



NOCH ERFOLGREICHER!

**DAS MAGAZIN FÜR ZIELSTREBIGE UNTERNEHMER,
FÜHRUNGSKRÄFTE, VERTRIEBSPROFIS UND SELBSTSTÄNDIGE**



**Erfolgsbericht des
»18 Monate«-Finalisten
Gunter Anton**

Seite 4



**Umberto Saxer:
Feintuning im Verkauf**

Seite 10



**Elon Musk – der smarte
Milliardär, der die Welt
verändern wird**

Seite 20



Will Alex S. Rusch wirklich zwei seiner fünf Firmen verkaufen?

Lesen Sie die Antwort auf den Seiten 14 bis 16

Claudia Hilker:
Social Media für
Unternehmer
Seite 6

René E. Huber:
So motivieren Sie Ihre
Mitarbeiter zu Höchstleistungen
Seite 18

Bernd W. Klöckner®:
B-E-D-A-R-V® – die neue Formel
für erfolgreiches Verkaufen
Seite 22

Bruno Erni:
Lebe begeistert
und gewinne!
Seite 30

Alexander S. Kaufmann:
Mut zum Erfolg
Seite 34

T. Harv Eker:
Ihr Geschäft –
das sind Sie!
Seite 48

Will Alex S. Rusch wirklich zwei seiner fünf Firmen verkaufen?

Diese Schlagzeile auf der Titelseite der aktuellen Ausgabe unserer Zeitschrift hat Sie sicherlich überrascht. Doch Alex S. Rusch ist bekannt dafür, vieles auf aussergewöhnliche Weise anzupacken. Deshalb geht er mit einer brisanten Neuigkeit furchtlos offen um, die andere Unternehmer wohl erst einmal geheim gehalten hätten. »Noch erfolgreicher!« hat Alex S. Rusch befragt, damit Sie aus erster Hand erfahren, welche Pläne er hegt.

Dorian Grey: Sie sind ja Hauptaktionär der Noch erfolgreicher! AG. Nun haben unsere Leser vielleicht Sorge, dass Sie die Zeitschrift verkaufen könnten. Aber das trifft ja nicht zu?

Alex Rusch: Mir gehören 94,5 Prozent der Noch erfolgreicher! AG. Und diese Anteile werde ich behalten. Hier bleibt alles wie bisher. Auch die besondere Qualität dieser Zeitschrift. Keine Angst!

DG: Die grosse Frage ist also: Welche zwei Ihrer Firmen werden Sie denn verkaufen?

AR: Ich beabsichtige, den Rusch Verlag, den ich 1994 gegründet habe, zu verkaufen. Und auch den Aufsteiger-Verlag, den ich im Jahr 2000 gestartet habe. Also meine beiden Hörbuch-Verlage.

DG: Warum gerade diese beiden von Ihren insgesamt fünf Firmen?

AR: Der Hauptgrund ist die Tatsache, dass diese zwei Firmen unabhängig von meiner Person agieren können. Sie laufen schon jetzt weitgehend auf »Autopilot«. Ich kann mir gut vorstellen, dass durch einen neuen

Eigentümer mit neuen Ideen, neuem Schwung und neuen Vorgehensweisen diese zwei Verlage auf eine neue Ebene gehoben, in eine grössere Unternehmensdimension gebracht werden können. Vielleicht sogar mit Faktor 5!

DG: Aber es gibt doch auch noch andere Gründe?

AR: Ja, die gibt es. Seit 18 Jahren produziere ich Hörbücher – und natürlich auch DVDs, Audio-Programme und Erfolgspakete. Das ist eine lange Zeit! Ich bin Vollblut-Unternehmer. Es ist höchste Zeit für eine grössere Veränderung.

DG: Ein weiterer Grund?

AR: Ganz offen gesagt habe ich noch nie so viel gearbeitet wie jetzt. Von 1994 bis 1999 hatte ich nur den Rusch Verlag. Im Jahr 2000 kamen weitere drei Firmen dazu. Und dann gründete ich im Jahr 2005 das Alex Rusch Institut, das in letzter Zeit durch die fünf Mitgliedschaftsstufen sowie den Lehrgang zum »Rusch Marketing-Diplom« immer mehr meiner Zeit in Anspruch nimmt und daher meine Arbeitswochen noch länger gemacht hat. Deshalb muss ich jetzt noch viel mehr »Fäden« in der Hand halten als jemals zuvor.

