

## Rüdiger Kohl

Rüdiger Kohl studierte Maschinenbau sowie MBA in Entrepreneurial Management. Als einer der jüngsten Prokuristen konnte er in einem großen deutschen Konzern erfolgreich seine neuen Ideen und Konzepte etablieren. Erfolgreiche Menschen und Unternehmen differenzieren sich nicht über den Preis vom Wettbewerb, sondern gewinnen mit neuen, unvergleichbaren Angeboten die Aufmerksamkeit der Kunden. Jeder muss sich differenzieren, egal ob im Beruf oder im Privatleben. Die von ihm entwickelte Innovationsstrategie wurde 2007 mit dem „Business Innovation Award“ als herausragende Innovationsstrategie ausgezeichnet. Bei seinen Vorträgen und Reden begeistert er die Zuhörer mit anschaulichen Beispielen und Analogien für das Thema „Neue Ideen & Differenzierung“ und ist immer ein gern gesehener Redner bei Kongressen und Tagungen.

**„Erfolgsfaktor Innovation – Wer sich wirklich differenziert, hat keine Konkurrenz“**



### THEMEN

- **Märkte ohne Konkurrenz statt Märkte in der Krise**
  - Wie Sie mit der Sektkelch-Strategie neue Ideen für neue Märkte generieren, den Bekanntheitsgrad steigern, Kooperationen finden und sich erfolgreich differenzieren
  - Wie Sie unvergleichbare und unwiderstehliche Produkte erzeugen, die Aufmerksamkeit der Kunden gewinnen und den Unternehmenserfolg erhöhen
  - Wie Sie durch die Aufgaben des Alltags nutzenorientierte Lösungen für die Zukunft schaffen
  - Wie künftig die Mitarbeiter selbst Verbesserungsmöglichkeiten initiieren
- **Erfolg durch Innovation – Wie Sie durch Differenzierung Marktnischen erobern**
  - Was Sie von Fischer-Dübel & Co. lernen können
  - Wie Sie mit einfachen Geistesblitzen größte Erfolge sichern
  - Wie Sie Alltagsprobleme suchen, Lösungen erarbeiten und Innovationen umsetzen
- **Neue Geschäftsideen – neue Märkte – neue Kunden**
  - Wie Sie neue Geschäftsideen entwickeln und schützen
  - Wie Sie „erfolgreich Produkte verschenken“ und dadurch neue Märkte gewinnen
  - Wie Sie erfolgreiche Strategien und Ideen entwickeln und diese auf andere Geschäftsbereiche übertragen

### REFERENZEN & PRESSE

Zu den Kunden gehören Eventveranstalter, Banken und Verbände genauso wie Mittelständler, Konzerne und die meisten DAX-Unternehmen.

#### Stimmen

„... die Stimmung unter den Kunden war sehr, sehr positiv, was sich auch in der gesamten Bewertung der Veranstaltung widerspiegelt hat. Es war wirklich ein gelungenes Event. Ihr Vortrag wurde von den 108 Zuhörern mit sehr gut (1,21) bewertet und wir haben sehr viel positives Feedback bekommen. Die Zusammenarbeit hat uns viel Spaß gemacht – Professionalität auf ganz hohem Niveau – einfach lobenswert. Gerne werden wir Sie an unsere Kollegen in Deutschland weiterempfehlen.“

**Michael Vogt, Hewlett-Packard Wien**

„... nochmals herzlichen Dank für Ihren äußerst interessanten Vortrag anlässlich unseres Druckforums – wir hatten mit Ihnen eine gelungene Schlussveranstaltung. Nicht nur die Denkanstöße, sondern auch Ihre sympathische Art kam bei uns wie auch bei den rund 450 Druckforum-Besuchern sehr gut an. Es war schön, dass Sie auch im Anschluss noch dabei sein konnten und mit dem einen oder anderen Besucher Gespräche führten. Wegen einer weiteren Zusammenarbeit werden wir Sie Anfang März anrufen.“

**Michael Hüffner, Verband Druck und Medien**

Rüdiger Kohl wurde 2005 mit dem Excellence Award für herausragende Vortragsleistungen ausgezeichnet.

### HONORARE & SPRACHEN

**Impulsvortrag** Honorargruppe E  
**Tagessatz** Honorargruppe E  
**Vortragssprachen**

### WEBLINK



### MEDIEN



**Rüdiger Kohl**  
**Die Sektkelch-Strategie**  
ISBN: 3897499169  
€ 24,90



**0800 77 11 99 11**  
Free Call aus dem dt. Festnetz



**00800 22 00 81 11**  
Free Call aus Österreich



**00800 77 11 99 11**  
Free Call aus dem Festnetz