



# Gerriet Danz

Gerriet Danz ist seit mehr als zwei Jahrzehnten einer der anerkannten Experten für Innovation und Kreativität. Die Vorträge des passionierten Musterbrechers, mehrfachen Start-up-Gründers und Bestsellerautors (CAMPUS/Randomhouse) sind so inspirierend und ungewöhnlich, wie der Mix seiner Erfahrungen. Zunächst arbeitete er als Kreativdirektor der internationalen Werbeagentur BBDO und unterstützte Global Player bei der Entwicklung von Innovationen. Karriere zwei führt ins Fernsehen: Gerriet Danz entwickelt neue TV-Formate und moderiert selbst den Wissensshow-Klassiker „JEOPARDY“. Motivierend, humorvoll und praxisnah vermittelt er in seinen Auftritten, wie Unternehmen ein perfektes Innovationsklima schaffen und Kreativitätsbarrieren überwinden. Der SPIEGEL fragte ihn, „... worauf es wirklich ankommt“. Gerriet Danz ist Lehrbeauftragter an der Managementschule St. Gallen, berät u. a. das Europäische Patentamt Den Haag, ist Mitglied der German Speakers Association und Preisträger des CONGA-Awards in der Kategorie „Referenten & Trainer“.

„**Innovationen sind der Sauerstoff fürs Business!**“

THEMEN

**+ Expedition Innovation!**

Unterwegs im Silicon Valley – die Erfolgscodes der Regelbrecher!

- Ein inspirierender Business-Reisebericht: Gerriet Danz hat im Silicon Valley die Erfolgsstrategien internationaler Innovationsführer erforscht. Was können Mittelständler von Apple, Google & Co. lernen? Wie profitieren Konzerne von den wilden Ideen blitzschneller Start-ups? Erfahren Sie, warum man an der US-Westküste als gescheiterter Unternehmer an Kreditwürdigkeit gewinnt und warum so viele Welterfolge mit einem „Nein!“ beginnen.

**+ Utopie macht Umsatz!**

Das Unmögliche denken, um das Mögliche zu schaffen.

- Wer Visionen hat, muss zum Arzt – meinte früher Helmut Schmidt. Wer heute keine Visionen hat, muss gleich zum Bestatter: „Innovate or die“ heißt die Devise. Gerriet Danz zeigt in seinem Vortrag, warum man Geschäftsmodelle regelmäßig infrage stellen muss, warum radikales Rumspinnen ein Muss ist – und präsentiert internationale Beispiele, wie aus Utopien Umsatz wird.

**+ New Work? New Sales!**

Wie aus menschlichem Miteinander digitale Zukunft wird.

- Walt Disney integrierte in den 1930ern eine Innovation in sein Firmengebäude: Klimaanlage. Im firmeneigenen Campus wurden Vorträge gehalten – von Malern, Tänzern, Architekten. Disney baute einen Firmen-Golfplatz. War er ein New Work-Vordenker? Ein Menschenfreund? Oder ein Chef, der wusste, wie man Menschen motiviert, sie bindet – um mehr Umsatz zu machen? Erleben Sie in diesem Vortrag, wie Sie aktuelle Forschung nutzen können, um menschliches Miteinander in digitale Zukunft zu verwandeln.

REFERENZEN & PRESSE

„Einer der Besten seines Fachs!“ **Computerwoche**

„Es hagelt Ideen ...“ **GQ**

„... unorthodoxer Ansatz!“ **LEADERSHIP**

„Gerriet Danz zündet Markenturbo!“ **TLZ**

„Mit Schirm, Charme und Methode.“ **EVENT**

„Gerriet Danz' Methoden wirken!“ **DUB Unternehmermagazin**

„Weiß, wie man sich von der Masse abhebt: Gerriet Danz ...“ **NWZ**

**Kunden u. a.:**

Beiersdorf AG, BMW AG, CHANEL, Commerzbank, DELL, Fresenius, Wella, KYOCERA, Microsoft, MAN, Nestlé AG, NDR, OLYMPUS, ProSieben, Sat. 1, SCHOTT AG, IBM, McDonald's, SIEMENS, Philips, Tchibo

„Besonders grandios fand ich den Vortrag von Gerriet Danz.“

**Stephan Fuchs, Adobe Create Now**

„Ihre Keynote war klasse, super Resonanz aus den Teams. Keep in touch!“ **Nikolaus Huber, Managing Director, UNILEVER Austria**

„Danke für den spannenden Abend und die wunderbaren Anregungen!“ **Birgit Opitz, Deutsche Post AG**

„Hat viel Spaß gemacht, sehr inspirierend – für die ganze Mannschaft. Das Echo war sehr positiv!“ **Steffen Lucas, DAIMLER AG**

„Danke für den ultracoolen Vortrag!“ **Jörg Tölzel, BRANDAD Systems AG**

INSPIRATION

„Natürlich inspirieren Menschen wie Mahatma Gandhi, Richard Branson oder Steve Jobs. In gleichem Maße aber inspirieren mich Kinder. Denn sie agieren so, wie große Innovatoren es mit Erfolg tun: Sie gestatten sich freies Denken, sie leben in Diversität, sie spinnen einfach herum und handeln zunächst ohne wirtschaftliches Ziel.“

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

<b>Impulsvortrag</b>	Honorargruppe D
<b>Tagessatz</b>	Honorargruppe D
<b>Reisekosten</b>	Hamburg
<b>Vortragssprachen</b>	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG



**Neu präsentieren**  
ISBN: 978-3593397085  
13,20 €



**An die Wand geworfen**  
ISBN: 978-3453602861  
9,99 €

