

# Rednerprofil

**Heino Hilbig**

Autor

Stratege

Keynote-Speaker





## Die Zukunft als Leitthema

Nichts brauchen Unternehmen so sehr wie verlässliche Informationen über die Zukunft. Und nichts ist schwerer zu bekommen als solche Informationen.

Gerade als ausgebildeter Wissenschaftler ist Heino Hilbig die fehlende Verlässlichkeit von Zukunftsprognosen immer schon ein Dorn im strategischen Auge gewesen, sodass er früh begonnen hat, sich nach verlässlicheren Parametern für die Unternehmenssteuerung umzusehen.

Das Ergebnis findet sich in seinem aktuellen Buch und den Vorträgen wieder:

Unterhaltsam, aber doch nachdenklich machend zeigt Heino Hilbig in seinen Vorträgen Wege, aber auch Irrwege auf, die Unternehmen beschreiten können.

Alle Vorträge haben dabei immer einen individuellen, branchenspezifischen Aspekt.

### Heino Hilbig: Das Profil

- Nach seiner Ausbildung zum Mathematiker und Physiker wechselte Heino Hilbig das Genre und agierte bis 2011 in verschiedenen High-Tech Konzernen als Europäischer Marketing Director. In dieser Funktion war er zuständig für Produktentwicklung, Vertriebssteuerung und Strategieentwicklung.
- Seit seiner Gründung der Unternehmensberatung Mayflower Concepts ist er als Geschäftsführer erfolgreich in der Strategie- und Geschäftsentwicklung für unterschiedlichste Kunden tätig. Heino Hilbig ist deshalb nicht nur ein spannender Redner, sondern vor allem ein erfahrener Unternehmenslenker, der seine Praxiserfahrung auf die Bühne bringt.
- Als Besonderheit hat er erprobte Konzepte (z.B. Business Wargames, Zukunftsszenarien) zu einem ungewöhnlichen Workshop-Konzept zusammengeführt, mit dem Unternehmen der Einstieg in zielgerichtetes Zukunftsmanagement gelingt
- Daneben hat er diverse Strategiebücher „mit Unterhaltungswert“ (Zitat eines Lesers) veröffentlicht:

**Zukunftsmanagement für den Mittelstand:** Was Sie tun können und was Sie besser lassen sollten, um auch morgen noch im Geschäft zu sein

Verlag SpringerGabler, 2018, ISBN 978-3658196158

**Marketing sucht Zielgruppe ... oder: Was macht der Gorilla am POS?:** Über Denkfehler in Strategie, Kommunikation & Co. und 58 Tipps, wie Sie sie vermeiden

Verlag SpringerGabler, 2015, ISBN 978-3658077266

**Marketing ist eine Wissenschaft .: und die Erde eine Scheibe?** Über Wunderwaffen und Zahlengläubigkeit in Werbung, Marktforschung & Co.

Verlag SpringerGabler, 2013, ISBN 978-3658028909

- Heino Hilbig ist Geschäftsführer der *Mayflower Concepts* sowie Managing Director der *Expodo Ltd, UK*.





**Zukunftsmanagement für den Mittelstand**  
Verlag SpringerGabler, 2018,  
ISBN 978-3658196158

## Vergessen Sie Zukunftsprognosen. Entwickeln Sie Zukunftsszenarien!

Viele Unternehmen tun sich schwer damit, belastbare Zukunftsannahmen zu treffen., spüren aber, dass die eigenen Märkte vor großen Umwälzungen stehen. Mit welchen Methoden kann man sich vorbereiten? Welchen Zukunftsforschern und Experten kann man trauen? Heino Hilbig stützt seine Vorträge auf jahrelange eigene operative Tätigkeit als Unternehmensstrategie, sowie auf die Beratungspraxis von Mayflower Concepts.

Vorträge von Heino Hilbig sind unterhaltsam und stimmen nachdenklich - ohne in Science Fiction abzudriften. Die Beispiele sind fundiert und haben immer deutlichen Praxisbezug. So sind die Lösungsansätze auch für mittelständische Unternehmen umsetzbar. Seine Zukunftsvorträge schaffen Neugier und - vor allem! - Veränderungsbewusstsein für Unternehmen und Branchen.

Visionäre Zukunftsbetrachtung

### **Kein Angst vor der Zukunft, Mr. Spock!**

Wie wäre es, wenn man zukünftige Entwicklungen des eigenen Marktes vorhersehen könnte? Ist so etwas möglich? Falls ja, wie geht das? Falls nein, warum nicht? Anhand ausgewählter Beispiele aus Technik, Gesellschaft und Handel zeigt der Vortrag auf, wie Zukunft sich in wenigen Jahren verändern und praktisch jede Branche davon betroffen sein wird.

