

Axel Liebetrau

Keynote Speaker &
Foresight Expert

"Die Zukunft soll man nicht voraussehen
wollen, sondern möglich machen"

Antoine de Saint-Exupéry

Inhalt

Portrait	02
Seien Sie ein Stück Zukunft!	03
THINK Innovation	04
lateral THINKing	05
THINK Difference	06
Spezielle Fachthemen	07
THINK Mobility	08
THINK Ethno	09
THINK Forward	10
THINK Energy	11
THINK Health	12
Referenzen	13
Kontakt	14

TIPP Wählen Sie Ihr Wunschthema - Sie haben eine andere Idee für Ihre Veranstaltung? Wir setzen Ihre Gedanken und Ziele für Sie um!



Portrait

Axel Liebetrau ist ein gefragter Experte für Innovations- und Zukunftsmanagement sowie Redner und Unternehmer aus Leidenschaft und gilt als Thought Leader für Innovation und Zukunft. Sein Know-how ist von Führungsteams großer und mittelständischer Unternehmen gleichermaßen gefragt.

Neben seinen über 20 Jahren Praxiserfahrung als Banker, Trainer und Managementberater hat er eine fundierte akademische Ausbildung als Dipl. Betriebswirt (FH) und MBA in International Management Consulting.

Axel Liebetrau hält Vorträge und Seminare zu innovativen Themenbereichen in Unternehmen, Verwaltungen und Universitäten. Er verbindet als Forscher und Lehrbeauftragter in verschiedenen Hochschulen Praxis und Theorie einzigartig.



"Die Präsentation anlässlich der Strategie-tagung in Interlaken sowie für die ausführlichen Unterlagen möchten wir Ihnen nochmals danken ... Die Veranstaltung darf als gelungen bezeichnet werden, wozu Ihre Ausführungen einen wichtigen Beitrag leisteten."

Dr. Doris Fellenstein und Hanspeter Hess, Verband Schweizerischer Kantonalbanken, Basel/CH



„Axel Liebetrau vermittelte mit einer sehr guten Methodik einen Überblick über die wichtigsten Trends und damit über die Zukunft von St.Pölten. Die vielen wertvollen Praxisbeispiele haben unseren Denkhorizont erweitert und es möglich gemacht, eine Vielzahl neuer Ideen und Ansätze für unsere Landeshauptstadt zu entwickeln. Die wertvolle Systematik der Szenariotechnik und die sehr professionelle, lockere und motivierende Moderation sorgten für ein sehr gutes Ergebnis in kürzester Zeit.“

Matthias Weiländer, Geschäftsführer Stadtentwicklungs GmbH, St. Pölten/A



Seien Sie ein Stück Zukunft!

Unsere Vorträge helfen Ihnen dabei

Ganz nach Ihren Wünschen schneiden wir unsere Vorträge und Workshops auf ihr Unternehmen zu. Dabei bieten wir Ihnen keinen Standard aus der Konserve, sondern frische Ideen für Ihr Business.

Durch ein detailliertes und konkretes Briefing mit Ihnen als Veranstalter leisten wir von Anfang bis zum Ende und auch noch danach optimale Qualität.

Die nachfolgenden Vorträge sind Beispiele bzw. Orientierungspunkte für Sie, welche durch intensive Vorbereitung des Referenten zu individuellen Konzepten ausgearbeitet werden. Eine hochwertige Veranstaltung verdient hochwertige Beiträge. Auch für Ihre Veranstaltung ist mit Sicherheit das Richtige dabei!

Kontaktieren Sie uns und lassen Sie sich persönlich und individuell beraten!



