

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

Vorhersehbare Folgen der gesellschaftlichen Alterung...

Höchste Zeit Alarm zu schlagen!

Wir leben in eigenartigen Zeiten. Die dramatischen demografischen Veränderungen, vom Geburtendefizit bis hin zur Alterung der Kundenstrukturen sind eine neue, bisher unbekannte Wirklichkeit.

- In Rheinland-Pfalz lockt eine Schule mit Geld: Für jede Anmeldung eines neuen Schülers gibt es 500 Euro Prämie.
- Normalerweise ziehen Kinder und Jugendliche als Sternsinger von Haus zu Haus. Doch in vielen Gemeinden mischen mittlerweile – mangels ausreichendem Nachwuchs - auch grauhaarige Ältere mit.
- In Schleswig-Holstein ziehen 8 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 meinen Vorträgen zum Thema „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

43%
So geht Kredit

SCHALKER AUS!
Stürmer muss gehen

Mutiges
Comeback
im TV!

Forscher entdecken
neue Super-Erde

*„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.

WOHNUNGSWIRTSCHAFTLICHE TAGE

ZUKUNFTSAK DEMOGRAPHIE

*„Wer die Alten
nicht mag,
sollte sich jung
aufhängen.“*

Harald Schmidt



BBU
VERBAND BERLIN - BRANDENBURGISCHER
WOHNUNGSUNTERNEHMEN E.V.



HELMUT MUTHERS



Mit mehr als 1.400 Auftritten gehört er zu den gefragtesten Rednern zum Thema „Gesellschaftliche Alterung“.

AUTHENTISCH



Helmut Muthers ist Babyboomer und gehört zu den älteren Generationen. Er weiß wovon er spricht.

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.

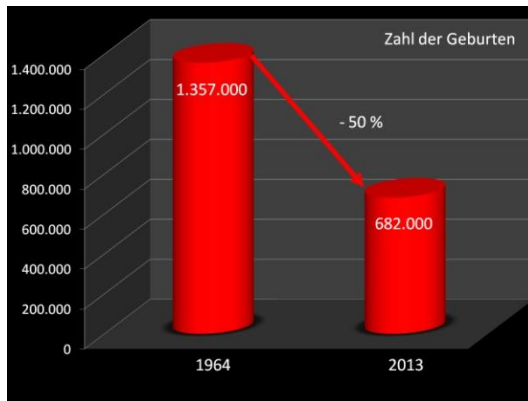
*„Mit Ihrer Fachkompetenz, dem souveränen Auftritt
und humorvoller Unterhaltsamkeit haben Sie bei den
500 Teilnehmern des Internationalen Baumarktkongresses
einen herausragenden Eindruck hinterlassen.“*

Torsten Gralla

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

Wir sind Zeitzeugen einer Entwicklung, die es so noch nie gegeben hat.

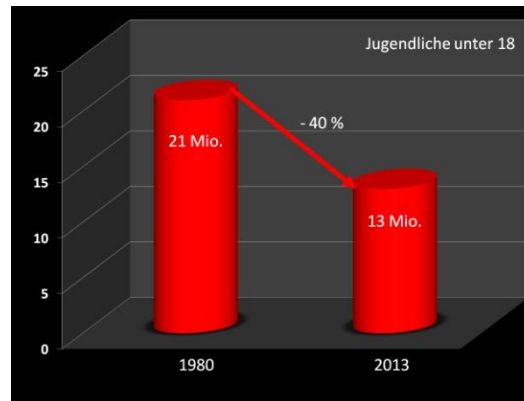
Die rasanten demografischen Veränderungen sind in aller Munde – oft auch verbunden mit Untergangsszenarien. In vielen Büchern, Artikeln und Talkrunden werden der zu erwartende Bevölkerungsschwund und die Alterung als gesellschaftliche Tragödie dargestellt. Sie bieten aber auch Chancen für kreative Unternehmen, die es zu nutzen gilt.



Mehr Sterbefälle als Geburten! Seit 1972!

1964 erreichte die Geburtenzahl mit 1.357.300 ihren historischen Höchststand. 2013 wurden rund 680.000 Kinder geboren, ein Minus von 50 Prozent.

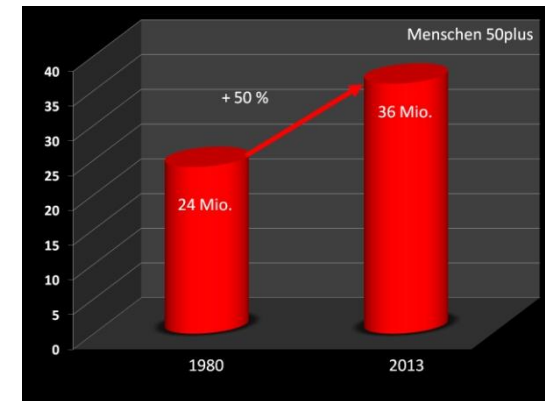
Seit 1972 sterben ununterbrochen mehr Menschen als gleichzeitig geboren werden.



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 knapp 40 Prozent zurückgegangen.



Die Älteren werden älter und mehr! Na und?


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

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

„In seiner leidenschaftlich inspirierenden und humorvollen Art hat er die mehr als 400 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Sport bis zur letzten Minute gefesselt. Entertainment vom Feinsten.“

Wolfgang Heyder

Geschäftsführer Brose Baskets Bamberg



Generationen 50plus.
Einzige wachsende
Kundengruppen.

Sie brauchen keine neuen
Kunden.
Nehmen Sie die Alten.

