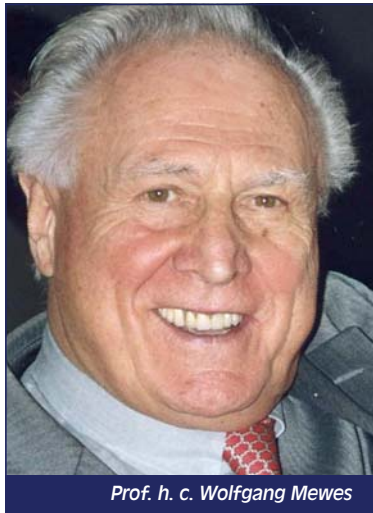


# Lernen - aber richtig!

Lernen kann die rentabelste Vermögensbildung sein –  
aber nicht so, wie es derzeit geschieht - Von Prof. Wolfgang Mewes



Prof. h. c. Wolfgang Mewes

In seinem aktuellen Beitrag beschreibt und kommentiert Prof. Mewes den „Fall Dr. Fürst“ und stellt ihn in den Kontext der heutigen Zeit. Unter anderem wird gezeigt, wie sich durch systematisches Wissensmanagement - also durch konstantes Lernen - ein Vermögen aufbauen lässt und worauf dabei zu achten ist.

Noch niemals vorher hatte die Menschheit so phantastische technische Möglichkeiten. Aber auch noch niemals vorher richtete sie mit ihnen, wie unter anderem derzeit die Klimaforscher aufzeigen, so große Schäden an. – Lässt sich das nicht ändern? - Doch! Und zwar durch den gezielteren Einsatz der technischen Möglichkeiten. Dadurch, dass wir mit ihnen nicht wie einst Goliath mehr oder weniger ungezielt um uns schlagen, sondern sie wie einst David gezielter einsetzen. Wir müssen möglichst präzise auf den jeweils dringendsten Bedarf (Engpass) und damit größtmöglichen Nutzen für unsere Mitwelt gerichtet sein. Dadurch wächst unsere soziale Anziehungskraft. Und mit ihr über steigende Nachfrage, Anerkennung, steigenden Umsatz und Erfolg der Nutzen für uns selbst.

Das klingt fürchterlich abstrakt. Aber wie ist beispielsweise Google so erfolgreich geworden? Indem sie für den riesigen Informationspool des Internets eine unverzichtbare Suchmaschine geschaffen haben. Erst durch sie wird dessen weltweites Informationspotenzial für jeden nutzbar. Dieser für jeden - je länger desto mehr - praktisch unverzichtbare Nutzen führt über bezahlte Werbung zu Millionenumsätzen und –gewinnen für Google selbst.

Dieses Prinzip „Säe Nutzen – ernte Gewinn“ ist nicht neu. Im Zusammenhang mit der Kybernetischen Kalkulation hat es die EKS schon vor 30 Jahren demonstriert. Unter anderem am Fall des Heinze Verlags, Celle. Dort hatte man zuzeiten des Baubooms alle für Bauherren wichtigen Lieferantenadressen, Verordnungen, Checklisten usw. in einem Bauherren-Handbuch zusammengefasst. Es wurde nicht verkauft, sondern über die kreditgebenden Banken kostenlos verteilt. Wegen seiner dadurch weiten Verbreitung und intensiven Nutzung durch die Bauherren war es für so ziemlich alle Lieferanten und Dienstleister das nützlichste Werbemittel und für Heinze der gewinnbringendste Werbeträger. - Je größer der Nutzen für die anderen, desto größer Nutzen und Gewinn auch für einen selbst. – Achten Sie darauf, dass hier jeder der Beteiligten des eigenen Nutzens halber den Nutzen der anderen verfolgte, sich also die laut Karl Marx angeblich gegensätzlichen Ziele Eigen- und Gemeinnutz (bzw. Kapitalismus und Sozialismus) deckten.

