

Felix Plötz

Traumberuf: Keynote Speaker

Wie Sie als Redner durchstarten –
Geschäftsmodell, Kundenakquise
und Vorbereitung

© des Titels »Traumberuf: Keynote Speaker« von Felix Plötz (978-3-86881-716-4)
2019 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München

REDLINE | VERLAG

1. Einleitung

Mein Name ist Felix Plötz. Mein Beruf ist Keynote Speaker. Ich lebe davon, auf der Bühne zu stehen und Vorträge zu halten. Für mich ist Keynote Speaker ein Traumberuf.

Da Sie dieses Buch in den Händen halten, gehe ich davon aus, dass auch Sie der Beruf des Keynote Speakers interessiert. Sind Sie jemand, der etwas zu sagen hat? Jemand, der eine Message verbreiten möchte, weil sie es wert ist, gehört zu werden? Vielleicht haben Sie einen beruflichen Hintergrund, der Sie für die Bühne interessant macht. In der Speaker-Szene tummeln sich viele Coaches, Berater oder Trainer, die auf der Bühne mehr Menschen erreichen möchten. Aber es gibt auch Redner, die in ihrem Job viel geleistet haben, zum Beispiel Ex-Sportler und Unternehmer, die einige ihrer Erfolgsgeheimnisse weitergeben und andere Menschen zu Spitzenleistungen motivieren wollen.

Zahlreiche ehemalige Politiker berichten von Ihren Erfahrungen und treten zu Spitzensätzen auf; für Fernsehmoderatoren und Showmaster ist der Auftritt vor Publikum auch im »normalen« Beruf Alltag. Außerdem gibt es Speaker, die etwas Außergewöhnliches erlebt haben und einem Publikum Einblicke in eine interessante, für »normale Menschen« verborgene Welt bieten möchten. So sind zum Beispiel Raumfahrer, Piloten und Weltumsegler Keynote Speaker geworden, weil sie einzigartige Geschichten von ihren Abenteuern erzählen können.

Auch Sie können Keynote Speaker werden

Selbst wenn Sie bislang all das nicht sind – dann können Sie trotzdem ein sehr guter und erfolgreicher Redner werden. Auch wenn es auf den ersten Blick so scheint: die Welt der Keynote Speaker steht nicht nur Promis, Top-Stars und Business-Coaches offen, und erst recht ist sie keine geschlossene Gesellschaft. Sie müssen kein charismatischer Unternehmer sein, wie Steve Jobs es war. Sie müssen nicht unbedingt zehn Jahre als Coach oder Trainer unterwegs gewesen sein. Sie müssen kein öffentlich bekannter Mensch sein wie die vielen Politiker, Extremsportler, Abenteurer und Fernsehjournalisten, die sich in der Szene tummeln.

Es ist auch keine Voraussetzung für den Beruf des Speakers, ein extremes Leben geführt zu haben. Ich bin mir sicher, dass auch Sie etwas Besonders zu erzählen haben, das andere Menschen inspirieren kann. Und wenn Sie in der Lage sind, anderen Menschen etwas Neues zu vermitteln oder eine neue Perspektive auf etwas Bekanntes aufzuzeigen, dann haben Sie die besten Voraussetzungen, um die Vortragsbühnen zu erobern. Sie müssen das noch nicht sofort können, und Sie brauchen dafür auch kein »angeborenes« Redetalent. Alle nötigen Kompetenzen, um Keynote Speaker zu werden und durchzustarten, können Sie nach und nach erlernen und trainieren. Noch vor wenigen Jahren war der Beruf des Keynote Speakers völlig unbekannt. Und auch heute ist die Frage »Und davon kannst du leben?« keine Seltenheit. Doch der Markt für Keynote Speaker boomt und die Antwort auf die Frage lautet bei vielen Rednern: »Hervorragend«. Dass die Nachfrage nach tollen Rednern derartig gestiegen ist, hängt auch mit den Umbrüchen in unserer Arbeitswelt zusammen. Wir müssen uns heute in immer kürzerer Zeit immer mehr Wissen aneignen, uns auf Neues einstellen und mit Unsicherheiten leben. Denkanstöße, neue Perspektiven und Visionen sind heute vielleicht so wichtig wie nie zuvor. Und dafür sind Keynote Speaker da, sie können genau das liefern.

Es ist also eine gute Zeit, um Keynote Speaker zu werden und damit Geld zu verdienen. Falls Sie sich noch nicht sicher sind: Sie müssen

nicht sofort planen, Ihren normalen Job zu kündigen und auf einen Schlag hauptberuflicher Vortragsredner zu werden. Sie können Ihre Karriere als Speaker zunächst einmal mit einem begrenzten Zeitaufwand neben Ihrem eigentlichen Vollzeitjob ausprobieren, also mit einem »4-Stunden-Startup« starten. Ich würde Ihnen sogar empfehlen, nicht gleich alles auf eine Karte zu setzen. Auch ich selbst habe so angefangen. Um erste Erfahrungen mit Auftritten zu sammeln, musste ich meinen Hauptjob nicht aufgeben, sondern konnte als Speaker Schritt für Schritt wachsen.

Mein eigener Weg zum Profi-Speaker

Ich habe mich vor einigen Jahren bewusst dafür entschieden, ein Keynote Speaker zu werden. Zumindest wollte ich es versuchen und habe all meine Energie investiert, um diese Idee zu verwirklichen.

Als ausgebildeter Wirtschaftsingenieur hatte ich damals einen Job als Area Sales Manager in einem großen Technologiekonzern. Wie so viele Menschen, die ganz normale Jobs in ganz normalen Unternehmen ausüben, habe ich im beruflichen Rahmen häufig zum Beispiel Präsentationen bei internen Meetings Vorträge gehalten, zum Beispiel bei internen Meetings oder für den typischen Sales Pitch vor drei bis fünf Kunden. Dann kamen größere Fachvorträge dazu. Weil ich im Team zu den Jüngsten gehörte, wurde mir irgendwann die Aufgabe übertragen, an der privaten Hochschule in der Nähe des Unternehmensstandorts die Studierenden darüber zu informieren, was unsere Firma tut – und warum wir ein attraktiver Arbeitgeber sein könnten. Ich habe mir überlegt, wie ich eine Gruppe von fünfzig 22-Jährigen für die Firma begeistern könnte. Also habe ich versucht, nicht nur Fakten zu präsentieren, sondern stattdessen Geschichten zu erzählen und Elemente einzubauen, die die Studierenden kennen und bei denen sie hellhörig werden und dranbleiben. Und weil die Firma Leistungstransformatoren herstellte, habe ich die »Transformers« aus dem Film in die Präsentation eingebaut.

Ich kann mich noch genau an diesen ersten Vortrag erinnern. Eigentlich hatte ich ja Routine darin, Vorträge zu halten. Aber als 50 Studenten mit großen Augen und noch größeren Erwartungen vor mir saßen, habe ich gemerkt, wie plötzlich der Schweiß anfang, aus meinen Poren zu fließen. Ich muss zugeben, ich war in dem Moment wirklich nervös. Und ich meine, *wirklich* nervös! Vor einem »großen« Publikum zu sprechen, war etwas ganz anderes als alles, was ich bis dahin getan hatte. Doch trotz meiner anfänglichen Nervosität lief es nach ein paar Minuten ganz gut – und im Nachhinein konnte ich sagen: Das hat richtig Spaß gemacht.

Doch bevor ich mich wirklich dazu entschlossen habe, Profi-Redner zu werden, bin ich noch einige andere Wege gegangen. Manche waren Umwege, andere stellten sich ungeplanter Weise als Beschleunigungsspur für meine spätere Speaker-Karriere heraus. Einer davon war folgender: Ich habe angefangen, Bücher zu schreiben. Bei meinem ersten habe ich mich an einem Buch eines amerikanischen Autors orientiert, das ich gut fand. Es war ein richtiges Buch mit etwa 140 Seiten, aber der Text an sich war nicht sehr umfangreich, vielleicht 20 DIN-A4-Seiten. Der Rest bestand aus tollen Illustrationen und einem eher »luftigen« Layout, das jedoch zum Inhalt passte. Da habe ich gesehen: Man kann ein tolles Buch machen, ohne sich drei Jahre hinsetzen zu müssen und einen Roman zu schreiben. Es war einer dieser wichtigen »Wenn der das kann, kann ich das auch«-Momente. Ein paar Wochen später habe ich dann tatsächlich mein erstes Buch geschrieben und es in Eigenregie über eine Selfpublishing-Plattform herausgebracht: Das *Little Life-Changing Booklet: 10 Denkweisen, die dein Weltbild auf den Kopf stellen werden*.

