

PRESSEMITTEILUNG
16.05.2019

Jubiläum für GABAL-Bestseller: „Das große 1x1 der Erfolgsstrategie“ jetzt in der 25. Auflage



(Offenbach) Ein Dauerbrenner geht in die nächste Runde: Der Bestseller „Das große 1x1 der Erfolgsstrategie“ der Autoren Dr. Kerstin Friedrich, Prof. Dr. Fredmund Malik und Prof. Dr. Lothar Seiwert erscheint bereits in der 25. Auflage.

Was haben Würth, Kärcher und Fielmann gemeinsam? Alle drei Unternehmen verfolgen die Engpass-konzentrierte Strategie, kurz EKS[®] oder auch Mewes-Strategie, benannt nach ihrem Urheber Prof. h.c. Wolfgang Mewes. Und so steht sie auch nicht ohne Grund im Zentrum des GABAL-Longsellers. Sie ist nämlich ein beliebtes Werkzeug zur allumfassenden Steuerung eines Unternehmens oder auch der erfolgreichen Laufbahn einer einzelnen Person.

In „Das große 1x1 der Erfolgsstrategie“ vermittelt das GABAL Autorenteam nicht nur ein Verständnis für die Prinzipien und die sieben Phasen der Engpass-Konzentrierten Strategie, sondern liefert auch ein Programm für die konkrete Anwendung der Methode. Zunächst stellt das Buch die vier Prinzipien der Erfolgsstrategie vor: Konzentration und Spezialisierung statt Verzettelung, das Minimumprinzip, immaterielle vor materiellen Vorgängen und Nutzen- vor Gewinnmaximierung. Darauf folgen die sieben Phasen der EKS, angefangen bei der Analyse der Ist-Situation und spezieller Stärken über die Konzentration auf das lohnendste Geschäftsfeld und die erfolgversprechendste Zielgruppe bis hin zu dem „brennendsten Problem“ der Zielgruppe.

Das Herzstück der Erfolgsstrategie setzt sich im Wesentlichen aus der Bewältigung von Komplexität, der Fokussierung auf eigene Stärken und der Spezialisierung im Markt zusammen. Die Methode sieht hierbei die Konzentration aller Kräfte auf das größte und akuteste Problem des Kunden vor.

„Der Erfolgskern des Buches ist für mich ganz klar die EKS-Strategie selbst. Wir Autoren wenden sie bereits seit vielen Jahren für unser Business an, weil sie so simpel und gleichzeitig so wirksam ist“, so Kerstin Friedrich, führende Expertin für die EKS. „Wir sind überzeugt, dass jeder mit ihr seine persönliche Spitzenleistung erreichen kann. Der internationalen Karriere als Marktführer steht also nichts mehr im Weg, vorausgesetzt man bringt den nötigen Ehrgeiz mit“, ergänzt Lothar Seiwert. Dass Fredmund Malik, führender Vordenker des systemorientierten Managements in Europa, als Co-Autor zeichnet, spricht für die Relevanz des Strategieinstrumentes. „Jedes Jahr fluten unzählige neue Strategien den Markt, aber diese hat sich als wirkungsvoller Dauerbrenner bewiesen“, so der Management-Experte.

Auch für Ursula Rosengart, Geschäftsführerin des GABAL Verlags, kommt der Erfolg des Titels nicht von ungefähr: „Die drei Autoren haben es geschafft, die wesentlichen Prinzipien der Methode übersichtlich darzustellen und didaktisch klug zu vermitteln. Gleichzeitig ist das Buch ausnehmend gut strukturiert und bietet viele aktuelle Beispiele.“

Weitere Informationen zur 25., aktualisierten Neuauflage finden Sie [hier](#) und unter www.friedrich-strategie.de, www.malik-mzsg.ch und www.Lothar-Seiwert.de.

Der **GABAL Verlag** gehört als zukunftsorientierter Wirtschaftsverlag zu den wichtigsten Anbietern von Büchern und Medien rund um die berufliche und private Aus- und Weiterbildung. Sein erklärtes Ziel ist die leicht verständliche Vermittlung von Bildungsinhalten auf hohem Niveau. Mit renommierten Autoren und einem vielseitigen Programm setzt der Verlag Trends, reagiert auf aktuelle Veränderungen und Anforderungen in Wirtschaft, Beruf und Gesellschaft und stellt immer wieder unter Beweis, dass Wirtschaft alles ist, nur nicht langweilig. Von Büchern über Hörbücher bis hin zu E-Books, mp3, Computer Based Trainings und Internet-Workshops – der GABAL Verlag bietet eine einzigartige Medienvielfalt. <https://www.gabal-verlag.de/>

Kontakt:



GABAL Verlag

Schumannstr. 155

63069 Offenbach

Tel.: +49 (0) 69 830066-0

info@gabal-verlag.de

www.gabal-verlag.de

Pressekontakt:



Agentur für Public Relations GmbH

Grimmelshausenstr. 25

50996 Köln

Tel.: +49 (0) 221 - 778898-0

office@pspr.de

www.pspr.de