Das Prinzip „Säe Nutzen – ernte Gewinn“ ist also seit langem bekannt. Aber die wenigsten haben es bisher wirklich konsequent erlernt und genutzt. Wir alle lernen heute ganz allgemein zu langsam. Neue Erkenntnisse setzen sich zu langsam durch. Und zwar langsamer als die

immer schnelleren Veränderungen der Verhältnisse erfordern. Die Dynamik des Wandels erzwingt ein immer schnelleres Lernen. Allerdings nicht so, wie es im staatlichen Bildungswesen geschieht. Es verhindert das erforderliche Lernen und Umlernen mehr als es es fördert. Die Frage, ob man überschwänglich mit „e“ oder „ä“ schreibt, ist ihm wichtiger als wie man mit Hilfe besserer Bewerbungsmethoden den eigenen Stärken am besten entsprechenden Arbeitsplatz findet und wie man sich dort am besten entwickelt.

---

**Besser zu lernen, ist die größte Erfolgsressource jedes Menschen, Unternehmens und Staats.**

---

Die überall anschwellende Informationsflut erzwingt ein immer gezielteres und selektiveres Lernen. Aber den wenigsten ist bewusst, dass alle Informationen und Kenntnisse ganz unterschiedliche Bedeutung für sie haben. Manche sind lebensentscheidend wichtig, andere sind zweit-, dritt-, viertrangig oder völlig nebensächlich. Und wieder andere sind mehr oder weniger schädlich. Wer die für ihn jeweils wichtigen Informationen aus der immer verwirrenderen Flut herausfiltert, lernt mit sehr viel weniger Anstrengungen mehr und schneller. Informationen sind wie Vitamine: Zu wenig kann tödlich sein, zu viel aber auch.

Was und wie ein Mensch lernt, entscheidet wie er sich entwickelt. Je besser er lernt, desto besser entwickelt er sich. Je schlechter er lernt, desto schneller und mehr fällt er den Veränderungen der Verhältnisse zum Opfer. – Also immer noch früher und länger zur Schule und immer noch mehr und fleißiger lernen? – Nein! - Wir müssen immer gezielter und selektiver lernen. Nicht die Menge der Kenntnisse entscheidet, sondern ihre Qualität. Besser zu lernen ist die größte ►

Erfolgsressource jedes Menschen, Unternehmens, Staates und der Menschheit insgesamt. Darin, dass sie das lehrt, liegt die eigentliche Bedeutung der EKS = Engpass-konzentrierten Strategie. Es wird nur zu wenig begriffen.

Vor einigen Wochen hat mich Michael Hihn gebeten, auf dem MEPI-Forum einen Vortrag zu halten. Seine MEPI-Strategie-Datenbank bündigt die überall anschwellende Datenflut. Auf jeden von uns drängen heute täglich hundertmal mehr Informationen und Kenntnisse ein als damals auf unsere Eltern. Und die Flut wächst. Die Frage ist, ob man sich von dieser anwachsenden Flut überwältigen, verwirren und verzetteln lässt oder sie, wie früher die (Wasser-)Müller, auf die „Mühle seiner Entwicklung“ leitet und so zum immer stärkeren Antrieb der eigenen geistigen und beruflichen Entwicklung (und Innovationen) nutzt.



*Das Prinzip „Säe Nutzen – ernte Gewinn“ ist seit langem bekannt. Aber die wenigsten haben es bisher wirklich konsequent erlernt und genutzt.*

Ich wollte eigentlich nicht. Immerhin bin ich 82 und es fällt mir schwerer als früher. Michael Hihn meinte, ich bräuchte doch nur den Fall Dr. Fürst aus dem „EKS aktuell“ (Nr. 13/14 vom Januar 1984) vorzutragen. Ich hatte den Fall längst vergessen. 1984 – das ist über 20 Jahre her! Damals herrschten noch ganz andere Verhältnisse. Aber der Fall zeigt erstens die Allgemein- und Immertätigkeit der EKS und zweitens, dass die EKS schon damals die Probleme gelöst hat, über die unsere Intellektuellen und Politiker noch heute diskutieren, ohne eine wirklich tragfähige Lösung zu finden. Schlimmer noch: „Das Gute wollend, schaffen sie das Chaos“ (Psychologie-Professor Dietrich Dörner in Die Logik des Misslingens).

