



Alexander Müller

„Disruptive – Die Erfolgsformel des Silicon Valley“

Er ist Entrepreneur, Innovator, Querdenker und Start-up-Unternehmer aus Leidenschaft. Er ist der Überzeugung, dass wir aufgrund der digitalen Revolution und dem exponentiellen Innovationswachstum in einer epochalen Zeit leben, deren Auswirkungen wir noch nicht erahnen. Mit Begeisterung blickt er auf die aktuellen und zukünftigen Chancen: Es war noch nie so einfach, gute innovative Produkte zu entwickeln. Alexander Müller berät, begleitet und investiert in junge Start-ups und deren Gründer, u. a. als einer von weltweit 25 offiziellen Google Product Strategy Experts. Er ist Geschäftsführer von drei innovativen Unternehmen, Hochschuldozent sowie Mitglied des Vorstands der „German Speakers Association“. Alexander Müller ist ein Experte, wenn es um die Themen Entrepreneurship, Innovationen und Start-ups geht. In seinen Vorträgen und Seminaren konfrontiert er die Teilnehmer schonungslos mit ihren Herausforderungen. Er versteht es, provokant innovative Impulse zu setzen sowie die epochalen Veränderungen des digitalen Wandels auf den Punkt zu bringen. Mit seiner erfrischenden Art begeistert er das Publikum.

Themen, Ideen & Philosophie

› Who the f*** is Goliath? – Warum im digitalen Zeitalter die Kleinen die Großen schlagen

- Was Sie und Ihr Unternehmen von dem Silicon-Valley-Start-up Mindset lernen können
- Warum Start-ups die Zukunft gehört und wie auch Sie viele kleine Start-ups innerhalb Ihres Unternehmens ermöglichen und so unternehmerisches Handeln fördern
- Wie Sie in Ihrem Unternehmen ein fruchtbares Umfeld für Kreativität schaffen und Sie und Ihre Mitarbeiter ein Bewusstsein für die Zukunft entwickeln
- Wie Sie die Zeiten des digitalen epochalen Wandels verstehen, Zukunftstrends rechtzeitig erkennen und den unternehmerischen Erfolg sichern

› Start-ups – die Krone der Schöpfung?

- Warum keine Branche und kein Produkt vom digitalen Wandel verschont bleibt
- Was große Unternehmen von den Game-Changern lernen können
- Wie Start-ups durch Querdenken neue Geschäftsmodelle entwickeln und gerne Verluste machen
- Warum jedes Unternehmen eine Innovationsstrategie braucht und wie Sie durch Kooperationen und das Aufkaufen von Start-ups die Zukunft sichern
- Wie Start-ups Unternehmenskulturen entwickeln, die zu einem unglaublichen Maß an Engagement und Identifikation führen
- Wie Sie rechtzeitig innovative Produkte entwickeln und neue Märkte erobern

› Weitere Themen:

- „Big Data Sales“ – digitale Marketing- und Verkaufsstrategien der Zukunft
- Disruptive – Die Erfolgsformel des Silicon Valley

Zahlen, Daten & Fakten

„Alexander hat mich durch die Kombination seltener Eigenschaften sehr beeindruckt. Er ist ein Zuhörer mit einem riesigen Netzwerk. Ein scharfer Denker, der innovatives Miteinander kombiniert. Ein Praktiker, der einfach ausprobiert. Ein Mentor, der auf den richtigen Weg bringt. Und er ist ein Sprecher, dem man einfach gerne zuhört.“
Frank Fischer, Head of Developer Relations Google

„Alexander schafft es, Wissen aus unterschiedlichen Branchen zusammenzubringen und damit die Grundlage für neue Ideen zu schaffen. Mit seinem ‚Growth Mindset‘ steckt er andere an, um die Ecke zu denken und nicht im ‚Fixed Mindset‘ zu verharren.“
Sebastian Weber, Director Solution Services Microsoft Germany

„Der Vortrag war inspirierend und unterhaltsam. Alexander bringt die digitale Revolution und die Rolle von Start-ups und innovativen Teams treffend auf den Punkt!“
David Kuczek, Investor Holtzbrink Ventures

„Ein junger, vielversprechender Speaker, der darüber redet, wovon er Ahnung hat, und Ahnung hat, wovon er redet. Überzeugend, klar und meinungsbildend.“
Sabine Asgodom, Bestsellerautorin & Speakerin

www.excellente-unternehmer.com

Engagement

- Impulsvortrag ✓
- Interview / Business-Talk ✓
- Honorargruppe E
- Vortragssprachen  

Standort



Marke & Medien