

Mit 24 Jahren «als CEO kürzertreten»

Der Unternehmer **Patrick Liotard-Vogt** verkehrt in den nobelsten Clubs der Welt und fährt Porsche Cayenne – ansonsten gibt er sich bescheiden

Mit 18 Jahren hat er die Schule abgebrochen, um Unternehmer zu werden, heute, sechs Jahre später, ist Patrick Liotard-Vogt an 50 Unternehmen beteiligt und Chef eines Netzwerks, das wohlhabenden Kunden überall auf der Welt einfachen Zugang zu den exklusivsten Clubs garantiert.

INTERVIEW:
MATHIAS MORGENTHALER

«BUND»: 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. So erwarb ich vor vier Jahren an der Akad das Handelsdiplom, so werde ich diesen Herbst den Bachelor in Business Administration in Banking & Finance machen.

Welches Projekt nahmen Sie damals mit 18 Jahren in Angriff?

Ich entwickelte im Internet «Le Rosey» die Idee, eine Memberkarte zu vertreiben, die den Besitzern einfachen Zutritt zu den feinsten Clubs in der ganzen Welt bietet. Wir waren damals in den nobelsten Genfer und Gstaader Clubs 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 Clubs in New York, Mailand, Paris oder London, das Projekt mitzutragen?

Dank meinen Mitschülern im Internet hatte ich in jeder wichtigen Stadt einen Kontakt, der mir die normalerweise verschlossenen Türen

«Ich habe nur selten über die Stränge geschlagen.»

öffnete. Den Clubs leuchtete es rasch ein, dass meine VIP-Karte und das damit verbundene Magazin ihnen neue, kaufkräftige Kundschaft sowie internationale Anerkennung bringen würden. 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.

Haben Sie sich strikt an einen Business-Plan gehalten?

Nein, das war «Learning by Doing»; und ich habe mich von Anfang an konsequent mit Leuten umgeben, die mehr konnten als ich.

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 Goldküstensprosses 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 Konzernchefs bei Nestlé, mein Vater hat ein Vermögensverwaltungsgeschäft aufgebaut. Meine Jugendzeit war geprägt durch Reisen und gute Gespräche, nicht durch sinnloses Geldverprassen aus Langeweile.

Aber Sie waren in einem Eliteinternat am Genfersee und vergnügten sich in dieser Zeit mit Papas Kreditkarte.

Klar, das Internat war teuer, meine Ausgaben waren aber limitiert, und ich habe nur selten über die Stränge geschlagen. Ich bin einfach nicht der Typ, der sich mit dem Geld anderer ein gemütliches Leben macht. Ich will die Familientradition weiterführen und als Unternehmer Erfolg haben – und ich habe jeden Tag Spass an der Arbeit.

Ist Geld dabei ein Antrieb?

Nein, es geht mir darum, Projekte mit Potenzial zu erkennen, etwas zu bewegen, Mehrwert zu schaffen für andere und für mich. 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 eines Porsche Cayenne gekauft.

Ja, da war ich ein wenig übermütig und habe mir ein tolles Auto geleistet. Heute hat er 120 000 Kilometer auf dem Buckel, ich werde ihn hoffentlich noch lange fahren. Ich bin nicht der Typ, der sich noch ein zweites und drittes Luxusauto anschafft. Das meiste Geld investiere ich sofort wieder in neue Projekte.

Auf der Homepage von «The World's Finest Clubs» heisst es: «Wir anerkennen, dass Ihre Zeit zu wertvoll ist fürs Schlagenstehen. Sie sind es sich gewohnt, mit einem Lächeln empfangen zu werden und persönlich zu Ihrem exklusiven Tisch an



Patrick Liotard-Vogt hat einen guten Draht zu **George Clooney** und ins spanische Königshaus. ZVG

den luxuriösesten Orten geführt zu werden.» Trifft das auch auf Sie zu?

Ich bin laufend daran, mein Netzwerk zu erweitern und spannende Investitionsobjekte zu suchen – natürlich kostet das Geld. Aber ich mache heute alle Ausgaben mit Kalkül. Privat lebe ich nicht so teuer, wie alle meinen. Die Clubs suche ich lieber über Mittag auf, dann fliege ich zurück in die Schweiz und verbringe den Abend gemütlich zu Hause mit meiner langjährigen Freundin. Ich habe keine Freude daran, in Clubs Tausende von Franken für Champagner und Wein auszugeben – das habe ich höchstens während der Internatszeit ein paar Mal gemacht. Heute sitze ich viel lieber mit Freunden bei einer Flasche Wein und diskutiere mit ihnen bis in die Nacht.

Haben Sie auch Freunde, die nicht wohlhabend sind?

Ja, klar, das ist doch kein Kriterium. Ich habe nie verstanden, wie

sich Menschen über ihren Wohlstand definieren können. Ich will durch mein Sein und mein Tun überzeugen, nicht durch Haben.

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

Das mag sein, stärker engagiert bin ich in zehn Firmen. Ich habe bereits einen persönlichen Mitarbeiter angestellt, um diese Beteiligungen zu managen. Es ist gut möglich, dass bald weitere folgen werden.

Sie bezeichnen sich als CEO des Unternehmens «The World's Finest Clubs». Wie viele Mitarbeiter führen Sie da, und was sind heute die Haupttätigkeiten?

Ich beschäftige derzeit sechs Mitarbeiter. Für mich ist die Leitungsfunktion ungefähr ein 50-Prozentpensum. Es ist schwierig abzugrenzen, weil es Synergien und Überschneidungen mit anderen Projek-

ten gibt. Wahrscheinlich werde ich als CEO bald kürzertreten. Vordergrund geht es darum, neue Märkte zu erschliessen. Anfang März haben wir ein Büro in Peking eröffnet, um in China und Japan zu wachsen.