DG: Haben Sie sich nie überlegt, einen Geschäftsführer einzustellen, der Ihnen dann einige dieser »Fäden« abnimmt?

AR: Ich kenne meine Stärken und meine Schwächen. So weiss ich, dass ich extrem gut bin auf dem Gebiet des Marketings, in der Produkt-Entwicklung und darin, Klienten zu grossen Erfolgen zu verhelfen. Der Bereich »Human Resources« gehört dagegen nicht zu meinen Stärken. Bei der Suche nach einem geeigneten Geschäftsführer bestünde durchaus die Gefahr, dass mir vier oder fünf Fehlgriffe unterlaufen, mit der Folge, dass ich in den nächsten Jahren sogar noch mehr arbeiten müsste: Suche, Einarbeitung, neue Suche – bis dann vielleicht endlich der richtige Geschäftsführer gefunden wäre. Daher bin ich zum Schluss gekommen, es wäre wohl das Beste, den Rusch Verlag und den Aufsteiger-Verlag komplett zu verkaufen.

DG: Der Rusch Verlag und der Aufsteiger-Verlag scheinen aber sehr gut zu laufen.

AR: Ja, in der Tat. Und deshalb ist das jetzt ein optimaler Zeitpunkt, um einen guten Verkaufspreis für die Firmen zu



Alex S. Rusch mit Reiner Calmund
in der Sendung »Rusch Talk«



Alex S. Rusch ist stets gut vorbereitet.

erzielen. Ich muss nicht verkaufen, aber ich möchte. Das ist eine angenehme Ausgangslage. Vor ein paar Jahren war das noch nicht der Fall.

DG: Viele Leser sind wahrscheinlich sehr überrascht, ja, geradezu verblüfft, dass Sie Ihre Verkaufsabsichten so unverhohlen äussern.

AR: Schon seit 1994, seit der Gründung des Rusch Verlages, tue ich vieles auf aussergewöhnliche Weise. Wir – meine engsten Berater und ich – haben lange darüber nachgedacht, wie ich es anpacken sollte. Ich muss zugeben, dass es etwas Mut erfordert, solch eine Neuigkeit an die grosse Glocke zu hängen. Aber ich war schon immer ein Freund von Ehrlichkeit und offener Kommunikation.

DG: Nun ist es ja sehr interessant und spannend, wer dann schliesslich der neue Verleger des Rusch Verlages und des Aufsteiger-Verlages sein wird.

AR: Ich bin auch gespannt. Wahrscheinlich wird es nicht einer der »üblichen Verdächtigen« wie Springer, Bertelsmann oder Holtzbrinck sein – also einer der Konzerne, die erfolgreiche, individuell geprägte Verlage

aufkaufen, um sie dann in ihr Portfolio einzusortieren –, sondern vielleicht eine Persönlichkeit oder Firma, an die wir zunächst nicht gedacht hätten. Denkbar wäre auch ein grosser Fan unserer Unternehmensgruppe, der ein paar Millionen liquide Mittel besitzt und sich den Traum erfüllen möchte, Eigentümer eines bedeutenden Verlages zu werden. Vielleicht auch ein Deutscher, der sein Geld auf einer Schweizer Bank hat und damit eine Schweizer Aktiengesellschaft und eine Schweizer GmbH kaufen möchte. Wer weiss, vielleicht wird der neue Verleger bereits in der nächsten Ausgabe von »Noch erfolgreicher!« gross auf der Titelseite in Erscheinung treten.

DG: Verleger dieser beiden bedeutenden Verlage zu sein, das bringt ja dem neuen Eigentümer auch viel Prestige und Ansehen.

AR: Absolut! Es ist enorm, wie viele begeisterte Kunden und Fans wir im gesamten deutschen Sprachraum haben. Wenn ich eine Messe oder ein Seminar besuche, spüre ich schon sehr stark den Promi-Status, der mir als dem Verleger und Besitzer dieser zwei Hörbuch-Verlage zugebilligt wird. Hunderttausende haben Rusch- und

Aufsteiger-Hörbücher zu Hause oder im Büro und sind begeistert davon. Und dieses Prestige wird natürlich auf den neuen Verleger im vollen Umfang übertragen. Ich werde denjenigen oder diejenige auf allen erdenklichen Wegen bekannt machen, unterstützen und in der Branche einführen.

DG: Angenommen, Sie finden keinen geeigneten Käufer, was dann?

