

Das Bilderbuch für jede Altersklasse...



AUTHENTISCH | MITREISSEND | HUMORVOLL

HELMUT MUTHERS

*„Im Vergleich zur demografischen Katastrophe
ist der Zusammenbruch des Kommunismus unwichtig.“*

Claude Levi-Strauss

Frankfurter Allgemeine Zeitung 3. Januar 1992



HELMUT MUTHERS

AUTHENTISCH | MITREISSEND | HUMORVOLL

*„Sie brauchen keine neue Kunden.
Nehmen Sie die Alten“.*

Helmut Muthers | Vortragsredner | Consultant

Vorhersehbare Folgen der gesellschaftlichen Alterung...

Höchste Zeit Alarm zu schlagen!

Wir leben in eigenartigen Zeiten. Die massiven demografischen Veränderungen, vom starken Geburtenrückgang bis hin zur massiven Alterung der Kunden- und Mitarbeiterstrukturen sind eine neue, bisher unbekannte Wirklichkeit.

- Eine ältere Dame kündigt eine 40 Jahre bestehende Bankverbindung in Millionenhöhe, weil sie für die Kopie eines Erbscheins einen Euro Gebühr bezahlen soll.
- Normalerweise ziehen Kinder und Jugendliche Anfang Januar als Sternsinger von Haus zu Haus. In vielen Gemeinden übernehmen mittlerweile – mangels ausreichendem Nachwuchs – auch grauhaarige Ältere diese Aufgabe.
- Die 68-jährige Stammkundin wechselt ohne zu zögern das Bekleidungsgeschäft. Mit dem Hinweis „*Sie haben ja diesmal nichts gekauft.*“ wird der 9-jährigen Enkelin ein Luftballon verwehrt.
- In Schleswig-Holstein ziehen mehrere ältere Herren zwischen 82 und 92 aus dem Altenheim aus, kaufen sich ein Mehrfamilienhaus und schmieden Zukunftspläne.
- Eine fitte, fröhliche ältere Dame feiert mit 4 Kindern, 12 Enkelkindern und 5 Ur-Enkeln ihren 90. Geburtstag. Ihre beiden ältesten Söhne sind bereits in Rente.

Was uns diese Anekdoten wirklich sagen wollen, dafür möchte ich Sie in dieser Broschüre, in meinen Vorträgen und im Gespräch mit Ihnen über die „Chancen der gesellschaftlichen Alterung“ sensibilisieren.

Herzlichst
Ihr Helmut Muthers



Rentner-Republik Deutschland

Die ALTEN übernehmen die MACHT

Bild

Schon bald ist jeder 2. Wähler
über 50 • Keine Partei gewinnt
ohne die Stimmen der Senioren
Experte fordert neues Wahlrecht

63%
So geht Kredit

THE
SCHALKE RAUS!
Skunka muss gehen

Uwe Gellert
**Mutiges
Comeback
im TV!**

**Forscher entdecken
neue Super-Erde**

WAS SICH VERDREHT

*„Ein inhaltlich gehaltvoller Vortrag mit hohem Unterhaltungswert.
Sie haben unsere Erwartungen an einen inspirierenden Auftakt
unserer Großveranstaltung weit übertroffen.“*

Maren Kern

Mitglied des Vorstandes

BBU - Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V.



 **die Bayerische**
Versichert nach dem Reinheitsgebot





MILCH
CHOCOLATE

Senior
ÜBERRASCHUNG

Du stehst
immer da!

HELMUT MUTHERS



Mit mehr als 1.600 Auftritten gehört er zu den gefragtesten Rednern zum Thema „Chancen der gesellschaftlichen Alterung“.

AUTHENTISCH



Helmut Muthers ist Babyboomer. Er gehört zur älteren Generation und betrachtet die Entwicklungen aus dieser Perspektive.

MITREISSEND



Helmut Muthers sprüht vor Energie und Lebensfreude, die sich schnell auf seine Zuhörer überträgt.