Als ich auf der Website meines amerikanischen Vorbildautors ein bisschen herumschaute, habe ich gesehen, dass er nicht nur schreibt, sondern auch Vorträge hält. Ich fand den Typen wahnsinnig cool. Und da habe ich mir gedacht: Wenn der so alt ist wie ich und Vorträge halten kann, könnte das perspektivisch auch etwas für mich sein – wenn ich irgendwann ein richtiger Autor sein sollte. Zu dieser

Zeit habe ich auch damit begonnen, mir viele TED-Talks auf YouTube anzuschauen. Einige Vorträge haben mich wirklich beeindruckt. So bekam ich einen noch besseren Zugang zu dem, was gute Speaker ausmacht. Und weil ich gesehen hatte, dass »mein« Autor offensichtlich auch Vorträge halten kann, begann ich ernsthaft darüber nachzudenken, wie es wohl so ist, ein professioneller Keynote Speaker zu werden.

Der andere Weg führte mich im selben Jahr in die Selbstständigkeit. Als mein Angestelltendasein beim Konzern immer langweiliger wurde, habe ich ein 4-Stunden-Startup gegründet. Ich habe mich neben meinem eigentlichen Job selbstständig gemacht. Die Geschäftsidee war ein Spritspartraining für Autofahrer. Anfangs habe ich die Trainings noch selbst durchgeführt. Da habe ich wieder gemerkt: Es macht mir unglaublich viel Spaß, Leuten Wissen zu vermitteln. Und der Gedanke kam auf: Wenn das schon mit einem zugegebenermaßen äußerst trockenen Thema wie »Sprit sparen« mir selbst und auch den Seminarteilnehmern Freude bereitet, wie cool muss es erst sein, wenn ich einen Vortrag zu einem echten Knallerthema halte, auf das ich und das Publikum *richtig* Bock haben.

Mit der Geschäftsidee des Spritspar-Trainings habe ich mich auch bei einem Business-Plan-Wettbewerb beworben. Die Gewinner der Vorrunde wurden zu einem »Battle« eingeladen: Jeder Teilnehmer sollte in 120 Sekunden sein Unternehmen pitchten. Das war hart getaktet – nach 120 Sekunden wurde einem gnadenlos das Mikro stumm geschaltet. Im Publikum saßen etwa 100 Leute. Als ich auf die Bühne kam, war ich natürlich wahnsinnig nervös, habe aber meine 120 Sekunden perfekt auf die Sekunde runtergespult. Ich hatte den Minivortrag vorher auch Dutzende Male geübt. Ohne dieses Training hätte ich es nicht geschafft. Was mir von diesem Tag besonders in Erinnerung geblieben ist: Ich war so nervös gewesen, dass ich nach dem Vortrag von der Bühne direkt zu den Toilettenräumen gegangen bin. Während ich am Waschbecken stand, merkte ich, wie mir immer noch die Knie zitterten. Und ich meine das nicht im übertragenen Sinne. Meine Knie

haben wirklich hin und her gewackelt. So extrem habe ich das vorher und hinterher nie mehr erlebt.

Der eigentliche Startpunkt für meine Speaker-Karriere kam aber erst, als ich mit meinem besten Freund Dennis das Buch *Palmen in Castrop-Rauxel: Vom Mut, Träume zu verwirklichen* veröffentlicht habe, finanziert durch 10 000 Euro, die wir durch Crowdfunding zusammenbekommen hatten. In dem Buch ging es um Gründer von Startups, die mit unkonventionellen Ideen in der Wirtschaftswelt Erfolg hatten. Dafür bekamen wir sehr viel Presse, es gab Rezensionen und Interviews, unter anderem im *Stern*, bei *Spiegel Online*, bei *RTL* und *Bild* und anderen Leitmedien. Im Herbst 2014 erreichte das Buch offiziell »Bestseller Nr.1«-Status auf Amazon. Da ist mir aufgefallen: Jetzt bin ich ungefähr an dem Punkt angelangt, wo auch der coole amerikanische Autor stand, als er sein Buch veröffentlicht hatte. Und ich habe mich wieder an ihm orientiert und mir eine Website gebastelt, die mich als Speaker ausweist. Auf der Website stand dann: »Felix Plötz hält Vorträge zu den Themen >Unternehmensgründung< und >Generation Y<< (zu der ich gehöre und die damals ein großes Thema war).

Vielleicht war das ein bisschen dreist. Aber an irgendeinem Punkt muss man ja anfangen. Mein Plan: Sollte ich gebucht werden, würde ich mir die Zeit dafür nehmen und mich hundertprozentig darauf vorbereiten, wie es sich gehört. Ich sagte mir: Ich gehe diesen Weg konsequent und schaue, wie weit er mich führt. Meine Erfahrungen mit Vorträgen in kleinerem Rahmen hatten in mir die Entscheidung reifen lassen: Ich möchte Keynote Speaker werden. Mit allem, was dazugehört.

Der erste Auftrag kam, als der *Stern* mein Vorwort abgedruckt hatte, und unser Buch danach richtig durchstartete. Ich erhielt eine E-Mail von einer Münchener Werbeagentur. Die plante für das Frühjahr 2015 einen großen Marketing-Kongress. Die Hauptveranstaltung sollte im elitären Grand Hotel Bayerischer Hof stattfinden, als Hauptredner war der Wikipedia-Gründer Jimmy Wales eingeladen. Die Marketingleiterin der Agentur hatte offenbar meine Geschichte im *Stern* gelesen

und wollte mich für den Abschlussvortrag des Tagesprogrammes buchen. Ich sollte dem Publikum erläutern, wie die junge Generation tickt und wie wir unser Buch mit Crowdfunding finanziert hatten. Sie meinte: »Erzähl darüber mal etwas, du hast eine Stunde.« Dann habe ich gesagt: »Okay, das mache ich gerne, wie sieht denn euer Budget aus?«, »Na, so 2000 Euro«, und ich antwortete; »Gut, ich hätte gerne 3000«. Zugegeben, das war Zockerei, ich hätte die Rede natürlich auch für 2000 Euro gehalten, diese erste Chance hätte ich mir nie entgehen lassen. Doch in der Zwischenzeit hatte ich mich ein bisschen im Web umgeschaut und mir auf diesem Wege eine gewisse Marktkennntnis angeeignet. Einen Tag später hatte ich die Zusage. Mein Honorarwunsch war akzeptiert worden, und in einem halben Jahr sollte ich meinen ersten bezahlten Vortrag halten. Nun war ich also »Speaker«. Zumindest der Anfang war gemacht.

Natürlich war ich wieder unglaublich nervös. Schließlich ging es nun nicht mehr darum, 50 Studenten zu bespaßen oder für zwei Minuten zu sprechen, sondern eine ganze Stunde lang vor 180 Geschäftsführern und Marketingleitern großer Unternehmen zu performen. Diese Aufgabe habe ich sehr ernst genommen und den Vortrag über acht Wochen vorbereitet. Dann war es so weit. Die Anspannung vor meinem ersten Auftritt als Speaker war riesig. Ich musste eine halbe Stunde um den Häuserblock gehen – mitten im Münchener Winter, ohne Jacke – weil mir extrem heiß war und ich so geschwitzt habe. Aber dann war es wie beim Businessplan-Pitch: Weil ich mich vorher so lange und intensiv vorbereitet und den Vortrag ausgiebig geübt hatte, war auf der Bühne die Nervosität auf einmal weg. Niemand bemerkte, wie aufgeregt ich zuvor gewesen war. Nach diesem ersten Auftritt war das Feedback äußerst positiv. Es kamen Leute zu mir und haben sich bedankt, andere fragten mich, wie häufig ich schon Vorträge gehalten hätte. Sie konnten nicht glauben, dass ich noch ein »Anfänger« war – so ruhig und professionell sei meine Rede gewesen. Diesen Spagat zwischen »Ich fühle mich selbst unsicher und unwohl« und »Den Leuten gefällt es« fand ich gleichzeitig spannend und motivierend. Er hat dazu geführt, dass ich den Weg zum Redner weitergehen wollte – mehr als

jemals zuvor. Und so habe ich damit begonnen, aktiv auf mich als Redner aufmerksam zu machen, mit Web-Marketing und durch aktive Ansprache von Veranstaltern. Die Möglichkeiten, die es dafür gibt, werde ich in diesem Buch noch ausführlich aufzeigen.

Eine Frage der Einstellung

Jede Geschichte ist anders, aber ich glaube, meine Story zeigt, dass man ohne besondere Voraussetzungen ein erfolgreicher Speaker werden kann. Natürlich hat mir der Erfolg des ersten richtigen Buches geholfen, aber es wäre nicht die einzige Möglichkeit gewesen, um auf mich aufmerksam zu machen. Es gibt nicht den einen Weg, es gibt viele Wege.

Eines ist klar: Wenn Sie sich dazu entschließen, ein Profi-Speaker zu werden – egal ob erst einmal nebenher oder in Vollzeit – dann müssen Sie Ihr Vorhaben professionell und mit aller nötigen Seriosität angehen. Sie müssen sich und Ihr Thema bekannt machen, das ist bereits eine große Aufgabe. Und einen Vortrag, für den Sie bezahlt werden wollen, können Sie auch nicht einfach mal aus dem Ärmel schütteln, die Bühne entern und ein bisschen improvisieren. Ein Speaker zu sein, bedeutet mehr als eine Rede zu halten. Viele Menschen investieren ihre kostbare Zeit, um Ihren Vortrag zu hören. Einige zahlen dafür viel Geld. Das ist eine große Verantwortung und eine Verpflichtung Ihrem Publikum gegenüber.

In den vergangenen Jahren habe ich viele Vorträge gehalten und dabei jede Menge Erfahrungen gesammelt. Und ich hatte eine Menge Spaß. Für mich ist es wirklich ein Traumberuf geworden. In dieser Zeit habe ich viele andere Redner erlebt und mich mit ihnen darüber ausgetauscht, was einen erfolgreichen Keynote Speaker ausmacht. Und ich habe die andere Seite der Branche, Veranstalter in Unternehmen und Agenturen kennengelernt. Besonders interessiert haben mich ihre Motive, ihre Wünsche, ihre Absichten. All diese Erfahrungen haben mich weitergebracht. Ich möchte sie mit Ihnen teilen.

Auf den folgenden Seiten möchte ich Ihnen zeigen, was für den Beruf Keynote Speaker wichtig ist. Das nun folgende Kapitel bietet Ihnen einen Überblick über die Branche, Ihre Verdienstmöglichkeiten und was es für Sie persönlich bedeutet, ein Profi-Speaker zu sein. Im dritten Kapitel geht es darum, wie Sie sich auf dem Markt positionieren, Ihren Stil finden und als Redner unverwechselbar werden. Kapitel 4 dreht sich um den Vortrag: wie Sie Ihr Thema finden, einen starken Vortrag entwickeln und wie Sie auf der Bühne überzeugen. In den darauf folgenden drei Kapiteln beschäftigen wir uns mit Ihrem Geschäftsmodell. Ich zeige Ihnen, warum die Website für jeden Keynote Speaker das Zentrum seiner Marketing-Aktivitäten ist, über welche Marketingkanäle Sie am besten Kunden gewinnen und wie Sie im persönlichen Kundenkontakt Aufträge an Land ziehen. Im achten Kapitel beschreibe ich, wie Sie sich konkret auf einen Auftritt vorbereiten, warum Sie keine Angst vor Redeangst haben müssen, und wie Sie es schaffen, als Redner immer besser zu werden.

Den größten Nutzen werden Sie aus diesem Buch ziehen, wenn Sie an demselben Punkt stehen wie ich vor ein paar Jahren, als ich damit anfing, mich für den Beruf Keynote Speaker zu interessieren. Aber auch wenn Sie schon fortgeschritten sind, hoffe ich, dass Sie noch etwas mitnehmen können.

Ich würde mich freuen, wenn es bald noch mehr neue Kollegen mit neuen, frischen Ideen, spannenden Themen und ungewöhnlichen Perspektiven auf der Welt gibt. Wenn ich Ihnen den Anstoß geben kann, es als Keynote Speaker zu versuchen, habe ich mein Ziel mit diesem Buch schon erreicht. Ich freue mich darauf, Sie bei einer Veranstaltung zu treffen und vor allem: Sie auf der Bühne kennenlernen zu dürfen und mich von Ihnen inspirieren zu lassen.

2. Beruf Speaker

In der Einleitung haben Sie erfahren, dass die Welt der Keynote Speaker nicht so elitär und verschlossen ist, wie es von außen betrachtet scheint. Der Markt für Redner ist in den vergangenen Jahren offener und vielfältiger geworden. Es stehen heute ganz neue Typen von Speakern auf der Bühne, beispielsweise Social Influencer, Podcaster, Blogger, Comedians, Startup-Gründer und andere Digitalpioniere. Sie finden ihren Platz neben der Riege der »Klassiker« unter den Keynote Speakern: prominente Ex-Sportler und -Politiker, Unternehmer, Coaches und Trainer. Noch nie war es leichter, in der Branche Fuß zu fassen als heute. Das ist gut für Sie.

Wenn Sie den Weg zum Profi-Speaker erfolgreich beschreiten wollen, sollten Sie zuvor das Terrain kennenlernen, auf dem Sie sich bewegen werden. Vielleicht sind Sie sich auch noch gar nicht hundertprozentig sicher, ob Sie diesen Weg mit allen Konsequenzen gehen möchten. So oder so ist es sinnvoll, sich zunächst einen Überblick über die Basics und die Gesetzmäßigkeiten des Rednermarktes zu verschaffen. In diesem Kapitel geht es darum, was den Beruf des Keynote Speakers ausmacht, was einen Profi-Redner auszeichnet und was die Voraussetzungen sind, damit Sie selbst ein erfolgreicher Speaker werden können.

Was ist ein Keynote Speaker?

Erst einmal sollten wir einige Begriffe für uns klären. In diesem Buch verwende ich die Bezeichnung »Keynote Speaker« synonym mit den Bezeichnungen »Speaker«, »Redner« oder »Vortragsredner«. Es geht dabei in allen Fällen um Profiredner und umfasst beide Ge-

schlechter gleichermaßen. Professionelle Speaker können von ihren Vorträgen leben. Sie verdienen mehrere Tausend Euro pro Auftritt. Manche werden sogar reich damit.

Das heißt nicht, dass Profi-Speaker nicht noch andere Dinge machen als auf der Bühne zu stehen. Viele sind noch in ihrem eigentlichen Beruf als Angestellte oder als Unternehmer erfolgreich, einige bieten Dienstleistungen als Berater, Trainer oder Coach an. Der Beruf Keynote Speaker muss kein Vollzeitjob sein. Und genauso können Sie Ihr Speaking Business auch neben Ihrem eigentlichen Job als »4-Stunden-Startup« beginnen oder sogar dauerhaft als ein solches Side Business betreiben. Der erste Vorteil daran ist: Sie müssen als Einsteiger nicht alles auf eine neue und unsichere Karte setzen. Und was ebenfalls nicht zu unterschätzen ist, wenn Sie Ihre Vortragstätigkeit neben Ihrem eigentlichen Beruf aufbauen: Sie bleiben nahe an der Praxis und sind mit neuen Problemlösungen auf Ihrem Fachgebiet vertraut – Ihr Know-how bleibt also automatisch up to date. Ein Aspekt, der für viele Veranstalter und Agenturen, die Redner buchen oder vermitteln, ausgesprochen wichtig ist.

Trotzdem gibt es einen großen Unterschied zwischen Keynote Speakern und Menschen, die »auch mal« einen Vortrag halten. Wahrscheinlich hat jeder schon einmal vor anderen geredet: bei einem Referat in der Schule oder an der Uni, einer Präsentation vor Kollegen oder Kunden, einer Produktvorführung oder aus ähnlichen Anlässen. Wer vor Publikum spricht, weil das zu seinem Job gehört, ist aber noch lange kein Keynote Speaker. Ein Verkäufer, der ein Produkt präsentiert, ist kein Speaker. Ein Uni-Dozent hält eine Vorlesung und keine Keynote. Sie alle tun das im Rahmen ihres normalen Berufes und verfolgen ganz andere Ziele als ein professioneller Speaker.

Ein Keynote Speaker hat bei seinen Auftritten eine bestimmte Funktion. Er soll mit seinem Vortrag zu einem bestimmten Thema die Menschen im Publikum mitreißen und ihnen einen Anstoß geben. Das erreicht er nicht, indem er einen Sachverhalt mit zehn Stichpunkten pro