Wie wirken sich Techniken, die heute schon für jeden verfügbar sind, in wenigen Jahren auf die Märkte aus? Branchenspezifische Elemente im Vortrag machen diese Zu-

**Dauer: ca. 20 bis 45 Minuten.**

Methodik der Zukunftsvorbereitung I

### **Was Sie tun können und was Sie besser lassen sollten, um morgen noch im Geschäft zu sein.**

Nach einer kurzen, unterhaltsamen Einführung zur allgemeinen Zukunftsthematik, geht es in diesem Vortrag um konkrete Möglichkeiten, sich mithilfe von systematischen Zukunftsszenarien auf wechselnde und sich verändernde Marktsituationen vorzubereiten. Mit diesem Vortrag werden Werkzeuge wie die *Entwicklung von Zukunftsszenarien* (statt Prognosen) und *Business Wargames* vorgestellt, die konkrete Wege zur Vorbereitung aufzeigen. Auch hier kann ein branchenspezifischer Aspekt eingebaut werden.

**Dauer: ca. 45 bis 60 Minuten.**

Methodik der Zukunftsvorbereitung II

### **Zukunft betrifft nicht nur Ihr Marketing.**

Eine Vielzahl von Buzz-Words wie Big Data, Digitalisierung, künstliche Intelligenz oder Blockchain-Technologie erfordern eine massive Anpassung in vielen Unternehmen. Vielen erscheint diese Aufgabe jedoch zu groß und ungreifbar, um den Prozess zur Veränderung im eigenen Unternehmen anzustoßen. Dieser Vortrag zeigt - nach einer kurzen, unterhaltsamen Einführung - erste Schritte auf, wie man sich mit überschaubarem Aufwand effektiv in diesen Prozess einsteigen kann.. Auch dieser Vortrag lässt sich unternehmens- oder branchenspezifisch anpassen.

**Dauer: ca. 60 Minuten.**





## Referenzen

Hier finden Sie eine kleine Auswahl der Keynotes, die Heino Hilbig in den vergangenen Jahren gehalten hat. Eine ausführlichere Auswahl finden Sie auf der Webseite [www.mayflower-concepts.com/de/keynotes](http://www.mayflower-concepts.com/de/keynotes). Zu den mit „\*“ markierten Vorträgen gibt es zudem Videoausschnitte auf dem YouTube-Kanal von Mayflower Concepts

### Juni 2014 | Ringfoto Gesellschafterversammlung, Nürnberg

Der kollabierende Fotomarkt – welche Wege führen aus der Krise?

### Juni 2013 | SPECTRAIS Verband der Hightech-Industrie, Berlin

Fotowirtschaft - der lange Weg zu "smarter" Fotografie"

### Februar 2013 | Business Forum Imaging, Köln

The Smart Imaging Market - a long way to go?

### Dezember 2013 | Jahrestagung der GfK Gesellschaft für Konsumforschung, Nürnberg\*

Dying Market Photography - way out of the crisis



### Januar 2015 | Consumer Electronics Show, Las Vegas\*

Smartphones, saturation, collapsing camera market - which ways are there from the crisis?

### Januar 2015 | Digital Imaging Marketing Association, Las Vegas

Photography, the most emotional business of the world – why then the market collapses?

### November 2016 | DGPh Deutsche Gesellschaft der Photographie

Das Ende der Smartphones - womit fotografieren wir morgen?

### Februar 2016 | Unternehmerverband Wirtschaftsförderung Varel

Magie der Marke: Wie Sie umsatzwirksames Marketing von heißer Luft unterscheiden können. Und warum Sie sich die Zeit dafür nehmen sollten.

### Juni 2017 | Jubiläumstagung des Medienforum Kiel

Keine Angst vor der Zukunft! Was Sie tun können und was Sie besser lassen sollten, um morgen noch im Geschäft zu sein.

### März 2017 | Spectaris Verband der Hightech-Industrie

Das Ende der Smartphones – womit fotografieren wir morgen?

### Januar 2017 | Carl Zeiss AG

Das Ende der Smartphones – womit fotografieren wir morgen? Zukunftsvortrag mit Schwerpunkt Fotobranche



### März 2018 | W3 Fair+Convention, Dinner-Vortrag

Wird Zukunft zukünftig berechenbar? Einige philosophisch-mathematische Überlegungen mit pragmatischen Folgen.

### März 2018 | W3 Fair+Convention, Tagungs-Keynote mit Schwerpunkt Technologie-Entwicklung

Achtung! Zukunft! Was Sie tun können und was Sie besser lassen sollten, um morgen noch im Geschäft zu sein.



Interessiert?

**Hier erfahren Sie mehr:**

**Mayflower Concepts**

Alexandra Basler

Stormarnhöhe 36

21031 Hamburg

[www.mayflower-concepts.com](http://www.mayflower-concepts.com)

**phone:**

040 3089 2227

**email:**

[basler@mayflower-concepts.com](mailto:basler@mayflower-concepts.com)