HUMORVOLL



Helmut Muthers ist gebürtiger Rheinländer und die Klischees, die man ihnen nachsagt, stimmen alle.

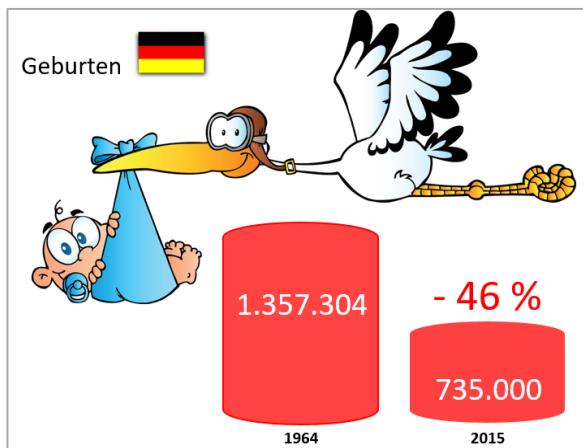
*„Mit Ihrer Fachkompetenz, dem souveränen Auftritt
und humorvoller Unterhaltsamkeit haben Sie bei den
500 Teilnehmern des Internationalen Baumarktkongresses
einen herausragenden Eindruck hinterlassen.“*

Torsten Gralla

BHB Handelsverband Bauen, Heimwerken, Garten e.V. Köln

Wir sind Teil und Zeugen einer Entwicklung, die es so noch nie gab.

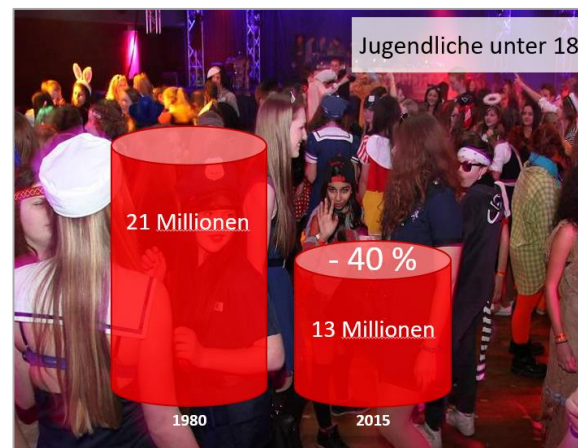
Die rasanten demografischen Veränderungen sind in aller Munde – oft verbunden mit Untergangsszenarien. In vielen Büchern, Artikeln und Talkrunden werden der dramatische Geburtenrückgang der letzten Jahrzehnte und die weiter zunehmende Alterung der Menschen als gesellschaftliche Tragödie dargestellt. Das ist aber nur die eine Seite. Andererseits bieten diese Entwicklungen natürlich auch große Chancen für kreative Unternehmen, die es zu nutzen gilt.



Mehr Sterbefälle als Geburten!
Seit 1972 - ununterbrochen!

1964 erreichte die Geburtenzahl in Deutschland mit 1,357 Millionen ihren historischen Höchststand. 2015 wurden rund 735.000 Kinder geboren, ein Minus von 46 Prozent.

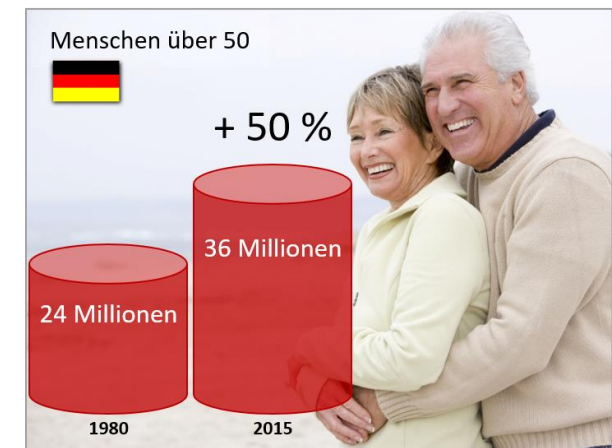
Seit 1972 sterben ununterbrochen jedes Jahr mehr Menschen als gleichzeitig geboren werden.



Weniger Geburten
= weniger Jugendliche!

Die geringere Geburtenzahl zieht naturgemäß eine sinkende Zahl von Kindern, Jugendlichen, jungen Erwachsenen und Erwachsenen nach sich.

Die Zahl der Jugendlichen unter 18 ist um rund 40 Prozent zurückgegangen.



Die Älteren werden immer mehr
und immer älter! Na und?


Die Bevölkerung altert in einem bisher unbekanntem Ausmaß. Die Lebenserwartung steigt immer weiter.

Wer heute geboren wird, hat eine um 40 Jahre längere Lebenserwartung als derjenige, der vor 100 Jahren das Licht der Welt erblickte.

*„Ihre unterhaltsame Art, das Thema vorzutragen und mit einem ‚Augenzwinkern‘ zu präsentieren, hat unsere 300 Gäste in Berlin begeistert.
Der Nutzen Ihres Vortrages wurde von 91 Prozent der Teilnehmer als ‚Sehr hoch‘ eingestuft.“*

Dieter Jäger

EUROBAUSTOFF Handelsgesellschaft, Bad Nauheim



Generationen 50plus.
Einzig wachsende
Kundengruppen.

Sie brauchen keine neuen
Kunden.
Nehmen Sie die Alten.

Jeder zweite Euro.
Aus dem Portemonnaie
Kunden 50plus.

Pro Tag.
820 Millionen Euro
Erbschaften.

Generationen 50plus.
50 Prozent des verfügbaren
Einkommens.

Generationen 50plus.
75 Prozent aller
Vermögenswerte.

Generationen 50plus.
80 Prozent der Einlagen
bei Banken.

Pro Tag.
230 Millionen Euro fällige
Lebensversicherungen.

Generationen 50plus.
3 verschiedene
Bankverbindungen.

*„Ältere Kunden kaufen heute ganz anders als früher
und vor allem völlig anders als junge Kunden.*

*Wer sich mit seinem Verhalten, seiner Service- und Leistungsbereitschaft darauf einstellt,
sichert seine künftige Wettbewerbsfähigkeit und Existenz.“*

Helmut Muthers



Helmut Muthers
Muthers Institut für strategisches
Chancen-Management



DB SCHENKER

Logistik für die Branche.
DB SCHENKER® ally.

Steuerung und Entwicklung des gesamten Supply Chain über alle wesentlichen DB Logistik-Marketing- und Lieferketten, um Ressourcen optimal zu nutzen.

- 1. Individuelle Geschäftsprozesse über betriebliche und Landverkehrsnetze
- 2. Anpassungsfähigkeit und Flexibilität bei neuen Anforderungen
- 3. Alternative Transportkonzepte
- 4. 24/7-Service, 24-Stunden-Service
- 5. Integrierte Transportlösungen
- 6. Flexiblen Kunden-Service
- 7. Sonder Logistik und KPI's im Auftragsmanagement

*„Die Entscheidung, mit Helmut Muthers zu arbeiten,
erwies sich als sehr guter Entschluss mit nachhaltig positiver Wirkung für unsere Organisation.“*

Dr. Astrid Kleinhanns

Geschäftsführerin WU Executive Academy, Wirtschafts-Universität Wien

Stadt Essen | Seit 1990 rund 60.000 Einwohner weniger. Kaufkraftverlust über 1 Milliarde Euro. **Pro Jahr!**

Die älteren Kunden bestimmen
das Überleben der Unternehmen.

Die Stadt Essen hat den wirtschaftlichen Wert eines
Einwohners schon 2004 errechnet: 15.798,92 Euro.
Pro Jahr. (Quelle: brand eins 8/2004)

Dieser Mensch isst Brot und trinkt Mineralwasser,
kauft Jeans und Autos, zahlt Miete und schließt
Versicherungen ab. Wenn er fort ist, fehlt das Geld –
den Produzenten, den Händlern, den Handwerkern,
den Banken und der Kommune.

