

Erfolg ist einzig und alleine eine Frage der richtigen Strategie

(Teil 2-1) Ohne Prinzipien kein Erfolg

Prinzip 1

Durch Spezialisierung zur Spitzenleistung

Nur der Spezialist, der seine Stärken voll und ganz einsetzt, kann Spitzenleistungen bieten. Darum lautet die wichtigste Voraussetzung für eine erfolgreiche Strategie: Konzentration der Kräfte und Spezialisierung auf das,

- ▶ was Sie am besten können und
- ▶ womit Sie Ihren Kunden den größten Nutzen bieten können.

Wer sich verzettelt, bleibt durchschnittlich

Misserfolge und Konkurrenzdruck sind meistens die Folge eines entscheidenden Strategiefehlers: der Verzettelung der Kräfte.

Wer sich hingegen auf eine bestimmte Aufgabe konzentriert und spezialisiert, verzeichnet automatisch Lerngewinne über die permanenten Wiederholungen und die Weiterentwicklung seiner Problemlösungsfähigkeit.

Nur durch Spezialisierung können Sie Marktführer werden

Die Konzentration der Kräfte und die Spezialisierung haben eine ganze Reihe positiver Folgen: Sie führen zu steigender Effizienz, besseren Leistungen und steigenden Umsätzen. Dadurch bietet sich mehr Raum für Preissenkungen, was zu mehr Nachfrage und letztlich steigenden Gewinnen führt.

Prinzip 2

Denken Sie vernetzt statt linear!

Märkte sind – genauso wie biologische Organismen – vernetzte Systeme. Das bedeutet: Veränderungen eines Elementes führen unweigerlich zu Veränderungen anderer Elemente, das heißt, sie wirken immer auf das gesamte System.

Nutzen Sie die Gesetze des Marktes!

Die Verbindungen eines Marktes oder eines Unternehmens sind wie ein riesiges, unsichtbares Netz. Wer diese Vernetzung und den darin liegenden wirkungsvollsten Punkt erkennt, kann sie für seine Zwecke einsetzen und sich ihrer Verbindungen bedienen.

Nicht Wie, sondern Wo Sie zuschlagen, ist entscheidend

In vernetzten Systemen kommt es nicht darauf an, möglichst viele Kräfte einzusetzen, sondern die vorhandenen Kräfte auf den jeweils wirkungsvollsten Punkt zu richten. Wenn Sie in vernetzten Systemen den zentralen Problemknoten lösen, ist die Folge eine Kettenreaktion. Je dichter die Vernetzungen werden – und genau das geschieht zur Zeit auf allen Märkten – desto wichtiger ist es, genau auf den wirkungsvollsten Punkt zu zielen.

Widmet man sich einem Problem isoliert, verzettelt man seine Kräfte. Konzentriert man sich auf das Kernproblem, erzielt man mit geringem Kräfteinsatz ein optimales Ergebnis.