

TREND**THEMEN** 2023

10 Megatrends für Ihr Unternehmenserfolg

**Liebe Kunden:innen,
liebe Geschäftspartner:innen ,**

normaler Büroalltag? Face-to-face-Meetings?
Live Kunden und Mitarbeiter-Events? Betriebsfeiern?
Internationale Messen? All das und mehr war bis vor ein paar Monaten
noch fast undenkbar. Schritt für Schritt
ist es uns wieder möglich durchzuatmen und Vollgas zugeben!
Geschäftsmodelle werden neu entwickelt, Veranstaltungen
neu gedacht, hybride Formate und andere neue Routinen
werden geschaffen.

Von dieser Tatsache inspiriert, haben wir die TOP 10 der aktuellen
Trendthemen für Sie digital zusammengefasst. Hier präsentieren wir
Ihnen wichtige Themen, die uns am stärksten geprägt und ganze Bran-
chen und Lebensbereiche auf den Kopf gestellt haben.

Ich wünsche Ihnen viele anregende Momente mit unserer digitalen
Ausgabe der Trendthemen.

Herzlichst Ihr

A handwritten signature in black ink, reading 'Gerd Kulhavy'. The signature is fluid and cursive, with a prominent 'G' and 'K'.

Gerd Kulhavy

Vorsitzender der Geschäftsführung
Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH

Prf. Dipl.-Ing. Timo **Leukefeld**

„Ökonomie des Überflusses –
der epochale Wandel unseres Wirtschaftssystems.“

ENERGIEAUTARKIE ALS GESCHÄFTS-MODELL

Nachhaltigkeit, Autarkie... Die Themen begleiten mich, seit ich denken kann. Aufgewachsen in einer Försterei, habe ich sie quasi mit der Muttermilch aufgesogen. Daraus ist in über 30 Jahren in der Energiebranche ein Geschäftsmodell für Banken, Wohnungsunternehmen und die Energiewirtschaft geworden. Es basiert drei Säulen: Ökologie, Soziales und Ökonomie. Gebäude sollen sich künftig selbst mit Energie versorgen, das ist Konsens. Unser Energieautarkie-Gebäudekonzept reicht aber noch weiter. Die Pauschalmiete mit Energieflatrate beinhaltet nicht nur die Miete und Nebenkosten inklusive der Kosten für Wärme, Strom und EMobilität, sie reduziert auch die „dritte Miete“, wie Kosten für Wartung und Reparaturen. Auch ganz andere Kosten wie die Altenpflege können enthalten sein. Es bietet somit ganz neue Möglichkeiten, von denen alle Beteiligten profitieren.



Sören Flimm

„Menschen wirkungsvoll begeistern!“



Was Sie als Leader aus der Welt der Bühnen und Musik lernen können!

Das Leadership-Thema ist aktueller denn je: insbesondere in den aktuellen Zeiten braucht es Führungskräfte, die ihren Mitarbeitenden Orientierung geben und in der Lage sind, Menschen zu begeistern. Dabei spielt ein menschenzentriertes und individuelles Führungsverhalten – sowohl in der Führungsaufgabe als auch den Führungstools – eine immer größer werdende

Rolle. Die Zeiten des bloßen Vorgesetzten-Daseins sind (hoffentlich) vorbei. Wie Du als Leader “gut klingst” und was aus meiner Perspektive die Top5-Skills sind, wie Mitarbeitende zu Fans werden, möchte ich Dir im Folgenden gern teilen: **(K)ompetent:** Fachliches und Methodisches Know-How ist Hygienefaktor – es fällt meistens nur auf, wenn keine Kompetenz vorhanden ist. Und nein: Eine Führungskraft benötigt nicht die höchste Fachkompetenz im Team. **(L)eidenschaftlich:** Kenne Dein “Warum”. Das was Dich antreibt, Menschen in der Führung zu begeistern. Nur wenn Du selbst brennst, kannst Du andere entzünden. **(A)uthentisch:** Spiele keine Rolle, sondern verkörpere sie mit Deiner Persönlichkeit. So, wie es auch gute DarstellerInnen auf der Bühne tun. Sei als Mensch erlebbar und spürbar. **(N)eugierig:** Sei wahrhaftig interessiert an Menschen. Kenne Dein Publikum. **(G)efühlsbetont:** Schaffe emotionales und emphatisches Erleben. Das ist es, warum Menschen Konzerterlebnisse und Musik lieben. Emotion setzt ungeahnte Energien frei.

Roger Basler de Roca

„ Die digitale Welt im 21. Jahrhundert -
Die unbegrenzten Möglichkeiten von Social Media und Co

SOLLTEN B2B UNTERNEHMEN TIKTOK NUTZEN?