Deutschland hat die
zweitälteste Bevölkerung der Welt.

Ein Drittel der deutschen Frauen bleiben kinderlos.
78 Prozent der Haushalte in Deutschland haben
keine Kinder. 80 Prozent sind es in Leverkusen,
78 Prozent in Berlin.

Bis zur Jahrhundertmitte sind mehr als die Hälfte der
Bevölkerung über 50, ein Drittel ist dann 65 Jahre und älter.

Die Bedeutung der älteren Generationen ist heute schon
überragend. Die Unternehmen haben die Chance, sich mit
neuen Service-Konzepten und Angeboten auf die neuen
Bedürfnisse einzustellen und sich das wirtschaftliche Potenzial
der mächtigen Kundengruppe 50plus zu erschließen.

„50plus – Nein danke!“

Diese Haltung ist naiv, ignorant und geschäftsschädigend.
Sie führt Unternehmen ins kommerzielle Desaster.

*„Ausgezeichneter Vortrag bei der Messe 'Zukunft Personal'.
Die Teilnehmer waren begeistert und uns erreichte
ein sehr gutes Feedback am Messestand.“*

Ursula Rosengart
Geschäftsführerin GABAL Verlag

Fakten Mitarbeiter 50plus

Der Arbeitsmarkt schrumpft und altert.

Die Lösung:
Mut. Zum Alter!

England hat 2011 die
Zwangs-Pensionierung
abgeschafft.

Eigenartige Reaktion
auf die Alterung der Belegschaft?
Junge weiterbilden.

Ab 2020!
Mehr Berufs-Austritte
als Berufs-Eintritte.

Die Belegschaft wird grau.
Na und?

Alter = Zukunft

Nicht das Alter ist das
Problem, sondern die
Einstellung dazu.

Herausforderung Führung
Mitarbeiter aus
4 Generationen im Unternehmen

„Helmut Muthers beherrscht das Thema exzellent und bringt es in fachlich fundierter, spritziger und unterhaltsamer Weise zu den Zuhörern.“

Klaus Stieringer

Präsident Berufsverband City- und Stadtmarketing Bayern

Die „Jungen“ laufen schneller. Die „Alten“ kennen die Abkürzungen.

Die Mitarbeiter werden grau! Na und?

Die Situation ist neu, aber die Tatsache, dass das Arbeitskräfte-Potenzial schrumpfen und drastisch altern wird, lässt keinen Raum für Interpretationen. Angesichts der knapper werdenden Ressourcen „Nachwuchs“ und „Qualifizierte Mitarbeiter“ ist es wenig sinnvoll, die Sicherung der Beschäftigtenzahlen nur über den Wettbewerb auszutragen.

Aufgabe ist es, die neuen Herausforderungen sofort anzunehmen und für den langfristig richtigen Generationen-Mix im Unternehmen zu sorgen.

Dass sich vor dem Hintergrund der Abhängigkeit von älteren Kunden und älteren Mitarbeitern immer noch nur wenige Unternehmen damit beschäftigen, ist kaum nachvollziehbar.

Es gibt weltweit keine Studie, die beweist, dass die Mitarbeiter mit zunehmendem Alter unproduktiver werden.

In der Wissens- und Informationsgesellschaft ist das Klischee einfach falsch. Neuere Forschungsergebnisse zeigen, dass die Leistungskraft der Mitarbeiter mit zunehmendem Alter sogar zunimmt und nichts mit dem biologischen Alter zu tun hat. Dafür umso mehr mit der Frage, ob sie in ihrer beruflichen Umgebung gefördert oder blockiert werden. Also: **Schluss mit dem Jugendwahn.**

Wer seine Beschäftigung nachhaltig sichern will, braucht „Mut zum Alter“ in seiner Personalpolitik und eine unterstützende Haltung gegenüber älteren Mitarbeitern. Alles andere führt ins Abseits.

