Vorteil denken, ist das angeblich gut für alle. Dass bei einem solchen Denken die Umwelt, unsere Gesundheit und der Zusammenhalt unserer Gesellschaft auf der Strecke bleiben, ist kein Wunder. Es überrascht nicht, dass weltweit der Widerstand gegen diese Form des Wirtschaftens wächst. Die EKS bietet dazu eine gute Alternative. An die Stelle von Kampf und Gier treten Wachstum, Kreativität und die Fokussierung auf den Nutzen für andere: Erst finden wir Mittel und Wege, um den Nutzen für andere zu steigern. Der Gewinn folgt dann von ganz allein.

*Wer etwas haben will, der muss auch etwas geben.*

—Martin Luther

Je mehr wir für andere tun, desto mehr gewinnen wir selbst. Das ist außerdem besser für die Beziehung zu unseren Kunden und Mitarbeitern. Statt zu Konfrontation führt dieses Arbeiten zu einem besserem Miteinander. Außerdem sind wir viel kreativer und innovativer, wenn wir die Probleme anderer lösen als unsere eigenen. Zudem führt die Spezialisierung von ganz allein dazu, dass der Verdrängungswettbewerb abnimmt. Nach EKS arbeiten, heißt also auch: mehr Sinn und Glück in die Arbeitswelt bringen.

### ■ Denk mal

---

Was bedeutet Nutzenmaximierung für dich?

### ■ Mach mal

---

Halte bewusst Ausschau nach Unternehmen, die soziale Werte und profitables Wirtschaften unter einen Hut bringen.



## Mehr zur EKS

■ Einige Empfehlungen, wenn du mehr über die engpasskonzentrierte Strategie erfahren möchtest.

**Buchtipp:** »Das große 1x1 der Erfolgsstrategie« von Kerstin Friedrich, Lothar Seiwert und Fredmund Malik, 17. Auflage 2011, GABAL-Verlag.

Oder wenn du lieber über Video lernst: Einführung in die engpasskonzentrierte Strategie, 10 mal 10 Minuten-Kurse online bei der Pink University: [www.pinkuniversity.de](http://www.pinkuniversity.de)

**Seminare** kannst du an der EKS-Akademie belegen – dort kannst du dich von mir und anderen EKS-Kennern zum Strategieberater (IHK) oder zum Strategiecoach ausbilden lassen. Du kannst dort auch als Unternehmer oder Freiberufler tiefer in die EKS einsteigen und deine eigene Strategie entwickeln. Infos zu den Angeboten und Texten und Literatur zur EKS findest du hier: [www.eks-akademie.de](http://www.eks-akademie.de)

**Fernkurse** gibt es bei der Studiengemeinschaft Darmstadt: [www.sgd.de](http://www.sgd.de) oder bei Malik Management St. Gallen: [www.eks.de](http://www.eks.de)

Das größte **Netzwerk** von EKS-Anwendern ist der Bundesverband StrategieForum e.V. Dort findest du in vielen Regionalgruppen Menschen, die auch nach dieser Strategie arbeiten und die sich regelmäßig zu Veranstaltungen treffen: [www.strategie.net](http://www.strategie.net) Mehr zum »Erfinder« der EKS findest du unter [www.wolfgangmewes.de](http://www.wolfgangmewes.de)

Das **EKS-Tableau**, mit dem du die einzelnen EKS-Phasen aufzeichnen kannst, gibt es als Download bei [www.down-to-earth.de](http://www.down-to-earth.de) oder in DIN A0 bei [www.strategie.net](http://www.strategie.net)

Wenn du Fragen und Anregungen hast oder mir von deinen Erfolgen auf dem Weg zu Fokussierung erzählen willst, freue ich mich auf eine Mail: [friedrich@eks-akademie.de](mailto:friedrich@eks-akademie.de). Sich selbst zum Nutzen anderer zu entfalten und dabei erfolgreich zu sein, ist eines der größten Geschenke, die wir im Leben erhalten können. Du hast es selbst in der Hand, das zu erreichen. Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg auf diesem Weg.

—Kerstin Friedrich



Kerstin Hack  
**Erfolg**  
*schlicht + ergreifend,*  
160 Seiten

Kerstin Hack zeigt in diesem Buch, wie jeder seine Erfolgskriterien finden und für das eigene Leben definieren kann. Von A wie Anfangen über D wie Durchhalten und K wie Krisenzeiten oder M wie Multiplikation bis zum Z wie Ziele – Wissen, wo man ankommen will.

*schlicht + ergreifend Nr. 3*



Christoph Schalk  
**Weisheit entwickeln**  
*Krisen meistern und belastbar werden,* 40 Seiten

Weisheit hilft dabei, Krisen und Tiefschläge im Leben zu überwinden. Die gute Nachricht: Lebensweisheit kann man lernen. Hier findest du eine Anleitung zur Entwicklung von innerer Stärke und Widerstandskraft und einen Leitfaden zum Selbstcoaching.

*Quadro Nr. 18*



Annette und Christoph Schalk  
**Mitarbeiter coachen** *Gemeinsam Ziele erreichen,* 40 Seiten

In diesem Quadro kannst du lernen, wie du das Potential deiner Mitarbeiter so freisetzt, dass Veränderung geschieht: Du erreichst deine Ziele, deine Mitarbeiter erreichen ihre Ziele, gemeinsam erreicht ihr eure Ziele als Team.

*Quadro Nr. 13*



Reiner App  
**Profil**  
*Impulse, das Wesentliche zu zeigen,* 32 Seiten

Wer bin ich? Was macht mich aus? Was möchte ich anderen von mir zeigen? Der Kommunikationsberater Reiner App zeigt hier, wie man authentisch ist und auftritt. Ideal für alle, die zeigen wollen, wer sie sind.

*Impulsheft Nr. 50*

# Q Fokus finden

Wer viele Hasen jagt, fängt letztlich keinen. —Jägerweisheit

Wie findet man den richtigen Fokus, statt sich dauernd zu verzetteln? Wie entdeckt man den Platz, an dem man mit Leichtigkeit erfolgreich wird? Dieses Quadro führt in die engpasskonzentrierte Strategie ein. Du lernst, wie du auf Basis deiner Stärken für dich oder dein Unternehmen ein Erfolg versprechendes Konzept entwickeln und umsetzen kannst. Und wie du deine Stärken kraftvoll zum Nutzen vieler Menschen einsetzen kannst.

Fragen und Handlungsimpulse helfen dir, das Gelesene praktisch umzusetzen. Das Quadro inspiriert und begleitet dich bei deinem Lernprozess mit vier Impulsen pro Tag:

- Ein prägnantes Zitat
- Ein anregender Denkanstoß
- Eine provokante Frage
- Ein praktischer Handlungsimpuls

Ideal für alle, die nicht 1000 Dinge tun wollen, sondern lieber das Richtige.

**Q**Quadro

**DTE**  
Down to Earth

Mit freundlicher Empfehlung von:

ISBN 978-3-86270-641-9



9 783862 706419