

# TREND**THEMEN** 2024

10 Megatrends für Ihr Unternehmenserfolg

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

herzlich willkommen beim neuen Trendthemen Magazin von  
Speakers Excellence! Wir möchten uns bei Ihnen bedanken, dass Sie  
unser Produkt gewählt haben.

In unserem Magazin finden Sie viele spannende Themen, die im Jahr  
2024 besonders im Trend liegen werden. Dazu gehören unter ande-  
rem: Recruiting, BigTech, OpenSource, die Olympischen Spiele und die  
Macht der positiven Einstellung.

Wir möchten Ihnen gerne helfen, das Beste aus unserem Magazin  
herauszuholen. Kontaktieren sie uns gerne über den Livechat im  
Expert Marketplace oder vereinbaren sie noch heute ein  
kostenfreies Beratungsgespräch: [info@speakers-excellence.de](mailto:info@speakers-excellence.de)

Lassen Sie sich inspirieren und verbessern Sie Ihre  
persönliche und berufliche Stärke.  
Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen in eine  
aufregende Zukunft zu blicken.

Mit freundlichen Grüßen,

The image shows two handwritten signatures in black ink. The signature on the left is 'Gerd Kulhavy' and the one on the right is 'Jana Kulhavy'. Both are written in a cursive, flowing style.

Jana & Gerd Kulhavy

Vorsitzender der Geschäftsführung  
Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH

# Roger Basler de Roca

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



## **BIGTECH ODER OPENSOURCE?**

icht ChatGPT und Microsoft CoPilot, sondern personalisierte KI, zugeschnitten auf individuelle Bedürfnisse, werden die Zukunft prägen. Bald wird sie unser Leben durchdringen, uns bei der Strukturierung des Alltags und der Verwaltung von Bildung, Finanzen, Arbeit und Gesundheit unterstützen. Herausforderungen wie Datenschutz und Vorurteile sind noch zu bewältigen. Doch die Demokratisierung der KI, durch no-code und low-code Plattformen, ermöglicht deren Zugänglichkeit auch für Nicht-Techniker:Innen. Diese personalisierte KI mit enormem Potenzial bietet die Chance, Technologie zu entwickeln, die unseren individuellen Bedürfnissen gerecht wird, alltäglich, allgegenwärtig. Wer wird schneller sein: BigTech oder OpenSource? Das Rennen hat begonnen.

# Stina Spiegelberg

„ Mit Nachhaltigkeit Menschen und Unternehmen Raum für Wachstum schenken!



## **Authentische Nachhaltigkeit: Weg von Kennzahlen – hin zum Menschen.**

Authentische Nachhaltigkeit ist für Unternehmen zum medialen Aushängeschild geworden, denn Konsumenten fordern zunehmend Transparenz und Umweltbewusstsein. Studien zeigen: Marken sind erfolgreicher, wenn Verbraucher ihnen vertrauen, basierend auf Werten und konsequentem Handeln. Wer sich der Nachhaltigkeit

widmet stellt schnell fest, dass der Nutzen weit über ökologische Faktoren hinausgeht. Nachhaltigkeit fordert ein Neudesign des unternehmerischen Ökosystems: Weg von Kennzahlen – hin zum Menschen. Sie begreift ehrlich geliebte Werte und soziales Engagement – ein Arbeitsumfeld, in dem sich jede:r von uns wohlfühlt. Denn eine authentische Nachhaltigkeitsstrategie kann nur von uns Menschen ausgehen. Es liegt an uns die reichen Möglichkeiten von innovativen Technologien bis Social Media bewusst zu nutzen, um Werte zu generieren, sich zu vernetzen und transparent zu kommunizieren. Freuen Sie sich auf einen praxisnahen, lebendigen Vortrag und nehmen Sie umsetzungsstarke Tools mit für eine authentisch gelebte Nachhaltigkeitsstrategie lieben. Emotion setzt ungeahnte Energien frei.

