

KARRIERE

GLOSSE

Die perfekte Führungskraft von A bis Z

In einer Studie der WU erfahren wir, dass männliche Manager heute „androgyn“ wirken sollten, wollen sie erfolgreich sein – sie müssen sich also ein Spur „weiblicher“ geben, zumindest auf eine Art, wie sich WU-Studienautoren Weiblichkeit eben so vorstellen. Über diese Studie mag man streiten und auch darüber, ob sich nun alle männlichen Führungskräfte plötzlich zum Permanent Make up begeben sollten.

Doch ganz allgemein wird es für Manager beiderlei Geschlechts immer schwieriger, sich richtig zu positionieren: War es früher ausreichend, einfach so zu sein, wie man immer schon war, bedarf es heute einer Fülle an positiven Eigenschaften, um der oder die Richtige für die besagte Führungsposition zu sein – die Mitarbeiter haben heutzutage ein verbrieftes Recht auf einen Manager, der von A bis Z ein Idealbild abgibt: Aufrichtig, bescheiden, charakterfest, diplomatisch, ehrlich, fröhlich, glaubwürdig, herzensgut, idealistisch, Jertlag-resistent, kumpelhaft, loyal, motivierend, nobel, organisiert, präpotent (aber nicht zu viel!), qualifiziert, nasiert (auch die Androgynen!), sanftmütig, talentiert, unvoreingenommen, witzig, x-fach ausgebildet, Yoga-trainiert, zurückhaltend. Aber keine Angst: Wer nur bis M kommt, findet für alle anderen Eigenschaften sicher ausreichend Coaching-Angebote.

WAS WURDE AUS DEN TRAINERGURUS?

SHOW-SEMINARE. Vor zehn Jahren brachten Trainer wie Jürgen Höller oder Rolf Ruhleder auch in Österreich die Massen zum Toben. Heute geben sie Seminare in überschaubarem Rahmen – und haben die Hoffnung, nochmals massentauglich zu werden, nicht aufgegeben.

von KATHRIN GULNERITS



Ein paar Geldtipps, ein bisschen Zeitmanagement, viele Erfolgsregeln und ganz viel „Tsjakkaa! Du schaffst es!“ Dazu eine tolle Lichtershow, wummernde Discomusik und Teilnehmer, die auf großer Bühne Metallstangen verbiegen: Es ist ziemlich genau zehn Jahre her, dass Banker, Unternehmensberater, Verkäufer und Hausfrauen gleichermaßen in Scharen zu sogenannten Motivationstagen mit klingenden Namen wie „Life is changing“, „Gesetze der Gewinner“ oder „Power for you“ in Deutschland und Österreich strömten. 3000 waren es bei einer Veranstaltung im Frühjahr 2000 im Wiener Austria Center gewesen, gar 15.000 in der Dortmunder Westfalenhalle. Geboten wurde ihnen eine perfekte Bühnenshow mit Referenten, die sich wie Popstars gebärden – mitrednend der gelernte Speditionskaufmann Jürgen Höller, der ehemalige Pommes-Buden-Besitzer Emil Ratelband, Rhetorik-Hardliner Rolf Ruhleder, Fitness-Papst Ulrich Strunz und andere. Inhaltsschweres wurde bei diesen Massenseminaren selten geboten, dafür um so mehr markige Sprüche: „Ich bin ein Fan der 35-Stunden-Woche. Ich mache sie

gleich zwei Mal!“ (Höller), „Ich gehe immer auf die Damentoilette, weil ich mache gern Dinge, die aus dem Rahmen fallen“ (Ratelband), „Ich bin der Clown. Als Clown darf ich den Managern für viel Geld sagen, was ich von ihnen halte!“ (Ruhleder), „Sie haben die Wahl. Bleiben Sie eine Ameise und strampeln sich mit Kleinkram ab. Oder fliegen Sie wie ein Adler“ (Strunz).

