

# Ein Böblinger dekodiert Körpersprache

## Horst Rückle feiert seinen 70. Geburtstag – SVB auf neue Basis gestellt

Böblingen (red/ok) – Er ist ein Selfmademann aus dem Lehrbuch. Doch seine Erfolge als Unternehmer hat Horst Rückle nicht nur egoistisch genutzt. Sechs Jahre war er Präsident der SVB und hat den Sportverein in seiner Struktur modernisiert.

Wenn aus Talent ein Beruf entsteht, spricht man gerne von Berufung. Im Fall des Böblingers Horst Rückle ist es nicht untertrieben zu behaupten, dass da einer seine Passion nicht nur zum Beruf, sondern zu einem sehr erfolgreichen Unternehmen gemacht hat. Rückle, der am morgigen Sonntag seinen 70. Geburtstag feiert, gilt bundesweit als „der Experte für Unternehmensentwicklung und Körpersprache“. Den Grundstein seines Erfolgs – das 1970 von ihm gegründete hr TEAM ist heute ein international tätiges Trainings- und Beratungsunternehmen – legte Rückle durch Neugier. Und durch den Verkauf von Enzyklopädien.

Was macht einen erfolgreichen Verkäufer aus? Diese Frage beschäftigte den gelehrten Bankkaufmann Rückle zunächst aus persönlichen Gründen: Als Verkäufer von Enzyklopädien zeichnete er in den sechziger Jahren seine Verkaufsgespräche auf Tonband auf, schrieb sie nieder und analysierte sie. Schnell erkannte er, wo seine Gesprächsführung hakte, er verbesserte sie – und dies so erfolgreich, dass seine Verkaufsumsätze in die Höhe schnellten. Bald wurde er Verkaufsleiter, trainierte seine Kollegen in erfolgreicher Gesprächsführung – und hatte seine Berufung gefunden. „Alles andere kam wie von selbst“, berichtet der Jubilar. 1970 gründete er das hr TEAM, das im Firmenauftrag Führungskräfte und Mitarbeiter trainiert, berät und coacht. Rückle machte sich bundesweit rasch einen Namen, nicht zuletzt auch deshalb, weil er es verstand, sich technische Fortschritte zunutze zu machen. So war er einer der ersten Unternehmer, der Videoaufnahmen auswertete. Und wieder war es fast schon akademische Neugier, die Rückle dazu anstachelte, die Aufnahmen systematisch zu erfassen und Körpersprache zu untersuchen. Seine Erkenntnisse fasste er 1979 in einem Buch zusammen. „Körpersprache für Manager“ verkaufte sich über 50 000 Mal und erreichte elf Auflagen. Weitere Veröffentlichungen folgten, bislang hat er 16 Fachbücher und zahlreiche Aufsätze geschrieben. Der Mann ist gefragt, in Rundfunk- und Fernsehsendun-



Rückle (re.) mit Nachfolger Werner und Frau bei Gesundheitswoche Foto: Wandel

gen ist er gern gesehener Gast. Und auch im Wissenschaftsbetrieb ist der rührige 70-Jährige präsent: an den Universitäten Bamberg und Stuttgart unterrichtete er Studenten in Führungspraxis, Körpersprache und Unternehmensentwicklung.

### Deutsche Wirtschaft setzt auf Rückle

Die Liste der Kunden von Rückles hr TEAM – er selbst ist mittlerweile aus der aktiven Geschäftsführung ausgeschieden und hat diese an Andreas Werner abgegeben – liest sich wie ein Who's Who der deutschen Wirtschaft. Ob Tchibo, Metro, Bosch oder Schwäbisch Hall, sie alle haben sich trainieren lassen. „Unternehmen, die seit Jahren erfolgreich am Markt agieren, verdanken das nicht Glück oder Zufall. Erfolg hat Gründe, und diese Gründe sind ebenso vielfältig wie miteinander verwoben“, erklärt Rückle. Rückle blickt auf 7000 Seminar- und Beratungstage zurück, die er abgehalten hat, und ein Ende ist nicht in Sicht. Er coacht heute noch Politiker, Unternehmensführer, Führungskräfte und, nicht nur in Reminiszenz an seine Anfänge, Verkäufer. Selbst die deutsche Fußballnationalmannschaft hat das Wissen des hr TEAM schon angezapft: sie ließ sich im WM-Jahr 2006 in Sachen Auftreten und Wirken in der Öffent-

lichkeit beraten. Vom internationalen Parkett zurück ins heimische Böblingen – für Rückle, den gebürtigen Stuttgarter, war dies stets eine leichte Übung. Er ist seiner Heimat immer treu geblieben.

Schließlich hat er Böblingen nicht nur als Wohnort gewählt. Obwohl er mit Sport eigentlich nicht viel am Hut hatte, übernahm er im Jahr 1987 die Führung im größten Sportverein der Stadt. Und dessen strategische Ausrichtung nahm der Präsident in Angriff wie die Positionierung einer Firma. „Stärken nutzen, Schwächen wegrationalisieren“, so sein Programm. Erstmals erhielt der Großverein einen hauptamtlichen Geschäftsführer.

Und dann ging er daran, den Verein in seiner Struktur neu auszurichten. Das Verhältnis von Breiten- und Spitzensport galt es ebenso zu klären wie die damit zusammenhängenden Fragen der Finanzierung. Die Fokussierung auf den Breitensport und die Konzentration beim Spitzensport auf Sponsoren von außen und eigene ökonomische Ertragsquellen waren die Folge. 1991 war der neugegründete SVB-Beirat „Sport für Böblingen“ erstmals in der Lage, den Spitzensport gezielt mit Sponsorenmitteln zu fördern. Nach sechs Jahren an der Spitze der SVB zog Rückle auch eine positive Bilanz mit Blick auf die Mitgliederzahlen: Die waren von 5989 auf 7548 gestiegen.