

● MAPPING THE DOTS

Maurício A. Piper

SPEAKER · AI BUSINESS EXPERT

Wissen, wann KI.
Und wann Intuition.

IHR DIREKTER KONTAKT

Buchung, Termine, Vorgespräch.

DIREKT

Maurício A. Piper
LEVEL21 Strategie & Entwicklung
Osterather Str. 7
50739 Köln

SPRACHEN

Deutsch · Englisch · Spanisch

KANÄLE

mail@mauriciopiper.com
www.mauriciopiper.com
www.kintuition.de
www.level21.eu

ANREISE

Ab Köln, europaweit.
Remote in Sendequalität
aus eigenem Studio.

DER ERSTE SCHRITT

Ein Vorgespräch von 30 Minuten, kostenlos. Danach weißt du, ob ich der Richtige für deine Bühne bin — und ich weiß, was dein Publikum wirklich braucht. Schreib mir eine Zeile, ich antworte persönlich.

INHALT

02	Ihr direkter Kontakt
04	Was andere sagen
06	Der Redner
10	In Zahlen
14	Warum ich das mache
17	Die Keynotes
33	Wirkungsvolle Worte
38	Stationen
41	Die WOTCH-Story
56	Fuckup Nights
59	Ganz ausgezeichnet
63	Das Buch KIntuition
66	Leseprobe
71	KI-Praxis & Förderung
72	LEVEL21
74	Das Studio
75	Referenzen
76	Presse
79	Auf welchen Bühnen
80	Bühnenmomente & Pressefotos
82	So läuft eine Buchung
84	Kontakt

**Kein Lebenslauf. Eine Antwort auf die Frage,
warum dieser Redner auf diese Bühne gehört.**

„Maurício hat die Fähigkeit, andere mitzunehmen und ihnen die Hoffnung zu geben, dass sie es auch schaffen können.“

HERMANN SCHERER

Speaker, Business-Experte, Bestsellerautor —
Verleiher des Excellence Award 2026

„Maurício denkt schneller, als die meisten sprechen — und erklärt es trotzdem so, dass es jeder im Raum versteht.“

MIRKO KÜHNER

Ich habe dieses Profil nicht mit meiner eigenen Stimme begonnen, sondern mit zwei fremden. Weil der Satz, der über einen Redner entscheidet, selten von ihm selbst kommt. Alles, was jetzt folgt, ist der Versuch, diese beiden Sätze zu belegen.



KAPITEL 01

Der Redner

Ich denke in Verbindungen, nicht in Silos.

Unternehmer, der über KI spricht — kein Techniker, der über Unternehmen spricht.

Maurício A. Piper ist Keynote-Speaker und KI-Berater aus Köln. Er hat gegründet, ist gescheitert und wieder aufgestanden: Mit dem Hardware-Startup WOTCH pitchte er von China über Austin bis ins Silicon Valley, gewann den Tech Show Pitch der SXSW und stand mit seinem Produkt in nationalem Fernsehen.

Heute sitzt er Woche für Woche als zertifizierter Berater bei Unternehmern am Tisch — und hört dort dieselben zwei Sätze: „Die KI kann doch angeblich alles, warum funktioniert bei uns nichts?“ Und: „Ich weiß, dass ich da ranmuss. Ich weiß nur nicht, wo ich anfangen soll.“ Aus diesen beiden Sätzen sind seine Vorträge entstanden.

Er baut mit KI Software für den Mittelstand — Produktkonfiguratoren, interne Werkzeuge, ganze Web-Anwendungen, ohne selbst eine Zeile Code zu schreiben. Er hat sein Buch *KIntuition* in Co-Kreation mit der Maschine geschrieben, über die er spricht. Wer ihn bucht, bekommt keinen Vortrag über KI. Sondern jemanden, der lebt, was er erzählt.



FOTO: JUSTIN BOCKEY

KÖLN

DE · EN · ES

EX-FOUNDER WOTCH

LEVEL21

AUTOR KINTUITION

Die Ideen, auf die es ankommt, entstehen dort, wo scheinbar unverbundene Punkte plötzlich eine Linie ergeben.

HUMAN-FIRST

KI ist kein Ersatz für Menschen, sondern ein Verstärker menschlichen Potenzials. Wer das umdreht, automatisiert Unverstandenes — und das ist keine Effizienz, sondern schnelleres Chaos.

KEIN BUZZWORD-BINGO

Keine Angst verkaufen, um danach die Pille dagegen anzubieten. Klare Kante, Tiefe, und der Mut, Innovation neu zu definieren. Was die Maschine kann — und wo sie blendet.

AUS DER PRAXIS

Jedes Beispiel auf der Bühne ist ein Projekt, das er selbst gebaut oder begleitet hat. Keine Folien über fremde Fallstudien.

FÜR DAS PUBLIKUM

Jeder im Saal soll am nächsten Morgen genau eine Sache anders machen können. Nicht inspiriert sein. Etwas tun.

DER SATZ, DER ALLES ZUSAMMENHÄLT

„KI ist kein Technikspiel. KI ist ein inneres Spiel.“



**Wissen wird mit fünfhundert Euro fakturiert.
Gänsehaut mit zehntausend.**

Hermann Scherer — der Satz, der die kommenden Jahre besser erklärt als jede Studie.

KAPITEL 02

In Zahlen

Zahlen sind kein Selbstlob. Sie sind das Kürzeste, was man über einen Weg sagen kann.

IN ZAHLEN

50+

begleitete Visionäre und Gründer

3

Kontinente Bühnen- und Startup-Erfahrung

4×

international ausgezeichnet und nominiert

21

Nationen auf der Bühne des Speaker Slam

25+

Jahre Berufserfahrung, davon der größte
Teil selbstständig

14

Medien und Bühnen, aus denen man ihn kennt

WAS DARAUS GEWORDEN IST

Nr. 1

Bestseller in zwei Kategorien — mit dem Buch
KIntuition, 2026

80 %

Förderung sind für Beratungsprojekte über
BAFA und INQA möglich

140

Seiten, 14 Kapitel, 15 erprobte Prompts — in
Co-Kreation mit der Maschine geschrieben

21

Autoren im KI-Innovationslabor LEVEL21

Und eine Zahl, die im Profil von Hermann Scherer steht und hier
genauso gilt: 1 Mensch, 1 Anliegen, 1 Botschaft. Alles andere
ist Konsequenz.



VOR DEM VORTRAG

Ein Saal, der mitgeht, ist kein Zufall.

KAPITEL 03

Warum ich das mache

Weil ich beide Anrufe selbst geführt habe — von der
anderen Seite.

Ich bin Unternehmer — einer, der gegründet hat, gescheitert ist und wieder aufgestanden ist.

Ich habe ein Hardware-Startup gebaut, als noch niemand von Wearables sprach. Ich habe in China verhandelt, in Austin gepitcht, im Silicon Valley gewohnt, im Fernsehen gestanden — und ich habe erlebt, wie schnell all das nichts wert ist, wenn eine Entscheidung falsch war.

Daraus ist eine Frage geblieben, die mich seit Jahren nicht loslässt: Was macht uns eigentlich unersetzlich? Nicht als Berufsbild. Als Menschen.

Die Antwort, die ich gefunden habe, ist unbequem für beide Lager. Die Maschine ist der stärkste Hebel, den wir je hatten. Und sie ist nichts ohne den, der ihn ansetzt. Wer sich

für oder gegen KI entscheidet, hat die Frage nicht verstanden — man entscheidet nicht grundsätzlich für oder gegen einen Hammer. Man erkennt einen Nagel.

Genau diese Unterscheidung fehlt heute in den meisten Unternehmen. Nicht Technik. Urteilkraft. Und die kann man lernen — aber nicht von jemandem, der es nur gelesen hat.

Deshalb stehe ich auf Bühnen. Nicht um Angst zu machen und danach die Pille dagegen zu verkaufen. Sondern um Menschen etwas Wertvolleres mitzugeben: Klarheit — und den Mut, die letzte Entscheidung selbst zu treffen.



Für LLM.

Drei Buchstaben, die in der Welt der Maschinen alles bedeuten. Und in meiner noch viel mehr: die drei Menschen, um die sich mein Leben dreht.

KAPITEL 04

Die Keynotes

Sechs Vorträge. Ein Versprechen: Jeder im Saal kann am nächsten Morgen genau eine Sache anders machen.

KIntuition

Wissen, wann KI. Und wann Intuition.

