

Startseite Zeitungen & Abo · Immobilienmarkt · Stellenmarkt · Kleinanzeigen ·
Inserieren · TV-Programm · Wetter: Bern 13°
BERNERZEITUNG BZ

WIRTSCHAFT

DOSSIER: ARBEIT - LUST ODER LAST?

«Dass ich damit Geld verdiene, ist ein schöner Nebeneffekt»

Von Mathias Morgenthaler. Aktualisiert um 16:23 Uhr

Patrick Liotard-Vogt hat in jungen Jahren schon einiges erreicht: Der 24-Jährige führt ein global tätiges Unternehmen, das gerade in China Fuss gefasst hat, er ist an rund 50 weiteren Firmen beteiligt und geht im spanischen Königshaus ein und aus. Sein neuestes Projekt soll das Management von Beziehungen revolutionieren.



Patrick Liotard-Vogt: «Als CEO werde ich bald kürzertreten.» (Bild: zvg)

Herr Liotard-Vogt, Sie haben mit 18 Jahren die Schule abgebrochen, um Unternehmer zu werden. Warum konnte das nicht bis nach der Matura warten?

PATRICK LIOTARD-VOGT: Ich tat mich damals schwer, mich im starren Rahmen der Schule zu bewegen, mir fehlte das innere Feuer, die Abwechslung. Später begriff ich, dass ich am besten Unternehmertum und Schule kombiniere.

Welches Projekt nahmen Sie damals mit 18 Jahren in Angriff?

Ich entwickelte im Internat «Le Rosey» die Idee, eine Memberkarte zu vertreiben, die den Besitzern einfachen Zutritt zu den feinsten Klubs in der ganzen Welt bietet. Wir waren damals in den nobelsten Genfer und Gstaader Klubs gern gesehene Gäste mit Privilegien, im Ausland hatten wir teilweise Mühe, in die gefragtesten Lokalitäten hineinzukommen. Ich merkte rasch, dass es ein grosses Bedürfnis gab für

eine global gültige VIP-Karte.

Wie überzeugten Sie als 18-Jähriger die elitären Klubs in New York, Paris oder London, das Projekt mitzutragen?

Dank meinen Mitschülern im Internat hatte ich in jeder wichtigen Stadt einen Kontakt, der mir die normalerweise verschlossenen Türen öffnete. Den Klubs leuchtete es rasch ein, dass meine VIP-Karte und das damit verbundene Magazin ihnen neue, kaufkräftige Kundschaft sowie internationale Anerkennung bringen würde. Trotz dieser guten Ausgangslage musste ich zwei Jahre viel Arbeit in das Projekt stecken, ehe ich Ende 2004 mit «The World's Finest Clubs» starten konnte.

Spielte Geld eine Rolle?

Natürlich. Ich habe die Firma mit 40 000 Franken Startkapital von meinen Eltern gegründet. Wir mussten knapp kalkulieren, clever sein und viel arbeiten. Nein, ich habe nicht mit der grossen Kelle angerichtet.

Dennoch haftet Ihnen das Etikett des verwöhnten Zürcher Goldküsten-Sprosses an. Nervt Sie das?

Ich fände es schade, wenn man mich so betrachten würde. In meiner Familie haben alle hart gearbeitet. Mein Urgrossvater und mein Grossvater waren beide Konzernchefs bei Nestlé, mein Vater hat ein Vermögensverwaltungsgeschäft aufgebaut. Ich will die Familientradition weiterführen und als Unternehmer Erfolg haben. Wahrscheinlich habe ich das gleiche Gen wie meine Vorfahren, sonst hätte ich nicht in so jungen Jahren ein inneres Feuer für eigene Projekte entwickelt.

Ist Geld dabei ein Antrieb?

Nein, es geht mir darum, Projekte mit Potenzial zu erkennen, etwas zu bewegen, auf dem Markt erfolgreich zu sein. Dass ich damit Geld verdiene, ist ein schöner Nebeneffekt. Als ich vor einiger Zeit die Internet-Portale Usgang.ch und Students.ch an Axel Springer verkaufen konnte, stand für mich nicht der finanzielle Ertrag im Vordergrund. Der erfolgreiche Deal war primär der Beweis, dass meine Investitionsstrategie richtig war.

Immerhin haben Sie sich vom Erlös einen Porsche Cayenne gekauft.