Jeder zweite Konsum-Euro.
Aus dem Portemonnaie
Kunden 50plus.

Pro Tag.
685 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 deutlich anders als früher
und völlig anders als junge Kunden.*

*Nur wer sich mit seinem Verhalten und seinen Leistungen darauf einstellt,
sichert seine künftige Wettbewerbsfähigkeit und Existenz.“*

Helmut Muthers



*„Ihre Impulse waren überzeugend und nachhaltig,
regten viele Dialoge an und führten bereits zu
ersten Ideen und Umsetzungen.“*

Dr. David Goldberg

Ärztlicher Leiter, Städtisches Klinikum München

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 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.

2015 wird Deutschland die älteste
Bevölkerung Europas haben.

Ein Drittel der deutschen Frauen bleiben kinderlos.
89 Prozent der Haushalte in Frankfurt am Main
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 nicht nachvollziehbar und naiv.
Sie führt Unternehmen ins kommerzielle Desaster.

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

Ursula Rosengart
Geschäftsführerin GABAL Verlag

Fakten Mitarbeiter 50plus

Der Arbeitsmarkt
schrumpft und altert.

Mut.
Zum Alter!

England:
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

Alte = Lösung

Mitarbeiter aus
4 Generationen im
Unternehmen

*„Das Greisenalter beginnt bei Männern
zwischen 50 und 60 Jahren, bei Frauen ab 45 Jahren.“*

Meyers Konversations-Lexikon 1893

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 deutlich 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 über den Wettbewerb auszutragen.

Aufgabe ist es, die neuen Herausforderungen jetzt 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 falsch. Neuere Forschungsergebnisse zeigen, dass die Leistungskraft älterer Mitarbeiter nichts mit dem biologischen Alter zu tun hat. Dafür umso mehr damit, 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 darauf reagieren.



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

Klaus Stieringer

Vorsitzender Stadtmarketingforum Bayern

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, 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.

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 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 1.400 Auftritten gehört Helmut Muthers zu den gefragtesten Rednern zum Thema „Die Chancen der gesellschaftlichen Alterung 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 14 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 und Sanierer mittelständischer Banken. 1994 gründete er das MUTHERS INSTITUT für Strategisches Chancen-Management.

Helmut Muthers ist ehrenamtlicher Landes-Geschäftsführer NRW des Bundesverbandes Initiative 50plus e.V., Mitglied des Präsidiums und Expert-Member des Club 55 (exklusive 55-köpfige Gemeinschaft von Marketing- und Verkaufsexperten) und Professional Member der German Speakers Association (GSA).

Helmut Muthers ist Autor, Mitautor und Herausgeber von mehr als 20 Fach- und Hörbüchern, unter anderem Business-Bestseller wie „**30 Minuten Marketing 50+**“ und „**Wettkampf um die Alten**“.

Inspirationen - Vortragstitel für Ihre Veranstaltung

Sie brauchen keine neuen Kunden. Nehmen Sie die Alten.

- Nehmt euch in Acht - die Alten kommen:
Die Kundenstrukturen haben sich dramatisch verändert.
- Rolling Stones statt Kurkonzert:
Ältere Kunden kaufen anders als früher
und anders als junge Kunden.
- Wenn 85-Jährige noch neue Winterreifen kaufen:
Eine neue Ära braucht neue Konzepte.
- Die strategische Alternative:
Attraktive neue Leistungen statt Kampf
um den Kunden 50plus.

Die Mitarbeiter werden grau – na und?

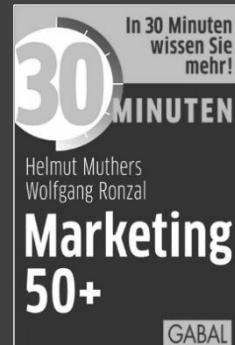
- Mut zum Alter ist gefragt:
Ältere Mitarbeiter raus aus dem
personalpolitischen Niemandsland.
- Früher auf dem Abstellgleis. Heute auf der Überholspur.
Abschied vom Jugendwahn in der Personalpolitik.
- Die neue Produktivität der Mitarbeiter 50plus:
Die Jungen laufen schneller, die Alten kennen die Abkürzungen.
- Neue Bausteine einer altersgerechten Personalpolitik:
Ältere Mitarbeiter sind die Lösung, nicht das Problem.



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

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
BWV 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

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
HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich

I

IHK Darmstadt Rhein Main Neckar
Informiert.tv Deggendorf

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
Nature & Health Hannover

O

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

R

Raiffeisen Campus Wien
Raiffeisen Volksbank Isen-Sempt eG
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 Mondseeland
Rudolf Wild GmbH LIBELLA Heidelberg
Rüsselsheimer Volksbank eG

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
Sparkassen 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

T

Tessiner Innovationstage
Nordmeyer Networks Kirchzarten

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
Volksbanken
Volksbanken-Akademie Wien
VUV Verband unabhängiger Vermögensverwalter

W

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

X

XELLA / YTONG Deutschland GmbH Duisburg

Z

Zentralschweizer Raiffeisenforum

Packen Sie den Wackeldackel bei den Ohren...

...und werden Sie aktiv.

Machen Sie Ihre Mitglieder, Gesellschafter, Kunden, Vertriebspartner und Mitarbeiter mit den Fakten und Möglichkeiten der gesellschaftlichen Alterung vertraut. Buchen Sie Keynote-Speaker Helmut Muthers für Ihre Veranstaltung.

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 | Keynote-Speaker

HELMUT MUTHERS
Schloss Allner - Schlossstr. 18
D - 53773 Hennef (Sieg)

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