Noch im Jahr 2018 war es undenkbar, dass über 30 jährige mehr als 5 Minuten, wenn überhaupt, auf einer App verbringen sollten, auf der mehrheitlich getanzt wird oder man zu Songs Lip-Sync singt. Gerade in den letzten 2 Jahren hat sich TikTok zu einer der beliebtesten Social-Media-Plattformen der Welt entwickelt von 15–45 Jahren und hat dabei Plattformen wie Instagram und YouTube in den Schatten gestellt.

TikTok ist definitiv ein Netzwerk für B2B Unternehmen, wenn die Zahlen richtig interpretiert werden und bereit sind, neues zu lernen, denn über 50% der User:Innen sind unterdessen ü30! Dies liegt wohl vor allem daran, dass sich alleine in Deutschland die User-Zahlen fast ver-vier-facht haben zwischen 2020 und 2021. TikTok bietet Unternehmen die Möglichkeit, mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten und ihre Marke bekannter zu machen durch so genannte Antwort Sticker — diese Fragen aus Kommentaren können mit Videos beantwortet wer-



den und schaffen Nähe und einen Bezug zur Firma. Auch wenn viele Unternehmen es noch nicht wahr haben wollen: gerade auf TikTok hat man dank der neuen Indexierung durch Google ein enormes Potential. Videos und Hashtags werden über Google gefunden! Eine Novität! Natürlich ist es nicht genug, einfach nur auf TikTok einen professionellen Account zu haben. Man muss auch selbst aktiv sein, interagieren und kommentieren — erst damit kann man lernen und besser verstehen.

Prof. Thomas R. Köhler

„ Deep Tech - Deep Knowledge - Great Results



TRUE CRIME

Das echte Leben ist der wahre Krimi. Und so hat TRUE CRIME Konjunktur! Leider auch in den Unternehmen. Nicht immer muss es kriminell werden, doch delinquent auf jeden Fall - immer

dann, wenn Mitarbeiter charakterlich defizitär sind. Doch was fehlt konkret? Denn es ist nicht das Problem, dass etwas fehlt. Wenn es beispielsweise an der fachlichen Tauglichkeit fehlte, bräuchte man nur zu schulen. Und wenn es an der Erfolgstauglichkeit fehlte, müsste man nur mehr üben. Dass es aber dennoch nicht gelingt, bestimmte Mitarbeitern zum Mitarbeiten zu bewegen, offenbart ein Fehlen in der charakterlichen Tauglichkeit. Diese Menschen sind nicht bereit, sich ihre Fehler einzugestehen und versuchen sie zu vertuschen. Statt also für den Erfolg aller in die Verantwortung zu gehen, stellen sie ihr Ego an erste Stelle. Das ist fatal, denn Erfolg verträgt kein Ego. Oder anders ausgedrückt: Sie müssen sich entscheiden: Ego oder Erfolg?!

Katja Porsch

„ Erfolg ist IMMER eine Entscheidung!

Mindset-Shift – Warum es Zeit ist, komplett umzudenken

Im Jahr 2000 dauerte es 10 Jahre, bis sich Wissen verdoppelte. Heute dauert es grade mal 24h. Das hat gravierende Auswirkungen auf uns alle. Change ist schon lange kein Prozess mehr. Change ist ein Zustand, auf den wir aber immer noch prozessorientiert agieren. Wir versuchen, auf Veränderungen zu reagieren, anstatt sie bewusst zu steuern. Wir versuchen, Fehler zu vermeiden, anstatt neue Dinge zu versuchen und damit Vorsprung zu schaffen. Wir konzentrieren uns auf äußere Ressourcen, anstatt unsere inneren Ressourcen zu optimieren und damit zum Macher der Umstände zu werden. Die Zeiten der Sicherheiten sind vorbei. Statt Sicherheit haben wir nun Freiheit und damit Möglichkeiten wie nie zuvor. Nun liegt es an



uns, diese Freiheiten anzunehmen und zu nutzen. Statt Angst braucht es Mut. Statt zögern braucht es anpacken. Statt Zweifeln braucht es innere Überzeugung. Und all das kann man lernen!

Dr. Maximilian Lude

„ Spieglein, Spieglein an der Wand -
Welche Trends sind morgen relevant?



Spieglein Spieglein an der Wand, welche Trends sind Morgen relevant?

