



Lee Rubin

AUTOR/IN · UNTERNEHMER/IN/GRÜNDER/IN

Den meisten Unternehmen mangelt es nicht an Talenten. Was ihnen fehlt, ist das Bindeglied, das aus fähigen Einzelpersonen ein Team macht, das Ergebnisse liefert. Unter Druck bröckelt die Kommunikation, Ziele werden funktionsübergreifend zersplittert, und Führungskräfte fragen sich, warum eine Gruppe leistungsstarker Mitarbeiter immer wieder nur mittelmäßige Ergebnisse erzielt.

Lee Rubin ist ehemaliger Kapitän der Footballmannschaft der Penn State University und Personalchef bei einem Fortune-500-Unternehmen. Er unterstützt Unternehmen dabei, den richtigen Teamgeist, eine gute Kommunikation und gemeinsame Ziele zu entwickeln, die aus einer Gruppe starker Einzelpersonen ein leistungsstarkes Team machen.

Lee Rubin's 2026 Biographie

Warum Unternehmen mit Lee Rubin zusammenarbeiten

- Er gibt Führungsteams ein benanntes, wiederholbares Rahmenwerk an die Hand, die „Fünf Cs“ (Konkurrenten, gemeinsames Ziel, Kommunikation, Chemie, Konsistenz), sodass Kulturarbeit nicht länger nur ein Schlagwort ist, sondern zu einer Checkliste wird, die ein Manager am Montag abarbeiten kann.
- Er hat beide Seiten des Raums erlebt: als Kapitän eines Big-Ten-Football-Teams und in über 16 Jahren als Personalverantwortlicher in Fortune-500-Unternehmen wie Johnson & Johnson, Sony und JP Morgan. Das Publikum hört Geschichten aus dem Umkleideraum, untermauert durch Erfahrung in der Personalstrategie von Unternehmen.
- Er spricht die spezifischen Fehlerquellen an, die Führungskräfte am häufigsten beobachten: talentierte Einzelpersonen, die nicht als Team funktionieren, anstatt das allgemeine Thema „Kultur“ zu behandeln.
- Seine Vorträge überzeugen. Agenturen und Kunden buchen ihn regelmäßig für Vertriebs-Kickoffs, Führungskräfte-Offsites und Veranstaltungen für die gesamte Belegschaft, bei denen das Ziel die Abstimmung vor der Umsetzung ist, nicht abstrakte Inspiration.

Biografische Höhepunkte

- Kapitän und drei Jahre lang Stammspieler als Free Safety beim Footballteam der Penn State Nittany Lions.
- 1994 Defensive MVP beim Florida Citrus Bowl; Auswahl für die All-Big Ten Conference; Honorable Mention All-American.
- Über 16 Jahre als Führungskraft im Personalwesen bei Fortune-500-Unternehmen.
- Autor von „WIN: Simple Insights to Help You Win the Game of Life“ und

VERFÜGBAR FÜR

- Redetätigkeit

LEES SPRECHENDE THEMEN

- Mitarbeitererfahrung
- Motivation und Inspiration
- Organisationskultur
- Spitzenleistung
- Teamführung

SPRACHEN: Englisch

einer Begleitausgabe für studentische Sportler.

- Signature-Keynote „5 Components of Extraordinary Teams“ vor Kunden wie Johnson & Johnson, Sony und JP Morgan.
- TEDx-Referent zum Thema Teamleistung.
- Bachelor-Abschluss in Sprachkommunikation mit Nebenfach Wirtschaftswissenschaften, Penn State University.

Biografie

Ein Football-Kapitän lernt etwas, was ein Unternehmensorganigramm selten vermittelt. Talent ist nicht die Einschränkung. Die Einschränkung besteht darin, ob elf Spieler, elf Führungskräfte oder elf Ingenieure ein Ziel klar genug teilen, um sich in Echtzeit aufeinander abstimmen zu können. Lee Rubin war drei Jahre lang Stammspieler als Free Safety an der Penn State University, war Mannschaftskapitän und wurde 1994 zum Defensive MVP des Florida Citrus Bowl gekürt. Anschließend verbrachte er 16 Jahre in Personalabteilungen von Fortune-500-Unternehmen und beobachtete, wie sich dieselbe Dynamik in den Konferenzräumen abspielte.