# Jörg Mosler

„Mitarbeiter gewinnen heißt Menschen gewinnen!“

## **RECRUITING/ MITARBEITER-GEWINNUNG IST EIN PERSÖNLICHKEITSSPIEL.**

uch 2024 wird wieder viele neue, technische Möglichkeiten im Recruiting für Sie bereithalten. Allen voran, den Einsatz künstlicher Intelligenz. Doch all diese Mittel sind nur der Brandbeschleuniger. Die Menschen, die Ihr Unternehmen verkörpern, sind das Streichholz. Mitarbeiter gewinnen – heißt auch 2024 – Menschen gewinnen. Noch immer haben nur wenige Unternehmen das in ihrer Recruiting-DNA. Ich sage: Geben Sie Ihrem Unternehmen ein Gesicht. Nutzen Sie Ihre Persönlichkeit. Überzeugen Sie durch Ihre Geschichten. Entzünden Sie Ihr Streichholz. Das ist es, was Unternehmen einzigartig und anziehend macht. Entfachen Sie 2024 Ihr Recruiting-Feuerwerk, indem Sie Emotionen und technische Möglichkeiten zusammenbringen. Wenn Ihnen das gelingt, werden Sie und Ihr Unternehmen nicht mehr zu den Arbeitgebern gehören, die um neue Mitarbeiter werben. Sondern zu denen, die sie anziehen. Ein gutes Ziel für Ihr Recruiting in 2024!



# Sebastian Wächter

„Barrierefrei im Kopf – so geht Change!“



## **Wenn Sie noch laufen könnten, würden wir Sie einstellen...**

Ich sitze nervös im Vorzimmer. Mein Vorstellungsgespräch beim Bankvorstand steht kurz bevor. Ich möchte Aktienanalyst werden. Als ich rein gerufen werde und die ersten Minuten vergehen, bin ich entspannter und das Gespräch läuft gut... Bis Ende. Der Vorstand sagt zu mir:

„Herr Wächter, Sie haben einen tollen Lebenslauf, der genau in unser Profil passt. Wenn Sie noch laufen könnten, würden wir Sie einstellen...“  
Selten bin ich sprachlos, aber hier war ich es. Eine Statistik, die in dieses Bild passt, liefert das Inklusionsbarometer 2019. Denn 25,6 % der Arbeitgeber in Deutschland besetzen trotz der gesetzlichen Vorgaben keinen einzigen Arbeitsplatz mit einem schwerbehinderten Arbeitnehmer. Wie hoch ist die Quote in Ihrem Unternehmen? Wie hoch bei homosexuellen Arbeitenden? Oder Farbigen? Oder Ausländern? Oder Frauen? Wenn Erfahrungswerte fehlen, tendieren wir Menschen dazu, auf Vorurteile zurückzugreifen. Getreu dem Motto: Verurteilen ist einfacher als beurteilen. Welche Vorurteile fallen Ihnen zu Rollstuhlfahrern ein? Oder anderen Minderheiten? Gerne unterstütze ich, hier entgegen zu wirken.

PERSÖNLICHKEIT, ERFOLG & MOTIVATION

# Christina **Obergföll**

„ Erfolg oder Misserfolg - Die Leidenschaft entscheidet!



## **Faszination Olympische Spiele**

2024 begeistert und inspiriert die weltweit größte Sportveranstaltung wieder Millionen von Menschen. Gleichzeitig stellt sie für viele AthletInnen und SportlerInnen das wichtigste Sportereignis ihrer Karriere dar. Auch mich hat dieses Event als junges Mädchen vor dem TV in seinen Bann gezogen und mich dazu gebracht, meine Träume viele Jahre später zu erreichen und am Ende unter anderem olympische Medaillen im Speerwurf zu gewinnen. Unermüdliches Präzisieren der eigenen Technik für den perfekten Wurf. Der Konkurrenz im entscheidenden Moment, mit dem besten Wurf eine Speerspitze voraus zu sein, egal ob bei Rücken- oder Gegenwind. Was bringt uns Athleten dazu, so beharrlich und unermüdlich unsere Ziele zu verfolgen und am Ende häufig zu erreichen? Willenskraft, Durchhaltevermögen und ein positives Mindset sind trainerbar und wichtige Eigenschaften für ein zufriedenes und erfülltes



(Berufs-)Leben. Profitieren Sie von den Erfahrungen und Erkenntnissen meiner Spitzensportkarriere und nutzen diese für ihre ganz persönliche oder Business Motivation.

# Gabriele Wimmler

„Persönlichkeit verkauft.  
Mit Charisma und Selbstbewusstsein punkten



## **Persönlichkeit verkauft – mit Selbstvertrauen und mentaler Stärke punkten!**

Was unterscheidet erfolgreiche von weniger erfolgreichen Unternehmen? In erster Linie die Überzahl, der begeisterten und engagierten MitarbeiterInnen, die bereit sind, mehr als nur mittelmäßige Leistung zu erbringen. Noch nie waren Unternehmen und MitarbeiterInnen

einem so hohen Leistungs- und Wettbewerbsdruck ausgesetzt wie in dieser schnelllebigen und digitalisierten Zeit. Mental starke und selbstbewusste MitarbeiterInnen, die ihre Stärken kennen und leben, sind deshalb in Zeiten des Wandels das zentrale Kapital eines erfolgreichen Unternehmens. Die gute Nachricht: Eigenschaften wie gelebte Wertschätzung, Selbstvertrauen, Ausstrahlung, Eigenverantwortung und – initiative sind erlernbar. Überzeugen Sie sich, wie man durch begeisterte MitarbeiterInnen seine Kunden nachhaltig begeistert, dadurch mehr Umsatz lukriert, und letztendlich Kunden zu Fans macht.

# Dr. Johannes **Wimmer**

„Wissen ist die beste Medizin

## **Die Macht der positiven Einstellung**

Erinnern Sie sich, wie wir früher mit Krankheit und Gesundheit umgegangen sind? Gesundheit war einfach da und wenn eine Krankheit kam, dann eben nicht mehr. Entweder man wurde wieder gesund oder ging in Frührente, schleppete sich durchs Leben oder überstand die Krankheit nicht. Heute ist es anders. Wir akzeptieren nicht mehr, dass uns eine Krankheit einschränkt und in allen Lebensbereichen den Ton vorgibt. Wir wollen Urlaube genießen, auch wenn eine schwere Autoimmunerkrankung das verhindern möchte. Wir wollen im Job bleiben, trotz Krebs. Und wir verstehen, dass wir Krankheiten durch die eine oder andere Veränderung in unserem Leben sogar daran hindern können, zu entstehen. In meinen Büchern, TV-Sendungen und Vorträgen nehme ich die Menschen an die Hand und zeige ihnen, wie sie sich selbst befähigen



und ihre gesundheitlichen Ziele erreichen können. Das funktioniert am besten mit starken Bildern und Geschichten, dem Verständnis, dass nicht alles immer perfekt ist und einer Prise Humor.



# Dr. Markus **Disselkamp**

„ Geschäftsmodelle ändern die Welt -  
Wettbewerbsfähigkeit durch Innovation!



## **Aufbruch statt Stillstand: Wie Unternehmen die Zukunft gestalten können**

Die aktuelle Wirtschaftslage mag ungewiss und von politischen Entwicklungen sowie einer negativen Konsumentenstimmung beeinflusst sein, aber jetzt ist nicht die Zeit für Lethargie und Passivität. Im Gegenteil, es ist die Zeit, um nach vorne zu schauen, Ideen zu finden und Innovationen erfolgreich umzusetzen! Lasst uns gemeinsam den Aufbruch wagen! Statt uns von der Unsicherheit lähmen zu lassen, sollten wir uns bewusst machen, dass Herausforderungen auch Chancen bieten. Wenn wir proaktiv agieren, können wir uns nicht nur gegen äußere Einflüsse abschotten, sondern auch unsere Wettbewerbsfähigkeit steigern. Wie können wir das erreichen? Zunächst einmal müssen wir den Blick in den Markt richten und uns fragen, was unsere Kunden wirklich brauchen. Wie können wir ihre Bedürfnisse noch besser erfüllen? Hier liegt der Schlüssel zur erfolgreichen

Innovation. Durch intensive Kundeninteraktion, Feedback-Loops und eine Produktentwicklung in kleinen Schritten können wir wertvolle Einsichten gewinnen und unsere Produkte und Dienstleistungen gezielt verbessern. Auch der Blick über den Tellerrand ist essentiell. Schauen wir uns an, was in anderen Branchen passiert. Welche Trends und Technologien könnten für unser Unternehmen relevant sein? Welche Partnerschaften könnten uns neue Möglichkeiten eröffnen? Innovation entsteht oft durch die Kombination von Ideen aus verschiedenen Quellen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Unternehmenskultur. Lasst uns eine Kultur der Offenheit, Kreativität und des Mutmachens schaffen. Jede Idee, egal wie verrückt sie zunächst erscheint, sollte willkommen sein. Denn gerade aus vermeintlichen "verrückten" Ideen können die besten Innovationen entstehen.