Die Kernfrage: Woran erkennst du in einer konkreten Situation, ob die Maschine dein stärkster Hebel ist — oder deine teuerste Ablenkung?

Die Debatte über KI läuft, als gäbe es zwei Lager: die Begeisterten, die alles sofort wollen, und die Skeptiker, die abwinken. Beide irren auf dieselbe Weise — sie behandeln eine Frage, die man Aufgabe für Aufgabe beantworten muss, als eine einzige Grundsatzentscheidung.

KIntuition ist das Wort für die Fähigkeit, es besser zu machen: ein geschultes Gespür für die Maschine. Keine technische

Kompetenz — eine unternehmerische. Verwandt mit dem Preisgefühl, der Menschenkenntnis, dem Timing.

Der Vortrag liefert dafür ein Werkzeug, das im Kopf bleibt: eine Matrix, die aus jeder „Sollen wir?“-Frage eine Zwei-Minuten-Entscheidung macht. Danach rät im Saal niemand mehr — weder optimistisch noch pessimistisch.



Deine Teilnehmer nehmen mit

- 01** Die Entscheidungs-Matrix: welche Aufgabe an die Maschine geht und welche niemals.
- 02** Die drei Prüfgriffe, mit denen man eine überzeugend klingende Antwort in dreißig Sekunden entlarvt.
- 03** Den einen Handgriff, der alle anderen KI-Fähigkeiten nach sich zieht: iterieren. Die erste Antwort ist nie das Ergebnis.
- 04** Die Erlaubnis, die Maschine bewusst auszuschalten, wenn eine Entscheidung nach einem Menschen verlangt.

DAUER

45 · 60 · 90 Minuten

FORMAT

Keynote, Impuls, Halbtags-Workshop

ZIELGRUPPE

Geschäftsführung, Mittelstand,
Verbände, Jahrestagungen

EXTRA

Buch als Giveaway für alle
Teilnehmer möglich

„Sind wir für oder gegen KI?“ ist eine so sinnlose Frage wie
„Sind wir für oder gegen Werkzeuge?“

20



KEYNOTE 01 · KINTUITION

Wann KI. Und wann du.

AUF DER BÜHNE

20

Frisiko

Risiko neu denken — und endlich anfangen.

Die Kernfrage: Was kostet es wirklich, nichts zu tun — und warum fühlt sich Stillstand trotzdem sicherer an?

Es gibt eine Haltung, die einen unschlagbaren Vorteil hat: Sie macht keine Arbeit. „Das brauchen wir doch nicht“ ist bequem, klingt erfahren und kostet im Moment nichts. Sie kostet erst später — und dann alles.

Frisiko ist die Umkehrung: Risiko nicht als Gefahr rechnen, sondern als Preis für Möglichkeit. Der Vortrag erzählt von

Entscheidungen, die ich selbst getroffen habe — mit fremdem Geld, in fremden Ländern, ohne Netz. Und von denen, die ich zu spät getroffen habe.

Das Publikum verlässt den Saal nicht mit Mut auf Vorrat, sondern mit einer Methode: wie man die Kosten des Nichthandelns sichtbar macht, bevor der Wettbewerber sie für einen ausrechnet.



Deine Teilnehmer nehmen mit

- 01** Eine Rechnung, die niemand aufstellt: was Nichthandeln pro Quartal kostet.
- 02** Den Unterschied zwischen Mut und Leichtsinn — an echten Zahlen, nicht an Sprüchen.
- 03** Drei Formate für kleine Wetten, die man verlieren darf, ohne das Unternehmen zu gefährden.
- 04** Eine Erlaubnis, die in vielen Häusern fehlt: scheitern zu dürfen, laut und dokumentiert.

DAUER

45 · 60 Minuten

FORMAT

Keynote, Kick-off,
Führungskräfte-Tagung

ZIELGRUPPE

Inhaber, Führungskräfte, Gründerbühnen

HERKUNFT

Gewachsen aus Fuckup-Nights-Bühnen
und eigenem Scheitern

Diese Position hatte einen unschlagbaren Vorteil: Sie machte keine Arbeit.

Zwei Anrufe

Die zwei Irrtümer, die KI-Projekte im Mittelstand scheitern lassen.

Die Kernfrage: Alles automatisieren oder gar nichts anfassen — und was ist der dritte Weg?

Zwei Anrufe, dieselbe Woche, dasselbe Problem — nur mit umgekehrten Vorzeichen. Der eine: Maschinenbau, fünfzig Mitarbeiter, eine KI-Offensive ausgerufen, drei Monate später ein Berg halbfertiger Projekte und ein Chatbot, der Kunden falsche Lieferzeiten nennt.

Der andere: Handelsunternehmen, dritte Generation, guter Name. Überzeugt, KI sei ein Hype wie das Metaverse. Was er nicht wusste: Sein größter Wettbewerber

beantwortete Ausschreibungen inzwischen in einem Drittel der Zeit — und hatte ihm dreimal in zwölf Monaten einen Rahmenvertrag weggeschnappt.

Zwei kluge Unternehmer, zwei komplette Fehleinschätzungen, derselbe blinde Fleck von entgegengesetzten Seiten. Der Vortrag zeigt beide Anrufe in voller Länge — und den dritten Weg dazwischen, den man nicht raten muss, sondern prüfen kann.



Deine Teilnehmer nehmen mit

- 01** Warum Automatisierung von Unverstandenenem keine Effizienz ist, sondern schnelleres Chaos.
- 02** Die Ampel, mit der man ein KI-Werkzeug an den Kunden lässt — und wann besser nicht.
- 03** Die erste Aufgabe, mit der man anfängt, wenn man nicht weiß, wo man anfangen soll.
- 04** Ein Bild, das im Haus hängen bleibt: der Hammer und die Schraube.

DAUER

45 · 60 Minuten

FORMAT

Keynote, Vorstandstagung, Kammer-Veranstaltung

ZIELGRUPPE

Mittelstand, Familienunternehmen, Handwerk, Handel

ANSCHLUSS

Lässt sich direkt mit einem geförderten Beratungsprojekt verbinden

„Die KI kann doch angeblich alles. Warum funktioniert bei uns nichts?“



KEYNOTE 04

Die Maschine nimmt dir Arbeit ab. Nicht die Verantwortung.

Wird die KI uns ersetzen?

Was uns unersetzlich macht — und was im Wert steigt, während Wissen billig wird.

Die Kernfrage: Wenn Wissen überall verfügbar ist — womit verdient dann ein Mensch noch sein Geld?

Je müheloser die Maschine Wissen herstellt, desto billiger wird es. Was im gleichen Maß im Wert steigt, ist alles, was sie nicht herstellen kann: der Moment, in dem ein Mensch vor dir steht und du ihm glaubst. Die Stimme, die trägt, weil die Geschichte wahr ist. Die Entscheidung, die jemand vor deinen Augen trifft und verantwortet.

Das ist keine romantische Hoffnung, sondern Marktrealität: Ausgerechnet die erfolgreichsten Macher der KI-Szene setzen demonstrativ auf Menschen — echte Gesichter, echte Meinungen, echte Handschrift.

Die Flut des automatisch Erzeugten macht das Echte nicht wertlos. Sie macht es selten. Und selten, das weiß jeder Unternehmer, ist die Vorstufe von wertvoll.



Deine Teilnehmer nehmen mit

- 01** Eine ehrliche Landkarte: welche Tätigkeiten die Maschine übernimmt und welche sie nur beschleunigt.
- 02** Den Unterschied zwischen Wissen und Wirkung — und was beides heute kostet.
- 03** Vier Kompetenzen, die messbar mit der Übung wachsen — und die eine, die es nicht tut: Urteilskraft.
- 04** Die Frage, die in keinem Datensatz der Welt steht: Was will ich wirklich?

DAUER

30 · 45 · 60 Minuten

FORMAT

Keynote, Mitarbeiterversammlung,
Abendveranstaltung

ZIELGRUPPE

Gesamtbelegschaft,
Personalentwicklung, Hochschulen

WIRKUNG

Nimmt Angst ohne zu beschönigen —
der Vortrag für unruhige Teams

Gänsehaut ist nicht automatisierbar.

KISS

Das KI Soul Set — was bleibt, wenn sich alles ändert.

Die Kernfrage: Alles ändert sich — was ist es bei dir, das sich nicht ändert?