Eine Studie zeigt allerdings, dass zwar 80 Prozent der Unternehmen den Abschied vom Jugendkult fordern, aber 85 Prozent mit vermehrter Weiterbildung jüngerer Mitarbeiter auf die Alterung reagieren.



*„Helmut Muthers hat beim KICK Marketingforum die 260 Top-Entscheider bewegt.
Er zeigte auf einprägsame Art die Markt-Chancen der dramatisch alternden Gesellschaft.
Das Feedback der Teilnehmer war einhellig: ‚Wertvolle Information - unterhaltsam vermittelt.‘“*

Wolf Hirschmann
Geschäftsführer SLOGAN GmbH

Weg mit den Alten-Klischees.

Vital oder krank, jung geblieben oder betagt, schrill oder schrullig, weise oder senil, arm oder reich. Ältere Menschen bieten beste Angriffsflächen für Klischees.

So wird von „Altlasten“ oder „Rentner-Schwemme“ gesprochen, von Älteren, die der jüngeren Generation auf der Tasche liegen.

Doch wenn man sich umschaute, sind die „Älteren“ keine unbeholfenen, unmündigen Menschen, denen man über die Straße helfen muss. Sie sind weder faul noch leben sie auf Kosten anderer - im Gegenteil.

Von wegen „Altes Eisen“...

Ein neues Selbstverständnis und ein anderes Altersgefühl, neue Werte und andere Lebensstile, haben ihre Denk- und Verhaltensstrukturen deutlich verändert. Die Oma- und Opa-Klischees von früher bedienen sie schon lange nicht mehr.

Mit Inkontinenzprodukten, Corega Tabs, Blasentee und Stützstrümpfen wollen sie nicht in Verbindung gebracht werden.

Als „Senioren“, „Best Ager“, „Alt“ oder mit anderen Kunstworten wollen sie nicht abgestempelt sein – sie sehen sich eher als „jung geblieben“.

Was wir deshalb brauchen ist ein neues Altersbild, ein anderes Verständnis dessen, was Alt sein bedeutet und was ältere Menschen leisten können.



Helmut Muthers

Authentisch – Mitreissend - Humorvoll

Mit mehr als 1.600 Auftritten gehört Helmut Muthers zu den gefragtesten Rednern zum Thema „Die Chancen der Alterung der Kunden- und Mitarbeiterstrukturen nutzen“.

Er spricht leidenschaftlich, mitreißend, fachlich fundiert, zukunfts- und chancenorientiert. Seine enorme Lebens- und Berufserfahrung sind sein Fundus für zahlreiche Praxisbeispiele und Geschichten, mit denen er seine Vorträge würzt und für das Publikum zum Erlebnis macht.

Seine Auftraggeber, Zuhörer und Zuseher schätzen seine humorvolle und direkte Art, die Dinge auf den Punkt zu bringen. Er polarisiert, reflektiert und provoziert.

Helmut Muthers spricht bei Mitarbeiter- und Kundenveranstaltungen, Kick-offs, Vertriebsmeetings, Firmenevents, Kongressen und Tagungen.





Seit mehr als 16 Jahren fokussiert sich Helmut Muthers auf die gesellschaftliche Alterung und den Unternehmenserfolg bei Kunden 50plus.

Er gehört selbst zur älteren Generation, kennt die Folgen der demografischen Veränderungen aus exakt dieser Perspektive und hat ein tiefes Verständnis dafür, warum ältere Menschen kaufen oder nicht kaufen.

Helmut Muthers ist Betriebswirt, ehemaliger Bankvorstand. Als Unternehmens-Sanierer hat er erlebt, welche Konsequenzen es hat, wenn Megatrends übersehen werden. 1994 gründete er das MUTHERS INSTITUT für Strategisches Chancen-Management.

