

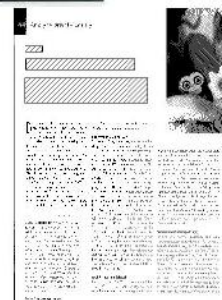
Poken

Networken à discretion

Stéphane Doutriaux verkaufte in den ersten zwei Monaten **über 60 000 Stück** seiner **sozialen Schlüsselanhänger** und lässt alle herkömmlichen Visitenkarten Makulatur werden. Viele Investoren sind von der Notwendigkeit der schrillen Plastikfigürchen überzeugt.



PHOTO: POKEN



Argus Ref 34609184

Die traditionellen Visitenkarten aus Papier sind für immer mehr Leute längst Schnee von gestern. Bisher mussten die gesammelten Kärtchen nach einer Konferenz sortiert und von Hand abgetippt werden. Und selbst dann kam es vor, dass man Monate später nicht mehr wusste, welcher Kontakt wann und wo geknüpft wurde. Auf privaten Anlässen wurden E-Mail-Adressen und Telefonnummern irgendwo notiert und, wenn nicht sogar noch am selben Abend, oftmals wieder verloren. Jungunternehmer Stéphane Doutriaux hat einen Weg gefunden, der das private wie geschäftliche Networking massiv erleichtert und noch mit einem Spassfaktor ergänzt. Die Lösung heisst Poken: Das sind Schlüsselanhänger in Form bunter Tiere und Fabelwesen aus Plastik, welche innert Sekunden per Funk alle Daten zweier aufeinandertreffenden Personen miteinander austauschen.

Sicherer Kontaktaustausch

Per Handschlag, dem umgangssprachlichen «High Five» – beziehungsweise «High Four», da die Figuren nur mit vier Fingern ausgestattet sind – kommunizieren die Poken über sogenannte Radio Frequency Identification (RFID) miteinander. Jedes Gerät enthält einen Mikro-Prozessor sowie einen USB-Anschluss, über den die Kontaktdaten später auf die Poken-Plattform geladen und direkt ins Adressverwaltungsprogramm (z.B. Outlook) des Computers integriert werden. Datum und Uhrzeit des Zusammentreffens werden ebenfalls erfasst und die Inhalte der virtuellen Visitenkarten werden laufend und in Echtzeit via Internet aktualisiert. Jeder Kontakt wird mit den Profilen von Social Communities wie Xing, Facebook, LinkedIn oder Skype vernetzt. Ein Poken ist bei Manor für 24,90 CHF, auf geschenkidee.ch sogar für 19,90 CHF erhältlich. Man könnte also meinen, dass alle, die beruflich oder privat

viel Networking betreiben, sich ohne ein solches Kunststoffmännchen unnötig das Leben schwer machen. Dies scheint tatsächlich so zu sein, obwohl die Batterie des Pokens alle sechs Monate ersetzt werden muss und die Speicherkapazität auf 64 Kontakte beschränkt ist.

Viral Distribution Network

Doutriaux hat die Produktion nach China ausgelagert, der Vertrieb erfolgt weltweit. Anstelle eines teuren Ladengeschäfts verfügt Poken lediglich über ein Warenlager, von welchem die Geräte versandt werden. Im Dezember 2008 wurde das erste Poken verkauft, bis Mitte Februar 2009 hat das Lausanner Start-up mehr als 60'000 Stück abgesetzt. Am stärksten floriert das Geschäft zurzeit in den Niederlanden, wo private Händler täglich über 1000 Poken weiterverkaufen. Diese erhalten einen Mengenrabatt, der proportional mit der nachgefragten Menge ansteigt und die Marge deutlich in die Höhe treibt, je mehr sie verkaufen. Durch ein solches Vertriebssystem, von Poken «Viral Distribution Network» genannt, wälzt das Jungunternehmen den grössten Teil der Risiken und Lagerkosten auf die Zwischenhändler ab.

Wettbewerbsvorteil gesichert

Konkurrenz haben Doutriaux und sein Team bis heute keine direkte. Die internationale Patentierung der Technologie gewährt Poken einen Vorsprung beim Eintritt in den jungen Markt. Es gäbe noch die Alternative, Kontakte übers Mobiltelefon via Bluetooth auszutauschen. Dies scheint auf Veranstaltungen nicht die gängigste Methode zu sein, obschon alle ein Handy besitzen und die Übertragung schnell, kostenlos und ohne zusätzliche Hardware erfolgt. Der Nachteil dieser Methode besteht allerdings darin, dass die virtuelle Visitenkarte nach

dem Abspeichern nicht mehr vom Inhaber verändert werden kann und die Daten daher mit der Zeit an Aktualität einbüßen.

Der in Quebec, Kanada, geborene Doutriaux schafft es, seine Geschäftsidee innerhalb von neun Monaten in ein Unternehmen zu verwandeln und erhält dafür von Venturekick 130000 CHF à fonds perdu. Im selben Jahr wird er von Venturelab für zehn Tage zum Training der Venture Leaders nach Boston eingeladen, erhält weitere 40000 CHF dank einem Wettbewerb der SRG idée suisse und präsentiert Poken in Korea. Beteiligt an der Lausanner Aktiengesellschaft sind neben dem Gründer verschiedene private Business Angels und Venture Capitalists aus dem In- und Ausland, darunter G2 und Redalpine. Gegründet wurde die Poken SA mit einem Aktienkapital von 100000 CHF, die in 100000 Namenaktien à 1 CHF eingeteilt sind. (nb) <

Kommentar Von einer Wirtschaftskrise ist im Lausanner Büro der Poken SA nicht viel zu spüren. Im Gegenteil: Das Team wurde auf mittlerweile 14 Vollzeitstellen aufgestockt. Auch wird das Poken weltweit verschifft. Der Zeitpunkt für die Firmengründung scheint der richtige zu sein, das Produkt überzeugend und der CEO ein guter Verkäufer. Es würde nicht erstaunen, die Poken-Aktien in den nächsten zwei Jahren an einer Schweizer Börse oder in den Händen eines IT- oder Mobiltelefonkonzerns zu finden. Zudem könnte eine kooperationsbedingte Massenproduktion das Wachstum der Poken SA massiv vorantreiben und Nachahmer daran hindern, ihr die starke Marktposition streitig zu machen.

Poken SA

Rue du Pont 22, CH-1003 Lausanne
T+41 21 311 06 78
Internet: www.doyoupoken.com
e-Mail: info@doyoupoken.com

Gegründet im Jahr 2007
CEO Stéphane Doutriaux