Aus dieser zweigleisigen Karriere entstanden die „Fünf Cs“: Konkurrenten, gemeinsames Ziel, Kommunikation, Chemie, Beständigkeit. Sie bilden das Rückgrat seiner charakteristischen Keynote „5 Components of Extraordinary Teams“ und geben Führungskräften ein praktisches Vokabular an die Hand, um zu diagnostizieren, warum eine fähige Gruppe nicht als Team funktioniert. Jede Komponente ist konkret genug, um in der nächsten Woche umgesetzt zu werden, und nicht abstrakt genug, um ignoriert zu werden.

Seine Kundenliste reicht von Johnson & Johnson, Sony und JP Morgan bis hin zu Sportabteilungen von Hochschulen und professionellen Sportorganisationen. Diese Bandbreite ist entscheidend. Dasselbe Rahmenwerk, das einem Unternehmensvertriebsteam hilft, sich auf ein Quartalsziel auszurichten, hilft einem Trainerstab, sich auf eine Saison auszurichten. Kunden, die Rubin buchen, kämpfen in der Regel mit einem bestimmten Problem – Silos nach einer Fusion, eine ins Stocken geratene Transformation, ein Quartal mit hoher Fluktuation – und wünschen sich eine Sitzung, die eine gemeinsame Sprache schafft, nicht nur einen abschließenden Hochgefühl.

Er ist außerdem Autor von „WIN: Simple Insights to Help You Win the Game of Life“, mit einer parallelen Ausgabe, die für studentische Sportler geschrieben wurde. Die Bücher vertiefen das Kernargument: dass die Gewohnheiten leistungsstarker Teams – Verantwortlichkeit, klare Rollenverteilung, gegenseitiger Respekt – dieselben Gewohnheiten sind, die auch leistungsstarke Einzelpersonen hervorbringen.

Wichtige Vortragsthemen

- Teamleistung und das „Five Cs“-Modell
- Aufbau einer Siegerkultur in Unternehmensteams
- Kommunikation und Chemie unter Druck
- Führungslektionen aus dem Spitzensport
- Mitarbeiterengagement und Akzeptanz
- Spitzenleistung für Einzelpersonen und Teams

Ideal für

- CHROs und leitende HR-Führungskräfte, die für Unternehmenskultur, Mitarbeiterengagement oder die Integration nach Fusionen

verantwortlich sind

- Vertriebsleiter, die Kick-offs vorbereiten, bei denen die Abstimmung wichtiger ist als Taktiken
- Leiter von Transformationsprojekten, die nach einer Umstrukturierung Teams neu aufbauen
- Hochschul- und Profisportorganisationen, die in die Führungskräfteentwicklung investieren

Lernergebnisse

- Ein gemeinsames Vokabular, die „Fünf Cs“, das Führungskräfte bereits am nächsten Tag nutzen können, um Reibungen im Team zu diagnostizieren
- Konkrete Strategien, um individuelles Talent in kollektive Leistung umzuwandeln
- Neu gewonnene Klarheit über den Unterschied zwischen einer Gruppe leistungsstarker Einzelpersonen und einem funktionierenden Team
- Praktische Kommunikationsgewohnheiten, die auch dann Bestand haben, wenn ein Team unter Druck steht

Lee Rubin's 2026 Gespräche & Themen

5 Merkmale außergewöhnlicher Teams

Ein Keynote-Vortrag, der das „Five Cs“-Modell vorstellt und Führungskräften ein praktisches Modell an die Hand gibt, um aus einer Gruppe fähiger Einzelpersonen ein leistungsstarkes Team zu formen.

Die wichtigsten Erkenntnisse:

- Eine klare Definition der „Fünf Cs“ (Konkurrenten, gemeinsames Ziel, Kommunikation, Chemie, Beständigkeit) und wie diese innerhalb eines Teams wirken
- Konkrete Verhaltensweisen, die die Kommunikation und die Chemie stärken, wenn ein Team unter Druck steht
- Eine Diagnose, um festzustellen, welche der fünf Komponenten die einschränkende Komponente in einem bestimmten Team ist

Lee Rubin's Videos



Was die Kunden von Lee Rubin sagen

Lee ist ein dynamischer Motivationsredner, der weiß, wie man erfolgreiche Teams aufbaut. Seine Begeisterung ist ansteckend, und sein Vortrag über den Aufbau herausragender Teams war auf unserer Jahreskonferenz hervorragend. Ich empfehle ihn für Ihre Veranstaltung. Wenn Teambuilding für Sie wichtig ist, ist Lee genau der Richtige für Sie.

Bill Mattos

Präsident, Kalifornischer Geflügelverband

Lee wurde als Hauptredner für unseren Kongress engagiert und er war einfach großartig! Er erhielt eine hervorragende Bewertung für seinen Vortrag „Die 5 Komponenten außergewöhnlicher Teams“. Das Publikum war begeistert von ihm. Die Zusammenarbeit mit Lee war sehr angenehm, er hat alle meine Fragen zeitnah beantwortet, und ich würde ihn auf jeden Fall weiterempfehlen.

Janet Ormsby

Leiter/in der Veranstaltungsabteilung, Verband der Kreditgenossenschaften von Michigan

Lee hat es grandios gemacht. Er hat bei unserer Mitarbeiterversammlung eine inspirierende Atmosphäre geschaffen. Lee hat es meisterhaft verstanden, unsere Themen in seine Keynote einzubinden. Ich kann ihm gar nicht genug dafür danken, dass er eine so unterhaltsame, fesselnde und aussagekräftige Keynote gehalten hat. Es war eine Freude, ihn kennenzulernen.

Beth Guerra Gunzel

CHRO, Amerikanische Physikalische Gesellschaft

Lee eröffnete unsere Konferenz mit einem interaktiven, spannenden Vortrag, über den unsere Teilnehmer noch immer sprechen. Seine Energie und Leidenschaft schufen eine Atmosphäre, in der die Teilnehmer voll und ganz bei der Sache waren und an seinen Lippen hingen. In unserer Umfrage nach der Veranstaltung wurde er mehrfach mit begeisterten Bewertungen hervorgehoben.

Hillary Daecher

Marketingleiter, McKonly & Asbury

Lees Vortrag „Die 5 Komponenten außergewöhnlicher Teams“ war der perfekte Abschluss unserer Veranstaltung. Seine Botschaft steckte voller praktischer Weisheiten, die mit unseren teamorientierten Werten im Einklang stehen. Lee war mitreißend und hinterließ einen bleibenden Eindruck. Tatsächlich beziehen sich unsere Mitarbeiter in unseren Besprechungen immer noch auf die 5 Cs.

Kathy Ortone

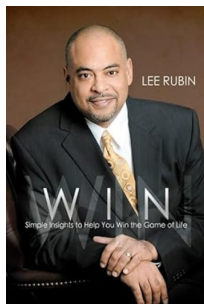
Leiter Talentmanagement, Coworx Personalvermittlung

Lee ist mit Abstand einer der besten Redner, die wir je hatten! Er war der Hauptredner bei unserer jährlichen unternehmensweiten Versammlung. Lees Vortrag über außergewöhnliche Teams ist inspirierend, fesselnd und von entscheidender Bedeutung. Es gab so viele Aha-Momente und Denkanstöße, über die unsere Gruppe noch immer spricht.

Kristen Greer

Leiter Marketing-Operations, ImagineSoftware

LEE'S LETZTE BÜCHER



WIN: Einfache Erkenntnisse, die dir helfen, das Spiel des Lebens zu gewinnen

Lee Rubin's 2026 speaking fees

Die spezifischen Gebühren liegen innerhalb der angegebenen Spanne. Diese dienen nur als Richtwerte und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

	EUR	GBP	USD
Land	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asien-Pazifik	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Europa	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Naher Osten & Afrika	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Südamerika	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Großbritannien	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
US-Ostküste	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
US-Westküste	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Virtuell	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000