Helmut Muthers ist ehrenamtlicher Landes-Geschäftsführer Nordrhein-Westfalen des Bundesverbandes Initiative 50plus e.V. und Expert-Member des Club 55 (exklusive 55-köpfige europäische Gemeinschaft von Marketing- und Verkaufsexperten).

Helmut Muthers ist Autor, Mitautor und Herausgeber von mehr als 20 Fach- und Hörbüchern.

Inspirationen

Leitthemen und Vortragstitel für Ihre Veranstaltungen

Sie brauchen keine neuen Kunden.

Nehmen Sie die Alten.

- Die Kundenstrukturen haben sich dramatisch verändert.
- Ältere Kunden kaufen anders als früher und anders als junge Kunden.
- Eine neue demographische Ära braucht neue Konzepte.

Die Mitarbeiter werden grau!

Na und?

- Abschied vom Jugendwahn in der Personalpolitik.
- Die Jungen laufen schneller.
Die Alten kennen die Abkürzungen.
- Bausteine einer altersgerechten Personalpolitik.

GENERATION Y

Respektlos, verwöhnt, faul oder neugierig, fordernd, flexibel. Die Meinungen über die Jugend von heute klaffen weit auseinander. Wie ticken sie aber wirklich die Jungen, die nächste Generation, unsere Zukunft? Welche besonderen Bedürfnisse und Erwartungen haben sie als Mitarbeiter, Kunden und Konsumenten?

DR. STEFFI BURKHART

BABYBOOMER

Wenig kreativ und belastbar, wenig loyal und wechselbereit oder agil und gebildet, mobil und wohlhabend, genuss- und konsumorientiert. Die Meinungen über die Älteren und die Älteren selbst waren noch nie so unterschiedlich wie heute. Wie ticken Sie wirklich? Sind die Älteren unsere Zukunft? Welche Ansprüche haben sie in ihrer Rolle als Mitarbeiter, Kunden und Konsumenten?

HELMUT MUTHERS

GENERATION Y TRIFFT BABYBOOMER

JUNG UND ALT AUF EINER BÜHNE

www.generationengespraech.com

NEU

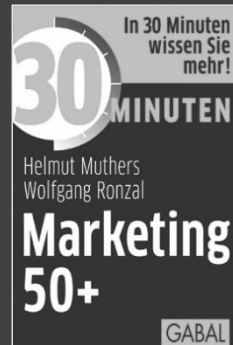
„Ihr gemeinsamer Vortrag ‚Generation Y versus Babyboomer‘ war eine hervorragende Bereicherung unseres Arbeitgebermarktplatz und übertraf unsere Erwartungen bei weitem.“

(Brigitte Glos, Vors. der Geschäftsführung, Agentur für Arbeit Bamberg-Coburg)

Bücher zum Thema

Helmut Muthers, Wolfgang Ronzal
30 Minuten Marketing 50+
96 Seiten
Verlag: Gabal; 3. Auflage
ISBN: 978-3- 86936-138-3, € 8,90

Auch als Audio CD,
ISBN-10: 3869363681, € 16,90



Helmut Muthers, Wolfgang Ronzal (Hrsg.)
Wettlauf um die Alten
284 Seiten
Gabler Verlag
ISBN-10: 3834905240, € 39,99



Helmut Muthers
30 Minuten ver-rückte Unternehmer
96 Seiten
Verlag: Gabal; 4. Auflage
ISBN-10: 3869363827, € 8,90

Auch als Audio-CD,
ISBN-10: 3869362138, € 16,90



Kunden von A -- Z

A

Agentur für Arbeit Bamberg-Coburg
Akademie Bayerischer Genossenschaften ABG, Beilngries
Akademie Deutscher Genossenschaften ADG, Schloss Montabaur
Akademie Rheinischer Genossenschaften ARG, Köln