Um es ganz kurz zu sagen: Durch die gezieltere Nutzung der geradezu phantastischen neuen Erkenntnisse und Techniken lässt sich ein qualitatives (!) Wachstum und eine Verbesserung der Lebensverhältnisse auslösen, an denen gemessen das damals weltweit bewunderte Wirtschaftswunder nur ein müdes Vorspiel war. Durch dieses Wachstum würden die heutigen Beschäftigungs-, Gesundheits-, Renten-, Defizit-, Schulden-, Konfliktprobleme usw. wie von selbst verschwinden.

Achten Sie mal darauf, dass und wie im Fall Dr. Fürst die heute drängenden Probleme schon gelöst worden sind. - In Stichworten: 1. Wie man als Älterer nicht an Wert verliert, sondern an Wert gewinnt; - 2. Wie man im Wandel der Verhältnisse (hier Verlust der Lebensstellung) „oben bleibt“ – mehr noch: durch den Wandel der Verhältnisse gewinnt; - 3. Wie man in einem fast völlig neuen beruflichen Umfeld durch die Nutzung der verbliebenen „Wurzeln“ wieder an Boden gewinnt; - 4. Wie man das Weiterbildungsproblem löst: Ein Äl-

terer kann nicht, wie es sich viele intellektuelle Spinner heute vorstellen, bei Verlust des gewohnten Arbeitsplatzes auf einen völlig neuen Beruf umlernen. Ähnlich wie einen älteren Baum kann man ihn nicht in völlig neue berufliche Verhältnisse verpflanzen. Man muss ihn auf dem Fundament seiner erworbenen Kenntnisse, Informationen, Beziehungen usw. weiterentwickeln. Der Fall Fürst zeigt, wie man trotz aller Veränderung der Verhältnisse auf dem in den vorausgegangenen 40, 50, 60 Lebensjahren gewachsenen geistigen Fundament weiterwachsen kann;

---

**Je größer der Nutzen für die anderen, desto größerer Nutzen und Gewinn auch für einen selbst.**

---

5. Wie man gegebenenfalls die verlorene finanzielle Bewegungsfreiheit zurückgewinnt; - 6. Wie man eine dritte und zwar bessere und zuverlässigere Altersversorgung entwickelt als über die gesetzlichen Rentenversicherungen und durch Sparen möglich ist (auf was man allerdings nicht verzichten sollte); - 7. Wie man mehr berufliche „Leidenschaft“ entwickelt; - 8. Wie man mehr Sicherheit und auch mehr Zeit für die Familie gewinnt. Die wachsende Härte des Wettbewerbs, der wachsende Stress und die Zukunftsunsicherheit sind wichtige Ursachen der zunehmenden Kinderlosigkeit.

**Der Fall Dr. Fürst: Wie sich ein Ingenieur in wenigen Jahren in eine beherrschende Schlüsselstellung entwickelt hat...** Dr. Ing. Fürst (52, verheiratet, 3 Kinder) war Leiter eines Kunststoffwerkes in Teheran. Durch die Revolution im Iran hatte er seine Stellung verloren. Die deutsche Kunststoffindustrie war in einer schweren Krise. Eine neue Stellung zu finden, erschien fast aussichtslos. „Spitz statt breit“: Normalerweise beginnt man in dieser Situation, ►

nach allen Seiten zu suchen. Je mehr Absagen man bekommt, desto mehr weitet man seine Suche auf weniger geeignete Stellungen aus. Aber dadurch wird die Zahl der Absagen und Frustrationen nur größer. Unter dem Einfluss der EKS-Strategie handelte Dr. Fürst genau umgekehrt: „Er spitzte sich geistig zu“. Das heißt: Er analysierte, welches Arbeitsgebiet für ihn erstens nach Eignung und zweitens nach Bedarf objektiv am erfolgversprechendsten war und konzentrierte sich dann voll darauf, hier Boden zu fassen. Statt, wie bisher üblich, immer breiter zu suchen, begann er, hier hartnäckiger „zu bohren“.

