



Unternehmen > Handel > Start-ups > MyPoster: Wie René Ruhland nach einer Jugend im Ausnahmezustand mit

## Myposter-Macher René Ruhland

# **m+** Deutschlands unbekannteste Gründergeschichte

Sein Vater war selbst Unternehmer und litt an Depressionen und Alkoholsucht. Wie Myposter-Gründer René Ruhland nach einer Jugend im Ausnahmezustand selbst mit Druck und Krisen umgeht.

Ein Porträt von **Sonja Banze**

23.06.2022, 12.00 Uhr • aus **manager magazin 7/2022**



**Posterpaar:** René und Anna Ruhland haben zusammen Myposter aufgebaut. Er sagt: „Ich könnte nicht ohne sie, sie könnte nicht ohne mich. Es gibt nicht viele Paare, die so ebenbürtig zusammenarbeiten.“ Foto: Fritz Beck für manager magazin

„Wenn man etwas wirklich will“, sagt **René Ruhland** (41), während er mit seinem schwarzen [Audi](#) RS über die Autobahn von

München nach Bergkirchen knallt, „schafft man es auch.“ Den aus seiner Sicht logischen Umkehrschluss zieht Ruhland gleich hinterher: Was man nicht erreicht hat, wollte man auch nicht



PRODUKTIONSNAMME AN DER WAND NANGT: „NIE ZURIEDEN“, KANN MAN SICH SCHON DENKEN, WAS RUHLAND BEI SEINEM AUFSTIEG BEGLEITET HAT: SELBSTAUSBEUTUNG, GRENZÜBERSCHREITUNGEN.

Das Ergebnis in kühlen Zahlen: Er hat zusammen mit seinem Bruder und seiner Frau ein erfolgreiches Unternehmen aus dem Nichts aufgebaut. Myposter macht knapp 100 Millionen Euro Umsatz, beschäftigt 350 Menschen, wächst zweistellig. Ruhland ist ein deutscher Gründerstar.

Das ist die vordergründige Geschichte von René Ruhland. Die dahinter ist die wohl unerzählteste deutsche Gründergeschichte, Ruhland hat sie bisher von der Öffentlichkeit ferngehalten. Er kämpfte parallel die ganze Zeit noch einen ganz anderen Kampf. Sein Vater, ebenfalls Unternehmer, erkrankte, als Ruhland noch zur Schule ging. Depressionen, Alkoholsucht, irgendwann verschleuderte Gerhard Ruhland seine Firma. Der Sohn übernahm als Teenager die Verantwortung in der Familie.



**Blütezeit:** René Ruhland will seine Firma Myposter jetzt – wie eigentlich alle Gründerinnen und Gründer – zu einer Plattform ausbauen Foto: Fritz Beck für manager magazin

## **Plötzlich Internat**

Was mittlerweile fast schon als Volkskrankheit gilt (gut jeder Fünfte erkrankt im Lauf seines Berufslebens an Depressionen), ist in Unternehmerkreisen noch immer ein Tabu. Alles werde drangesetzt, das „Saubermann-Image“ und die „gute Fassade“ aufrechtzuerhalten, sagt **Christian Graz** (47), Chef-Psychosomatiker der Max Grundig Klinik in der Nähe von Baden-

Baden. Graz hat mit vielen solchen Fällen zu tun: Unternehmer, die als extrem leistungsorientierte Menschen mit hohem Stresslevel häufig in Erschöpfung geraten und dann eine Depression entwickeln. Oft spielt auch übermäßiger Alkoholkonsum eine Rolle. Mit gravierenden Folgen für die Familien, vor allem für die Kinder, nicht selten landen auch sie als Patienten bei Graz: Gefühle wegdrücken, sehr früh sehr viel Verantwortung übernehmen, wenig Rückhalt durch die Eltern – „mit Mitte 40 holt das viele ein.“

**Dominik von Au** (40) ist Geschäftsführer der auf Familienunternehmen spezialisierten Beratung Peter May. Er arbeitet häufig mit Nachfolgerinnen und Nachfolgern großer Familienunternehmen zusammen, die sich darüber klar werden wollen, ob und unter welchen Spielregeln sie eine aktive Rolle im Unternehmen übernehmen – und denen mit Blick auf den eigenen Vater oft Zweifel kommen. Drei von zehn Firmenlenkern der älteren Generation leiden nach Dominik von Aus Eindruck darunter, „dass sie die Aufgabe wie früher üblich ganz automatisch und ohne eigene Gestaltungsmöglichkeiten“ angetreten hätten. Vereinzelt seien die Väter durch die Firma auch psychisch stark belastet. Die Kinder beschließen dann nicht selten, auszusteigen und doch lieber was ganz anderes zu machen.