„Ich möchte bei Ihnen für das großartige Seminar bedanken. Nicht nur die Inhalte, sondern auch Ihre Präsentation und Moderation haben mir ausgesprochen gut gefallen.“

Jasmin Karimnia, Kompass – Zentrum für Existenzgründungen Frankfurt/Main



„Der Referent mit dem besten Feedback unserer Mitarbeiter.“

François Meres, Direktor Sales-Lentz, Luxemburg/L



„Positive Resonanz im Publikum und eine sehr professionelle Vorbereitung und Durchführung des Vortrags.“

Dr. Thomas Schröder, Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer e.V., Frankfurt/Main



THINK Innovation

(Vortragsbeispiel)

Ganz gleich wer Sie sind: Gestandener Unternehmer, Jungunternehmer, angestellter Mit-Unternehmer oder engagierter Kämpfer einer nicht gewinnorientierten Organisation. Es mangelt Ihnen trotz der Vielfalt an Literatur und Coachings an einem praxiserprobten Leit-faden, der den richtigen Weg für das Umset-zen Ihrer Geschäftsideen ebnet und Ihnen frische Impulse bietet.

Was bringt mir dieser Vortrag?

Wir helfen Ihnen, Ihr Wissen (Kopf und Bauch), Ihre Passion und Ihre Entschlossen-heit zu nutzen, um etwas Neues umsetzen. Ohne sich in zu viel Theorie und Details zu verlieren, zeigen wir Ihnen einen Weg, Neues und Innovatives für Ihr Business umzusetzen. Hierzu beleuchten wir Erfahrungen von Star-tups, Erkenntnisse von klein- und mittelstän-dischen Unternehmen und Methoden von Innovationsabteilungen großer Konzerne. Sie bilden die Basis für das Finden Ihres Weges zum Starten von etwas Neuem.

Dieser Vortrag eignet sich für eine Kunden-oder Mitarbeiterveranstaltung von 45 bis 90 Minuten Länge. Kontaktieren Sie uns, wir er-arbeiten Ihren individuellen Vortrag oder auf Wunsch auch einen Workshop für Sie!

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Sie haben sich bisher verzweifelt durch den Literatur- und Beraterdschungel gekämpft und suchen trotzdem noch nach praxiser-probten Wegen für MEHR Innovation? Ver-laufen Sie sich nicht. Der Vortrag hilft Ihnen, den richtigen Weg zu finden!

Folgende Fragen werden beantwortet:

-  Wie beginne ich etwas Neues?
-  Wie nutze ich Crossing und was bringt es mir?
-  Wie "pitche" ich richtig?
-  Wie schreibe ich einen Business Plan / Konzept?
-  Wie bekomme ich Kapital?
-  Wie finde ich Personal / Partner?
-  Wie komme ich zur Umsetzung?



lateral THINKing

(Vortragsbeispiel)

Erfolgreiche Business-Beispiele zeigen es immer wieder: Ideen für Innovationen oder neue Geschäftsfelder entstehen in den sel-tensten Fällen, wenn man sich nur mit der eigenen Branche beschäftigt. Innovationen finden jenseits der Branchengrenzen statt, im "Crossing" mit branchenfremden Trends.

Sie als Unternehmer wollen erfahren, welche Trends für Ihr Business wirklich relevant sind und wie Sie diese Trends sinnvoll nutzen kön-nen. Sie wollen die Branchengrenzen öffnen und für ihr Unternehmen frische Ideen für die Zukunft aufspüren.

Was bringt mir dieser Vortrag?







Blicken Sie doch einmal über den Tellerrand und lernen Sie von anderen Branchen und Ländern! Entwickeln Sie ein Gespür für die wichtigsten Trends der Zeit, erfahren Sie ak-tuelles Zukunftswissen und stellen Sie früh-zeitig die strategischen Weichen für Ihr Busi-ness.

Dieser Vortrag eignet sich für eine Kunden-oder Mitarbeiterveranstaltung von 45 bis 90 Minuten Länge. Kontaktieren Sie uns, wir er-arbeiten Ihren individuellen Vortrag oder auf Wunsch auch einen Workshop für Sie!

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Für alle, in denen ein neugieriger Querden-ker schlummert, der von anderen Branchen und Ländern lernen wollen. Schieben Sie Ihre eigene Branche einfach für eine Weile beiseite und erteilen Sie eingefahrenen Denkprozessen eine klare Absage.

