

## Soziale Netzwerke zum Anfassen: ein kleiner USB-Stick erobert die Welt

*Ein junges Schweizer Unternehmen macht flüchtige Bekanntschaften zu virtuellen Freunden auf dem Netz – auf Facebook, Xing, Linked-in, studiVZ oder Skype. Statt Visitenkarten, Blicke, Küsse oder Telefonnummern tauscht man über eine kleine «Berührung» Links und Adressen aus. «Poken» ist eine Idee, die dank dem HSG Alumnus und Start-up-Förderer Guillaume Beauverd umgesetzt werden konnte.*



Von Andreas Küng

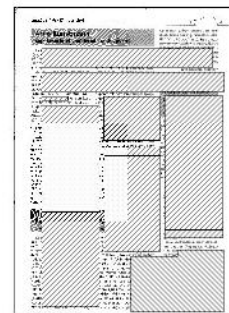
Vielleicht gehört das kleine Monster bald so zu uns wie Handy, Lippenstift oder Autoschlüssel. Jedenfalls kann die daumengrosse Figur mit vier Zähnen mehr über uns und unser Leben aussagen als Handymodell, Visitenkarte und Automarke zusammen. Denn sie ist der Schlüssel zu unserer Persönlichkeit, wie wir sie auf den Plattformen dieser Welt einem viel kleineren Teil der Welt tagtäglich offenbaren: die Figur mit Funk-Hand und USB-Arm ist die Brücke von der Realität einer Bar, einem Kongress oder einer Disco zu unserer Person auf Facebook, Xing, Linked-In, Netlog oder den Pendants Hyves, studiVZ, MSN, MySpace, Twitter, Flickr und so fort. Der digital-moderne Mensch trägt nicht mehr eine einzige Identität, sondern zieht sich je nach Ort, Anlass und Gegenüber ein anderes feines Netz(werk) aus Bytes und Bytes

über. Die privaten Geburtstagsfotos sind auf Facebook, mit den Bürokolleginnen pflegt man Freundschaften über Xing, der ausführlichste Lebenslauf findet sich auf Linked-In und die private Telefonnummer gar nirgends.

Was davon gibt man einer neuen Bekanntschaft mit und vor allem wie? Die zehnstellige Nummer in der Adresszeile des Profils auf ein Papier kritzeln, die Handynummer auswendig lernen oder an der Bar die Visitenkarte des Geschäfts zücken? Alles geht, nur ist es nicht immer praktisch und passend, vor allem unterwegs (mit dem Handy am Ohr), in einer Disco (kein Internet) oder an einem Kongress (alle Visitenkarten vergeben). Der kleine USB-Stick der Lausanner Firma Poken gibt alle diese Daten papier- und kabellos an einen anderen

Poken-Besitzer weiter: vom Link zum jeweiligen Profil in einem sozialen Netzwerk bis zu den persönlichen Kontaktdaten. Je nach dem, welche Angaben jemand austauschen möchte, sendet der Poken die entsprechenden Daten über Funk an das andere Poken. Alles, was es dazu braucht, ist eine kleine «Berührung» oder eben ein «Händedruck» zweier Poken.

**Den richtigen Peter Smith finden? – Unmöglich.**



Das Unternehmen, das diese Figürchen entwickelte, herstellt und vorerst in Europa vertreibt, kommt aus Lausanne und wurde Ende 2007 von einem kanadischen MBA-Studenten am IMD, Stéphane Doutriaux, gegründet. Bis zur ersten Produktion eines Poken dauerte es fast ein Jahr, nämlich bis Ende September 2008. Möglich machte diesen Schritt Guillaume Beauverd, Alumnus und Partner bei einem kleinen Unternehmen der Finanzbranche. Für Beauverd, der bereits am Ende seiner Mittelschulzeit die erste eigene Firma gründete (für Webdesign), war es das dritte grösste Investment in ein Jungunternehmen im Bereich Technologie und Soziale Netzwerke. Für dieses Unternehmen, die Poken S.A., war es der Durchbruch: Bis Ende Februar 2009 wurden weltweit knapp 40 000 Poken verkauft, die Zuwachsrate beträgt monatlich etwa 200 Prozent. Die ersten Poken wurden vor drei Monaten in den Niederlanden an einer Konferenz vorgestellt und der Schlüsselanhänger mit der digitalen Visitenkarte verbreitete sich in Windeseile. Zurzeit wird der USB-Stick mit vier Fingern und Tier-, Alien- oder Babygesicht nebst dem Ursprungsland Schweiz in Spanien, Frankreich, Grossbritannien und Deutschland vertrieben. Der (Markt-)Schritt über den Atlantik, nach Nordamerika vorerst, steht in Kürze an. «Poken fasziniert ein bisschen alle, von den 13 bis 25-jährigen Teenagern über die 30 bis 35-jährigen Technikfreaks der IT-Welt bis zu Wissenschaftlern und Geschäftsleuten aller Altersklassen», erklärt Guillaume Beauverd. Nur die CEOs der grossen Weltkonzerne hätten bis jetzt nicht auf Poken gewartet. Und diese Geschäftsgruppen werden das Poken wohl auch in Zukunft bleibenlassen: sich gegenseitig die Hände eines Plastikfigürchens zu schütteln, ist nicht an jedem Ort der passende Stil. Hier-

für lanciert Poken in Kürze einen intelligenten Teilnehmer-Badge mit Poken-Technologie. An vielen andern Orten hingegen ist die Poken-Figur die praktische Brücke zwischen realer Welt und virtuellem Profil. Guillaume Beauverd erklärt, warum: «Wenn Sie Peter Smith kennengelernt haben und ihn dann auf Facebook, Xing oder LinkedIn suchen, finden Sie bestimmt nicht den richtigen. Oder sie landen in dem sozialen Netzwerk, wo Privates statt Geschäftliches über ihn drinsteht. Mit einem Poken gibt ihnen Peter Smith genau den Link, der zu seinem Profil führt. Und seine Skype-Adresse ist gleich auch noch mit dabei.»

