



# Zwei tolle neue Business-Männer



Es tut sich (wieder) etwas in Österreichs Wirtschaft. PHARMA-TIME hat zwei sehr interessante „neue“ Business-Männer mit ausgesprochen spannenden Geschäftsideen aufgestöbert: Hubert Freidl und Peter Lieber.

Von Paul Christian Jezek

ternationale Einkaufsgemeinschaft, verbunden durch eine Karte für viele verschiedene Handelsbranchen, welche die Kartentasche schlanker, dafür aber die Geldbörse schwerer macht. Denn jeder Einkauf mit der Lyoness Cashback Card bei einem Lyoness-Handelspartner bringt bares Geld zurück aufs Konto!“ Dies gilt sowohl branchen-, aber auch länderübergreifend.

**EINE ECHE WELT-IDEE AUS ÖSTERREICH** Bereits im ersten Jahr konnten insgesamt 7600 Teilnehmer für die Lyoness Community gefunden werden. Heute zählt die Lyoness Holding Europe AG in neun Ländern rund 310.000 Teilnehmer an ihrer großen Einkaufsgemeinschaft und 14.000 Handelspartner. Nach Ungarn, Österreich, Slowakei, Tschechien, der Schweiz, Deutschland, Rumänien, Bulgarien, Serbien und Slowenien wird noch heuer Italien folgen. „Bis 2012 sollen fünf Prozent der europäischen Bevölkerung mit Lyoness bezahlen können“, wünscht sich Freidl.

**W**as aus einer ebenso einfachen wie großartigen Idee des Steirers Hubert Freidl entstand, erobert ab Herbst mit einer internationalen Werbekampagne von Österreich ausgehend ganz Europa! **Hubert Freidl**, Gründer und heutiger CEO der Lyoness Holding Europe AG, hat aus dem Leitsatz „Gemeinsam sind wir stark!“ seine Geschäftsidee destilliert. Bereits 2001 hatte der gelernte Großhandelskaufmann die Idee, eine Gemeinschaft zu gründen, die gemeinsam eine so große Einkaufskraft besitzt, dass alle TeilnehmerInnen pro Einkauf wie in einem Rabattsystem Bargeld refundiert bekommen.

Nachdem sich diese Idee für die Konsumenten als äußerst gewinnbringend und für den Handel als attraktives Kundenbindungstool erwiesen hatte, perfektionierte Freidl sein System. 2003 gründete er die Lyoness Holding Europe AG, die sich bis heute großartig weiterentwickelt hat – natürlich auch dank eines stetig wachsenden, erfahrenen Teams.

„Die Lyoness Cashback Card hat sich zu einem Vorteilssystem für Konsumenten und als attraktives CRM-Tool für den Handel in ganz Europa entwickelt“, bestätigt Freidl im Gespräch mit PHARMA-TIME. „Wir sind eine unabhängige in-

Der Unternehmensname „Lyoness“ hängt mit dem persönlichen Interesse Freidls an keltischen Sagen zusammen und wurde in Anlehnung an das einst sehr bedeutende Königreich Lyonesse gewählt. Noch heute schwört so man-

cher Fischer vor Land's End in Großbritannien darauf, auf hoher See das Glockenläuten des im fünften Jahrhundert vom Meer verschlungenen Landes zu hören.

„Was einmal groß war, wird auch wieder groß“, meint Freidl zukunftsicher in Bezug auf Lyonesse und den von ihm gewählten Unternehmensnamen. In den nächsten Monaten geht es darum, unterstützt von der Euro RSCG die Lyonesse Community vom Gutscheinsystem auf die neue Lyonesse Cashback Card umzustellen und damit die stärkste Kundenkarte Europas zu etablieren. Damit wird auch ein immer größer werdendes soziales Netzwerk strukturiert, das seinen Teilnehmern durch die gemeinsame Einkaufsstärke besondere Konditionen und dem Handel eine riesige, treue Stammklientel bringt.

Um das System transparent zu machen und für alle Beteiligten fair zu gestalten, wurde auf der Basis von Freundschaftswerbung ein Multilevel-Ansatz entwickelt, der es jedem Interessierten ermöglicht, durch die Einkäufe weiterer Teilnehmer bares Geld zu verdienen.