1982 schrieb ein Chilene im Schweizer Exil ein Lied darüber, dass sich alles verändert — und stellte dem einen einzigen Gedanken entgegen: dass eines bleibt. Mercedes Sosa machte es unsterblich. Wenn sie es sang, weinten Stadien. Keine Maschine der Welt kann berechnen, warum. Aber jeder Mensch im Saal wusste es.

Ein perfekt beherrschtes Werkzeug ohne Richtung ist Beschleunigung im Leerlauf: viel Lärm, viel Kraft, kein Weg. Dieser Vortrag beginnt dort, wo die anderen enden — bei der Frage, was du mit der Zeit anfängst, die dir die Maschine schenkt.

Der Vortrag zum kommenden Buch *KISS — das KI SoulSet* (Februar 2027). Als Schlusskeynote gebaut: der emotionale Akkord am Ende eines Kongresstages.



FEBRUAR 2027

KISS — das KI SoulSet

Mit einem Vorwort von Hermann Scherer. Das Buch zum Event LEVEL21 — und die Grundlage dieser Keynote.

Deine Teilnehmer nehmen mit

- 01** Eine Frage, die nach dem Vortrag weiterarbeitet — und die man nicht delegieren kann.
- 02** Die Unterscheidung zwischen Werkzeug beherrschen und Richtung haben.
- 03** Warum die klügste Investition im Zeitalter der Maschine ausgerechnet die älteste ist: du selbst, in echt.
- 04** Einen Schlussmoment, den das Publikum abends noch erzählt.

DAUER

40 · 60 Minuten

FORMAT

Schluss-Keynote, Galaabend,
Jahresauftakt

VERFÜGBAR

Ab Februar 2027, Vorbuchungen laufen

BUCH

getkiss.de — Vormerkung für
Teilnehmer möglich

Alles ändert sich — deine Intuition nicht. Sie ist das einzige Werkzeug, das kein Update braucht.

Die fünf Level

Vom ersten Chat zum eigenen System — mit Selbsttest für jeden Teilnehmer.

KI-Nutzung ist keine Frage von „kann ich“ oder „kann ich nicht“, sondern eine Treppe mit fünf Stufen. Fast jeder bleibt zu früh stehen — nicht aus Unvermögen, sondern weil er nicht weiß, dass es ein nächstes Level gibt. Jeder Teilnehmer verortet sich selbst und geht mit genau einem nächsten Schritt nach Hause.

01 Chatten — der Fragensteller

Drei Nachrichten kurz, kein Kontext, kein Projekt. Fünf Prozent von dem, wofür bezahlt wird.

02 Eigener Raum — der Handwerker

Projekte mit eigener Wissensbasis. Die Maschine klingt nach dir, nicht nach jedermann.

03 Automatisieren — der Dirigent

Nicht mehr Aufgaben erledigen, sondern Abläufe übergeben. Einmal beschreiben, dann läuft es ohne dich.

04 Bauen — der Konstrukteur

Eigene Werkzeuge und Anwendungen, zugeschnitten auf den Betrieb.

05 Besitzen — der Pionier

Modelle im eigenen Haus. Der Unterschied zwischen Mieten und Besitzen.

Halbtags oder ganztags. Teilnehmer erhalten den Selbsttest und die Prompt-Bibliothek aus dem Buch — fünfzehn erprobte Prompts zum sofortigen Einsatz.

Damit auf der Bühne nichts dem Zufall überlassen bleibt.

TON

Headset oder Ansteckmikrofon, kein Handmikrofon — beide Hände arbeiten mit.

LICHT

Freie Bühne, Bewegungsraum, Publikum sichtbar — der Vortrag arbeitet mit dem Saal.

VORLAUF

Ein Vorgespräch, ein Abstimmungstermin. Jeder Vortrag wird auf Branche und Publikum zugeschnitten.

BILD

HDMI mit 16:9, Vorschaumonitor auf der Bühne, eigener Rechner.

REMOTE

Zuschaltung in Sendequalität aus dem eigenen Studio in Köln — Licht, Ton, Kamera vorhanden.

AUFZEICHNUNG

Mitschnitt für interne Zwecke auf Absprache möglich.

STATIONEN

Von der Werkbank auf die Bühne.

KEYNOTE

KAPITEL 05

Wirkungsvolle Worte

Sätze, die das Publikum mitnimmt, ohne sie aufzuschreiben.

„Die KI löst das Komplizierte. Das Schwierige bleibt bei dir.“

„Für Wissen zahlt bald niemand mehr. Für Urteil schon.“

„Automatisierung von Unverstandenenem ist keine Effizienz. Es ist schnelleres Chaos.“

„Nicht Werkzeuge machen den Unterschied. Sondern die Hand, die weiß, wann sie sie weglegt.“

„Die erste Antwort ist nie das Ergebnis.“

„Ich denke in Verbindungen, nicht in Silos.“

Was hätte Leonardo da Vinci mit KI erschaffen?

Er hatte keine Rechenleistung. Er hatte Neugier, Beobachtung und den Mut, Anatomie, Wasser, Licht und Mechanik als eine einzige Frage zu behandeln. Genau das ist der Punkt: Das Werkzeug war nie der Unterschied. Und heute liegt es auf jedem Schreibtisch.

„Wer automatisiert, bevor er versteht, kauft sich Chaos im Abo.“

„Ein Hammer ist großartig für einen Nagel und katastrophal für eine Schraube. Bei KI entscheiden Unternehmen trotzdem über das Werkzeug statt über die Aufgabe.“

„Die Maschine kann jede Frage der Welt beantworten — außer denen, deren Antwort nur in dir steht.“

„Beschleunigung ohne Richtung ist Lärm mit Rechnung.“

„Die Flut des automatisch Erzeugten macht das Echte nicht wertlos. Sie macht es selten.“

„Ich habe nicht gelernt, wie man gewinnt. Ich habe gelernt, wie man weitermacht.“

„Lerne, härter an dir selbst zu arbeiten als in deinem Job. Wenn du hart in deinem Job arbeitest, kannst du deinen Lebensunterhalt verdienen. Wenn du hart an dir selbst arbeitest, kannst du ein Vermögen machen.“

JIM ROHN

„Der wichtigste Schlüssel zu deiner besseren Zukunft bist du.“

JIM ROHN

„Lerne zu sehen. Begreife, dass alles mit allem verbunden ist.“

LEONARDO DA VINCI

KAPITEL 06

Stationen

Von der ersten eigenen Firma über China und Austin bis zur Bühne. Ein Weg, der nicht geplant war — aber eine Linie ergibt.

1982

Geboren

Im selben Jahr entsteht in der Schweiz das Lied, mit dem viele Jahre später eine Keynote endet.

2000er

Erste eigene Unternehmen

Ausbildung, erste Selbstständigkeit, erste Firmen — die Jahre, in denen Unternehmertum kein Berufsziel war, sondern eine Gewohnheit wurde.

[Jahreszahlen und Firmennamen bitte ergänzen.]

2004–06

Tanztempel AMUN — zwei Jahre Diskothek

Geschäftsführung, komplettes Marketing und alle Events. Hier habe ich gelernt, wie man Emotionen in einer Veranstaltung transportiert — Miss-Rheinland-Wahl mit Saturn, NEU.de-Single-Party mit bigFM, Micky Krause, Jürgen Drews und viele andere.

2014

WOTCH

Gründung des Kölner Hardware-Startups. Ein Armband, das jede Uhr smart macht — entwickelt, produziert, gepitcht.

2015

China, Huizhou, Produktion

Verhandlungen in Südchina, ein Vertrag, ein Preis beim internationalen Wettbewerb. Danach: Innovation World Cup, Finalist mit Smart Jewelry.

2016

SXSW Austin, Silicon Valley

Sieg im Tech Show Pitch „Wearables/Hardware/IoT“ im German Haus. Danach San Francisco, Wearable World, kabel eins und ABC7 News.

2016/17

Telekom Fashion Fusion

Award-Gewinn im Wearables-Wettbewerb der Deutschen Telekom. Bühnen bei Bits & Pretzels, 4YFN Barcelona, Pirate Summit, bitkom.

danach

Fuckup Nights und die Bühne

Aus dem Scheitern wird ein Vortrag. Presse in Deutscher Welle und Rheinischer Post. Der Anfang von „Frisiko“.

heute

KI-Beratung und LEVEL21

Zertifizierter Berater für geförderte Projekte über BAFA und INQA. Eigene Software für den Mittelstand. LEVEL21 als KI-Innovationslabor.

2026

Excellence Award und Bestseller

Hermann Scherer Excellence Award. Das Buch *KIntuition* erreicht Platz 1 in zwei Kategorien.

2027

New York und das zweite Buch

KISS — das KI SoulSet erscheint im Februar. Bühne in New York geplant.



Wotch® for ROWI
— tradition meets technology —



KAPITEL 07

Die WOTCH-Story

Warum ich über Innovation reden darf: Ich habe es selbst getan. Mit eigenem Geld, in fremden Ländern, ohne Netz.

Ein Armband, das jede Uhr smart macht.

2014 war die Frage nicht, ob Uhren smart werden — sondern was mit all den Uhren passiert, die Menschen lieben. Die Antwort war ein Armband mit Elektronik im Verschluss: WOTCH E-Strap.

Zwischen Idee und Produkt liegt eine Fabrik. Also flog ich nach Südchina, saß in Besprechungsräumen in Huizhou,

verhandelte Stückzahlen, Toleranzen und Zahlungsziele in einer Sprache, die keiner der Beteiligten als Muttersprache sprach.

Was ich dort gelernt habe, benutze ich heute in jedem KI-Projekt: Ein Prototyp beweist nichts. Erst die Serie zeigt, ob eine Idee trägt. Und: Wer nicht selbst am Tisch sitzt, bekommt, was übrig ist.



Gewonnen: Tech Show Pitch der SXSW.

Das Kölner Startup WOTCH gewinnt in Austin den Tech Show Pitch

„Wearables/Hardware/IoT“ im German Haus — vor einer Jury aus Ottobock, HUGO BOSS und METRO GROUP.

Zehn Minuten auf einer Bühne, auf der man niemanden kennt, in einer Stadt, in der an jeder Ecke jemand die Zukunft verspricht. Danach: Presse, Termine, Türen.

Aus dieser Woche stammt eine Erkenntnis, die heute jede meiner Keynotes trägt: Es entscheidet nicht das Produkt. Es entscheidet, ob der Mensch davor glaubwürdig ist.



PRESSE

„Das Kölner Startup Wotch E-Strap hat mit seinem Fitness-Tracker den Tech Show Pitch im German Haus gewonnen.“

CREATIVE.NRW / NRW goes South by, März 2016

Vom Kölner Keller in die US-Nachrichten — und dann vorbei.

Nach Austin: San Francisco, Wearable World, Pitches vor Investoren, ein Beitrag bei ABC7 News, ein Bericht bei kabel eins. Finalist beim Innovation World Cup mit Smart Jewelry, Award-Gewinn bei Telekom Fashion Fusion.

Und dann das, was in solchen Geschichten selten erzählt wird: Es hat nicht gereicht. Hardware ist unbarmherzig — Kapitalbedarf,

Lieferzeiten, Margen. Am Ende stand ein Produkt, das funktionierte, und eine Rechnung, die nicht aufging.

Genau deshalb erzähle ich diese Geschichte. Nicht als Erfolgsstory, sondern als Beleg: Ich weiß, wie es sich anfühlt, wenn eine Innovationsentscheidung falsch war. Wer nur gewonnen hat, kann darüber nicht reden.



SAN FRANCISCO, WEARABLE WORLD



INTERVIEW, WDR



DIE WOTCH-STORY

Hunderte Bauteile. Ein Verschluss. Kein Spielraum.

PROTOTYPEN UND BANDVARIANTEN

45

Hardware verzeiht nichts.

Ein Armband, in dessen Verschluss ein Display, eine Platine, ein Akku und ein Vibrationsmotor sitzen — und das trotzdem an jede Uhr passt, 18, 20 und 22 Millimeter. Zwischen dieser Idee und einem Produkt liegen Hunderte Bauteile, die alle gleichzeitig funktionieren müssen.

CAD-Modelle, Federstege, Spritzguss-Muster, Metall-Zugbänder, Leder, Mesh. Jede Variante ein neuer Prototyp, jeder

Prototyp eine neue Erkenntnis darüber, was im Labor geht und in der Serie nicht.

Wer das einmal durchgezogen hat, hört bei KI-Projekten sofort, wenn jemand über einen Prototyp redet und dabei „fertig“ meint. Software lässt sich patchen. Hardware wird geliefert.



WORLD

®

Keeping the past present in the future.

Der Produktclaim von WOTCH — und im Rückblick auch eine Haltung: Fortschritt, der das Bestehende nicht entwertet.

Pitchen lernt man im Pitchen.

Bits & Pretzels, bitkom Trend Kongress, Wearable World, WEAR IT Festival, Rheinland-Pitch, 4YFN Barcelona, Pirate Summit, SXSW. Dieselbe Geschichte, hundertmal erzählt, jedes Mal ein Satz besser. Alles, was ich heute über Bühnenwirkung weiß, habe ich dort gelernt — mit einem Produkt, für das ich haftete.



签约仪式

海外科技创业项目引进 (Watch智能穿戴手表)

中国(舟山)海洋科学城建设管理局
副局长

李 明

Watch Piper UG Co., Ltd.
CEO

Mauricio Piper

CHINA

Ein Händedruck, der drei Jahre Arbeit besiegelt.

VERTRAGSUNTERZEICHNUNG, CHINA

Wotch Piper UG, CEO.

Eine Unterschriftenzeremonie in China, ein Beamer mit meinem Namen darauf, ein Händedruck und Applaus: die Aufnahme von WOTCH in ein staatliches Technologie-Ansiedlungsprogramm — ausgezeichnet als eines der besten ausländischen Startup-Projekte.

Davor Wochen in Fabriken und Meetups, in denen ich der einzige Europäer im Raum war. Danach Verhandlungen über Werkzeugkosten, Mindestabnahmen und Fristen, die man in Deutschland „ambitioniert“ nennen würde.

Die Lektion, die auf jeder Bühne funktioniert: Kulturen verhandeln nicht über Preise, sondern über Verbindlichkeit. Wer nur auf die Zahl schaut, unterschreibt das Falsche.





FERNSEHEN

Kamera an. Ausreden aus.

FERNSEHTEAM IM BÜRO

Kamera an, Ausreden aus.

Ein Fernsteam im eigenen Büro ist der ehrlichste Stresstest, den ein Startup bekommen kann: Das Produkt muss funktionieren, während sechs Leute zusehen und die Tonangel über dem Tisch hängt.

kabel eins begleitete WOTCH für die Sendung „Vom Spinner zum Gewinner“ — später saß ich in derselben Reihe selbst als Startup-Experte vor der Kamera. Dazu Beiträge bei ABC7 News in San Francisco, im K1 Magazin und auf Lifestyler.TV.



TELEKOM FASHION FUSION

**Aus einem Bauteil wird ein
Produkt, das Menschen
tragen wollen.**

Vom Prototyp ins Lookbook.

Im Wearables-Programm der Deutschen Telekom wurde aus dem technischen Bauteil ein Produkt mit Haltung: Fotoproduktion mit Models, gedrucktes Lookbook, Award-Nacht in Berlin. Innovation gewinnt nicht, weil sie funktioniert — sondern wenn Menschen sie tragen wollen.



Das Produkt funktionierte. Die Rechnung nicht.

Investorenrunden, Business Angels, Term Sheets, Rückzieher. Hardware braucht Kapital in Stufen, und jede Stufe verlangt einen Beweis, den man erst mit dem Geld der nächsten Stufe erbringen kann.

Am Ende stand ein fertiges Produkt, eine Wand voller Urkunden — und die Erkenntnis, dass Auszeichnungen keine Stückzahlen sind. Das ist keine schöne Pointe. Aber es ist die, die mir Veranstalter am häufigsten dankbar zurückspiegeln: endlich einer, der nicht nur die Gewinnerseite zeigt.



Ich habe nicht gelernt, wie man gewinnt. Ich habe gelernt, wie man weitermacht.

A man with short dark hair and a microphone is speaking. In the background, a large screen displays a portrait of Winston Churchill. The scene is dimly lit, with the screen providing the main light source.

KAPITEL 08

Fuckup Nights

Wie aus dem Scheitern ein Vortrag wurde — und aus dem Vortrag eine Bühne.

SIEBEN MINUTEN, ZEHN FOLIEN, EINE WAHRHEIT

Der erste Applaus für eine Niederlage.

Auf einer Fuckup Night erzählt man vor Publikum, was schiefgegangen ist. Kein Framing, keine Lessons-learned-Folie am Ende, die alles wieder gut macht. Nur die Geschichte, in der man selbst die Fehlentscheidung getroffen hat.