Ja, da war ich ein wenig übermütig und habe mir ein tolles Auto geleistet.

Haben Sie auch Freunde, die nicht wohlhabend sind?

Ja, klar, ich habe nie verstanden, wie sich Menschen über ihren Wohlstand definieren können. Mir ist es wichtig, durch mein Sein und mein Tun zu überzeugen, nicht durch mein Haben.

Und mit Tun halten Sie sich nicht zurück. Es heisst, Sie seien an fünfzig Unternehmen beteiligt.

Das mag sein, aber stärker engagiert bin ich in ungefähr zehn Unternehmen.

Sie sind Chef von «The World's Finest Clubs». Wie viele Mitarbeiter führen Sie da und was sind die Haupttätigkeiten?

Ich beschäftige derzeit sechs Mitarbeiter. Für mich ist die Leitungsfunktion ungefähr ein 50-Prozent-Pensum. Wahrscheinlich werde ich als CEO bald einmal kürzer treten. Vorderhand

geht es darum, neue, interessante Märkte zu erschliessen. Anfang März haben wir ein Büro in Peking eröffnet, um in China und Japan zu wachsen.

Eine Jahres-Mitgliedschaft in «The World's Finest Clubs» kostet 2000 Euro. Wie viele Mitglieder zählt das Netzwerk, und wie finden Sie neue Kunden?

Derzeit sind es rund 1400 Mitglieder, bis Ende 2010 wollen wir zwischen 3000 und 5000 Mitglieder haben. Oft klopfen die Kunden bei uns an. Die Banken sind ein wichtiger Vertriebskanal, sie schenken wichtigen Kunden eine VIP-Karte. Jetzt läuft es sogar besser als bei Hochkonjunktur. Wenn die Depot-Werte der Kunden im Keller sind, wollen die Banken nicht mit Geschenken sparen.

Von welchen anderen Beteiligungen erwarten Sie Grosses?

Ich bin Hauptinvestor und Verwaltungsratspräsident von Poken SA. Dieses junge Lausanner Unternehmen hat einen Schlüsselanhänger entwickelt, dank dem man mittels Funk soziale Daten mit anderen austauschen kann. Poken ist eine Art Schnittstelle zwischen der herkömmlichen Visitenkarte und den sozialen Netzwerken im Internet, eine Brücke zwischen Online und Offline. Ich treffe jemanden, wir halten unsere Poken zusammen, und wenn ich mich später in den Computer einlogge, habe ich Foto und Eckdaten meines neuen Kontakts verfügbar und kann ihn zu den Freundeslisten in meinen sozialen Netzwerken hinzufügen.

Nutzen Sie das selber wirklich?

In der Schweiz ist der Anhänger noch kaum verbreitet; in Holland zum Beispiel sind aber schon fünf Prozent der Stadtbevölkerung auf den Poken-Zug aufgesprungen. In der Fachpresse heisst es, nach den Jahren von Facebook und Twitter sei 2009 nun das Jahr von Poken. Wir haben im Dezember letzten Jahres mit dem Verkauf der Anhänger begonnen und sind schon total ausverkauft. Für den speziellen Business-Poken, den wir im Juni lancieren, sind schon über eine Million Vorbestellungen eingegangen.

Lassen Sie uns noch kurz über Ihr geschäftliches Netzwerk reden. Es heisst, Ihre Verbindungen reichten bis ins spanische Königshaus. Stimmt das?

Ja. Juan José?Franco war im Internat mein Zimmerkollege und ich bin öfters bei ihm eingeladen. Es kommt vor, dass auch das Königspaar mit am Tisch sitzt. Auch in der arabischen Welt habe ich zum Glück viele gute Kontakte, in «Le Rosey» waren ja Schüler aus 52 Nationen versammelt. Seit ich Stiftungsrat von «Cinema for Peace» bin, habe ich einen wesentlich einfacheren Zugang zu Hollywood-Stars. Es ist nicht so, dass ich heute George Clooney anrufen kann und wir dann am gleichen Abend ein Bier trinken gehen. Aber wenn ich ihm ein Projekt vorstellen will, dann erhalte ich einen Termin in den nächsten Wochen.

Information und Kontakt: **www.finestclubs.com** oder **www.doyoupoken.com**
(Bernerzeitung.ch/Newsnetz)

Erstellt: 04.05.2009, 16:18 Uhr

© Tamedia AG