B

b2d Business to Dialog Regionale Mittelstandsmesse Kaarst
Badischer Genossenschaftsverband e.V. Karlsruhe
BBU Verband der Berlin-Brandenburgischen Wohnungsunternehmen e.V.
BCA Messe Wiesbaden
Beratergruppe Strategie e.V. Tübingen
BHB Handelsverband Bauen, Heimwerken und Garten e.V. Köln
BONA Limburg
Bremer Residenz Forum
Brose Baskets Bamberg
BUK Bund unabhängiger Küchenspezialisten Volkach
Bundesagentur für Arbeit Nürnberg
BWW Oldenburg e.V. Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft

C

Canada Life Köln
Carl-Duisburg-Gesellschaft Saarbrücken
CDH Centralvereinigung Dt. Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb
CeBIT Finance Solutions Forum
CLUB 55 – Gemeinschaft Europäischer Marketing- und Verkaufsexperten Genf
Coaching-Convention, Alexander Maria Faßbender Hamburg
con.fee AG Bonn
CumNobis – Trainings for Leadership Dettingen

D

degewo Wohnungsunternehmen Berlin
Detroy Consultants International Beilstein
Deutsche Makler Akademie (DMA) Wiesbaden
Deutscher Ring Bausparkasse AG Hamburg
Deutscher Sparkassenverlag GmbH
die Bayerische München
DKM – Die Leitmesse Dortmund

E

edutrainment company GmbH Berlin
EMV-PROFI – Einkaufsverband Lage
Epple & Kalkmann GmbH Heidelberg
ERSTE BANK der österreichischen Sparkassen AG
EUROBAUSTOFF Handelsgesellschaft mbH & Co.KG Karlsruhe
EUROFORUM Düsseldorf
Evangelische Kreditgenossenschaft Kassel eG

F

Fachhochschule Brandenburg
Fidelity Bad Homburg
FMG Finanz Marketing Gesellschaft mbH Remchingen
Fonds Finanz Maklerservice GmbH München
Förderverein der österreichischen Primärbanken
Frankfurt School of Finance & Management
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH Informationsdienste

G

GABAL Verlag Offenbach
GEDANKENTanken-Akademie Köln
Geno Consult München-Stuttgart GmbH
GENO-Akademie Stuttgart
German Speakers Association (GSA)
Geschäftsleitervereinigungen Kärnten, Niederösterreich
Osttirol, Südtirol, Tirol, Vorarlberg

H

Handwerkskammer Düsseldorf
Handwerkskammer für München und Oberbayern
HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich

I

IHK Darmstadt Rhein Main Neckar
Informiert.tv Deggendorf
Innovationstag Haptische Verkaufshilfen Frankfurt am Main

K

KGM Kuratorium Ganzheitliches Management e.V. Frankfurt am Main
KoelnMesse
Kölner Rednernacht
Kreishandwerkerschaft Diepholz/Nienburg

L

Landesverband der Unternehmerfrauen im Handwerk NRW
Leistungsgemeinschaft (EKS) e.V. Frankfurt am Main
Life Academy HDI-Gerling Köln
LV von 1871 e.V. München

M

Management Circle Frankfurt am Main
Marketing-Clubs Essen, Magdeburg, Main-Franken,
Nordhessen Kassel, Oberfranken, Schleswig-Holstein
MEIM Mehr Erfolg im Mittelstand Dortmund
Messe Zukunft Personal Köln
MLP AG Darmstadt
MODAL Wien
Mondsee Treuhand Wirtschafts- und Steuerberatung
Münchener Hypothekenbank eG

N

NAA Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft Nürnberg
Nafa Verlags-GmbH Hennef (Sieg)
Nature & Health Hannover

O

ORCO GSG – Gewerbesiedlungs-Gesellschaft mbH Berlin
Österreichisches Sparkassenforschungsinstitut Wien
ostsachsen.tv Dresden
OVB Vermögensberatung Köln