#### **Seine drei wichtigsten Fragen waren:**

1. An welchen Problemen der Kunststoffindustrie habe ich das größte Interesse?
2. Für welche davon bin ich am besten geeignet? - 3. An der Lösung welches dieser Probleme besteht in der Kunststoffindustrie aktuell das brennendste Interesse bzw. welches dieser Probleme brennt der Kunststoffindustrie am heißesten auf den Nägeln? - Kurz: Wo treffen meine speziellen Stärken auf den „brennendsten“ Bedarf meiner Zielgruppe, bzw. wo greifen meine und ihre Interessen am wirkungsvollsten ineinander? (Die richtigen Fragen zu stellen, bedeutet aus Gründen, die Konrad Lorenz in seinem neuen Buch aufzeigt, schon automatisch, den richtigen Antworten näher zu kommen.)

Das Ergebnis seiner Suche war ein spezielles Energieumwandlungsproblem. Bei der Kunststoffherstellung entsteht Wärme. Das ist Energie. Bis dahin wurde sie weitgehend nutzlos in die Luft entlassen. Energie war inzwischen knapp und teuer geworden. Frage war, wie man sie sinnvoller nutzen kann. Um es kurz zu machen: Fürst konzentrierte sich auf Analyse und Lösung dieses Problems. Er begann, aus

aller Welt geeignete Lösungen zu sammeln und in einer Kartei systematisch zu erfassen.

#### **Zwei wichtige geistig-seelische Wirkungen**

- Die Sammlung der Informationen zeigte bei Fürst zwei wichtige innere Wirkungen: 1. Um die ersten, noch ziemlich banalen Informationen sammeln sich wie von selbst immer mehr und wertvollere an. Je mehr Lösungen er fand, desto mehr neue und bessere stellten sich ein. Die Masse der Informationen verwandelte sich irgendwie von selbst in höhere Qualität. In dem gleichen Maße, wie sich seine Lösungen qualifizierten, wuchs automatisch seine „Neu-Gier“. Sein Geist fing im Sinne Plutarchs regelrecht Feuer und entwickelte eine größere Kreativität als er sich vorher zugetraut hatte (Plutarch: „Der Geist des Menschen ist kein Behälter, der gefüllt, sondern ein Feuer, das entfacht werden muss.“).

---

#### **Durch Konzentration schwindet die Resignation. Optimismus, Mut und Tatendrang nehmen zu.**

---

2. Sein innerer Antrieb, d.h. seine Motivation, wuchs. Je besser seine Informationen und Lösungen wurden, desto größer wurden auch sein Interesse, sein Engagement, seine Konzentration, seine Tatkraft („Leidenschaft“). Wie von innen heraus gesteuert, begann Fürst, sich immer energischer auf die Lösung dieses Problems zu konzentrieren. Seine ursprüngliche Resignation schwand, Optimismus, Mut und Tatendrang nahmen zu. Unter der automatischen Qualifizierung seiner Informationen und der ebenso automatischen Verstärkung seines inneren Antriebs entwickelten sich erstaunlich schnell überzeugende Lösungen. - Der amerikanische Psychologe Mihaly Csikszentmihalyi hat diese von - ihm Flow genannten - Wirkungen inzwischen in „Dem

Sinn des Lebens eine Zukunft geben – Eine Psychologie für das 3. Jahrtausend“ bestätigt (Klett-Cotta Stuttgart 1995). Er nennt es „Das Geheimnis des Glücks“.

Verblüffende Schlussfolgerung: Man braucht nur anzufangen, in Richtung auf ein brennendes Problem seiner Umwelt Lösungen zu sammeln, um automatisch die Qualität seiner Informationen und Lösungen und die Stärke seines inneren Antriebs, also seine Motivation bzw. seine „Energie“, wachsen zu lassen. Unter dem stärkeren „Dampf“ beginnen alle seelischen, geistigen und körperlichen Funktionen besser zu arbeiten, und von den sich verbessernden Informationen werden sie automatisch besser gezielt und gesteuert.

#### **Vom geistigen Vorsprung zum praktischen Erfolg:**

Mit einer Zielgruppen-Kurzbewerbung (ZKB) bot sich Fürst seiner Zielgruppe zur Lösung dieses Problems an. Sein Angebot fand reges Interesse. Kein Wunder, denn es war ja von vornherein nicht auf irgend ein, sondern auf ein von dieser Zielgruppe als besonders brennend empfundenen Problem gerichtet worden. Hier sind ihre Aufmerksamkeit, ihr Interesse und ihre Annahmefähigkeit am größten. Das Angebot wirkt hier als - in der Wirkung von der Biologie her bekannter - „Schlüsselreiz“. Es war deshalb fast zwangsläufig, dass Fürst erste Versuchsaufträge erhielt.

Jetzt, drei Jahre später, ist Dr. Fürst, „der ungekrönte König auf diesem Spezialgebiet“. Und zwar für ganz Europa. Er kann sich seine Auftraggeber und Aufträge aussuchen. Bei seinen ersten Auftraggebern hat er die Energiekosten deutlich gesenkt. Das hatte für ihn – zumindest – dreifache Wirkung: Erstens hat er daran verdient, zweitens hat er dabei gelernt, wie er die Lösung weiter verbessert, und ►



*Man braucht nur anzufangen, Informationen in Richtung auf das brennende Problem einer Zielgruppe zu sammeln, und die Qualität der Lösungen steigt automatisch.*

drittens wurden alle anderen Unternehmen seiner Zielgruppe gezwungen, nachzuziehen. Um konkurrenzfähig zu bleiben, müssen sie ihre Energiekosten ebenfalls senken. Wegen seines deutlichen Vorsprungs an Know-how können sie das mit seiner Hilfe am besten. Mit anderen Worten: Die Nachfrage nach ihm und seinem Know-how wächst. Nicht nur er lernt mit jeder neuen Lösung hinzu, sondern auch seine Umwelt lernt, in ihm den besten Löser dieses Problems zu sehen. Seine „soziale Anziehungskraft“ wächst.

Inzwischen hat Fürst die Erfahrungen aus mehr als 200 Lösungen gesammelt. Bei neuen Aufträgen braucht er nur in diesen geistigen Fundus zu sehen, um sich in seinem Kopf schon die Umrisse der neuen Lösung einstellen zu lassen. Probleme, für deren Lösung er früher Monate gebraucht hatte, löst er heute in wenigen Tagen. Und dazu besser. Mit anderen Worten: Die erforderlichen Anstrengungen nehmen ab, aber sein Nutzen für seine Zielgruppe, sein Erfolg, sein Vorsprung an Know-how, die Nachfrage seiner Zielgruppe und seine Beziehungen zu. - Und insgesamt der Wert seines Unternehmens.

Ursache ist eine allseitige Beschleunigung der Lernprozesse. Bei jedem Auftrag lernt Dr. Fürst, dieses Energieproblem immer noch besser zu lösen, und seine Zielgruppe lernt, dass er mit Abstand der beste Löser für dieses Problem ist. Die Dynamik des Wandels sorgt für Nachschub an immer wieder neuen und noch besseren Lösungen und damit immer neuen Aufträge. – Herz, was willst du mehr! Die wirkliche Basis von Entwicklung und Erfolg: Zahl und Umfang seiner Aufträge wachsen. Und an jedem Auftrag verdient Fürst nicht, wie man es bisher zu sehen gewohnt ist, einfach, sondern dreifach: Erstens an Geld, zweitens an Erfahrungen bzw. Know-how und drittens an Beziehungen, Kunden, Ansehen und Vertrauen.