Folie en détail erklärt wie bei einem trockenen Fachvortrag oder einem Referat. Der Auftritt eines Keynote Speakers ist eher eine motivierende, inhaltlich gehaltvolle Show mit Wow-Effekt. Es geht darum, ein bestimmtes Thema hervorzuheben und beim Publikum einen Impuls auszulösen. Es kann der Impuls zum Hinterfragen von fest verankertem Denken sein, eine bewegende Zukunftsvision, das Erklären von großen Zusammenhängen oder der nötige emotionale Anstoß, damit die Zuhörer vom Wollen ins Handeln kommen. Der Keynote Speaker entfacht den Zündfunken, der auf das Publikum überspringt. Das ist seine Aufgabe, und genau dafür wird er bezahlt. Ob dieser Impuls in den darauffolgenden Wochen, Monaten oder vielleicht sogar Jahren tatsächlich umgesetzt wird, kann ein Speaker nicht beeinflussen. Aber das ist eben auch nicht sein Job. Er ist für das Entfachen des Feuers zuständig, alles Weitere liegt bei den Menschen im Publikum und ihren Unternehmen.

Der Begriff »Keynote« beschreibt das noch einmal aus einer anderen Perspektive. Eigentlich stammt er aus dem Musikbereich, dort bezeichnet die Keynote die Grundnote. Im übertragenen Sinne bedeutet das: Der Keynote Speaker gibt auf einer Veranstaltung den Ton vor, er legt den Kerngedanken, das grundsätzliche Thema des Tages fest. Ein Vortrag, der Ton und Thema bestimmt, findet logischerweise häufig zu Beginn der Veranstaltung statt. Der Keynote Speaker ist dann der Eisbrecher, der das Publikum motiviert, neugierig macht und auf den Tag einstimmt. Ein anderer beliebter Slot für Keynotes ist auch der erste Vortrag nach der Mittagspause. Viele Teilnehmer haben dann Probleme, sich zu konzentrieren, weil das Büffet so gut war. Der Keynote Speaker holt das Publikum wieder aus dem Lunch-Koma und bringt es zurück in das Thema der Veranstaltung. Auch zum Abschluss einer Veranstaltung gibt es oft eine Keynote-Rede, die die Informationen des Tages zu einem anregenden Impuls bündelt und so die Veranstaltung für die Teilnehmer abrundet.

Der Keynote Speaker spricht also meist dann, wenn das Publikum noch nicht ganz angekommen ist, wenn es Probleme hat, sich zu

konzentrieren oder wenn es gedanklich schon auf der Heimfahrt ist. Er hat die Aufgabe, die Leute wieder auf den nötigen Energielevel zu bringen und das Publikum neugierig zu machen – auch auf eventuell folgende Fachvorträge, die zwar mehr Gewicht auf die Wissensvermittlung legen, aber auch häufig deutlich weniger unterhaltsam sind. Deshalb werden die Slots für Keynotes gerne mit erfahrenen Speakern besetzt, die ihr Publikum pushen können und denen die Menschen gerne zuhören. Manchmal treten während einer Veranstaltung auch mehrere bekannte Speaker auf, die jeweils einen Vortrag halten. Auch dann spricht man von Keynote-Vorträgen.

Eine klassische Keynote Speech dauert üblicherweise zwischen 45 und 60 Minuten. Doch die Dauer eines Auftritts kann variieren. Ein fokussierter 20- bis 30-minütiger Vortrag – auch Impulsvortrag oder Impulsreferat genannt – ist ein ebenso beliebtes Format für Speaker. Und die Vorträge der berühmten TED-Talks dauern genau 18 Minuten – und keine Sekunde länger. Egal wie lange eine Rede dauert: Ihr Ziel ist immer das Gleiche: Impulse geben, Wissen vermitteln und Zusammenhänge aufdecken, die im Trubel des Tagesgeschäftes verborgen bleiben.

Seit wann gibt es Profi-Speaker?

Wahrscheinlich halten Menschen Reden, seit sie sprechen können. In der Antike waren die griechischen Philosophen wie Sokrates, Platon und Aristoteles für ihre Redekunst berühmt, sie verfassten auch die ersten Werke, die sich mit der Kunst der Rhetorik auseinandersetzten. Diese Tradition setzte sich im alten Rom mit hervorragenden Rednern wie Cicero und Cäsar über Jahrhunderte bis in die heutige Zeit fort, bis hin zu so berühmten Rednern wie Martin Luther King (»I have a dream«), Steve Jobs (»Stay hungry, stay foolish«) oder Barack Obama (»Yes, we can«). Sie alle waren allerdings keine berufsmäßigen Speaker. Selbst wenn auch ihre Reden brillant waren – sie sprachen

in ihrer Eigenschaft als Politiker oder Unternehmer zu ihrem Publikum. Ein Barack Obama bekam für seine »Yes, we can«-Rede kein extra Honorar, obwohl sie »gezündet« und vielen Menschen einen Anstoß gegeben hat. Aber weil er nachweislich ein so großartiger Redner ist, zählt Obama heute, nach seiner aktiven Politikerkarriere, zu den weltweit am höchsten honorierten Speakern überhaupt. Dem Vernehmen nach soll er für einen einzigen Auftritt rund 400 000 US-Dollar erhalten – das ist so viel, wie er als US-Präsident in einem ganzen Jahr verdient hat.¹

