

THE INNOVATION SPEAKER

Mario A. Brückner

SPEAKER-KIT

Mario A. Brückner.

Keynote Speaker zu Künstlicher Intelligenz,
Strategie und Transformation

FÜR PROGRAMMPLANUNG, PRESSE UND EINKAUF

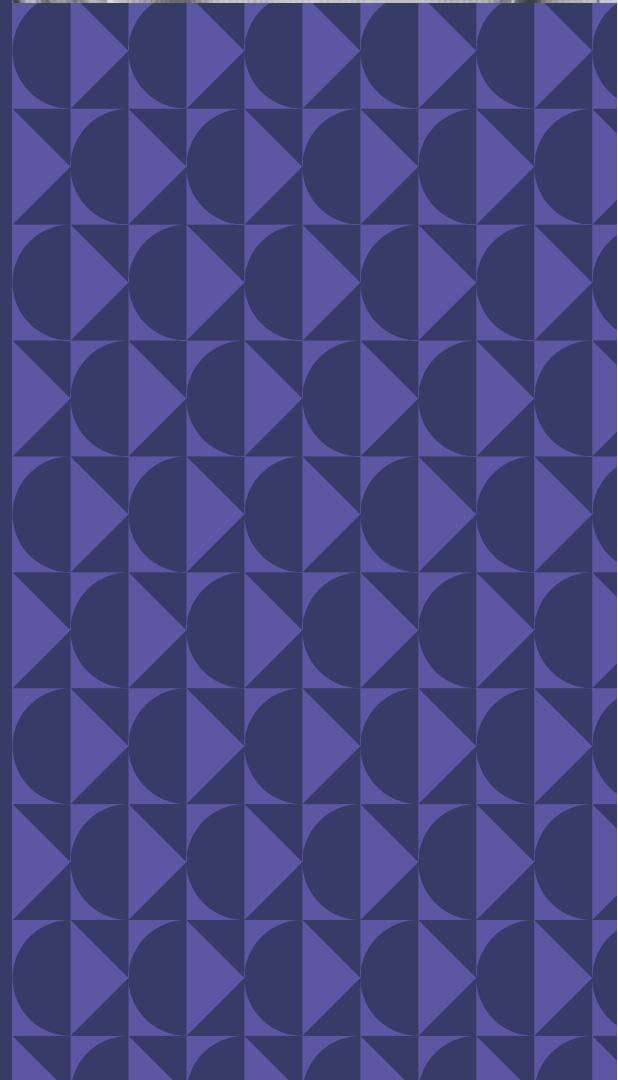
Alles, was ins Programmheft muss — zur Übernahme
freigegeben, ohne Rückfrage.

-
- 02 Kurzvita in drei Längen · Stationen ·
Namensschreibweise
-
- 03 Sechs Vortragstitel mit Abstract und
Ergebnisversprechen
-
- 04 Formate · Technikbedarf · Buchungsablauf ·
Rechnungsdaten
-

the-innovation-speaker.de

mail@calade.de · +49 (40) 30239760

CALADE GmbH · empower the power inside.



Kurzvita in drei Längen.

Alle drei Fassungen sind zur direkten Übernahme freigegeben. Korrekte Schreibweise: **Mario A. Brückner**, in englischsprachigen Programmen **Mario A. Brueckner**. Funktion: Gründer, CALADE GmbH — nicht Geschäftsführer.

Kurzfassung 25 WÖRTER

Mario A. Brückner zeigt Führungskreisen, warum KI-Vorhaben im eigenen Haus stecken bleiben — und was Führung ändern muss. Erfinder der Methode Living Transformation®, Sachbuchautor und Unternehmer.

Mittlere Fassung 60 WÖRTER

Die meisten Vorträge über Künstliche Intelligenz erklären, was möglich ist. Mario A. Brückner erklärt, warum es im eigenen Haus trotzdem nicht passiert — und was Führung anders machen muss. Seit 2004 baut er Organisationen um, in Europa und den USA. Daraus entstand Living Transformation®: eine Methode, die Veränderung im Betrieb verankert, statt sie als Projekt zu führen. Keynotes auf Deutsch und Englisch, für Häuser von 50 bis 50.000 Mitarbeitenden.

Langfassung RUND 150 WÖRTER

Die meisten Vorträge über Künstliche Intelligenz erklären, was möglich ist. Mario A. Brückner erklärt, warum es in Organisationen trotzdem nicht passiert.

Er hat Veränderung nicht nur begleitet, sondern verantwortet — mit dem Ergebnis am eigenen Namen. Seit 2004 baut er Organisationen um, in Europa und den USA, in Häusern von 50 bis 50.000 Mitarbeitenden: in Energie, Automobil, Telekommunikation, Industrie, Konsumgütern und im Finanzwesen.

Aus dieser Arbeit entstand Living Transformation®: eine Methode, die Veränderung im laufenden Betrieb verankert, statt sie als Projekt mit Enddatum zu führen. Er hat mehrere Sachbücher darüber geschrieben, die Agilizer® Academy mit über 200 Trainings aufgebaut, unterrichtet Corporate Strategy und Scaled Agility an akademischen Instituten und hat unter anderem auf dem SAFe Summit in Denver gesprochen.

Weil er weiter in Mandaten arbeitet, stammen seine Beispiele aus dem laufenden Jahr — einschließlich der Stellen, an denen es beinahe schiefging.

Stationen

Diese Liste steht bewusst neben der Vita und nicht darin — für Programmhefte, die eine Referenzangabe verlangen. Wer sie nicht braucht, lässt sie weg.

