



## Presseinformation

---

### **Die Entwicklung individueller Unternehmensstrategien – Qualifizierung zum Strategieberater**

In wirtschaftlichen Krisenzeiten - wie diesen - kommt der Positionierung eines Unternehmens am Markt eine herausragende Bedeutung zu. Ohne eine klar konturierte Ausrichtung fällt es schwer, sich gegenüber Wettbewerbern abzugrenzen. Ausgebildete Strategieberaterinnen und –berater unterstützen vor allem mittelständische Unternehmen bei der Entwicklung einer zielgruppenorientierten Fokussierung. Am 20. August 2009 beginnt an der Europäischen Kommunikations-Akademie für Bildung, Beratung und Projekte e.V. eine von der Industrie- und Handelskammer (IHK) anerkannte Qualifizierung zum Strategieberater/ zur Strategieberaterin. Grundlage ist die Engpasskonzentrierte Strategie (EKS) von Prof. Wolfgang Mewes.

Vier Prinzipien prägen die Engpasskonzentrierte Strategie: Zunächst gilt es, die Kräfte des Unternehmens auf die eigenen Stärken zu fokussieren. Die Ausrichtung dieser Stärken auf eine klar umrissene Zielgruppe bietet die Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, die für die Konsumenten von besonderem Nutzen sind. Das ist dann der Fall, wenn für die besonderen Bedürfnisse der Zielgruppe innovative Lösungsansätze geboten werden können. Mit einer solchen Orientierung wird eine nachhaltige Bindung der Kunden erzielt und die Basis für Marktführerschaft gelegt.

„Je klarer mein unternehmerisches Profil, desto besser kann ich von meiner Zielgruppe wahrgenommen werden“ erläutert Jürgen Dawo, der Gründer der Town & Country Gruppe. „Für mich ist die konsequent umgesetzte Engpasskonzentrierte Strategie eine der wesentlichen Grundlagen für den Erfolg meiner Unternehmensgruppe“ so Jürgen Dawo

weiter. Je besser die Marktposition definiert ist, desto größer wird die Anziehungskraft eines Unternehmens.

Die von der Kommunikations-Akademie für Bildung, Beratung und Projekte e.V. (EKA) angebotene Qualifizierung zum Strategieberater auf Basis der Engpasskonzentrierten Strategie wird in drei Abschnitten durchgeführt und mit einer anerkannten Prüfung vor der IHK abgeschlossen. Die Absolventen werden in die Lage versetzt, aus der individuellen Kombination der Fähigkeiten, Beziehungen, des Images und der Stärken eine Strategie zu entwickeln, die die wirkungsvolle Positionierung eines Unternehmens ermöglicht. Der Kurs kostet 1860 Euro und findet im Schulungszentrum der EKA e.V. in Hütscheroda/Thüringen, statt.  
Weiterführende Informationen und Anmeldung unter: [www.strategieberater.de](http://www.strategieberater.de)

**Ihr Ansprechpartner: Sebastian Reif**

Town & Country Haus Lizenzgeber GmbH

Hauptstr. 90 E, 99947 Hørselberg-Hainich OT Behringen Tel.: 036254-75.120

Fax: 036254-75.140

E-Mail: [sebastian.reif@towncountry.de](mailto:sebastian.reif@towncountry.de)

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