



Achim Rehahn

Achim Rehahn, Dipl.-Kaufmann, ist Unternehmer aus Leidenschaft und ein Experte, wenn es um den Aufbau von Start-ups und Unternehmen geht. Er schafft es, Nischen zu finden, insbesondere in eigentlich gesättigten Märkten. Er verfügt über ein abgeschlossenes Wirtschaftsstudium mit den Schwerpunkten Handelsbetriebslehre und Marketing. Schon während seines Studiums an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg gründete er ein Personal-Training-Unternehmen und eine Nachhilfeagentur. Nach beruflichen Stationen im Einkauf eines internationalen Handelskonzerns wurde er zunächst Bezirksleiter und später Expansionsleiter bei einem führenden deutschen Kaffeeröster, bevor er mit der 8 seasons design GmbH sein erstes Vollzeit Start-up gründete. Schon früh, war Achim Rehahns Wunsch nach der eigenen Selbstständigkeit geboren. Doch es fehlte die entscheidende Geschäftsidee. So importierte er zunächst Dekorationsartikel aus Asien und versuchte diese auf dem europäischen Markt zu verkaufen. Es folgten einige harte Jahre am Rande des Existenzminimums mit wenig Aussicht auf Erfolg. Schließlich kam dem jungen Gründer die Idee, beleuchtete Sterne zu entwickeln und zu vertreiben.

„Einfach machen – es ist immer der richtige Zeitpunkt!“

THEMEN

+ #gründerbeichte – Was als Unternehmensgründer wirklich auf Sie zukommt

- Einfach anfangen! – Es gibt nie den richtigen Zeitpunkt zum Start!
- Wie Sie mit dem Steve Job’s Prinzip Ihren Unternehmenserfolg planen
- Wie Sie die Cash Cows in Ihrem Markt analysieren, erkennen und für Ihre Unternehmensstrategie darauf ausrichten
- Wie Sie eigene Produkte und Dienstleistungen entwickeln und zur Marktreife führen

+ #unternehmerbeichte – Wie Sie zum Marktführer werden und bleiben

- Wie Sie einen nachhaltigen Vertrieb für Ihre Produkte und Dienstleistungen aufbauen
- Wie Sie als David mit Goliath Geschäfte machen
- Wie Sie mit Ihrem Produkt zum „Stern“ Ihrer Branche werden
- Wie Sie vom Local Player zum Global Player werden

+ #unternehmensverkauf – „Ich bin dann mal weg?“

- Wie Sie den richtigen Käufer für Ihr Unternehmen finden
- Unternehmensnachfolge oder Verkauf – was tun?
- Wie Sie Ihre Exit-Strategie planen und Meilensteine setzen
- Wie Sie die Braut schön machen und den Unternehmenswert steigern
- Wie Sie Fettnäpfchen vermeiden und richtige Entscheidungen treffen
- Wie Sie mit Ihrem neu gewonnenen Vermögen umgehen

REFERENZEN & PRESSE

„Topseller die Geschichte machten – 50 Jahre, 50 Trends.“

TrendSet Messe München

„Alumnus des Jahres.“ **Hochschule Bonn-Rhein-Sieg 2017**

„In der heutigen, sehr kurzlebigen Zeit, in der das Gründen von Start-ups quasi als das „Erfahrungs-Muss“ einer auf sich selbst gerichteten Generation gilt, ist es wohltuend über die Geschichte eines echten Unternehmers – inklusive seiner Höhen und Tiefen – zu lesen.“ **Frank Maikranz, Gründungsdirektor, CENTIM**

„... Ein packendes Thema mitreißend an lebhaften Beispielen aus seiner eigenen Praxis als Unternehmer erklärt. Spitzenklasse! Direkt, spannend, pragmatisch, rhetorisch, hervorragend, inhaltlich zutreffend und dabei jederzeit zielführend – ein begeisternder Vortrag ein absoluter Mehrwert in unserer Vortragsreihe ...“

Sophia Tran, Partner & Prokuristin, Digitaler Hub Region Bonn AG

„... Besonders hervorzuheben ist seine absolute Praxisnähe die er durch seine vieljährige Erfahrung im Aufbau von Handelsunternehmen erworben hat. ... Dies macht seine Impulse direkt umsetzbar. ... Das ‚Brennen‘ und die ‚Leidenschaft‘ sind in einem herausfordernden, mitreißenden und praxisnahen Vortrag hervorragend dargestellt worden ...“ **Achim Schminder, Geschäftsführer, Schreinerei Schminder GmbH**

ONLINE KURSE / VORTRÄGE



www.speakers-excellence.com

Sie wollen den Experten online erleben?
Jetzt QR-Code scannen und Thema und Format wählen!



HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe

E

Standort

Eschweiler

Vortragssprachen



LIVE BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG