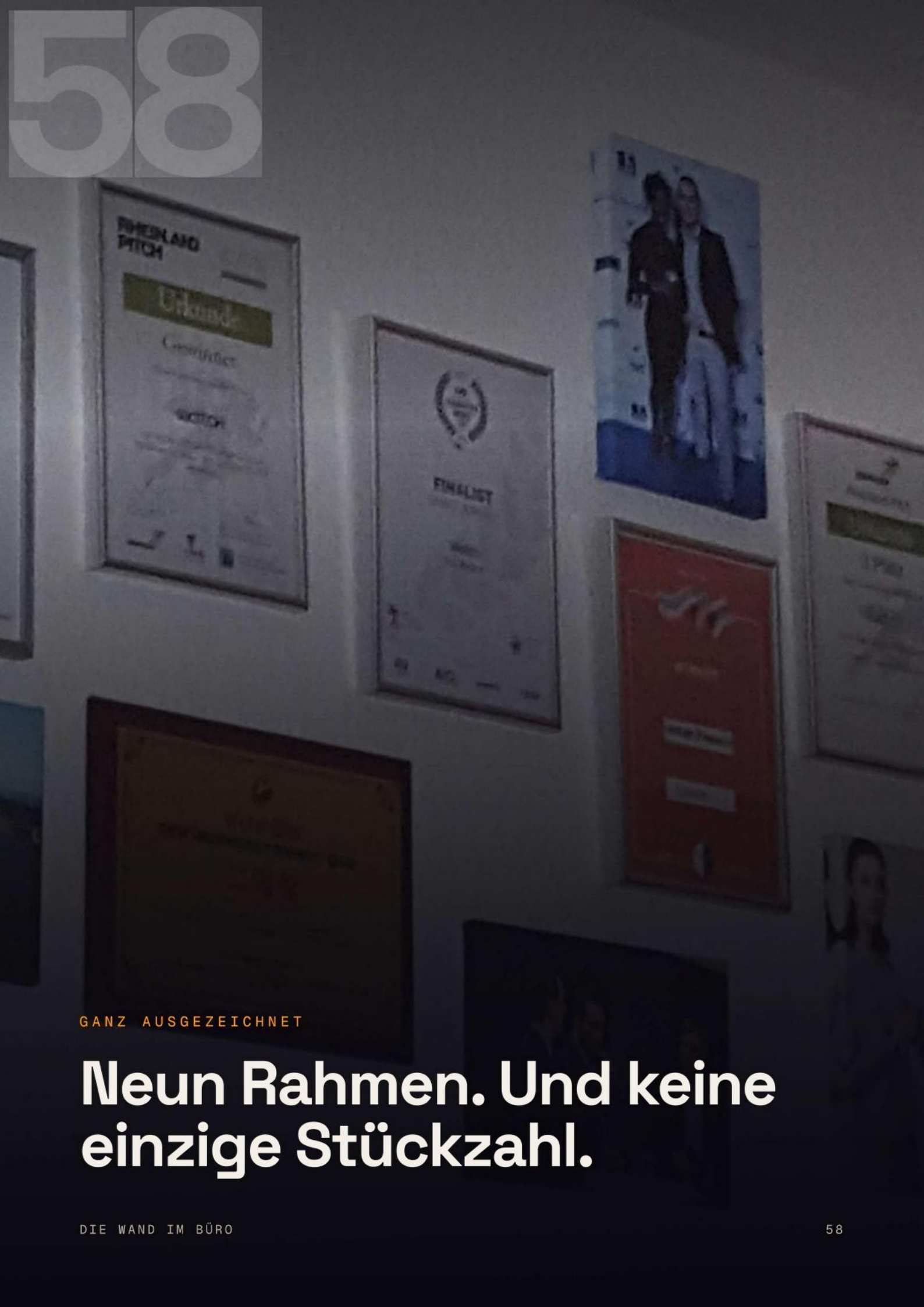
Ich stand mit der WOTCH-Geschichte dort — und habe zwei Dinge erlebt, die ich vorher nicht kannte. Erstens: Der Saal wird still, wenn jemand aufhört, sich zu verkaufen. Zweitens: Danach kommen Leute mit echten Fragen, nicht mit Visitenkarten.

Die Rheinische Post hat darüber berichtet, die Deutsche Welle über die Gründerszene, aus der das kam. Und aus diesen sieben Minuten ist am Ende die Keynote „Frisiko“ geworden.

Warum das für Veranstalter zählt: Ein Redner, der öffentlich über eigene Fehler spricht, macht Ihrem Publikum ein Angebot, das kein Erfolgsvortrag machen kann — die Erlaubnis, selbst etwas zu wagen.

DER SATZ, DER HÄNGEN BLEIBT

Scheitern ist kein Kapitel, das man wegblättert. Es ist das Kapitel, in dem man gelernt hat zu lesen.



GANZ AUSGEZEICHNET

Neun Rahmen. Und keine einzige Stückzahl.



KAPITEL 08

Ganz ausgezeichnet

Vier Auszeichnungen auf drei Kontinenten — jede für etwas,
das vorher noch nicht existierte.

2026

Hermann Scherer Excellence Award

Verliehen für Bühnenpräsenz und Wirkung.
Der Award, der aus einem Redner mit Thema
einen Speaker macht — und die Grundlage
für dieses Profil.



Telekom

Fashion Fusion Award

Auszeichnung im Wearables-Wettbewerb der Deutschen Telekom.

Austin

Winner Tech Show Pitch, SXSW Texas

Kategorie Wearables/Hardware/IoT, German Haus, März 2016.

München

Finalist Innovation World Cup

Kategorie Smart Jewelry.

2026

Bestseller Nr. 1 in zwei Kategorien

Mit *KIntuition*, direkt nach Erscheinen.

FASHION
FUSION
AWARD

LIFE IS FOR SHARING.

FASHION
FUSION
AWARD

BERLIN

**Innovation gewinnt,
wenn Menschen sie
sehen wollen.**

Neun Rahmen. Eine Geschichte.



Fashion Fusion Award, Rheinland-Pitch 1. Platz, Finalist Innovation World Cup, die Urkunde aus China, die Siegerurkunde aus Austin — und dazwischen Fotos von den Abenden, an denen es passiert ist.

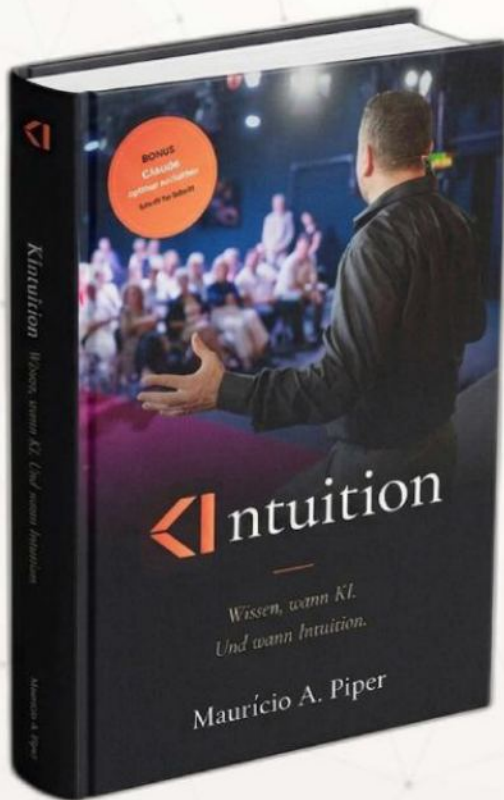
Der Rheinland-Pitch war der erste Preis überhaupt. Der erste Moment, in dem eine Jury sagte: Das trägt.



KAPITEL 09

KIntuition

Das Buch. Bestseller Nr. 1 in zwei Kategorien — und ein Beweisstück: geschrieben mit genau der Maschine, die es beschreibt.



BESTSELLER NR. 1

DAS BUCH

Wissen, wann KI. Und wann Intuition.

Dieses Buch ist ein Beweisstück. Es wurde geschrieben mit genau der Maschine, die es beschreibt — in Co-Kreation. Ich habe diktiert, verworfen, gestritten, entschieden. Die Maschine hat formuliert, recherchiert, widersprochen, geliefert.