#### **Studium und Geschäft – eine Gratwanderung**

Guillaume Beauverd, ist ebenfalls durch einen virtuellen Hinweis auf Poken aufmerksam geworden – obwohl es damals, im Sommer 2008, noch gar kein funktionierendes Poken gab. Über einen RSS-Feed des IMD Lausanne erfuhr der Jung-Investor, dass der Poken-Gründer Stéphane Doutriaux mit einem geheimen Produkt am Wettbewerb VentureKick teilgenommen hatte und diesen auch gewann. Sofort vereinbarte Guillaume Beauverd, der jede Woche fünf bis zehn Jungunternehmer trifft, einen Termin mit dem älteren Poken-CEO und war begeistert: «Stéphane Doutriaux hatte nicht nur eine Vision, wie man reale und virtuelle Welt intelligent verbindet, sondern war auch brilliant und nicht allein auf die Technologie fixiert. Er hätte auch erfolgreich Zahnbürsten verkaufen können; das hat mich fasziniert.» Guillaume Beauverd hatte in der Westschweizer Finanzszene einen guten Ruf, einen überzeugenden CEO vor sich und konnte Poken innert kürzester Zeit wertvolle Kontakte, Unterstützung und das benötigte Kapital vermitteln – teilweise eigenes, zu einem grossen Teil aber fremdes Geld. «In der Fi-

nanzbranche wurden wir gern als «young kids» belächelt (Beauverd ist Jahrgang 1980), aber die oft viel älteren Financiers schenken uns auch das Vertrauen. Wir genossen, weil wir mit unseren eigenen Projekten erfolgreich waren, manchmal auch eine gewisse Narrenfreiheit.» Für diesen guten Ruf in den Finanzkreisen schon als junger Absolvent hat Beauverd auch auf einiges verzichten müssen – zum Beispiel einen frühen Abschluss an der HSG. «Ich hatte während meines ganzen Studiums für verschiedene Privatbanken und Hedge Funds gearbeitet, auch für das ISC und führte daneben meine eigene Firma. Dieses nicht-schulische Engagement war zu meiner Zeit nicht ideal mit den Anforderungen an der HSG vereinbar. Ich studierte darum auch sieben Jahre an der Uni. Heute ist das unternehmerische Engagement von Studierenden auch dank verschiedenen institutionellen Angeboten viel besser möglich. Mit dem CEE (Center for Entrepreneurship Excellence) zum Beispiel unternimmt die HSG zusammen mit den Alumni vieles, um das (studentische) Unternehmertum zu vereinfachen und zu fördern.»

**Virales Vertriebsmodell**

Die realen Poken, die für das virtuelle Link-Tauschen nötig sind, können entweder in einem Paket mit mehreren Exemplaren – eben auch für Freunde, weil ein einzelnes Poken nichts bringt – über die Website der Firma oder seit Anfang Jahr einzeln in verschiedenen Warenhäusern der Schweiz gekauft werden. Die monatlich dreistelligen Zuwachsraten verdanken die USB-Sticks auch der Vertriebsstrategie: Wer sich auf der Website doyoupoken.com registriert und Poken an seine Freunde verkauft, erhält Rabatte – die Mund-zu-Mund-Propaganda wird zum Freund-an-Freund-Vertriebsmodell. Anders als die bekannten sozialen Netzwerke im

Internet ist weder der USB-Stick noch doyoupoken.com eine Plattform mit eigenen Inhalten. Auf der Website werden (auf Wunsch) einzig der Zeitpunkt der Aufnahme eines Kontaktes sowie die jeweilige «Visitenkarte» mit den Links zu den Profilen auf den jeweiligen Plattformen angezeigt. Der Benutzer eines Pokens entscheidet, welche Links zu seinen Profilen er frei- bzw. weitergeben möchte. Die Photos, Nachrichten und Kontaktdaten selbst bleiben dabei auf den Servern der sozialen Netzwerke wie Facebook, Xing etc. Auch auf den Stick selbst werden nur die Verweise, nicht aber die Daten selbst kopiert.

*www.doyoupoken.com*

**Guillaume Beauverd**

Guillaume Beauverd, geboren 1980, studierte an der Universität St. Gallen Betriebswirtschaftslehre und schloss mit einem Bachelor ab. Er arbeitete während des Studiums für verschiedene Westschweizer Privatbanken und Fund of Funds und führte sein eigenes Beratungsunternehmen. Seit Herbst 2008 ist er Verwaltungsrat und Teilhaber bei Poken S.A. in Lausanne. Beauverd ist unter anderem Mitgründer und CEO bei Trace Golf (einem start-up für Lokalisierungs-Technologie), Partner bei Leading Hedge (einem Private-Equity-Unternehmen) und bringt für Poken seine guten Kontakte im Technologie- und Finanzbereich ins Spiel.



Guillaume Beauverd, Teilhaber Poken AG