

INHALT

Geleitwort von Prof. Wolfgang Mewes	5
Was ist EKS?	9
Wie strategisch ist Ihr Denken und Handeln?	14

Die vier Prinzipien der Erfolgsstrategie

EKS-Prinzip 1: Konzentration und Spezialisierung	19
EKS-Prinzip 2: Minimumprinzip	25
EKS-Prinzip 3: Immaterielle vor materiellen Vorgängen	33
EKS-Prinzip 4: Nutzen- vor Gewinnmaximierung	43

Das 7-Phasen-Programm der EKS zur Marktführung

Übersicht: Die sieben Phasen der EKS	53
EKS-Phase 1: Analyse der Ist-Situation und der speziellen Stärken	59
<i>Erfolgsbeispiel zu Phase 1: Paulus-Lager</i>	73
EKS-Phase 2: Das erfolgversprechendste Spezialgebiet	83
<i>Erfolgsbeispiel zu Phase 2: REWE-Center Altstadt</i>	98
EKS-Phase 3: Die erfolgversprechendste Zielgruppe	107
<i>Erfolgsbeispiel zu Phase 3: Stadthotel Lünen</i>	121
EKS-Phase 4: Engpassanalyse	129
<i>Erfolgsbeispiel zu Phase 4: Town & Country Haus</i>	143

EKS-Phase 5:	Innovationsstrategie	155
	<i>Erfolgsbeispiel zu Phase 5: Zahnmedizinisches Zentrum Berlin</i>	169
EKS-Phase 6:	Kooperationsstrategie	179
	<i>Erfolgsbeispiel zu Phase 6: IBB Technology</i>	197
EKS-Phase 7:	Das konstante Grundbedürfnis	205
	<i>Erfolgsbeispiel zu Phase 7: DAISY Akademie und Verlag GmbH</i>	217
Umsetzungstipps		226
Meistern von Komplexität mit EKS <i>von Fredmund Malik</i>		229
Literaturverzeichnis		255
Stichwortverzeichnis		258
Die Autoren		261