Folgende Fragen werden beantwortet:

-  Wie werde ich vom Nachdenker zum Vor-denker?
-  Wie nutze ich Crossing und was bringt es mir?
-  Welche Ideen aus anderen Branchen und Ländern helfen mir?
-  Wie denkt ein Zukunftsforscher über meine Branche?
-  Welche Trends sind für mein Business wirk-lich relevant?
-  Wie nutze ich Trends sinnvoll und richtig?
-  Was sind die Geschäftsmodelle und Märkte der Zukunft?



THINK Difference

(Vortragsbeispiel)

Ihr Kunde kann keine Unterschiede erkennen: Produkte und Dienstleistungen, Image und Werbeauftritt, Mitarbeiter und deren Auftreten, sogar ganze Unternehmen gleichen sich wie ein Ei dem anderen. Immer häufiger reduziert sich der für Ihren Kunden erkennbare Unterschied nur auf den Preis. Sie wollen wissen, wie Ihre Kunden Ihre Produkte, Ihr ganzes Unternehmen wahrnehmen? Wie wirken Sie auf Ihre Kunden und wie können Sie sich von anderen Unternehmen unterscheiden? Wenn auch Sie sich diese Frage schon gestellt haben, ist dieser Vortrag genau das Richtige für Sie!

Was bringt mir dieser Vortrag?





Geben Sie Ihren Produkten und Lösungen, Ihren Mitarbeitern, Ihrem Vertrieb, Ihrem kompletten Unternehmen ein eigenes Profil. Seien Sie anders! Unterscheiden Sie sich durch ein ansprechendes Design, einzigartigen Corporate Sound oder überzeugende Olfaktorik. Nutzen Sie die Eigenheiten Ihrer Mitarbeiter und lassen Sie sie präsent für Kunden werden. Erkennen Sie die Vorteile, die sich dadurch für Ihr Unternehmen ergeben!

Dieser Vortrag eignet sich für eine Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung von 45 bis 90 Minuten Länge. Kontaktieren Sie uns, wir erarbeiten Ihren individuellen Vortrag oder auf Wunsch auch einen Workshop für Sie!

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Sie wollen sich von anderen Unternehmen abheben? Dann lassen Sie sich nicht verleiten, das zu tun, was die Konkurrenz tut! Seien Sie anders!

Folgende Fragen werden beantwortet:

-  Wie nimmt der Kunde meine Produkte und Lösungen, Mitarbeiter oder mein komplettes Unternehmen wahr?
-  Wie wird man anders?
-  Welche Vorteile ergeben sich für meine Kunden, meine Mitarbeiter und mein Unternehmen?
-  Wie komme ich zur Umsetzung?




Spezielle Fachthemen:


Sie sind auf der Suche nach außergewöhnlichen, trendorientierten Fachthemen, die individuell auf Ihre Unternehmensmaßstäbe zugeschnitten werden? Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung und unser Wissen für Ihr Business!

Ob Kaufpotenzial unserer ausländischen Mitarbeiter oder erneuerbare Geschäftsmodelle - Ihr Favorit ist bestimmt dabei.

Wie alle unsere Vorträge lassen sich auch die Fachthemen ganz nach Ihren Vorstellungen zu einem mehrstündigen Workshop ausbauen.

Kontaktieren Sie uns, wir helfen Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch weiter!

 Auf den folgenden Seiten haben wir für Sie eine Auswahl an speziellen Fachthemen zusammengestellt.

 Auch die Fachthemen lassen sich jeweils zu einem mehrstündigen Workshop ausbauen!



THINK Mobility

Mobilität neu denken

Mobilität ist ein selbstverständlicher Aspekt unseres Alltags im privaten und wirtschaftlichen Umfeld. Wir betrachten die Möglichkeit, nach eigenen Vorstellungen mobil zu sein, als ein Stück Lebensqualität. Auf Einengung oder Verteuerung von Mobilität reagieren wir empfindlich. Wer nicht mobil sein kann, empfindet dies oft als soziale Benachteiligung. Sie wollen wissen, wie die Mobilität der Zukunft aussieht? Wir geben Ihnen die Antwort!

Was bringt mir dieser Vortrag?