Dass Menschen für ihre Reden Geld bekommen, ist ein Phänomen, das es erst seit ungefähr 150 Jahren gibt. Im 19. Jahrhundert wurde vor allem in den USA aus der Redekunst ein Business: Für Veranstaltungen mit berühmten Schriftstellern wie Mark Twain oder Ralph Waldo Emerson wurde Eintritt verlangt. Die Redner verdienten mit solchen Auftritten Geld – manche wie Mark Twain sogar mehr als durch das Schreiben. Sie gehörten zu den ersten professionellen Speakern. Was einst mit einzelnen Rednern und wenigen bezahlten Vorträgen begann, hat sich inzwischen zu einem Millionengeschäft entwickelt. Nach wie vor gibt es öffentliche Redeveranstaltungen für ein breites Publikum, doch der Markt für Speaker ist vor allem durch Unternehmen, die Speaker für ihre Veranstaltungen buchen, in den vergangenen Jahren explodiert. Auftritte auf Firmen-Events sind daher auch die Haupteinnahmequelle der meisten Profi-Speaker. Dort gibt es die meisten Auftrittsmöglichkeiten, und es werden die höchsten Honorare gezahlt.

10 000 Euro pro Auftritt?

5000 Euro, 8000 Euro oder 10 000 Euro für einen 30-minütigen Auftritt – kein schlechter Stundensatz, oder? Für Profi-Speaker ist das die schöne Realität. Sie bekommen tatsächlich so viel für eine einzige Rede, egal ob diese 15, 20 oder 45 Minuten dauert. Und bei 10 000

Euro ist das Ende der Fahnenstange noch lange nicht erreicht. Natürlich bekommen nicht alle professionellen Keynote Speaker das sechsstellige Honorar eines Barack Obama – aber einige Stars der Szene erreichen durchaus hohe fünfstelligen Honorarsummen. Als Einsteiger können Sie von solchen Zahlen natürlich erst mal nur träumen. Aber sie müssen kein Traum bleiben. Ich selbst habe klein angefangen und mich dann immer weiter gesteigert – dazu später mehr.

Doch wie rechtfertigt sich ein solcher Stundensatz? Nun, welches Honorar Sie persönlich als Keynote Speaker mit einem Auftritt abrufen können, hängt von genau denselben beiden Faktoren ab wie bei mir und wie bei jedem anderen Speaker auf der Welt. Er ergibt sich aus der Summe von nur zwei Faktoren: vom Wert, den Sie Ihrem Publikum liefern und vom Grad Ihrer Bekanntheit.

Bevor wir zu konkreten Zahlen kommen, lassen Sie uns kurz gemeinsam über die Formel »Wert + Bekanntheit = Honorar« nachdenken. Was ist das für ein Wert, und wie entsteht er? Um diese Frage zu klären, ist es sinnvoll, sich mit den Zielen der Veranstalter zu beschäftigen, die Keynote Speaker einladen. Wenn ein Unternehmen einen externen Speaker für eine Veranstaltung bucht, kann es zum Beispiel folgende Gründe haben:

- ❑ Das Unternehmen braucht fachlichen Input, den der Speaker mit seinem Expertenwissen liefern kann. Entweder ist das Fachwissen nicht da oder die Inhouse-Experten können es nicht vermitteln, beziehungsweise sie werden in der Organisation nicht ernst genommen.
- ❑ Die Veranstaltung ist das Kick-off für ein neues Projekt, auf dem Führungskräfte und Projektbeteiligte auf gemeinsame Ziele eingeschworen werden. Externe Speaker können den Background für den Sinn des Projektes untermauern und eine Vision vermitteln.
- ❑ Es gilt, unbequeme Botschaften zu verbreiten und sie abzufedern, etwa wenn eine Umstrukturierung ansteht. Die