

KEYNOTE SPEAKER & SOFTWARE-UNTERNEHMER (EXIT)

Warum das bessere Produkt verliert.

Wie das überlegene Geschäftsmodell und aktiver Vertrieb über den Marktsieg entscheiden – und wie Unternehmer aus dem Tagesgeschäft-Hamsterrad ausbrechen.

RICHARD SCHMID • PRAXIS STATT COACHING-THEORIE

Vom Bankdirektor zum Gründer: Nach zehn Jahren als Bank-Abteilungsdirektor und Wirtschaftsinformatiker gründete Richard Schmid 1999 das Softwarehaus prokonzept – ohne externes Kapital, finanziert durch eine selbst entwickelte Excel-Lösung, die er aus reiner Begeisterung programmiert hatte.

Zweimal kurz vor dem Aus, erfolgreich verkauft: In über 25 Jahren Unternehmertum musste er sein Privatvermögen beleihen, überlebte gekündigte Bankkredite sowie eine persönliche Krise mit 55 Jahren und richtete seine Firma durch radikalen Fokus auf Produkt, Design und Vertrieb neu aus – bis zum erfolgreichen Verkauf an einen internationalen Investor.

Warum er auf Ihre Bühne passt: Richard Schmid hat nichts zu verkaufen und kein Coaching zu pitchen. Mit ungeschminkter Klarheit zeigt er Unternehmern und Vertrieblern, wie man nach der harten Aufbauphase ein skalierbares Geschäftsmodell baut, das auch ohne den Gründer funktioniert.

> *„Ich muss heute kein Buch verkaufen und niemandem mehr etwas beweisen. Ich gebe meine ungeschminkten Erfahrungen aus 35 Jahren Finanz- und Unternehmerpraxis weiter – ohne Tschakka-Gequatsche und ohne Beraterdeutsch.“*

DIE 5 KERN-IMPULSE DER KEYNOTE (30 BIS 45 MINUTEN)

#	Keynote-Kapitel	Konkreter Mehrwert für Ihr Publikum
01	**Die Illusion der Sicherheit**	Warum das Festhalten am gewohnten Trott oft das größte Risiko ist – und warum echte Chancen keine Vollkasko-Garantie bieten.
02	**Das Kugelschreiber-Prinzip**	Raus aus dem Zeit-gegen-Geld-Hamsterrad: Wie aus individueller Dienstleistung ein skalierbares Produkt mit wiederkehrenden Erlösen entsteht.
03	**Wenn das bessere Produkt verliert**	Warum Technik-Stolz keine Rechnungen bezahlt, das Geschäftsmodell über den Marktsieg entscheidet und aus Riesen Partner werden.
04	**Mit 55 alles auf eine Karte**	Warum Design und aktiver Vertrieb überlebenswichtig sind – und wie ein unabwendbarer Entschluss den Zufall beim Exit planbar macht.
05	**Ungeschminkte Unternehmer-Bilanz**	Ehrliche Rückschau: Warum 100 % Produktfokus und frühe strategische Partner den Unterschied zwischen gutem Verkauf und Marktführerschaft machen.

ZIELGRUPPE & EVENT-FORMATE

Unternehmer-Kongresse, Vertriebstagungen, Mittelstandsforen, Gründer-Events & Kamingespräche (Keynote 30–45 Min. + Q&A / Panel).

KONTAKT & BUCHUNGSANFRAGEN

Richard Schmid • Unternehmer & Keynote Speaker
Mobil: +49 1522 8859480
E-Mail: richard@rs-convest.de