---

## **"Als ich ein Kind war, hatte ich alles. Dann war plötzlich gar nichts mehr da."**

Rene Ruhland

---

Für René Ruhland stand nie zur Diskussion, dass er selbstständig sein wollte, sein Leben, wie er sagt, selbst im Griff haben. "Das war mir immer glasklar." Wegen des Scheiterns seines Vaters nicht Unternehmer zu werden, diese Frage, sagt er, habe er sich nie gestellt. „Das habe ich immer getrennt.“ Wenn er das verbunden hätte, glaubt er, wäre er vielleicht daran kaputtgegangen. "Ich wusste, was ich für mich wollte."

„Es ist schon irre“, sagt Ruhland, „als ich ein Kind war, hatte ich alles. Dann war plötzlich gar nichts mehr da. Und jetzt habe ich wieder alles.“

Ruhland wuchs im Saarland auf dem Land auf, in Ensdorf, einem kleinen Ort in der Nähe von Saarlouis. Der Vater betrieb dort einen Baustoffhandel.

René Ruhland war ein Junge, der den ganzen Tag mit dem Fahrrad unterwegs war, zum Tennis, Fußball, ins Schwimmbad. Seine Kindheit: „megaschön“. Sein Vater: „Hammer“. Einer, der am Fußballplatz stand, mit seinen Söhnen Skifahren und Fischen ging, mit ihnen im Wohnmobil durch Amerika fuhr. Als Ruhland, der Mittlere, gerade 16 Jahre alt war: „Kindheit vorbei“. Die Erkrankung des Vaters wurde so gravierend, dass Ruhland und seine beiden Brüder ins Internat kamen, nach St. Blasien.

Schon damals war er es, den die Mutter anrief, wenn sie zu Hause nicht mehr klarkam. Der sich dem Vater entgegenstellte, der Klinikaufenthalte organisierte. Im Gespräch fallen ihm immer wieder unvermittelt harte Szenen ein, die er ruhig und sachlich erzählt. Schreiben solle man das alles bitte nicht. Mehr als die Hälfte seines Lebens, über 20 Jahre, ging das Ganze. Ende 2020 ist Ruhlands Vater gestorben.

## **Händler wie der Vater**

Ganz zu Anfang war er einmal beim Psychologen, erzählt Ruhland, der benutzte ein Bild: Er solle sich den Kopf wie einen Muskel vorstellen, den man stärken müsse und füttern, mit positiver Energie. Das müsse er kontrollieren. Daran hielt er sich und trainierte: Negativspiralen stoppen, positive Gedanken dagegen setzen. So schaffte es Ruhland, die Situation auszuhalten. Er sei selbst fast zugrunde gegangen, aber: Jemand musste sich „hinstellen“, wie er es nennt, und sich um alles kümmern. „Wir hatten die mentale Power, wir haben diese Gabe mitbekommen, wir konnten das, also haben wir es gemacht. Und so speichere ich das auch ab. Fertig.“ Wenn er sagt „wir“ meint er sich und seine

Brüder. Und Ruhland fand früh ein neues Umfeld, das ihn stützte. Seine Freundin Anna, ein "krasser Fels in der Brandung."

**Lenkt:** Strukturen, Prozesse, Finanzen sind das Ding von **Anna Ruhland** Foto: Fritz Beck für manager magazin

Mit dem Studium (BWL an der International University in Bruchsal) hielt sich Ruhland nicht lange auf, er sei unfassbar faul gewesen, habe viel rumgehungen, Computer gezockt, sich vor Klausuren zwei Tage das Hirn vollgepresst, „Vier gewinnt gespielt“.