ALTBEWÄHRTE THEMEN. Mittlerweile ist es um viele der selbst ernannten Trainerstars, die wahlweise auch als Schaumschläger, Scharlatane und Abzocker titulierte wurden, ruhig geworden – medial zumindest. Die einen sind finanziell und gesundheitlich angeschlagen, andere waren zwischenzeitlich pleite und im Knast wie Jürgen Höller, untergetaucht wie Bodo Schäfer oder versuchen ihr Glück mit neuen Ratgebern zu alten Weisheiten wie Emil Ratelband. Unterzukriegen sind sie aber scheinbar alle nicht. „Sehr gut laufen die Geschäfte wieder“, strahlt Höller ins Telefon. Jedem anderen würde das Lachen schwer fallen, saß Höller doch bis November 2007 auf einem Schuldenberg von 6,6 Mil-

lionen €. Obendrein war er für drei Jahre wegen Untreue, vorzüglichem Bankrott und Meineid im Gefängnis. Seine Fans sind ihm in der Zwischenzeit aber nicht abhanden gekommen. Er gibt längst wieder Seminare zu altbewährten Themen – obligatorischer Feuerlauf natürlich inklusive. Auch Großveranstaltungen stehen wieder in seinem Terminkalender. „Ich mache mir keine Gedanken mehr darüber, ob ich 2000 oder 10.000 Teilnehmer bekomme. Das ist nicht mehr mein Ziel“, sagt Höller, der sich bemüht, als geläutert rüberzukommen. „Die Menschen, die heute kommen, sind überzeugter. Sie spüren, dass das stimmiger ist als vorher.“

2500 Teilnehmer kamen nach seinen Angaben heuer im Februar zum Motivationstag in Nürnberg; knapp 700 waren es im März in Salzburg. Wie in guten alten Zeiten gibt es Karten fürs Fußvolk um 150 € und VIP-Tickets für knapp 500 € – deren Käufer sitzen vorne, bekommen eine Pausenverpflegung und auf Wunsch Fototermin plus Shakehands mit Höller und anderen Trainergurus, die er wieder um sich geschart hat. Schon jetzt rührt er die Werbertrömmel für seinen Motivationstag im kommenden Jahr, wo unter anderem „Mr. RTL“ Helmut Thoma und der Schweizer Verkaufsguru Umberto Saxer auftreten werden.

Christine Wirll, als Herausgeberin des Magazins Training profunde Kennerin der Trainerszene, kann da nur den Kopf schütteln. Unzählige dieser Seminare hat sie seinerzeit miterlebt – Höller ist ihr in schlechter Erinnerung geblieben. „Der kam mir immer vor wie ein klitzekleiner Bankangestellter, der auf US-Präsident macht.“ Ein einziges Seminar hat sie in dieser Zeit als anspornend und moti-



vierend erlebt. „Anthony Robbins war und ist für mich der professionellste Massen-Trainer.“ An ein Comeback der Massenseminare glaubt Wirll nicht. Der Seminarkonsument ist kritischer geworden, ist sie überzeugt. „Heute wollen die Leute keine Jahuuuuuu-Rufe, keinen Power-Klarsch und keinen Feuerlauf. Sie wollen in kurzer Zeit handfeste und anwendbare Werkzeuge bekommen.“

17.500 € TAGESGAGE. Auch Rolf Ruhleder, der als teuerster und härtester Trainer Deutschlands gilt, stand einst bei den Motivationstagen mit auf der Bühne – bereuen tut er es nicht. „Entscheidend ist nicht, ob ich das gut befunden habe, sondern was die Teilnehmer sagen.“ Geschadet hat es ihm nicht. Ein Privatissimum mit Ruhleder kostet auch heute noch 17.500 € am Tag; ein zweitägiges Rhetorikseminar mit 13 anderen Teilnehmern erleichtert die Geldbörse um knapp 3000 €. „Mein Rekord war mal 17.500 € für ein 20-Minuten-Coaching“, erklärt er, ohne mit der Wimper zu zucken. „Die Leute zahlen das. Auch Österreicher buchen mich.“

Nach wie vor setzt sich Ruhleder bei Großveranstaltungen mit 100 bis 700 Teilnehmern publikumswirksam in Szene. „In Veruff ist doch nur der Höller mit seinem zu viel Tschaka geraten – und hinter dem Ratelband wollte niemand auftreten“, meint Ruhleder rückblickend. Ob das Ganze heute noch so funktionieren würde, bezweifelt er. „Damals wollte man bestimmte Typen live erleben. Tickets um 99 Euro wurden für 1000 Euro am Schwarzmarkt verkauft. Heute ist das Publikum viel kritischer.“ □

Foto: Steiner (2), Winkler (1)