E.ON · RWE · Stadtwerke Düsseldorf · Vodafone · Deutsche Telekom · Volkswagen · Audi · CARIAD · Ford · Adidas · Linde · KION Group · Still · Europäische Zentralbank

Sechs Themen, ein roter Faden.

Alle Titel und Beschreibungen sind zur Übernahme ins Programmheft freigegeben. Jeder Vortrag wird vorab auf Branche, Anlass und Vorwissen des Publikums zugeschnitten. Der hervorgehobene Satz je Thema ist das Ergebnisversprechen.

01 Warum KI-Transformationen scheitern

und was führung jetzt anders machen muss

Die Technik ist selten das Problem. Initiativen bleiben stecken, weil das Zielbild fehlt, Entscheidungswege unklar sind und niemand benennt, wer für ein Ergebnis geradesteht. Der Vortrag zeigt die wiederkehrenden Bruchstellen — und die Führungsaufgaben der ersten hundert Tage.

Danach weiß Ihr Führungskreis, an welcher der drei Stellen die eigene Initiative gerade hängt.

02 Künstliche Intelligenz in Alltag und Unternehmen

hype, nutzen und realität

Eine Einordnung ohne Technikjargon: Was können heutige KI-Systeme wirklich, wo liegt der belastbare Nutzen, und woran erkennt man ein aufgeblasenes Versprechen? Mit Beispielen, die auch ein Publikum ohne IT-Hintergrund sofort einordnet.

Danach kann Ihr Publikum ein KI-Versprechen von einem KI-Ergebnis unterscheiden — ohne Technikwissen.

03 EU AI Act, Governance und Haftung

welche ki-risiken jetzt zu beherrschen sind

Seit dem 2. August 2026 gelten die Transparenzpflichten nach Artikel 50. Gleichzeitig hat der Digital Omnibus die Hochrisiko-Pflichten auf Dezember 2027 verschoben. Was das praktisch heißt — und welche Governance jetzt entstehen sollte, statt erst 2027.

Danach kennt Ihre Runde die drei Fragen, die vor jeder Compliance-Maßnahme zu beantworten sind.

04 Megatrends

von der trendliste zur eigenen entscheidung

Demografie, Dekarbonisierung, Digitalisierung, geopolitische Verschiebung: Megatrends sind bekannt. Nutzen entsteht erst, wenn eine Organisation daraus eigene Entscheidungen ableitet. Der Vortrag übersetzt große Kräfte in konkrete Fragen an das Geschäftsmodell.

Danach hat Ihr Team drei konkrete Fragen an das eigene Geschäftsmodell statt einer Trendliste.

05 Living Strategy

richtung halten und trotzdem korrigieren

Strategie als laufender Prozess statt als Dokument, das einmal im Jahr entsteht und dann in der Ablage altert. Wie Organisationen Kurs halten und schnell nachsteuern, wenn sich Annahmen als falsch erweisen.

Danach weiß Ihr Führungskreis, woran er merkt, dass eine Annahme nicht mehr trägt.

06 Living Transformation

veränderung, die nicht bei null anfängt

Veränderung scheitert zuverlässig, wenn sie als Projekt behandelt wird — mit Anfang, Ende und Lenkungsausschuss. Der Vortrag zeigt, wie Transformationsfähigkeit dauerhaft in den Betrieb eingebaut wird.

Danach ist im Raum geklärt, was nach dem Ende des Projekts weiterlaufen muss.

Was Sie zur Freigabe brauchen.

Formate

- Keynote 45 bis 60 Minuten inklusive Fragen
- Impulsvortrag 20 bis 30 Minuten
- Halbtags-Workshop 3 bis 4 Stunden
- Strategietag über einen Tag, Ergebnis ist ein beschlossener Plan
- Podiumsdiskussion und Panelmoderation
- Online-Keynote und Webinar

Technikbedarf vor Ort

- Beamer oder LED-Wand mit HDMI-Anschluss
- Headset oder Ansteckmikrofon, kein Handmikrofon
- Anschluss für den eigenen Laptop
- Die Präsentation wird vorab als Sicherung bereitgestellt

In vier Schritten zum Termin

- Anfrage mit Datum, Ort, Anlass und Teilnehmerzahl
- Vorgespräch von etwa 30 Minuten zu Publikum und Ziel
- Schriftliches Angebot — mit Bestätigung ist der Termin fest
- Auftritt inklusive Vor- und Nachbereitung

Auftraggeber und Rechnungsdaten

- CALADE GmbH, Naabstraße 18, 93188 Pielenhofen
- Amtsgericht Regensburg HRB 17029
- USt-IdNr. DE320517461
- Rechnung nach dem Auftritt, Reisekosten nach Beleg
- Gesonderte Konditionen für Non-Profit, Kammern und Bildungseinrichtungen

Fotos.

Diese Bilder sind in Web-Auflösung freigegeben für Ankündigung, Website und Social Media — abrufbar unter the-innovation-speaker.de/speaker-kit.html. Für den Druck (Programmheft, Rollup, Plakat) schicken wir die Originale mit 300 dpi und dem Bildnachweis des Fotografen zu; eine kurze Nachricht an mail@calade.de genügt, Rückmeldung innerhalb eines Werktags.



Porträt, hoch
800 × 1000



Bühne, hoch
800 × 1000



Saal mit Publikum, quer
1400 × 599

Termin noch frei?

Datum und Ort genügen für eine erste Rückmeldung — in der Regel innerhalb von 24 Stunden.

mail@calade.de

+49 (40) 30239760

the-innovation-speaker.de