Sein Ausgleich: seine „Party AG“; einen Keller, wo er Feiern organisierte und Bier verkaufte. „Einkaufen, verkaufen – das war mein Ding, das fand ich mega.“ Schnell merkte er: „Das ist da, was ich machen muss.“

---

## **"Darf ich glücklich sein?"**

René Ruhland

---

Beruflich hätte Ruhland viele Richtungen einschlagen können; aber es wurde etwas mit erstaunlicher Nähe zu seinem Vater. Über das Thema Bilder sei er zufällig „gestolpert“. Einfach eine Sache, die günstig zu kaufen und teuer zu verkaufen war, für 80 Cent in China bestellt, für 28 Euro in Deutschland weiterverkauft. „Eine geile Marge“. Ruhland dachte, dass er da „eine richtige Mark“ machen könnte, wenn er das skaliert bekäme. Nach dem Studium legte er 2006 los: Zusammen mit seinem älteren Bruder Marc (heute 43; Top-BWL-Abschluss in St. Gallen und eigentlich auf dem Weg zur Diplomatenlaufbahn) gründete er im Keller des Elternhauses die eigene Firma: RMR Art Company. Sie schlossen Lieferantenverträge auf der Konsumgütermesse in Guangzhou ab, importierten Bilder im Tausenderpack, „diese fiesen Sonnenuntergänge“, die man in Baumärkten und Möbelhäusern findet.

**Lieferheld:** Aus dem Kofferraum seines Golf 4 verkaufte Ruhland die ersten Bilder und belieferte die Kunden. Nach 489.000 Kilometern war Schluss.

Foto: PR

Ruhland klapperte mit seinem Golf 4 die Läden ab und verkaufte direkt aus dem Kofferraum heraus, fünf Stück am Tag waren schon viel. Als die Frontscheibe rausfiel, klebte er sie mit Panzertape wieder fest, nach 489.000 Kilometern war sein Liefer-Golf endgültig tot. Keine drei Jahre, dann verkauften sie die Bilder containerweise, machten 1,5 Millionen Euro Umsatz. Gut, aber für Ruhland nur ein Etappenziel, bei dem er anfangen konnte, "in meinem Kopf wieder was Neues zu denken." Ruhland wollte weiter. „Mir war immer klar, ich muss das jetzt machen, aber das ist nur ein Schritt.“

Seine Kernfrage: „Darf ich glücklich sein?“ Das, sagt Ruhland, war der Punkt, der ihn immer beschäftigt habe. Darf er glücklich sein, während es dem eigenen Vater so schlecht geht? „Das ist wie heiß auf kalt.“ Da entstehe automatisch ein Konflikt im Kopf. „Man muss einen Selbstschutz aufbauen, sonst macht es die ganze Familie kaputt. Und gleichzeitig hat man dabei ein schlechtes Gewissen.“

Was auch immer er anpackt: Ruhland will gewinnen. Mit dem Gedanken steht er jeden Morgen auf. Er sieht das Ziel, der Weg dahin, alles dazwischen, ist für ihn nur Durchhalten.



Funktionieren – das erwartet er von sich. Ein großer, hagerer Typ, aufmerksam, konzentriert, immer mit schnellen Schritten unterwegs, mit klarem, bisweilen ironischen Blick auf sich selbst.

Man findet leicht einen Draht zu ihm. Sein häufigster Satz: „Ich schaffe das.“ Bis zum Umfallen schnitt er mit dem Cuttermesser Bilder aus, zog mit dem Handtacker Leinwände auf. Tagsüber machte er Vertrieb, Büro, Auslieferungen, ab 18 Uhr dann, wenn der Tag für alle anderen schon langsam vorbei war, startete er die Produktion, bis drei, vier Uhr morgens, ackerte die Wochenenden durch. 2008 hatten die Brüder einen großen Tintenstrahldrucker gekauft und angefangen, selbst zu produzieren.

**Maschine und Mensch:** Mit einem Tintenstrahldrucker stiegen die Ruhlands in die eigene Produktion ein. Der Rest, Bilder aufziehen: Handarbeit. Foto: privat

Die Idee: Das Geschäft mit den Möbelläden auslaufen lassen und in den Onlinehandel einsteigen; die Kunden sollten ihre eigenen Motive mitbringen. Sein Bruder druckte. Wenn sie schnell waren, sagt Ruhland, schafften sie 120 Bilder in acht Stunden. Seine Maschinen heute: 1400.