Mobilität ist ein wirtschaftlicher Erfolgsfaktor Ihres Unternehmens und unserer Volkswirtschaft. Eine geeignete, bezahlbare Verkehrsinfrastruktur ist notwendig. Die unterschiedlichen Wünsche an die Infrastruktur der Zukunft und den Umgang mit Mobilität werden in der Diskussion zwischen Politik, Wirtschaft, Verbänden und Öffentlichkeit häufig emotional und isoliert gegenübergestellt. Die Konsequenzen sind, dass immer mehr Bereiche von Wirtschaft und Gesellschaft vom Megatrend Mobilität erfasst werden. Er prägt immer weitere Bereiche des Verhaltens und erzeugt so neue Produkte und Märkte. Setzen Sie diesen Trend für Ihr Business um!

Dieser Vortrag eignet sich für eine Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung von 45 bis 90 Minuten Länge. Kontaktieren Sie uns, wir erarbeiten Ihren individuellen Vortrag oder auf Wunsch auch einen Workshop für Sie!

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Für alle, die in ihrem Beruf mit Mobilität zu tun haben - also prinzipiell für jeden. Mobilität ist dabei nicht nur als körperliche Bewegung von A nach B zu begreifen. Es geht um geistige, soziale, um kommunikative Mobilität und wie sie als Erfolgsfaktor genutzt werden kann.

Folgende Fragen werden beantwortet:

- Wie verändert sich Mobilität in der Zukunft?
- Wie denkt ein Zukunftsforscher über Mobilität 2020?
- Welche neuen Ansätze und Konzepte für die Mobilität von morgen erscheinen wertvoll?
- Welche weiteren Trends wie Individualisierung, Neo-Ökologie, Globalisierung oder New Work spielen eine wichtige Rolle?
- Wie ökologisch und wie genussvoll gehen wir mit Mobilität 2020 um?

THINK Ethno

Ausländer und Deutsche mit ausländischen Wurzeln sind in Deutschland eine wachsende Kundengruppe mit gewaltiger Kaufkraft. Bei einer Gesamtbevölkerung von etwa 82,5 Mio. leben in Deutschland 75,1 Mio. Deutsche und knapp 7,3 Mio. Ausländer, davon allein 1,9 Mio. Türken. Rechnet man Deutsche mit doppelter Staatsbürgerschaft, Eingebürgerte und Deutsche mit einem ausländischen Elternteil hinzu, so verzweifacht sich das Marktpotenzial fast. Dies bedeutet, fast jeder Zehnte in Deutschland ist ein Ausländer und fast jeder Fünfte hat teilweise eine ausländische Herkunft. Betrachtet man die hoch interessante Gruppe der Kinder, Jugendlichen und jungen Erwachsenen bis 25 Jahre, so ist es sogar jeder Vierte. Sie wollen dieses unbeachtete Potenzial der wachsenden Kaufkraft von Ausländern nutzen? Wir helfen Ihnen dabei!

Was bringt mir dieser Vortrag?

Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklungen müssen Sie sich als Unternehmer mit kultureller Verschiedenheit ganz anders als bisher auseinandersetzen. Die Herausforderung des Ethno-Ansatzes besteht darin, die Unterschiedlichkeiten der Kunden als Ressource zu sehen, die nachhaltigen betriebswirtschaftlichen Nutzen für Ihr Unternehmen bringt.

Dieser Vortrag eignet sich für eine Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung von 45 bis 90 Minuten Länge. Kontaktieren Sie uns, wir erarbeiten Ihren individuellen Vortrag oder auf Wunsch auch einen Workshop für Sie, Ihre Mitarbeiter und Gäste!

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Für jeden, der das unbeachtete Potenzial der wachsenden Kaufkraft von Ausländern nutzen will - vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung unumgänglich!

Folgende Fragen werden beantwortet:

- Wie verändert die Vermischung der Kulturen mein Geschäftsmodell?
- Wie bin ich der Konkurrenz in der Zielgruppe Ausländer einen Schritt voraus?
- Welche Produkte und Lösungen sind bei der Zielgruppe gefragt?
- Wie vermeide ich "kulturelle Fehlritte"?