Die rund 110 MitarbeiterInnen der Lyonesse Holding Europe AG und ihre zwölf Tochtergesellschaften in insgesamt neun Staaten Europas bilden ein zukunftsorientiertes und starkes Team, das die derzeit rund 310.000 „Kunden“ tatkräftig unterstützt und Business-Interessierte in Schulungen über ihre Möglichkeiten im Multilevel-System unterrichtet.

**HILFE FÜR MENSCHEN IN NOT!** Ein Teil des Gewinns geht automatisch an die im Mai 2008 gegründete Lyonesse Child & Family Foundation, deren Leitsatz „Bildung schaffen – Leben erhalten“ bedürftigen Menschen zu mehr Chancen im Leben verhilft.

Foto: Atelier C. Jungwirth



Hubert Freidl im PHARMA TIME-Gespräch: „Die Lyonesse Cashback Card verbindet Ein- und Verkäufer zu einer großen Community und sorgt für eine einzigartige Win-Win-Win-Situation für alle Beteiligten!“

„Von Anfang an war es (auch) mein Ziel, die Erfolge meines Unternehmens auch jenen zugute kommen zu lassen, die oft aufgrund mangelnder Bildung keine Chance haben, ihre Ideen in dem Ausmaß umzusetzen, wie ich es mache. Ein soziales Netzwerk wie Lyonesse hat die Möglichkeit, andere zu fördern, und ich bin begeistert davon, dass wir uns mit der Gründung der Lyonesse Child & Family Foundation auch in diese Richtung bewegt haben“, freut sich Freidl über die Gründung der karitativen Einrichtung.

International wird derzeit in Tansania ein Waisenhaus gebaut und in Österreich die Gleichbehandlung körperbehinderter Menschen – vertreten durch „Wirbelwind“ **Marianne Hengl** –

unterstützt. „Ich will letztlich insgesamt einer Million Menschen helfen“, nennt Freidl ein gar nicht utopisches Ziel.

Seit dem 16. 8. wird das Lyonesse Team übrigens hochkarätig ergänzt: **Mag. Gernot Kellermayr**, ehemaliger Verkaufs- und Marketingleiter der Fischer Sports GmbH und nach wie vor österreichischer Rekordhalter im Zehnkampf (mit 8320 Punkten, 1993), wird die Position des Geschäftsführers Österreich übernehmen. „Lyonesse ist nicht ‚nur‘ ein aufstrebendes Unternehmen, sondern auch eine hervorragende Geschäftsidee, von der Endverbraucher wie auch die Partnerbetriebe des Handels profitieren“, sagt der Olympia-Teilnehmer (1992). „Das Schöne an dieser Idee ist, dass jeder mitmachen kann und durch die neu gegründete Lyonesse Child & Family Foundation auch der karitative Gedanke nicht zu kurz kommt. Ich freue mich ganz besonders auf meine zukünftige Aufgabe, ein so vielseitiges Unternehmen in Österreich zu führen!“

**LYONESSE IM GOLFSPORT** Im Mai 2008 wurde nicht „nur“ die Lyonesse Child & Family Foundation gegründet. Auch der Einstieg der Lyonesse Holding Europe AG als Sponsor im Bereich Golf wurde in diesem Monat „eingelocht“. Durch die Lyonesse Open presented by **Jürgen Maurer**, die im Rahmen der diesjährigen Alps Tour im Golfclub Gut Freiberg stattgefunden hat, kam das Unternehmen zum ersten Mal mit der Trendsportart in Berührung und setzte mit der Top-Donation von 50.000 Euro Preisgeld neue Maßstäbe für dieses Satellite-Turnier. Aufgrund der perfekten Organisation des Turniers durch Tzvetan Wagner und des sehr positiven Feedbacks aller Beteiligten hat sich Lyonesse zu einem dreijährigen Sponsorvertrag für die Alps Tour entschlossen.



Foto: LieberLieber

Peter Lieber (35) startet mit LieberLieber und SparxSystems Central Europe durch.

### PETER LIEBER: „UML SOLL IN ALLE BRANCHEN!“

Der Software- und IT-Dienstleister LieberLieber Software GmbH hat vor kurzem ein 300-m<sup>2</sup>-Büro am Wiener Handelskai mit Blick auf die Donau „besiedelt“. Das Unternehmen offeriert Business Development mit Softwareunterstützung, Software Architecture, 2nd Level Software Development sowie IT-Consulting. Auf der Kundenliste stehen Referenzunternehmen wie Bank Austria, Anglo Irish Bank, Remax-DCI, RCV, Global Refund u. v. a.

Der heuer 35 Jahre junge Power-Unternehmer **Peter Lieber** zeichnet sich durch immer neue innovative Ideen zu chancenorientierten Lösungsansätzen aus. Als Microsoft Certified Partner mit Windows- und Webkom-

petenz ist LieberLieber „firm“ in den Bereichen Web, Sharepoint, Intranet, Windows, Office-Erweiterungen sowie Robotersteuerung.

Bemerkenswert sind weiters die speziellen Produkte für Behinderte (zum Beispiel im Fall von Sprachstörungen), Scheduled Mediaplayer für Mediawalls sowie elektronische Bilderrahmen. Hierzulande agieren rund zwei Dutzend MitarbeiterInnen für LieberLieber, auch in der Slowakei (konkret in Malacky) ist das Unternehmen aktiv.

Etwas ganz Spezielles ist die Präsenz als SparxSystems Central Europe und damit als Ansprechpartner für den gesamten deutschsprachigen Raum für Enterprise Architect, einer führenden UML-Modellierungsplattform mit mehr als 130.000 Kunden

und einem sehr bemerkenswerten Preis-Leistungs-Verhältnis. Peter Lieber: „Sparx Systems wurde 1996 von **Geoffrey Sparks** in Australien gegründet und hat sich weltweit einen Namen im Bereich objektorientierte Modellierung gemacht.“ Kunden sind hier Luft-hansa, Siemens, Vodafone, T-Systems, VW, Audi, Bosch, Carl Zeiss, CSC und viele andere namhafte Unternehmen.

SparxSystems Central Europe bietet auch im deutschsprachigen Raum leistbare OO-Modellierungs-Software-Tools, die höchsten Qualitätsanforderungen entsprechen, Trainings im Bereich OO-Modellierung mit UML sowie Consulting im Bereich objekt- und komponentenorientierte Entwicklung. Lieber: „Unsere Mission besteht weiters darin, UML in ALLE Branchen

## LINK-TIPPS

### DIE PARTNER AUF EINEN BLICK:

- 1.) atomicboy.tv: Full-Service-Agentur für Grafik, Multimedia und Corporate Design
- 2.) Kompetenter Partner im Bereich eGovernment. Gemeinsame Entwicklung einer Strafamtslösung für BHs
- 3.) Mobile Lösungen mit Herz. Vereinfachung von Arbeitsabläufen, Optimierung von Geschäftsprozessen durch mobile Lösungen. Zuverlässiger, mobiler Informationsaustausch auf höchstem technischen Niveau.

1020 Wien, Handelskai 340  
Tel.: 0 66 2/906 00-20 17  
Fax: 0 66 2/903 33-30 17  
office@lieberlieber.com  
www.lieberlieber.com

zu bringen – schon bald wird UML wie heutzutage Word ständiger Begleiter für ALLE sein!“ (Unified Modeling Language ist eine standardisierte Darstellungsform für objektorientierte Analyse, Design und Entwicklung.)

Peter Lieber legt generell sehr viel Wert auf gelebte Partnerschaft. „Deshalb arbeiten wir u. a. mit atomicboy.tv (1), DataSystems Austria (2) und mobildata (3) zusammen“, beschliesst er das Exklusivinterview mit PHARMA-TIME. ○

## LINK-TIPPS

LYONESS  
CHILD & FAMILY FOUNDATION  
www.lyoness.at

LIEBERLIEBER SOFTWARE GMBH  
www.lieberlieber.com