## **Seine Frau bringt die Firma in Ordnung**

Viele hätten gedacht, die Brüder spinnen, aber Ruhland sagt, er habe immer gewusst, wo er in zehn Jahren stehen würde. „In meinem Kopf war das total klar: Wenn es normal läuft, wenn ich mich reinhänge, schaffe ich es, ein anständiges Unternehmen aufzubauen. Ich habe nie gezweifelt.“ Er stellte Leute ein und überzeugte sie irgendwie, draußen auf dem Land in Bergkirchen, vor den Toren Münchens, in einer Drittelhalle ohne Heizung mit ihm per Hand den ganzen Tag Leinwände aufzuziehen. „Wenn ich eins kann, dann Menschen für eine Sache begeistern.“ Ende 2011 ging Myposter online, 2013 boomte die Auftragslage. Aber die Liquidität war dünn, das Wachstum, der Kauf von Maschinen, eine ständige finanzielle Nahtoderfahrung. „Wenn du die Gerichtsvollzieher schon mit Namen kennst“, sagt Ruhland, „das geht schon an die Substanz.“

Sachlich zählt er auf: sieben Hörstürze, mehrere Bandscheibenvorfälle, Burn-out am laufenden Band. „Sie müssen sauschnell sein, dann geht es gut“ – hat ihn sein Arzt gelobt, als er nach einem Hörsturz mal wieder sofort in die Praxis geeilt war. Ruhland nahm es als Bestätigung, dass er so weitermachen kann: „Damit hatte ich einen Exit.“ Er ging zu Ärzten, von denen er wusste, sie stellen keine, wie er es nennt „dummen Fragen“, gaben ihm zwei Spritzen Kortison und weiter geht's. Alle um ihn herum hatten Sorge, er könnte abstürzen. Er selbst sagt, es sei vielleicht naiv gewesen, aber er habe nie wirklich Angst gehabt. Wenn er zurückblicke, findet er: „Dieser Teil ist Teil meines Erfolges“. Er sei dankbar, dass er so viel Kraft hatte.

---

**„Ich weiß nicht, ob er mehr arbeitet als ich.  
Aber auf jeden Fall arbeitet es ständig in ihm.“**

Anna Ruhland

---

Das ist heute seine Sicht der Dinge. Aber damals rief er seine Freundin an und sagte: Ich fahre gleich vor einen Baum. Sie sprach mit ihrem Vater: Da müssen wir was machen. **Anna Constanze Charlotte Roell**, damals 30 Jahre alt, ist das exakte Gegenteil von Ruhland: Tochter eines dieser typischen

schwäbischen Hidden-Champion-Mittelständlers (ZwickRoell, Prüfmaschinen), fünf Geschwister, intakte Familie. Sie kennt Ruhland aus der Uni, geheiratet haben sie 2012. Die Frau, zart, klein, fein geschnittenes Gesicht, ist organisiert, strukturiert, entschlossen. Eine, die mit Baby ein Einser-BWL-Studium geschafft hat und danach bei [BMW](#) anfang. In der Firma ihres Vaters sitzt sie im Aufsichtsrat.

Anna Ruhland klärt eine Sache und hakt sie dann ab. René Ruhland steigert sich schnell mal in Dinge hinein, wälzt Gedanken und Ideen immer weiter, liegt nachts wach. Sie führt gern Mitarbeiter, was nicht sein Ding ist: Wenn er einmal gesagt hat, was gemacht werden soll, denkt er, das läuft dann schon. Sie kommt abends nach Hause und ist voll da bei den vier Kindern, er versucht das auch, ist im Kopf aber meist noch bei der Arbeit. „Anna nervt das tierisch“, das weiß Ruhland, dieses „immer, immer, immer getrieben“-Sein. „Nie zufrieden“ – auch über das Motto an der Wand gab es Diskussionen.

Sie sagt: „Ich weiß nicht, ob er mehr arbeitet als ich. Aber auf jeden Fall arbeitet es ständig in ihm.“

Ein paar Monate hatte sie schon auf Ruhlands Firma geguckt und gedacht, man müsse es eigentlich nur hier und da anders organisieren, dann würde das schon laufen; aber sie wollte ihm nicht hereinreden. Ihr Vater setzte sich mit Ruhland zusammen, eine Nacht lang diskutierte er mit ihm dessen Strategie und bot ihm schließlich einen Kredit an. Einzige Bedingung: Seine Tochter müsse in die Geschäftsführung.

Anna Ruhland ordnet Strukturen, Prozesse und Finanzen. Sein Bruder Marc kümmert sich um den Einkauf. Ruhland selbst konzentriert sich auf die digitale Produktentwicklung.

Seit dem Einstieg seiner Frau 2013 „läuft die Sache ohne Ende“, wie Ruhland sagt. Auf dem Gelände in Bergkirchen haben sie eine Halle nach der anderen dazu gemietet, heute sind alle voll mit riesigen Druckmaschinen – und auf dem Parkplatz stehen 40 Minis mit Myposter-Logo, mit denen die Angestellten zur Arbeit kommen. Eine S-Bahn gibt es hier nicht, für Ruhland hatte bei der

Standortsuche die niedrige Miete gezahlt. Ein Stadtbüro im Start-up-Style haben sie mittlerweile auch.