R

Raiffeisen Campus Wien
Raiffeisenakademie Südtirol
Raiffeisenbanken
Deutschland, Österreich, Schweiz, Südtirol
Raiffeisenlandesbanken
Kärnten, Niederösterreich-Wien, Steiermark, Vorarlberg
Raiffeisenverbände Salzburg und Südtirol
Rechenzentrale der Kärntner Raiffeisenbanken
Rheinische Sparkassenakademie Düsseldorf
Rheinischer Sparkassen-und Giroverband Düsseldorf
RINGANA Frischekosmetik GmbH Hartberg
Robert Bosch Elektronik GmbH Salzgitter
Rotary-Club Mondsee/land
Rotary-Club Kirchheim-Teck-Nürtingen
Rudolf Wild GmbH LIBELLA Heidelberg

S

SalesMasters & Friends Schweinfurt
SCHEELEN AG Institut für Managementberatung Waldshut-Tiengen
Seiwert Institut für Time-Management Heidelberg
Sparkassen-Management-Akademie Bonn
smavicon best presentations Darmstadt
smile2, Webinare Schweinfurt
Sparda-Bank Münster
Sparkassen Deutschland, Österreich
Sparkassenakademien Baden-Württemberg,
Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein
Sparkassen-Versicherung Stuttgart
Speakers Excellence Stuttgart
SPES Akademie Schlierbach
Städtisches Klinikum München
Stadtmarketingforum Süddeutschland
Steinzentrum Österreich
Südbund Einkaufsverband für Heimtextilien eG Backnang
SwissLife

T

Tessiner Innovationstage
Nordmeyer Networks Kirchzarten
TREU ASS Assekuranzmakler GmbH Langenfeld

U

UBS Zürich
UEBERREUTER Manager-Akademie Wien
UNION Investment-Gesellschaft Frankfurt am Main

V

Verband des Rheinischen Bäckerhandwerks
Verein Wirtschaft St. Michael
Viebrockhaus AG Harsefeld
viterma AG Au, Schweiz
Volksbanken Deutschland, Österreich
Volksbanken-Akademie Wien
VUV Verband unabhängiger Vermögensverwalter

W

Wiener Neustädter Sparkasse
Wirtschaftsclub Thalheim
Wirtschaftskammer Tirol
Wirtschaftsforum Regen e.V.
Wirtschaftsforum Düsseldorf
Wirtschaftsforum Münster
Wirtschaftsuniversität Wien Executive Academy
Wolfgang Ronzal Schulung und Seminar GmbH Wien
Württembergischer Genossenschaftsverband Stuttgart

X

XELLA / YTONG Deutschland GmbH Duisburg

Z

Zentralschweizer Raiffeisenforum
ZZF Zentralverband Zoologischer Fachbetriebe Wiesbaden

Packen Sie den Wackeldackel bei den Ohren...

...und werden Sie jetzt aktiv.

Die Alterung ist kein Schnupfen – sie geht nicht vorbei.

Nutzen Sie die Gunst der Stunde. Erarbeiten Sie sich Ihren Wettbewerbsvorsprung. Noch sind es wenige Unternehmen, die sich auf die neuen Chancen fokussieren.

Machen Sie jetzt Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Mitglieder, Gesellschafter, Kunden und Vertriebspartner mit den Fakten und Möglichkeiten der Alterung der Kundenstrukturen vertraut.

Sie planen eine Auftakt-, Impuls-, Chancen- oder Sensibilisierungs-Veranstaltung, ein Event, einen Kongress, eine Firmen-, Vertriebs- oder Kick-Off-Veranstaltung. Mein Team und ich sind gerne für Sie da!

Herzlichst
Ihr Helmut Muthers





HELMUT MUTHERS

AUTHENTISCH | MITREISSEND | HUMORVOLL

*„Sie brauchen keine neue Kunden.
Nehmen Sie die Alten“.*

Helmut Muthers | Vortragsredner

HELMUT MUTHERS

Schloss Allner - Schlosstr. 18
D - 53773 Hennef (Sieg)

Telefon +49 (0) 2242 9158752
office@helmutmuthers.com
www.helmutmuthers.com