THINK Forward

Wir werden immer älter! Wir werden immer femininer! Wir werden immer ausländischer! Wir werden immer weniger! Sie kennen die Veränderungen in der Bevölkerungsentwicklung und die oft damit verbundene chronische Depression, die viele Unternehmen befällt. Sie lähmt die anstehenden Herausforderungen ohne den demografischen Wandel zu bewältigen. Kennen Sie auch die Chancen, welche sich für Ihre Unternehmen ergeben? Nutzen Sie den demografischen Wandel für Ihr Business!

Was bringt mir dieser Vortrag?

Schluss mit dem Pessimismus. Nutzen Sie den demografischen Wandel als Chance, um Ihr Unternehmen zu erneuern. Ihre Chancen verstecken sich in neuen Produkten und Dienstleistungen, neuen Formen des Vertriebs und Marketings, einem anderen Verständnis von Arbeit und Personalentwicklung, strategischen Kooperationen und vielem mehr.

Dieser Vortrag eignet sich für eine Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung von 45 bis 90 Minuten Länge. Kontaktieren Sie uns, wir erarbeiten Ihren individuellen Vortrag oder auf Wunsch auch einen Workshop für Sie!

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Kennen Sie schon die Chancen, die sich aus der Bevölkerungsentwicklung für Ihr Unternehmen ergeben? Nein? Dann wird es höchste Zeit, diese zu entdecken!

Folgende Fragen werden beantwortet:



Wie verändert der demografische Wandel mein Geschäftsmodell?



Wie bin ich der Konkurrenz durch den demografischen Wandel einen Schritt voraus?



Wie mache ich aus einer Bedrohung eine Chance?



Welche konkreten Handlungsalternativen habe ich?

THINK Energy

Entdecken Sie erneuerbare Energien und erneuerbare Geschäftsmodelle für Ihr Business! Höhere Energieeffizienz und Einsparpotenziale werden den globalen Mehrbedarf nur marginal bremsen, der Energiebedarf der Weltbevölkerung wird sich bis 2050 voraussichtlich verdoppeln. Hauptenergiequelle werden trotz eines steigenden Anteils regenerativer Energien fossile Energieträger sein. Eng verbunden mit dem steigenden Energiebedarf ist das Problem der globalen Erwärmung heute eine der größten Herausforderungen.

Was bringt mir dieser Vortrag?

Das wachsende Bewusstsein für Energie- und Umweltfragen macht energiesparendes und CO₂-neutrales Wirtschaften zum etablierten Verhaltensstandard für Ihr Unternehmen. Kunden und Geschäftspartner ziehen die energiepolitische Grundhaltung und Ausrichtung des Verkäufers und Produzenten stärker in ihre Kaufentscheidung mit ein. Nachhaltigkeit bedeutet Wettbewerbsvorteil. Bezahlbare Energie wurde zum bedeutenden Standortkriterium in Europa. Energie und CO₂-Emissionen wurden zu einem Hauptthema für das Management und haben heute den gleichen Stellenwert wie das Personal oder die Vertriebsstärke eines Unternehmens, was ein neues Verständnis und neue Managementansätze notwendig macht.

Dieser Vortrag eignet sich für eine Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung von 45 bis 90 Minuten Länge. Kontaktieren Sie uns, wir erarbeiten Ihren individuellen Vortrag oder auf Wunsch auch einen Workshop für Sie!

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Sie wollen ökologisch wirtschaften und Kunden an sich binden, ja sogar Neukunden gewinnen - nutzen Sie Ihre Chance und stellen Sie sich der Herausforderung!

Folgende Fragen werden beantwortet:



Wie verändern der steigende Energiebedarf und der Klimawandel mein Unternehmen und mein Geschäftsmodell?



Welche Produkte und Lösungen sind bei energiebewussten Kunden gefragt?



Wie entwickle ich das Image eines energiebewussten Unternehmens?



Wie optimiere ich meine Energiekosten?