Bergpanoramen, Strände, Hunde, Pferde, jede Menge Porträtfotos – 20.000 Drucke am Tag, kilometerweise Holz für die Rahmen. Irgendwann, fürchtete Ruhland, hätten die Leute bestimmt die Wände voll und würden aufhören, Bilder zu bestellen, „aber es drückt jeden Tag rein“. Vor Weihnachten wird bei Myposter in drei Schichten rund um die Uhr gearbeitet. Oben in der Kaffeeküche zeigt eine elektronische Karte den Auftragseingang an. Wenn es eine Minute nicht blinkt, wird Ruhland nervös.

Zu Hause bei den Ruhlands hängt kein einziges Bild an der Wand. Er wüsste nicht, was er aufhängen solle, er habe zu viel gesehen, irgendwann sei man satt. Was er gern hätte: einen Gerhard Richter. Aber den kann er sich nicht leisten.

Ruhland sagt, er gönne sich wenig, schmales Gehalt, keine Gewinnausschüttung – „alles geht in die Firma“. Auf Venture Capital hätten sie verzichtet. „Das hat uns dahin gebracht, wo wir heute sind“, glaubt Anna Ruhland. Das Geld sei nie „beliebig“ da gewesen, sie mussten „superschnell“ profitabel sein. Noch heute zeichnen sie jede Rechnung ab zehn Euro selbst ab. Für viele Ausgaben, die sie für das Berliner Start-ups Juniqe absegnen sollen, ihrem jüngsten Zukauf, haben sie oft wenig Verständnis.

## Ein Netzwerk zum Abschalten

Ruhlands großer Plan: Der aktuelle Online-Shop, auf dem es Wohn- und Designschnickschnack von einer weltweiten Kreativ-Community zu kaufen gibt, soll der Schritt weg vom Thema Bilder werden. Sie wollen – wie inzwischen praktisch jeder Onlinehändler - Juniqe zu einem Marktplatz umbauen. Vorbild: Etsy, eine Plattform für kleine Designunternehmen, viel davon "selbstgemacht", die 2,3 Milliarden Dollar Umsatz macht. Für Ruhland ist auch das wieder nur eine Frage des Dranbleibens und der Disziplin. Er ist auf der Suche nach neuen Leuten, 45 Stellen sind derzeit offen, Entwickler würden in beliebiger Zahl eingestellt.

## Mehr zum Thema

---

**m+ Bildung: Wie die junge Unternehmerelite ihre Kinder erzieht** Von Sonja Banze und Gisela Maria Freisinger

---

**m+ Start-ups: Wie Highperformer mit Panikattacken und Überforderung umgehen** Von Sonja Banze und Christina Kyriasoglou

---

Mit dem Einstieg seiner Frau kam Ruhe in die Firma. Bei René Ruhland persönlich dauerte das noch ein paar Jahre. 2015 ging er zehn Tage Fasten, ohne Handy. Das, sagt er, war der "Gamechanger"; er macht das seitdem einmal im Jahr. „Die Klarheit im Kopf ist unschlagbar.“ Alles reflektieren, Neues denken, sich bewusst machen, dass es okay ist, was er tut. Weniger "ich muss", mehr "ich darf."

Das Unternehmerehepaar Ruhland scheint auch gesellschaftlich angekommen in der Jungunternehmerelite der Republik. In der Start-up-Szene, aber auch eng befreundet mit Nachfolgern großer Familienkonzerne. Man sehe sich oft, immer wieder treffe man sich in kleinen Runden und rede einfach. Dieser Austausch sei gerade ihr „Lebenselixier“, sagen beide. Um Themen wie Arbeit, Unternehmen, Strategien gehe es dabei so gut wie nie. Eher darum, wie man es schafft, dass einen die Arbeit nicht komplett aufsaugt, wie man abschaltet, die Familie zusammenhält. „Optimiert“, sagt Rene Ruhland, „sind wir alle.“ Genügend Drive hätten sie auch alle.

„Unser Problem“, sagt Ruhland, „ist unser Leben.“ **m**

---

Feedback

|



Solaranlagen  
**Baden-  
württemberg:  
Staatliche...**



boersenwissen-a...  
**NFTs: Wer jetzt  
investiert, kann  
im nächsten...**



RAID: Shadow L...  
**Das  
realistischste  
PC-Spiel des...**