Die Mitgliedschaft in «The World's Finest Clubs» kostet 2000 Euro pro Jahr. Wie viele Mitglieder gibt es, 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.

Auch jetzt noch, wo die Banken sparen müssen?

Ja, es läuft sogar besser als bei Hochkonjunktur. Wenn die Depotwerte der Kunden im Keller sind, sollten 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 kurz 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 es noch kaum möglich, weil erst ganz wenige einen solchen Anhänger haben; in Holland sind aber schon fünf Prozent der Stadtbevölkerung auf den Poken-Zug aufgesprungen. In der

«Dass ich Geld verdiene damit, ist Nebensache.»

Fachpresse heisst es, nach dem Jahr von Facebook (2007) und von Twitter (2008) sei 2009 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. Ich bin überzeugt, dass in der zweiten Jahreshälfte auch die Schweizer mitziehen werden. Leider müssen die meisten Dinge zuerst im Ausland Erfolg haben, bevor sie hierzulande geschätzt werden.

Lassen Sie uns noch über Ihr 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 die arabische 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, einer Stiftung, die anspruchsvolle Filmprojekte im Bereich der Friedensförderung finanziert, habe ich einen wesentlich einfacheren Zugang zu Hollywood-Stars. Damit Sie mich richtig verstehen: 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.

AUS DEM ARBEITSRECHT

«Kann ich mich gegen Überstunden wehren?»

Letzten Monat musste ich 10 Überstunden machen. Als ich auf der Lohnabrechnung davon nichts sah, fragte ich den Arbeitgeber. Dieser verwies auf das Personalreglement, wonach bis 20 Überstunden pro Monat im Lohn inbegriffen seien und nicht besonders entschädigt würden. Ist das zulässig? Darf ich mich in Zukunft weigern, Überstunden zu machen?

Wenn weder im Arbeitsvertrag noch im Personalreglement/GAV etwas darüber steht, muss Mehrarbeit entweder mit Freizeit kompensiert oder mit einem Zuschlag von 25 Prozent entschädigt werden (Art. 321c OR). Es ist jedoch zulässig, vertraglich etwas anderes abzumachen oder die Überstundenentschädigung sogar ganz auszuschliessen. Es ist deshalb empfehlenswert, den Arbeitsvertrag genau daraufhin zu prüfen, ob etwas Derartiges drinsteht. Wenn im Arbeitsvertrag auf ein Personalreglement oder einen Gesamtarbeitsvertrag verwiesen wird, sind auch diese anzusehen, weil eine einmal akzeptierte Bestimmung später kaum mehr abgeändert werden kann.

Überzeit muss vergütet werden

Unzulässig wird eine solche Bestimmung erst, wenn durch die Mehrarbeit die wöchentliche Höchstarbeitszeit (je nach Branche 45 oder 50 Stunden) gemäss Ar-

beitsgesetz überschritten wird. In diesem Fall spricht man von «Überzeit» und die Abgeltung mit einem Zuschlag von 25 Prozent ist (ausser bei höherem Kader) zwingend. Büropersonal und übrige Angestellte (inkl. Verkaufspersonal in Grossbetrieben des Detailhandels) haben erst Anspruch, wenn die Überstunden 60 Stunden im Kalenderjahr übersteigen. Für vorübergehende Sonntagsarbeit beträgt der Lohnzuschlag 50 Prozent.

Wichtig ist, dass der Arbeitnehmer nicht von sich aus, sondern nur auf Anordnung oder bei vorgängiger bzw. nachträglicher Genehmigung Mehrarbeit leisten darf. Falls kein Zeiterfassungssystem vorhanden

ist, ist es empfehlenswert, die Mehrstunden aufzuschreiben und periodisch vom Vorgesetzten visieren zu lassen. Es genügt auch, wenn der Vorgesetzte die ausgewiesenen Mehrstunden hätte sehen können und er nicht darauf reagiert hat. Im Streitfall muss der Arbeitnehmer beweisen, wie viel Mehrarbeit er geleistet hat und dass diese bewilligt war. Sonst riskiert er, vor Gericht leer auszugehen. Da die Ansprüche nach fünf Jahren verjähren, sind sie rechtzeitig geltend zu machen.

Ständig Überstunden unzulässig

Sich zu weigern, Überstunden zu leisten, ist nur dann zulässig, wenn dies aus persönlichen Gründen

(Gesundheit, Familie) unzumutbar oder durch Massnahmen des Arbeitgebers (mehr Personal, bessere Organisation) vermeidbar wäre. Nicht zulässig ist deshalb die Praxis gewisser Detailhandelsketten, Mitarbeiterinnen generell nur zu 50 Prozent anzustellen und von ihnen ständig Überstunden zu verlangen. Bei kurzfristigen Engpässen oder Notlagen müssen hingegen alle Angestellten Mehrarbeit leisten. Wer sich trotzdem weigert, riskiert eine Entlassung wegen Verletzung der Treupflicht. Zudem kann der Arbeitgeber Ersatz des dadurch entstandenen Schadens verlangen.

Da in der Schweiz pro Jahr 186 Millionen Überstunden geleistet

werden, hat dieses Thema eine nicht zu unterschätzende Bedeutung. Wer sich nicht informiert, riskiert erhebliche Nachteile.

Martin Zwahlen

ZUR PERSON



Martin Zwahlen ist Fürsprecher und Mediator in Bern. Er ist auf Arbeitsrecht und Konfliktlösung spezialisiert. Leserfragen an zwahlen@mz-mediation.ch. Eine Auswahl wird anonymisiert an dieser Stelle publiziert. (mmw)