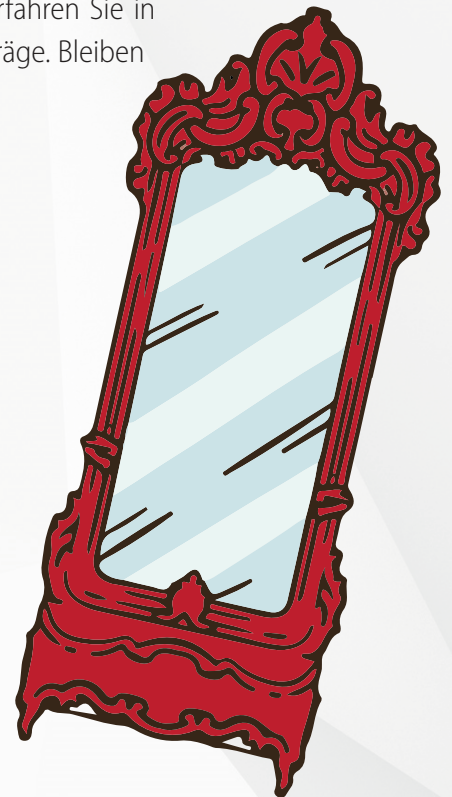
Ökonomisch, kulturell und politisch leben wir seit 2020 in einer neuen Ära. Diese Ära ist gekennzeichnet von Gegenwartsanalysen, Krisenermüdung und kultureller Lähmung. Mal wieder hat der Kontext zugeschlagen, wichtige wirtschaftliche Mechanismen wie Konsumverhalten, Arbeitsgewohnheiten, oder Wertschöpfungsketten wurden in den vergangenen Monaten und Jahren neu ausgerichtet oder gänzlich in Frage gestellt – und das aufgrund von mehreren, kaum vorhersehbaren, radikalen Änderungen unserer so lieb gewonnen Normalität. Zoom und Miro prägen den Arbeitsalltag, Remote-Work Diskussionen polarisieren und für den Feierabend liefern Gorillas das Seelachsfilet für das abendlich Dinner for one. Baumärkte boomen, Fachkräftemangel wird zu Arbeitnehmermangel, Jogginghosen erleben ihre Alltagsrenaissance, Börsenkurse fahren

Achterbahn und Lippenstifte verlieren während der Maskenpflicht ihre Daseinsberechtigung. Sind das die neuen Goldenen Zwanziger, auf die wir uns alle gefreut haben? Dieser neue Kontext zwingt etablierte Organisationen den so sicher geglaubten Status quo zu hinterfragen, Geschäftsmodelle auf den Prüfstand zu stellen und Unternehmensziele neu zu definieren. Neben anfänglicher Verunsicherung bietet diese Ära also vielleicht doch mehr Chancen und Potenziale für Innovationen als gedacht.

Wie aber bereitet man sich auf diese neue Welt vor? Eine Welt, in der die Frequenz der Veränderung konstant steigt und somit die Notwendigkeit der Anpassungsfähigkeit von Organisationen rapide zunimmt. Wahrscheinlich gibt es viele Wege, sich um die eigene Zukunftsfähigkeit zu kümmern. Mein Team und ich stehen jedenfalls für organisationale Beidhändigkeit (lat. Ambidextrie).

Ein Unternehmen sollte also eine Balance zwischen Exploitation (das Optimieren des Kerngeschäfts) und Exploration (das Entdecken von neuen Opportunitäten) anstreben. Organisationen, die strukturiert explorieren und dabei das Kerngeschäft ständig weiter entwickeln

spielen für mich in der Champions-League, da sie konsequent in die eigene Zukunft investieren. Am Ende bekommen diese Organisationen dann auch die Zukunft, die sie verdienen. Wie man strukturiert exploriert, Trends identifiziert und ArbeitnehmerInnen gezielt auf die neue Welt vorbereitet, erfahren Sie in einem meiner Vorträge. Bleiben Sie neugierig.



Dr. med. Sabine **Schonert-Hirz**

„Hol' Dir Dein Leben zurück! Digitale Geräte sollen Dir helfen, statt Dich zu versklaven.“



was dabei in unserem Gehirn abläuft, können wir sofort wirksam gegensteuern: Wir arbeiten wie von Zauberhand schneller, produktiver und erfolgreicher, wir kommunizieren überraschend wirksam und menschlich verbindend. Und alles, was wir genießen möchten, wirkt auf magische Weise intensiver. Lassen Sie sich von einem lebendigen interaktiven Vortrag inspirieren! Nehmen Sie die besten, wissenschaftlich geprüften und verblüffend schnell wirksamen Tools mit für einen produktiven und glücklichen Arbeitsalltag.

Konzentriert Euch! Digitalen Stress wirksam reduzieren und sofort produktiver arbeiten!

