

Herbert Höckel

Erfolg beginnt mit der **richtigen Frage**. Seit 1994 hat er über 2,75 Millionen Kunden befragt. Auf der Bühne erzählt er, was sie wirklich antworten.



PROFIL

Marktforscher, Unternehmer, Autor: 1994 begann Herbert Höckel im Düsseldorfer Callcenter von AMR, wurde dort Research Director und gründete 2004 die moweb research GmbH, eines der ersten deutschen Institute für digitale Marktforschung. Heute forscht sein Team mit eigenen Panels (3 Mio.+ Teilnehmer) in über 60 Ländern, für Marken wie Edeka, Bayer, Vodafone und Mercedes-Benz. Seit 2025 vertritt er die deutsche Branche im ESOMAR Council.

VORTRAGSTHEMEN

Denken Sie wie Ihre Kunden?

Customer Centricity Mindset: vom Schlagwort zur Haltung, mit Daten statt Bauchgefühl.

Was wollen Kunden wirklich?

Zuhören, beobachten, testen: was Kunden erwarten und welche Marketing-Mythen man beerdigen kann.

Wie entscheiden Kunden morgen?

Zukunftstrends im Kundenverhalten: von KI bis Vertrauensfrage.

BÜCHER

Customer Centricity Mindset — Haufe, 2021

Denken Sie wie Ihre Kunden — Hardcover, 176 Seiten, 2024

Through Your Customer's Eyes — Englisch, 2025, Vorwort: Simon Chadwick

FAKTEN

- 2,75 Mio.+ befragte Kunden weltweit
- Gründer & Geschäftsführer moweb research (seit 2004)
- Studien in 60+ Ländern, 30 Sprachen
- ESOMAR Council Member 2025–2028
- Kolumne „Herberts Welt“ auf marktforschung.de
- Mitinitiator #WeLoveResearch
- 4,93 / 5 auf ProvenExpert (25 Bewertungen)
- Bekannt aus FAZ, t-online, Bayern 3

FORMATE

- Keynote (45–90 Min.), Workshop, Panel
- Deutsch & Englisch
- Vor Ort & remote
- Individuell auf Branche und Publikum zugeschnitten