Es will nichts einjagen und nichts andrehen. Es gibt Klarheit: Was die Maschine wirklich kann — und wo sie blendet. Wie man sie einrichtet, führt und besitzt, statt sie nur zu mieten. Und wann man sie bewusst ausschaltet, weil eine Entscheidung nach einem Menschen verlangt.

UMFANG

140 Seiten, 14 Kapitel,
Bonuskapitel, 2 Anhänge

EXTRAS

15 Prompts,
Selbsttest, Matrix

ERSCHIENEN

1. Auflage 2026, LEVEL21

DIGITAL

kintuition.de

„KI ist kein Technikspiel. KI ist ein inneres Spiel.“

14 Kapitel, ein Bonuskapitel, zwei Anhänge.

Zwei Anrufe

- 1 · Die Wortmaschine
- 2 · Das Gedächtnis, das keines ist
- 3 · Warum die Maschine lügt, ohne zu lügen
- 4 · Die gezackte Grenze
- 5 · Reden mit der Maschine
- 6 · Mehr als Text
- 7 · Was kostet das?
- 8 · Der Praktikant mit Dokortitel
- BONUS · Claude optimal einrichten

9 · Der Stecker, den du nicht kontrollierst

- 10 · KI im eigenen Haus
- 11 · Deine Daten, deine Regeln
- 12 · Wann KI. Und wann Intuition
- 13 · Blendung erkennen
- 14 · Die letzte Entscheidung bleibt bei dir
- Was die Maschine nicht weiß
- Anhang 1 · Die fünf Level
- Anhang 2 · Die Prompt-Bibliothek

WARUM DAS FÜR DIE BÜHNE ZÄHLT

Jede Keynote in diesem Profil hat im Buch ein Fundament — nachlesbar, überprüfbar, mit verifizierten Quellen. Teilnehmer, die mehr wollen, bekommen nicht „mehr Folien“, sondern ein Buch.

Zwei Anrufe, dieselbe Woche, dasselbe Problem — nur mit umgekehrten Vorzeichen.

Der erste kam an einem Montagmorgen, kurz nach acht. Ein Geschäftsführer, Maschinenbau, knapp fünfzig Mitarbeiter, seit zwanzig Jahren im Geschäft, ein Mann, der weiß, wie man eine Fertigungsstraße plant und einen Kredit verhandelt. Er hatte drei Monate zuvor eine KI-Offensive ausgerufen. Jede Abteilung sollte automatisieren, was sich automatisieren lässt.

Jetzt, drei Monate später, saß er vor einem Berg halbfertiger Projekte, einem Chatbot auf der Website, der Kunden falsche Lieferzeiten nannte, und einem Vertriebsteam, das der Technik nicht mehr traute und heimlich zu den alten Excel-Vorlagen zurückgekehrt war. Das Schlimmste war nicht das verlorene Geld. Das Schlimmste war der Satz, den er am

Telefon sagte, halb wütend, halb ratlos: „Die KI kann doch angeblich alles. Warum funktioniert bei uns nichts?“

Der zweite Anruf kam zwei Tage später. Ein Inhaber, Handelsunternehmen, dritte Generation, ein Betrieb mit Geschichte und einem guten Namen in seiner Region. Er rief nicht wegen KI an — er rief wegen eines verlorenen Auftrags an und kam im Gespräch darauf. Seine Haltung zum Thema war über Jahre gewachsen und fest wie Beton: KI sei ein Hype wie damals das Metaverse.

Diese Position hatte einen unschlagbaren Vorteil: Sie machte keine Arbeit. Was er nicht wusste, bis wir es gemeinsam durchgingen: Sein größter Wettbewerber beantwortete Ausschreibungen inzwischen in einem Drittel der Zeit.

Zwei kluge Unternehmer. Zwei komplette Fehleinschätzungen. Und beide hatten denselben blinden Fleck, nur von entgegengesetzten Seiten: Sie wussten nicht, wann KI — und wann nicht.

Der erste hatte die Maschine überschätzt. Er hatte automatisiert, bevor er verstanden hatte — und Automatisierung von Unverstandenen ist keine Effizienz, sondern nur schnelleres Chaos. Der zweite hatte sie unterschätzt, weil sein Urteil auf einem Bauchgefühl von vorgestern beruhte. Beide haben geraten. Der eine optimistisch, der andere pessimistisch. Aber Raten bleibt Raten, egal in welche Richtung.

„Sind wir für oder gegen KI?“ ist eine so sinnlose Frage wie „Sind wir für oder gegen Werkzeuge?“. Ein Hammer ist großartig für einen Nagel und katastrophal für eine Schraube. Niemand käme auf die Idee, sich grundsätzlich für oder gegen den Hammer zu entscheiden. Bei KI passiert genau das, jeden Tag, in tausend Besprechungen.

Für die Fähigkeit, es besser zu machen, gibt es ein Wort: Kintuition. KI und Intuition, zusammengezogen zu einem Begriff. Es geht nicht um Maschine gegen Bauchgefühl — es geht um die Verbindung aus beidem. Um ein geschultes Gespür für die Maschine.

Kintuition ist die Fähigkeit, in einer konkreten Situation zu erkennen, ob die Maschine dein stärkster Hebel ist oder deine teuerste Ablenkung.

Was will ich wirklich?

Ein letztes Experiment zum Abschied. Öffne dein KI-Werkzeug und stell ihm diese eine Frage: „Was will ich wirklich?“

Du wirst eine kluge, wohlformulierte Antwort bekommen. Sie wird von Zielen handeln, von Werten, von Selbstreflexion, sie wird ordentlich gegliedert sein und vermutlich höflich mit einer Rückfrage an dich enden. Und sie wird nichts wissen. Gar nichts.

Denn die Maschine kann dir buchstäblich jede Frage der Welt beantworten — außer denen, deren Antwort es noch gar nicht gibt,

weil sie nicht im Trainingsmaterial steht, sondern allein in dir. Deine ganz persönliche Antwort auf diese Frage existiert in keinem Datensatz dieser Erde. Sie ist vielleicht das einzige auf der Welt, das mit Sicherheit noch nie irgendwo geschrieben wurde.

Ein perfekt beherrschtes Werkzeug ohne eine Richtung, in die man es führt, ist nichts weiter als Beschleunigung im Leerlauf — viel Lärm, viel Kraft, kein Weg.

1982 kam ich zur Welt. Im selben Jahr, ein paar tausend Kilometer weiter, schrieb ein Chilene im Schweizer Exil ein Lied. Julio Numhauser hatte sein Land verloren, seinen Alltag, sein altes Leben — und schrieb ausgerechnet darüber, dass genau das die Ordnung der Welt ist. „Todo Cambia“ — alles verändert sich.

Mercedes Sosa, die große Stimme Lateinamerikas, machte das Lied unsterblich. Eine Frau, die verhaftet worden war, verboten, ins Exil getrieben — und die

zurückkam. Wenn sie es sang, weinten Stadien. Keine Maschine der Welt kann berechnen, warum. Aber jeder Mensch im Saal wusste es.

Dieses Buch wird altern, und es weiß das. Aber das, worauf es dich die ganze Zeit gestoßen hat, altert nicht: dein Gespür für den richtigen Moment. Dein Wissen, dass eine Zahl nicht stimmt, obwohl sie stimmt. Deine Ahnung, was der Mensch dir gegenüber wirklich braucht.

Alles ändert sich — was ist es bei dir, das sich nicht ändert?

Das Buch als Giveaway — Teilnehmer nehmen mehr mit als eine Erinnerung.

Ein Vortrag wirkt am Abend. Ein Buch wirkt drei Monate später, wenn jemand am Schreibtisch sitzt und nicht weiterkommt. Deshalb lässt sich jede Keynote mit dem Buch verbinden — als Präsent für alle Teilnehmer, signiert auf Wunsch.

Staffelpreise nach Menge, auf Anfrage. Lieferung an den Veranstaltungsort oder vorab ins Haus. Auch als Anmelde-Anreiz nutzbar: „Alle Teilnehmer erhalten das Buch.“

25+

Staffel 1 — kleine Runden, Führungskreise

100+

Staffel 2 — Tagungen und Jahresauftakte

500+

Staffel 3 — Kongresse, mit individuellem Vorwort möglich

HONORAR

Vortragshonorare auf Anfrage — abhängig von Format, Dauer und Vorbereitung. Buchpakete werden separat kalkuliert.

Nach der Bühne beginnt die Arbeit — und die ist förderfähig.