AR: Ich lehne mich jetzt natürlich sehr weit aus dem Fenster, wenn ich mit diesen Plänen und Gedanken an die Öffentlichkeit trete. Aber das mache ich auch ganz bewusst, um mich selbst etwas unter Druck zu setzen, um aus der Komfortzone herauszutreten und zu handeln. Denn es ist ja immer noch eine sehr schöne Aufgabe, der Rusch- und Aufsteiger-Verleger zu sein, sodass eine gewisse Versuchung besteht, alles beim Alten zu lassen. Ich bin aber wirklich fest entschlossen, die zwei Firmen zu verkaufen. Auf der anderen Seite weiss ich natürlich selbst auch, dass sich vielleicht in diesem Jahr noch kein Käufer findet. Der grosse Vorteil für mich ist – wie schon gesagt –, dass ich nicht verkaufen muss. Die Firma läuft besser denn je. Falls wir kurzfristig keinen Käufer finden, müsste

→



Alex S. Rusch möchte etwas weniger Bälle in der Luft jonglieren.



Besonders produktiv und kreativ ist Alex S. Rusch in seinem Home-Office mit Blick auf den Hallwilersee

ich andere Wege suchen, um meine 90-Stunden-Arbeitswoche zu reduzieren und dabei doch weiterhin die gleiche Anzahl Bälle in der Luft zu halten. Im Moment führe ich die Firmen noch ganz normal weiter. Wir haben gerade die Hörbuch-Rechte für mehrere Millionen-Bestseller erworben, die im Laufe des Jahres erscheinen werden und uns mit Sicherheit wieder viel Hörbuch-Umsatz bringen werden. Zudem ging soeben unser neuer Shop unter www.ruschverlag.com, an dem wir zwei Jahre gearbeitet haben, online.

DG: Wäre es denn auch denkbar, dass Sie die Firmen behalten und einfach einen motivierten Teilhaber ins Boot holen?

AR: Wir haben natürlich gedanklich auch weitere Modelle durchgespielt. Eines wäre, einen Teilhaber in die Firmen zu nehmen, der zum Beispiel 40 Prozent der Verlage für einen siebenstelligen Betrag akquiriert, dann aktiv in der Firma mitwirkt und einen Teil meiner Aufgaben übernimmt. So könnte ich auch meine lange Arbeitswoche reduzieren. Ich habe mir jahrelang nur selten einen richtigen Urlaub gegönnt und möchte mich nun in Zukunft mehr entspannen und neben

der Arbeit (die ich nach wie vor mit Begeisterung tue) auch die anderen schönen Seiten des Lebens genießen.

DG: Und andere Modelle?

AR: Denkbar wäre auch, dass es nicht nur einen Käufer gibt, sondern zwei, drei oder vier. Also zum Beispiel vier sehr erfolgreiche Seminartrainer. Oder zwei, drei andere Verlage, die gemeinsam einen Hörbuchverlag zu Synergiezwecken nutzen wollen.

DG: Das Timing ist jetzt sicherlich auch gut, weil viele aus dem Aktienmarkt ausgestiegen sind und auch im Immobilienbereich eine Blase droht. So ist die Kriegskasse voll.

AR: Ja, das stimmt. Viele horten Millionen auf ihren Konten und warten auf eine günstige Investmentmöglichkeit. Und wir haben ja zum Glück keine »virtuelle Firma«, sondern eine gesunde Firma mit Substanz, also mit einem grossen Warenlager, einer grossen Kundendatenbank, Lizenzen, einem grossen Bekanntheitsgrad – und einer vorzeigbaren Erfolgskurve, wie sie sich für ein Unternehmen gehört, das sich dem Thema »Erfolg« gewidmet hat.

DG: Aber ich kann mir Sie nicht wirklich im Ruhestand vorstellen, Herr Rusch.

AR: Nein, nein. Ich werde nie in den Ruhestand gehen, selbst mit 80 nicht, falls ich so lange lebe. Ich finde es spannend und stimulierend, Unternehmer zu sein. Die restlichen drei Firmen behalte ich ja und werde sie ausbauen. Ich habe dann die Möglichkeit, mich stärker auf diese zu konzentrieren, insbesondere auf das Alex Rusch Institut, und dort den Kunden und Mitgliedern noch mehr Nutzen zu bieten.

DG: Besten Dank für das Interview.

(Das »Noch erfolgreicher!«-Interview führte Dorian Grey)

Es gibt auch noch ein langes Audio-Interview mit Alex S. Rusch, das man unter www.rusch.ch/firmenverkauf anhören bzw. herunterladen kann.