---

**Die Dynamik des Wandels sorgt für Nachschub an immer wieder neuen und noch besseren Lösungen.**

---

Seine gesammelten Erfahrungen haben sich zu einem monopolartigen „Erfahrungsschatz“, d.h. einem wertvollen immateriellen Vermögen entwickelt. Während man auf der Schule lernt, was auch viele andere lernen und entsprechend weniger wert ist, lernt man auf diesem Wege, einzigartig zu werden. Man entwickelt ein mehr oder weniger wichtiges Monopol. Einige seiner Erfahrungen haben inzwischen zu Patenten geführt. Neben der gesetzlichen und der privaten Altersversorgung entwickelt sich ein solcher Erfahrungsschatz bzw. ein solches immaterielles Vermögen zu einer dritten Altersversorgung. Und zwar mit Hilfe der

EKS zu einer zuverlässigeren und krisenbeständigeren als die beiden anderen.

Verblüffend ist, dass man dafür gar nicht sparen muss. Denn sie entsteht nebenbei und unbesteuert. Bei vielen EKSLern haben sich auf diese Weise in relativ kurzer Zeit immaterielle Werte in Höhe von Hunderttausenden, in einigen Fällen Millionen gebildet. Viele merken diese Nebenentwicklung ihres immateriellen Vermögens zunächst nicht einmal. Heinz Anton Hütte, Verwaltungspräsident der Belimo AG, hat mal ganz überrascht angerufen: Erst die Bewertung der Bank-Analysten für den Börsengang habe ihnen bewusst werden lassen, welche Millionenwerte an immateriellem Vermögen ihr aus kleinsten Anfängen begonnenes Unternehmen inzwischen „sozusagen nebenbei“ entwickelt hatte. Die zwischenzeitliche Entwicklung der Datentechnik lässt die Erfassung dieses immateriellen Vermögens immer leichter, systematischer, schneller und sicherer werden. Und es wird auch immer leichter auf Mitarbeiter, Partner, Franchisenehmer, Pächter, Käufer, Nachfolger usw. übertragbar und in Teilen oder Ganzem liquidierbar.

Wichtig ist: dass sich ein solches immaterielles Vermögen nicht bei jeder Arbeit oder jeder Unternehmenstätigkeit, sondern nur unter einer bestimmten Verhaltensweise entwickelt. Am sichersten, schnellsten und stärksten entwickelt es sich durch die EKS. Voraussetzung ist die Orientierung auf eine konkrete Zielgruppe und das von ihr jeweils am brennendsten empfundene Problem (Bedürfnis). Je deutlicher Fürsts Vorsprung an Know-how, Beziehungen und Ertragskraft wird, desto leichter kann er Partner finden, die seine Arbeit gegen eine Rente fortsetzen, wenn er selbst nicht mehr will oder kann. Fall Seitz in Heft 1 des (ersten) EKS-Lehrganges war das erste Beispiel dafür. ▶

Zwischen Lernen und Lernen ist ein gewaltiger Unterschied. Bisher ist uns allen ein vornehmlich allgemeines, uniformes, ungezieltes und ziemlich wahlloses Lernen anerzogen worden. Bei ihm gelten Tradition und Breite mehr als Aktualität, Qualität und praktischer Nutzen. Im Gegenteil: Die Frage nach dem praktischen Nutzen ist für viele Intellektuelle ein rotes Tuch. Sie begreifen nicht, dass es bei der EKS zunächst gar nicht um den eigenen Nutzen geht, sondern um den Nutzen für die Mitwelt. Der eigene Nutzen ist erst die automatische Folge. Ethischer kann man kaum handeln. Vor allem aber fehlt die Verbindung, genauer gesagt: die kybernetische Rückkopplung zwischen konkretem Problem, Zielgruppe und Lernen. Dieses Lernen führt nicht, wie bei Fürst, zu einer automatischen Steigerung der Erfolgserwartungen, des inneren Antriebs, des Optimismus, des geistigen Vorsprungs, der sozialen Anziehungskraft, der Beziehungen und der Erfolge. Im Gegenteil: Es führt zu zunehmender Verwirrung, Verzettelung, Orientierungslosigkeit, zu zunehmenden Misserfolgen und schließlich zu Pessimismus, Resignation, Neid und innerer Kündigung.

