

Das Erfolgsbeispiel Rolf Ruhleder

Giso Weyand und Nadine Hamburger über Rolf Ruhleder:

"Rolf Ruhleder gilt als Deutschlands härtester Rhetoriktrainer. Und Deutschlands teuerster. Und erfolgreichster. Innerhalb von 26 Jahren schulte er, so die Medien, insgesamt über 300.000 Führungskräfte und Verkäufer in mehr als 2.200 Seminaren und Großveranstaltungen. Er trainiert Unternehmer, Top-Manager, Politiker und Führungskräfte aller Ebenen und Bereiche. Besonders auffallend ist, dass er es manchmal nicht mit der deutschen Zwangsbescheidenheit hält ("Ich bin der teuerste Rhetoriktrainer"), auf der anderen Seite aber sehr natürlich und kritikfähig bleibt, trotz des großen Erfolgs. Eine spannende Persönlichkeit!"

Was sind Ihre markantesten Persönlichkeitsmerkmale?

Meine Teilnehmer schätzen meine "kontrastreiche" Persönlichkeit. Sie halten mich für lustig und positiv, und in den Seminaren erleben sie mich eckig und kantig. Manchmal bin ich nachdenklich, gleichzeitig extrovertiert und risikofreudig. Ich bin bestimmt nicht "everybody's darling", stelle mich jedoch immer in Frage.

Wenn Sie sich einen Satz wünschen dürften, den ein Journalist über Sie schreibt, welcher wäre das?

"Es gibt keinen vergleichbaren Trainer. Man mag ihn - oder man mag ihn nicht."

"Ruhleder ist kompromisslos."

Wie schaffen Sie es, dass Ihre Produkte/Dienstleistungen so spannend für Kunden und Medien sind?

Ich versuche, es anders zu machen als alle anderen.

Ich gelte als sehr harter und gleichzeitig teuerster Trainer. Dies hilft mir, mich - recht gut - zu verkaufen. Ich spiele preislich in der Bundesliga und schätze, dass es nur fünf bis sechs Trainer gibt, die auf diesem Honorarniveau tätig sind. Auch schaffe ich es, über den Preis für eine bestimmte, hohe Zielgruppe interessant zu sein. Hinzu kommt eine konsequente Preispolitik: Ob eine Person im Privatissimum oder 5.000 Teilnehmer einer Großveranstaltung geschult werden: Das Honorar ist immer gleich und ... hoch.

Wie lange hat es gedauert, bis Sie so erfolgreich waren? Wo lag der größte Stolperstein, und wie sah der größte Turboeffekt aus?

- Ca. zehn Jahre, allerdings hat auch vorher schon eine kontinuierliche Pressearbeit stattgefunden. Von "Manager Magazin" über "DIE WELT" bis hin zu "Capital".
- Stolperstein: 30.000 bis 40.000 Kollegen, die theoretisch Ähnliches verdient hätten, jedoch leider (noch) nicht bekommen. Viele sind sehr gut, aber sie verkaufen sich schlecht.
- Turboeffekt: Ein Artikel in der "Wirtschaftswoche" mit der Schlagzeile: RUHLEDER IST DEUTSCHLANDS HÄRTESTER UND TEUERSTER RHETORIK-TRAINER. Dies signalisierte den Interessenten, dass sie auf eine echte Herausforderung hoffen dürfen.

Was ist aus Ihrer Erfahrung das Geheimnis, um erfolgreich zu bleiben?

Trommeln gehört zum Handwerk. Es gibt Hühner- und es gibt Enteneier. Das Huhn gackert. Essen Sie Enteneier?

Man muss bereit sein, permanent an sich zu arbeiten und Kritik immer als Denkanstoß zur positiven Weiterentwicklung sehen.

16 Bücher, mehr als 1.200 Veröffentlichungen, 3.200 Seminare und 325.000 Teilnehmer helfen mir, immer am Ball zu bleiben. Mindestens 10 Großveranstaltungen mit 200 bis 1.500 Teilnehmern sind allein in 2006 geplant und ein wichtiger Multiplikator für meine Person. Eine gute Nachricht verbreitet sich sechs Mal ... eine schlechte leider 22 Mal! Deshalb bewerten mich meine Teilnehmer am Ende jeder Veranstaltung, damit ich weiß, wie das Training angekommen ist und ich Tipps bekomme, wie und wo ich mich verbessern kann.