THINK Health

„Gesundheit wird machbar und damit konsumierbar“, so schreibt das renommierte Gottlieb-Duttweiler-Institut (GDI) in einer Analyse. Gesundheit wurde in den vergangenen Jahren zu einem Konsumprodukt und bewegt sich rasant hin zu einem Lifestyle-Produkt. Die Marktforschung hat den Typus des LOHAS („Lifestyle of Health and Sustainability“) entdeckt. Knapp ein Drittel der Bevölkerung wird in dieses Segment eingruppiert. Gesundheit wurde zu einem der wichtigsten Zukunftsmärkte und Treiber von Veränderungen in unserer Gesellschaft. Sie wollen in Zukunft vom Gesundheitsmarkt profitieren und die damit verbundenen Zielgruppen für sich gewinnen.

Was bringt mir dieser Vortrag?





Ergänzen und erneuern Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen mit erkennbarem Gesundheitsnutzen. Gewinnen Sie die interessante Kundengruppe der kaufkräftigen Menschen in der zweiten Lebenshälfte für sich. Nutzen Sie die gesteigerte Selbstverantwortung der Kunden und deren Bereitschaft mehr Geld zu investieren. Anhand vieler Beispiele werden praxiserprobte Ansätze aufgezeigt, wie Sie den Zukunftsmarkt Gesundheit für sich erobern können und welche Perspektiven sich für Ihr Unternehmen ergeben.

Dieser Vortrag eignet sich für eine Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung von 45 bis 90 Minuten Länge. Kontaktieren Sie uns, wir erarbeiten Ihren individuellen Vortrag oder auf Wunsch auch einen Workshop für Sie!

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Nutzen Sie den Gesundheitsmarkt - Megatrend der Zukunft. Sämtliche Wirtschaftsbereiche werden mit diesem Thema immer enger verbunden sein - und der Mensch wird zum Zentrum des Wirtschaftsgeschehens.

Folgende Fragen werden beantwortet:

-  Wie verändert die Gesundheitsorientierung die Märkte und die Gesellschaft?
-  Was sind LOHAS und wie gewinne ich diese Zielgruppe?
-  Welche Produkte und Dienstleistungen profitieren vom Gesundheitsmarkt?
-  Welche langfristigen Perspektiven sind auf dem Gesundheitsmarkt erkennbar?

Referenzen

Entscheidend für eine gelungene Veranstaltung ist langjährige Erfahrung und Vertrautheit mit der Materie. Sie wollen nur das Beste für Ihr Unternehmen - wir haben es!

Zahllose erfolgreiche Vorträge und Workshops in den Bereichen Dienstleistung, Finance, IT & Kommunikation, Mobilität etc., unter anderem für Microsoft, Adam Opel GmbH oder die Beiersdorf AG, machen uns zu einem wertvollen Partner für Ihr Business.

Axel Liebetrau ist professionelles Mitglied der German Speakers Association, der Global Speakers Federation, dem internationalen Foresight Network, dem Swiss Innovators Club und Beirat im Finance Forum Germany.

Er ist Autor und Kolumnist (Scoach Magazin) für Management, Trends, Foresight und Innovation.

Sie haben Fragen oder Wünsche zum Thema Referenzen von Axel Liebetrau? Kontaktieren Sie uns, wir helfen Ihnen gerne weiter!

Eine detaillierte Referenzliste finden Sie unter:

<http://www.axel-liebetrau.de/referenzen.htm>

Member of
GSA
German Speakers Association
Germany Austria Switzerland



Swiss Innovators
Club

GERMANY
FINANCE FORUM
meet the future of finance

swissfuture
Schweizerische Vereinigung für Zukunftsforschung
Société Suisse pour des études prospectives
Swiss Society for Futures Studies

Kontakt

Axel Liebetrau

Keynote Speaker & Foresight Expert

Haydnstraße 5

D - 69168 Wiesloch

Fon +49 (177) 4931271

Mobil +49 (177) 4931271

Fax +49 (6222) 662943

E-Mail axel@axel-liebetrau.de

Internet www.axel-liebetrau.de

Twitter [aliebetrau](https://twitter.com/aliebetrau)



lateral
THINKing

THINK
Difference

THINK
Forward

THINK
Energy

THINK
Knowledge

THINK
Innovation

THINK
Ethno

THINK
Health



THINK
Mobility