Ich bin zertifizierter Berater für geförderte Projekte über BAFA und INQA. Für viele Unternehmen bedeutet das: bis zu 80 Prozent der Beratungskosten werden übernommen. Was bleibt, ist ein Eigenanteil, der kleiner ist als die meisten Tool-Abos, die nebenbei mitlaufen.

Der Ablauf ist immer derselbe: Bestandsaufnahme, eine Handvoll Aufgaben priorisieren, ein Werkzeug richtig einrichten, das Team schulen — und erst dann automatisieren. Nie umgekehrt.

LIVE-PROJEKT · VENTARIS

3D-Produktkonfigurator und der Chatbot „Aris“ — gebaut mit KI, ohne eine Zeile Code von Hand.

LIVE-PROJEKT · FISCHERS FRITZE

Interne Werkzeuge und Web-Anwendung — KI im Tagesgeschäft eines Mittelständlers.

bis 80 %

Förderung über BAFA und INQA möglich. Ich prüfe die Voraussetzungen im Vorgespräch mit — kostenlos und unverbindlich.

LEVEL21

Das KI-Innovationslabor hinter der Bühne.

LEVEL21 ist der Ort, an dem ausprobiert wird, was später auf der Bühne behauptet werden darf. Software für den Mittelstand, immersive Live-Erfahrungen, eigene KI-Leitfiguren — und Buchprojekte, die mit 21 Autoren entstehen.

Für Veranstalter heißt das: Wer mehr will als eine Keynote, bekommt ein Format. Live-Demos, Workshops, begleitete Projekte — im selben Haus, mit denselben Leuten.

21

Autoren im Buchprojekt
LEVEL21

Live

Immersive KI-
Erfahrungen für Events

Build

Konfiguratoren,
Chatbots, Web-
Anwendungen



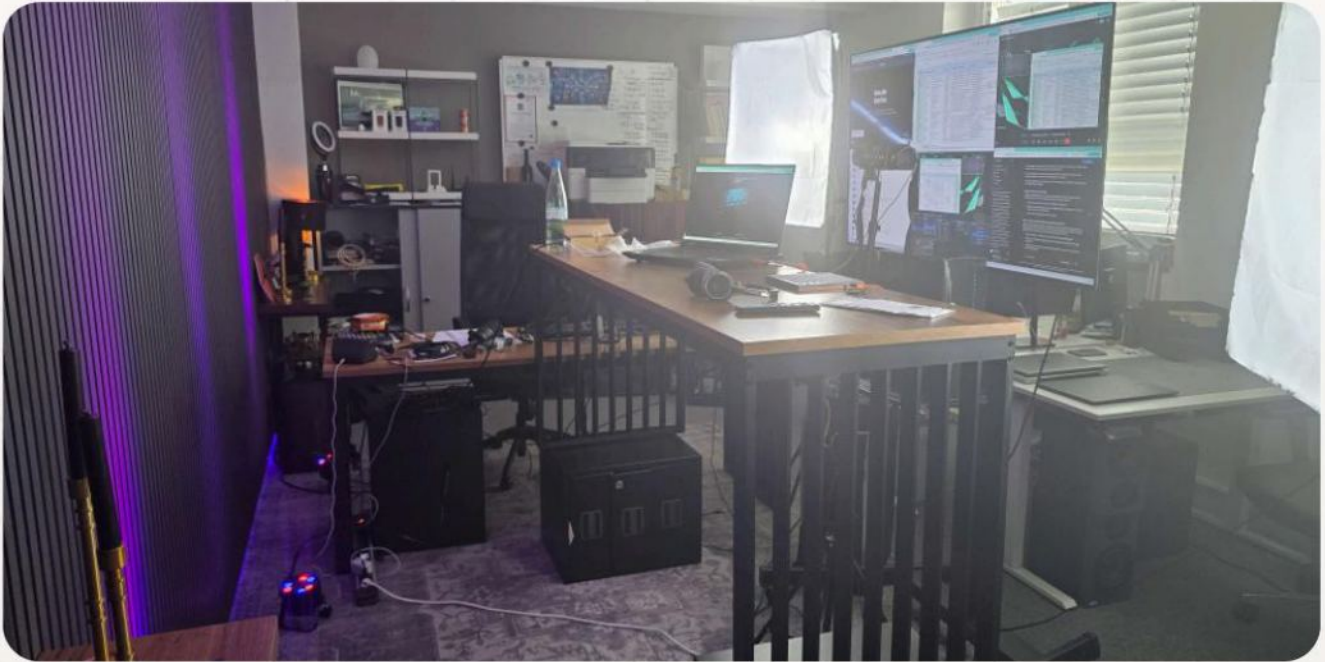
LEVEL21 · STUDIO

Hier entsteht, worüber ich rede.

SENDEPLATZ IN KÖLN

73

Hier entsteht, worüber ich rede.



Kamera, Licht, Ton, Live-Regie, mehrere Modelle parallel im Zugriff: In diesem Raum entstehen die Prototypen, Automatisierungen und Live-Demos, die ich später auf der Bühne zeige — und der Podcast, der mit KI produziert wird.

Ich rede also nicht über etwas, das ich gelesen habe. Ich rede über etwas, das ich am Vortag selbst gebaut, kaputtgemacht und wieder hinbekommen habe.

Zuschaltung in Sendequalität ist dadurch nebenbei möglich.

HAUSREGEL

LOM? Nicht bei mir.

Labern Ohne Machen. Gibt es hier nicht — und auf der Bühne erst recht nicht.

Marken, Bühnen und Mittelständler, mit denen gearbeitet wurde.

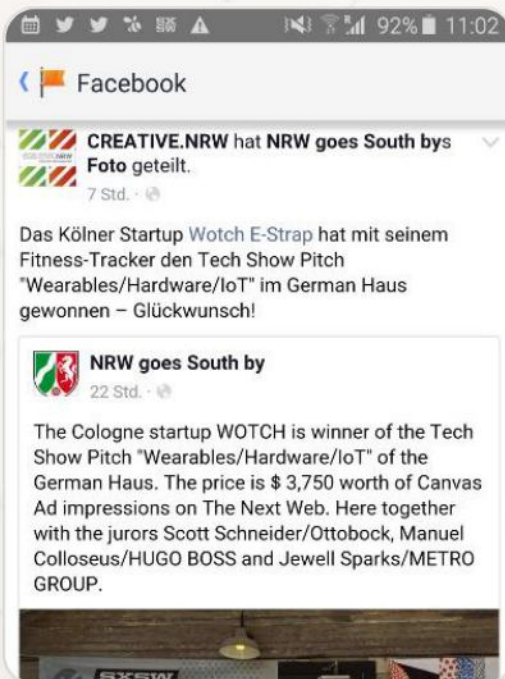
VENTARIS 3D-Konfigurator und Chatbot „Aris“	Fischers Fritze KI-Werkzeuge im Tagesgeschäft
Lambertz Innovations-Workshop	Gaffel Kölsch Digitalprojekt
Deiters Digitalprojekt	Telekom Fashion Fusion Award-Gewinner, Programmteilnahme
Bits & Pretzels Bühne, München	Rotonda Business Angels Pitch und Netzwerk, Köln
SXSW Texas Bühne und Sieg im Tech Show Pitch	Wearable World SF Programm, San Francisco



Zu jedem Kunden gehört ein Satz darüber, was konkret gemacht wurde. *Bitte je Kunde einen Satz ergänzen — dann ersetzen wir die Kurzbeschreibungen und setzen die freigegebenen Logos ein.*

Bekannt aus

kabel eins · ProSiebenSat.1 · kabel1 reportage · ABC7 News · WDR · Deutsche Welle · Rheinische Post · Bits & Pretzels · Telekom Fashion Fusion · Wearable World · bitkom · SXSW Interactive · Pirate Summit · 4YFN Barcelona · Wearable Technologies · LIVE · Innovation World Cup · Dormmagazin



CREATIVE.NRW · MÄRZ 2016

kabel eins & ABC7 News

Berichte über das Kölner Startup WOTCH — in Deutschland und in den USA.

Deutsche Welle

Beitrag über Wearables aus Köln, 2014.

Rheinische Post

Über Fuckup Nights und das öffentliche Sprechen über Scheitern.

WDR

Interview auf der Messe — Innovation und Wearables.



AKTUELL · 2026

Worüber gerade gesprochen wird.

2026

Excellence Award und Bühnenstart

Auszeichnung mit dem Hermann Scherer Excellence Award — und der Wechsel von der Gründerbühne auf die Speaker-Bühne.