Natürlich birgt Innovation auch Risiken, aber Stillstand birgt genauso große Risiken. Wenn wir uns den Herausforderungen nicht stellen, werden wir von anderen überholt. Diejenigen Unternehmen, die jetzt den Mut

haben, neue Wege zu gehen, werden diejenigen sein, die in der Zukunft erfolgreich sein werden.

Lassen Sie uns daher gemeinsam nach vorne blicken und den Aufbruch in eine erfolgreiche Zukunft wagen. Seien wir nicht lethargisch, sondern energiegeladener und voller Tatendrang. Gemeinsam können wir Innovationen umsetzen, die uns voranbringen und die Welt verändern.



# Susanne Nickel

„ Stell Dir vor, es heißt VERÄNDERUNG - und alle freuen sich



## **Generationen-VIELFALT statt Fachkräfte-MANGEL**

Müssen wir alle mehr und besser arbeiten? Ein Generationenkonflikt steht im Raum. Besonders die Gen Z fordert oft zu viel, die Babyboomer haben nur noch wenige Jahre im Berufsleben, oder sind sogar schon in Rente und die Generation X, die "in Between – Mittelalten" fallen auch durchs Raster vieler Unternehmen. Doch stellt die Generation X die größte Bevölkerungsgruppe in Deutschland dar. Wir müssen Alter

auch endlich als Chance begreifen und Ältere einstellen und entwickeln. Arbeitsvorstellungen und Sichtweisen liegen oft weit auseinander und das Konfliktpotenzial ist groß! Fakt: Es gibt zu wenige Fachkräfte für zu viele offene Stellen. Es braucht Bewegung von allen Seiten: weg vom „Ich“ hin zum „Wir“. Nur so kann das „House of Generations“ funktionieren und das volle Potenzial aller Mitarbeitenden genutzt werden. Und da sind noch die 2,5 Millionen Frauen, die während Corona aufgrund von Care Arbeit auf Teilzeit gewechselt sind. Wenn jede nur eine Stunde mehr arbeitet, haben wir laut IG Metall 70 Tausend neue Arbeitskräfte. Was ist da möglich und welche Rahmenbedingungen braucht es? Was die Jüngeren mit ihren oft hohen Ansprüchen und Forderungen betrifft: Hier sage ich ganz klar: Weg von der Unlust-Vermeidung. Glück ist eine Überwindungsprämie. Wie führen wir die neue Generation, damit alle Lust haben, etwas zu bewegen? Die Antwort ist über emotionalisierende Erlebnisse, das heißt im Unternehmen emotional Leadership. Am Ende ist eines wichtig: Wir brauchen alle!

# Silvia Agha-Schantl

„ Know-WOW - Kommunikation, die begeistert!

## So meistern Sie Konflikte geschickt

Konflikte gibt es überall, wo Menschen sind. Das ist völlig normal und legitim. Die Frage ist nur, wie gehen wir dann mit ihnen um, wenn sie mal da sind? Obwohl, dann ist es häufig schon zu spät. Viel geschickter ist es, präventiv zu handeln und gar nicht erst zu lange zu warten, bis die Emotionen überkochen, sondern rechtzeitig in den Dialog zu treten und offen aufeinander zuzugehen. Problematisch wird es, wenn mich z.B. das Verhalten eines Mitmenschen derart stört, dass ich beginne ihn/sie weniger wertzuschätzen. Staut sich diese Emotion auf, und ich ärgere mich jedes Mal mehr, droht die Emotion zu kippen und eine Überreaktion z.B. in Form eines Angriffs, Wutanfalls kann die Konsequenz sein, was den Konflikt nur weiter verschärft.

Aber wie bitte klappt das jetzt?

**1. Beobachtung:** Sie schildern eine sachliche Beobachtung basierend auf Zahlen, Daten, Fakten. **2. Gefühl:** Vermitteln Sie Ihre Gefühlslage,



so schaffen Sie Bewusstsein für Ihr Anliegen und verhindern einen Angriff. **3. Grundbedürfnis:** Nun vermitteln Sie Ihr Grundbedürfnis. Sagen Sie, was Ihnen und weshalb wichtig ist **4. Wunsch:** Richten Sie jetzt einen konkreten Wunsch an Ihr Gegenüber, damit er/sie weiß, was Sie jetzt wollen **5. Benefit:** Im letzten Schritt verraten Sie noch, was denn der Benefit aus der Verhaltensveränderung ist.



Speakers Excellence Deutschland Holding GmbH  
Adlerstraße 41  
70199 Stuttgart