Dr. Fürst ist ein Beispiel dafür, wie sich durch die Verbesserung der Lern-Strategie die gesamte seelische, geistige, körperliche, berufliche und soziale Entwicklung eines Menschen und auch Unternehmens verbessert. Und zwar ganzheitlich! Der entscheidende Unterschied liegt im Ziel: Auf ein brennendes Problem seiner Umwelt gerichtet, nehmen Erfolgserlebnisse, Motivation, Kreativität, Erfolg und Entwicklung zu, auf andere Ziele gerichtet, nehmen sie mehr oder weniger ab. Nur in Richtung auf eine konkrete Zielgruppe und deren am brennendsten empfundenen Problem reichern sich die einzelnen Informationen, Ideen, Erfahrungen, Kontakte und Beziehungen zu

einem überzeugenden Vorsprung und damit einem wirklichen Vermögenswert an.

Und zwar: je „spitzer“ und konsequenter man vorgeht, desto schneller, sicherer und stärker, je „breiter“, desto langsamer, unsicherer und schwächer. „Der konsequenteste Weg ist die EKS-Karte“, hieß es damals im ursprünglichen Text. Durch die rasante Entwicklung der Datentechnik geht es in Kombination mit einer elektronischen Datenbank mit jedem Jahr leichter und besser. Mein Rat: Fangen Sie an, denn in wenigen Jahren werden Sie ohne eine solche individuelle Datenbank - und deren Vernetzung mit anderen - nicht mehr konkurrenzfähig sein. Mit ihr dagegen weit über das heute viel zitierte 67. Lebensjahr hinaus.

---

**Sie stehen vor einer Goldmine.  
Nur die meisten  
wissen es noch nicht.**

---

Dr. Fürst erreichte diesen Erfolg noch mit 54, auf einem ihm anfangs ziemlich frem-



*Am Fall Fürst zeigt sich, dass sich durch die EKS-Strategie auch die ökologischen Verhältnisse, z.B. durch effizientere Energienutzung, verbessern.*

den Gebiet und innerhalb von drei Jahren. Wir haben inzwischen Absolventen, die ähnliches noch nach der Pensionierung geschafft haben. Gerade, weil sich alle anderen immer stärker verzetteln, ist es durch die Konzentration der Informationen, Ideen, Kontakte und Beziehungen in der EKS-Karte (heute: Datenbank) möglich, in Richtung auf eine konkrete Zielgruppe und deren brennendstes Problem in wenigen Monaten eine überzeugend bessere Lösung zu entwickeln. Beispiele zeigen, dass man unter konsequentem Vorgehen Lösungen entwickeln kann, die so überzeugend besser sind, dass die Zielgruppe „wie von der Tarantel gestochen“ reagiert. Tut sie es nicht, muss die Lösung noch überzeugender gemacht werden. Wegen der Dynamik der Entwicklung, den geradezu phantastischen immer neuen Möglichkeiten, dem wachsenden Druck der Probleme und der zunehmenden Verzettelung aller anderen ist das jedem möglich.

Und ganz zum Schluss: Damals ist es uns gar nicht aufgefallen. Auch am Fall Fürst zeigt sich, dass sich durch die EKS-Strategie auch die ökologischen Verhältnisse (hier durch effizientere Energienutzung) verbessern. Und zwar schon automatisch. Das wird gerade wegen der jetzt bewusst werdenden Klimaverschlechterung wichtig. Auch mir war diese automatische Wirkung damals noch gar nicht aufgefallen. In meinem Antrittsvortrag in Wien hatte ich die gleiche automatische Wirkung an den Fällen Kärcher, ASWO/Aschitsch, Würth, Gebetsroither, Belimo u.a. aufgezeigt.

Liebe Freunde: Sie stehen vor einer Goldmine. Nur die meisten wissen es noch nicht. ■

Ich wünsche Ihnen alles Gute  
Ihr Wolfgang Mewes