Sommer 2026

KIntuition erscheint — Bestseller Nr. 1 in zwei Kategorien

Das erste Buch, das in Co-Kreation mit der Maschine entstand, über die es schreibt. Begleitend: kintuition.de mit allen Prompts.

laufend

Podcast und Newsletter

Ein mit KI produzierter Podcast über den Alltag im Mittelstand — und höchstens viermal im Jahr ein Newsletter, wenn sich wirklich etwas Wesentliches geändert hat.

Februar 2027

KISS — das KI SoulSet

Das zweite Buch, dazu die neue Schluss-Keynote. Vormerkung auf getkiss.de.

RHEINISCHE POST · 22. JULI 2026 · „DIE ANGST VOR DER MASCHINE“ VON FRIEDERIKE HILGERS

Im Aufmacher der Lokalausgabe erklärt Mauricio Piper, warum die Angst vor dem KI-Jobverlust nachvollziehbar, aber der falsche Reflex ist: „Wer immer eine Ausrede findet, KI nicht zu nutzen, verliert.“ Sein Rat: „Ich empfehle mehr an den Skills als an dem Job selbst zu arbeiten.“ Und für alle, die sich überrollt fühlen: „Jeder, der überfordert ist, ist auf dem richtigen Weg.“

VOR DER KAMERA

Kamera- erfahren.

Fernsehinterviews, Red-Carpet-Moderation, Live-Zuschaltungen, eigenes Studio. Für Veranstalter heißt das: kein Zögern vor Kameras, kein Aufwärmen nötig — und Material, das nach dem Event noch weiterläuft.



LIFESTYLER.TV · BUSINESSSTAINMENT



B2B NETWORKING EVENT



PRODUKTDREH, FASHION FUSION



AWARD-NACHT, BERLIN

Drei Kontinente. Immer mit Rückfahrkarte nach Köln.



BASIS

Köln — Studio, Beratung,
Anreise europaweit

EUROPA

Köln, Düsseldorf, Stuttgart,
München, Berlin,
Barcelona, Málaga

AMERIKA

Austin, San Francisco,
New York

ASIEN

Peking, Shenzhen, Huizhou —
Produktion, Verhandlung,
Wettbewerb

SPRACHEN

Vorträge auf Deutsch,
Englisch und Spanisch

REMOTE

Zuschaltung in
Sendequalität, weltweit

BÜHNENMOMENTE



Pressefotos.



KURZVITA, 40 WÖRTER

Maurício A. Piper ist Speaker und KI-Business-Experte aus Köln. Der ehemalige Hardware-Gründer pitchte von China bis ins Silicon Valley, gewann den Tech Show Pitch der SXSW und berät heute den Mittelstand. Sein Buch *KIntuition* wurde Bestseller Nr. 1 in zwei Kategorien.

ANSAGE FÜR DIE MODERATION

„Er hat gegründet, ist gescheitert und wieder aufgestanden. Heute sagt er Unternehmern, wann KI ihr stärkster Hebel ist — und wann ihre teuerste Ablenkung. Bitte begrüßen Sie: Maurício A. Piper.“

Alle Fotos in Druckauflösung auf Anfrage.

Vier Schritte. Keine Überraschungen.

01

Anfrage

Eine Mail mit Datum, Ort, Anlass und Publikum genügt. Antwort in der Regel am selben Tag.

02

Vorgespräch, 30 Minuten, kostenlos

Wir klären, was dein Publikum wirklich braucht — und ob ich der Richtige dafür bin. Wenn nicht, sage ich es.

03

Zuschnitt auf euer Publikum

Branche, Beispiele, Sprache, Länge. Kein Vortrag von der Stange — dieselbe Botschaft, andere Bilder.

04

Auftritt und Nachbereitung

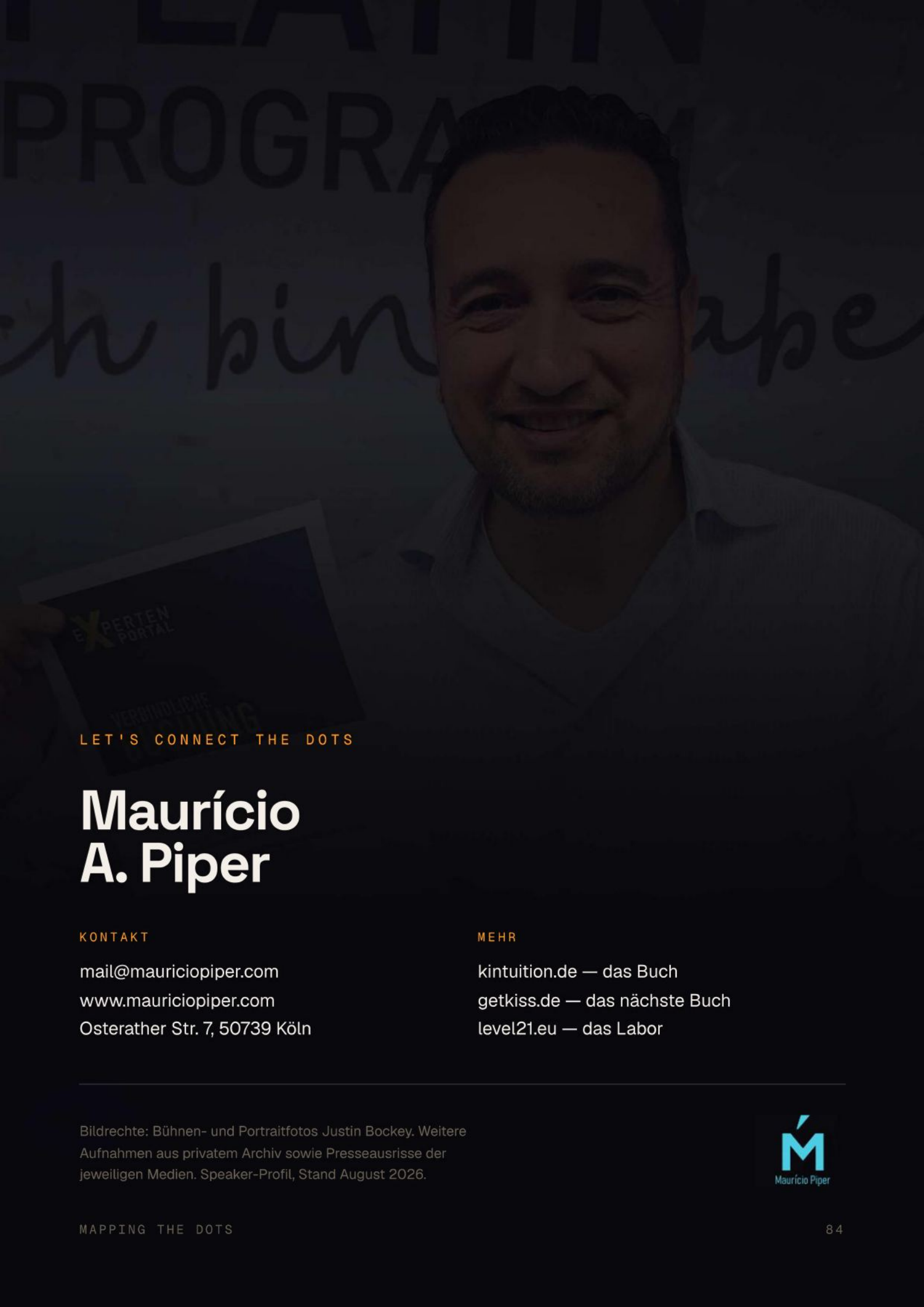
Vor Ort früh da, danach ansprechbar. Auf Wunsch: Zusammenfassung für die Teilnehmer, Bücher, Folge-Workshop.

Für 2027 sind noch Termine frei. Sag mir dein Datum, bevor es jemand anderes tut.



ZUM SCHLUSS

**Danke. Und jetzt: dein
Publikum.**



LET'S CONNECT THE DOTS

Maurício A. Piper

KONTAKT

mail@mauriciopiper.com

www.mauriciopiper.com

Osterather Str. 7, 50739 Köln

MEHR

kintuition.de — das Buch

getkiss.de — das nächste Buch

level21.eu — das Labor

Bildrechte: Bühnen- und Portraitfotos Justin Bockey. Weitere
Aufnahmen aus privatem Archiv sowie Presseausrisse der
jeweiligen Medien. Speaker-Profil, Stand August 2026.