Konzentrationsfähigkeit ist die alles entscheidende Kernkompetenz der Wissensgesellschaft. Doch digitale Geräte üben auf das menschliche Gehirn oft einen so unwiderstehlichen Sog aus, dass wir uns leicht ablenken lassen. Wir erleben dadurch digitalen Stress. Wenn wir verstehen,



Nicole Truchseß

„ Touch Point Candidate Experience - Das Erlebnis entscheidet!

Candidate Experience – weit mehr als nur ein Buzzword

Fachkräftemangel, demografischer Wandel und Digitalisierung. Auch wenn viele diese Begriffe nicht mehr hören möchten, existieren sie und werden auch in Zukunft darüber entscheiden, wie Unternehmen aufgestellt und konkurrenzfähig gegenüber dem Wettbewerb sind. Im Zusammenhang mit Recruiting wird oft die Candidate Experience als wichtiger Maßstab für die eigene Performance auf der Suche nach Talenten genannt. Alle Wahrnehmungen und Erfahrungen, die ein potentieller neuer Mitarbeiter während der Kontakt- und Bewerbungsphase mit einem Unternehmen sammelt, fallen unter diesen Begriff. Dazu zählen alle Berührungspunkte, auch Touchpoints wie Website und Vorstellungsgespräche. Dabei wird oft vergessen, dass auch die Phasen „on boarding“ und



„Bindung“ den Touchpoints zugeordnet und diesen somit Aufmerksamkeit geschenkt werden müssen. Die Candidate Experience endet nicht mit der Auswahl und zeigt klar die meist nicht genutzten Chancen im Bewerbermanagement auf.

Katrin Gugl

„ Kunden Excellence & Sales Performance 4.0
KundenGLÜCKLICHmacher in herausfordernden Zeiten



KUNDEN EXCELLENCE 4:0 ENTSCHEIDET!

Handel, Health Care Business und Vertrieb erleben die prognostizierte Zukunft im Schnellverfahren. Digitalisierung, friktionslose Customer Journey sind nur einige der unabdingbaren Standards.

Was aber unterscheidet das Unternehmen, den Standort, den Store bis hin zum Verkäufer, Berater, Gastgeber gegenüber dem Mitbewerber? Was macht im Kundenkontakt zukunftsfähig oder anders formuliert: Für den Kunden überzeugend? Kundenorientierung in neuer Dimension: Von der Customer Journey über die Customer Experience hin zur „Customer Relationship Journey“. Wer sich nicht auf diese stetige Reise einlässt, existiert morgen nicht mehr. Beziehung ist die Währung der Zukunft.

Wie aber gelingt es Unternehmen, Abteilungen und allen Mitarbeitern, nicht nur im Kundenkontakt diese Neuorientierung wirkungsvoll zu implementieren? Begeben wir uns mit Neugier und proaktiv auf diese spannende Reise mit Sinn, Haltung und klarem Fokus.

Erik Händeler

„Warum der Wohlstand jetzt von Menschen hinter der Digitaltechnik abhängt.“

Was kommt nach der Krise?

Nullzinsen, Suche nach Sündenböcken, Handelskriege und Verteilungskämpfe hat es in der Geschichte immer gegeben, wenn eine Technologie fertig investiert war, wie 1873 nach dem Eisenbahnbau und 1929 nach der Elektrifizierung. Jetzt hat die Informationstechnik die strukturierte Wissensverarbeitung weitestgehend übernommen - Datenanalyse, Gehaltsabrechnung, Maschinensteuerung. Wie lassen sich heute Wirtschaft, Politik und Unternehmen stabilisieren? Was an Arbeit entsteht, ist vor allem Arbeit am Menschen und Wissensarbeit zwischen Menschen. Das was den Menschen ausmacht, gerät in das Zentrum der wirtschaftlichen Entwicklung. Je mehr Arbeit aus immaterieller Gedankenarbeit besteht, umso mehr sind wir auf das Teilwissen anderer angewiesen. Denn Arbeit ist zunehmend immateriell: Planen, organisieren, beraten, Wissen suchen, aufbereiten, Probleme durchdenken und lösen. Da der Einzelne

die Informationsflut aber nicht mehr überblicken



kann, benötigen wir mehr als früher die Kompetenzen anderer. Auf einmal wird jeder wichtig für den Gesamterfolg. Das erzwingt Zusammenarbeit in derselben Augenhöhe, Transparenz, Versöhnungsbereitschaft, Authentizität statt Statusorientierung, Kooperationsfähigkeit, langfristige Orientierung. Wird die Welt vielleicht doch immer besser?



Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH
Adlerstraße 41
70199 Stuttgart