

Aus dem Leben eines "Speakers" Mundwerk hat goldenen Boden

Von Jonah Lemm

10.04.18, 02:01 Uhr



[EMAIL](#) [FACEBOOK](#) [TWITTER](#) [MESSENGER](#)



Der Leverkusener Philip Semmelroth hält Vorträge auf der ganzen Welt. Sein Spezialgebiet ist der Vertrieb.

Foto: ps

Philip Semmelroth ist als Unternehmer und "Speaker" immerzu redend im Dienst - und mag keine Komfortzonen

Wenn Philip Semmelroth morgens aufsteht, liest er keine Nachrichten - zu deprimierend sind die, findet er. Wenn die Uhr 5.30 zeigt und der Wecker schellt, dann schaltet Philip Semmelroth lieber die Anlage an, in seinem Haus irgendwo in Schlebusch, und hört eine Motivationsrede - "Heißwerden" für den Tag nennt er das. Dabei macht Semmelroth Sport, ein paar Liegestützen, Sit-ups - das, was halt so geht daheim. Anschließend checkt Semmelroth seine Mails, beantwortet, telefoniert. Um kurz vor acht fährt er ins Büro. Meistens ist er nicht vor 23 Uhr wieder zu Hause.

Philip Semmelroth, 38, ist ein Mann, dessen Biographie wie ein Lexikon-Artikel für "Erfolg" klingt. Er ist Unternehmer und "Speaker" und immer unterwegs, um sein Gesicht und seine Ideen möglichst vielen Menschen in ihr Langzeitgedächtnis einzuimpfen. "Das Netzwerk ausbauen", sagt er, "ist für Unternehmer das Wichtigste überhaupt." Das klappt bei ihm gut, zumindest klingt das so, wenn er anfängt, über sich selbst und seine Berufe zu sprechen.

"Bremsen Sie mich ruhig", sagt Semmelroth also noch, während er sich, im schwarzen Firmen-Polo und Jeans, einen letzten Schluck Sprudelwasser einschüttet. Dann lässt er seine Stimme warmlaufen und bringt seinen Anekdoten-Wagen in nur wenigen Sekunden auf 200 km/h. Nur keine Illusionen, nichts und niemand kann ihn jetzt noch stoppen.

Für Semmelroth beginnt alles 1999. Abitur am Freiherr-vom-Stein-Gymnasium in Leverkusen. Da ist er bereits selbstständig, hat schon seit zwei Jahren seine eigene Firma, die heute "C&S - Computer und Service GmbH" heißt und grundsätzlich IT-Dienste und Systemwartungen für Firmen durchführt. "Ich habe mich früh für Computer interessiert", sagt Semmelroth, "Und als dann Bekannte wollten, dass ich ihnen die PCs nicht nur repariere, sondern auch besorge, habe ich eben ein Geschäftsmodell entwickelt." Seine Eltern standen der Eigeninitiative zunächst skeptisch gegenüber.

Dann ab zum Bund, Wehrdienst leisten. Nebenbei macht er Kundenbetreuung aus der Stube. Er bleibt Reserveoffizier. Es folgt ein Wirtschaftsstudium an einer Privatuniversität in Bergisch Gladbach und über ein Stipendium auch in Amerika. "Dabei hatte ich in der Schule eine Fünf in Englisch", sagt Semmelroth. Seine Firma behält er auch während des Jahres in den Staaten. "Gar nicht so leicht mit der Zeitverschiebung", sagt Semmelroth. Und tatsächlich: Vieles aus Semmelroths Werdegang klingt erst einmal gar nicht so leicht, aber Semmelroth hat diese Art an sich, die manche vielleicht nur "Macher" nennen würden, eine unermüdliche Leichtigkeit, die bedingungslose Bereitschaft sich vollends für den Job aufzuopfern und Wissen zu sammeln. "Alle sprechen immer von einer Work-Life-Balance", sagt Semmelroth, "Ich finde eine Work-Work-Balance viel wichtiger. Wenn du für das brennst, was du machst, brauchst du keinen Ausgleich."

Er fängt an, Projekte in anderen Firmen zu betreuen, bei Dr. Oetker und Thyssen-Krupp zum Beispiel. Mitarbeiter motivieren, Systeme erklären, im Vertrieb schulen. Letzteres bleibt sein Spezialgebiet. Wie genau er damit zum "Speaker" wurde, weiß er gar nicht mehr. Kam halt so, wie alles halt "so kam" in Semmelroths Leben. Was aber vor allem daran liegt, dass Semmelroth ein Perfektionist ist, einer, der plant, der zerdenkt, der den Zufall wie einen ungebetenen Gast unbeachtet in der Ecke versauern lässt. Der immer weiß, was da alles noch so kommen kann.

Nun also hat Semmelroth nicht nur seine Firma, sondern hält regelmäßig Vorträge, mal einen ganzen Tag lang, mal 45 Minuten, mal vor Hunderten von Mitarbeitern, mal vor Chefetagen. Die Themen sind Menschen, Prozesse und Produkte. Er spricht über Dinge wie "Gezielte Überforderung aktiviert Wachstumspotenzial", was natürlich zuerst fies klingt, dann aber doch gar nicht so fies ist, zumindest findet das Semmelroth. "Es geht darum, Mitarbeiter aus der Komfortzone zu holen", sagt Semmelroth, "Wenn jemand sagt, er würde sich nicht trauen, mit Fallschirm aus einem Flugzeug zu springen, dann frage ich immer zuerst: »Na, hast du's denn überhaupt schon mal versucht? Wenn nein, dann los.«" Philip Semmelroth hat eben sein ganz eigenes Verständnis von Überforderung. Der Leverkusener weiß, wie Sprache funktioniert, wie er Sprache so einsetzt, dass die Leute ihm glauben, sie seine Ansichten lernen und dabei sogar irgendwie Spaß haben. Er braucht keine Notizen, keine großen Worte.

Er spricht klar, direkt, mit rotem Faden, hat für jede noch so abstrakte Idee ein konkretes Beispiel. Er kann sich verkaufen. Wenn er will, redet er alle anderen im Raum in nur wenigen Sekunden an die Wand, jeder Dialog ein verbaler Ringkampf, manchmal auch mit sich selbst, will man meinen.

Dass er das gut macht, wurde ihm erst im März offiziell bescheinigt. In München gewann er den "Internationalen Speaker-Slam", eine Weltrekord-Veranstaltung. Noch nie hatten so viele "Speaker" so schnell hintereinander gesprochen, 60 waren es insgesamt. Alle traten gegeneinander an. Semmelroth hatte fünf Minuten Zeit, die Jury von sich zu überzeugen. Er ging mit Goldkette und Trainingsanzug auf die Bühne und rappte über Vertriebsgeheimnisse. "Bei so vielen Leuten muss man doch etwas Besonderes machen, damit man in Erinnerung bleibt", sagt er. Das brachte ihm den Sieg.

Er sprach schon in Südafrika vor über tausend Menschen, er interviewte in den USA Gene Simmons von der Rockband "Kiss" und saß zusammen mit Schauspieler Mark Wahlberg auf der Bühne. Stolz ist er darauf, das merkt man, es ist seine harte Arbeit, die ihn dorthin gebracht hat.

Semmelroth schaut auf die Uhr. Oh backe, schon so spät? Eine Stunde hat er geredet, mit wenig Pausen dafür aber vielen Sprüchen, Binsenweisheiten und Erklärungen für den Weg an die Spitze. In seinem Mail-Postfach warten noch Kunden auf eine Antwort. Er atmet durch und streicht über den Glastisch, auf dem ein Glas einen Ring hinterlassen hat. "Wissen Sie", sagt er und deutet auf seinen Wintergarten, "ein Hobby habe ich doch."

Hinter der gläsernen Wand stehen fünf Grills. Semmelroth zuckt nur mit den Schultern. "Ich esse eben gerne Fleisch. Und Grillen ist optimal dafür, wenn man auch mal Leute zu sich einlädt." Eine bessere Erklärung hat er nicht.