

Hubertus Porschen

Hubertus Porschen, CEO der App-Arena GmbH, Gesellschafter der iConsultants GmbH, Experte für Social Media und Digitalisierung, ist seit September 2015 Vorsitzender des Verbandes „Die jungen Unternehmer“. Hier engagiert er sich für unternehmerische, politische und wirtschaftliche Themen. Schon in jungen Jahren kämpft er für seine Ziele und lernt durch seine Leidenschaft zu verschiedenen Sportarten wie Fußball, Tennis, Wandern und Laufen, dass man nur mit einem motivierten Team und einem starken Willen zum Erfolg kommt. Seinen Wunsch, sich in die Wirtschaft zu vertiefen, bestärkt sich durch seinen Auslandsaufenthalt in Australien. Im jungen Alter von 23 Jahren hatte Hubertus Porschen bereits sein erstes Unternehmen im IT-Bereich gegründet, heute beschäftigt er erfolgreich 30 Mitarbeiter in seiner Firma. Er berät Firmen aus der Old-Economy, Banken, Tourismusunternehmen und Versicherungen.

„Der Digitale Tsunami kommt noch.“

Themen

› Digitale Transformation aus 8.000 Metern Höhe

- Wie Politik und Wirtschaft sich auf die Transformation einstellen.
- Was Konzerne von Start-ups lernen können.
- Wie Sie Ihr persönliches Mind-Set für Ihr Unternehmen schaffen und umsetzen.
- Warum es keine Digitalisierung ohne Reindustrialisierung gibt.

› Digital Leadership – Unternehmer nicht Manager

- Warum nachhaltig handelnde Familienunternehmen und Start-ups die Zukunft sind.
- Wie man aus der großen Unsicherheit der Kunden neue Bedürfnisse entlockt.
- Wie Sie Ihr Unternehmen mit neuen „Leadertypen“ ausstatten und sich auf die Zukunft vorbereiten.

› Digitalisierung – Eine neue Generation verändert alles

- Wie globale Unternehmen die Kundenkontrolle übernehmen.
- Warum bei der anspruchsvollen Generation Y relevanter Inhalt mehr zählt als leere Versprechen.
- Wie man das neue Lebensmotto „Glück“ anstatt „Geld“ in der Unternehmensstrategie nutzt und so Kunden an sich bindet.

› B2B E-Commerce

- Wie verändert sich das Thema E-Commerce im Zeitalter der Plattformen (Sharing Economy).
- In welchem Zusammenhang stehen B2C und B2B E-Commerce.
- Von Zielgruppen und Kaufphasen.
- Aufbau der richtigen B2B E-Commerce Strategie.

Zahlen, Daten & Fakten

- Commerzbank
- Fraport
- Verband „Die Familienunternehmer“
- Social-Media Conference
- diverse Sparkassen und Volksbanken

Presse:

- n-tv
- Handelsblatt
- Stern
- Focus
- Der Tagesspiegel
- Die Welt
- Süddeutsche Zeitung
- Frankfurter Allgemeine
- Bild.de
- Die Zeit
- Wirtschaftswoche
- Die deutsche Wirtschaft

www.speakers-excellence.com

Engagement

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe

Auf Anfrage

Vortragssprachen



Standort



Marke & Medien

