

«Der Hut lügt nicht» – Joey Kelly zieht Wetzikon in seinen Bann

Wetzikon Die Leidenschaft war das Fokusthema am KMU Forum Zürcher Oberland. Stargast war Musiker und Extremsportler Joey Kelly.

Sandro Compagno

Nein, momentan sieht Joey Kelly nicht aus wie einer, der in einem Jahr acht Ironman-Triathlons absolviert. Oder inners 24 Stunden auf einem Laufband 148 Kilometer zurücklegt. Oder mit einem Partner abwechselnd in elf Tagen von Berlin in die irakische Hauptstadt Bagdad radelt. Und bei all diesen «verrückten Rekorden», wie er sie selbst bezeichnet, Millionen Euro für wohltätige Zwecke sammelt.

Joey Kelly ist 51 Jahre alt, und diese Jahre darf man dem Musiker, Extremsportler und Unternehmer ansehen. Geld einsammeln, das habe er schon in seiner Zeit bei der Kelly Family gelernt, erzählte er in seinem Key-Referat am 13. KMU Forum Zürcher Oberland an der Züri Oberland Mäss (ZOM). «Zwölf Jahre bin ich bei unseren Auftritten als Strassenmusiker mit dem Hut herumgegangen und habe dabei eines gelernt: Vertrieb ist einer der härtesten Jobs. Denn der Hut lügt nicht.»

«Wir hatten keinen Plan B»

Kellys Referat stand unter dem Titel «No Limits: Wie schaffe ich mein Ziel», und seine simple Botschaft basierte auf dem, was er als Mitglied der Kelly Family in die Wiege gelegt bekam: «Es braucht Commitment. Wir hatten klare Ziele, wir hatten viel Leidenschaft, wir waren vielleicht etwas besessen. Und wir hatten keinen Plan B.»

In den 1990er Jahren fand er im Ausdauersport ein Ventil zu seinen Aufgaben im engen Korsett des KMU, das die Kelly Family war. Joey Kelly zog die mehr als 300 Vertreter aus Wirtschaft, Gewerbe und Politik mit einer munteren Abfolge von Anekdoten aus einem aussergewöhnlichen Leben in den Bann.

Sein Vortrag führte über ein AC/DC-Konzert, das ihn als Teenager prägte («Sie haben in meinem Kopf ein Feuer gelegt, das noch immer brennt. Absolute Vorbilder!»), über einen Auftritt von DJ Bobo («Er ist der Beweis, dass es kein Talent braucht. Aber er spielt seit 30 Jahren in der ersten Liga, weil er extrem hart arbeitet und auf der Bühne 110 Prozent gibt. Ich bin sein Fan») und endete beim nicht weniger grossartigen Luciano Pavarotti: «Wir haben als Strassenmusiker angefangen und standen viele Jahre später mit Grössen wie ihm auf der Bühne.»

«Gehen Sie «all in!»

Dazu kamen Erfahrungen aus seinem Leben als Extremsportler. «Ist es gesund? Nein. Ultrasport ist too much. Aber wenn Sie sich bewegen und Sport treiben, sind Sie als Unternehmer leistungsfähiger.» Sein Rat an die Zuhörer am KMU Forum: «Gehen sie «all in!» Alles andere führt nicht zum Erfolg.»

Ebenso unterhaltsam und ebenfalls gespickt mit Anekdoten war der zweite Schwerpunkt eines inspirierenden Vormittags in Wetzikon: Dieter Bachmann, CEO und Verwaltungsratspräsident der Gottlieb Spezialitäten AG, sprach über seine Übernah-

me des Thurgauer Traditionsbetriebs im Jahr 2008, über die anfänglichen Schwierigkeiten und über den Turnaround, den er mit den Gottlieber Hüppen geschafft hat.

Sein Motto: «Trial-and-Error», also Versuch und Scheitern. «Nicht nur der Erfolg ist wichtig, sondern auch das Scheitern. Aus dem Erfolg kannst du nichts lernen», sagte Bachmann und untermalte dies mit der Story einer gescheiterten Expansion nach China.

In der Millionenstadt Guangzhou eröffnete der Unternehmer gemeinsam mit einem chinesischen Partner ein Kaffeehaus, wo er seine Gottlieber Hüppen (mit Matcha und Earl-Grey-Füllung) an die Einheimischen bringen wollte.

Made in China

Dazu sei er mit dem Zug nach Guangzhou gefahren und etwas früher als erwartet im neuen Geschäft eingetroffen. «Als mich die Mitarbeitenden sahen, begannen sie hektisch, alle Schränke und Schubladen zu schliessen. Als ich eine Schranktüre öffnete, sah ich ganze Regale voller Hüppen – nur waren die nicht von uns!»

Seine chinesischen Geschäftspartner hatten hinter dem Laden eine Bäckerei eingerichtet und die Thurgauer Süsseigkeit gleich selbst produziert...

Wenig hält Bachmann von Papierkram. Die Markenwerte seiner KMU, die heute 100 bis 120 Mitarbeitende beschäftigt, passen auf eine Folie. «Konzepte sind lässig, aber man weiss nie, ob sie funktionieren», so Bachmann, der sein Referat mit vielen handfesten Anregungen anreicherte.

So erzählte er von der Innovationskultur, die er im Unternehmen eingeführt habe: «Wir führen immer wieder mal Workshops mit externen Personen durch, die eine andere Sichtweise einbringen. Fragen Sie doch mal ihre Unternehmerkollegen. Es lohnt sich.»

Service und Grosszügigkeit

Oder er berichtete vom Service und von der Grosszügigkeit als Teil der Firmenkultur. «Reklamationen werden innert 24 Stunden von mir oder unserer Marketingleiterin beantwortet. Und dabei zeigen wir uns grosszügig. So haben wir schon Leute, die richtig sauer waren, zu Stammkunden gemacht.»

Den Abschluss machten der Walder Biathlet Sebastian Stalder und Steve Schennach, Geschäftsführer der Stiftung Sporthilfe, die von Moderatorin Jennifer Bosshard interviewt wurden. Für die Schweizer Sporthilfe war das KMU Forum ungewohntes Terrain. Die Stiftung agiert – mit Ausnahme des alljährlichen Super-Zehnkampfs – sonst eher diskret im Hintergrund.

Doch der Auftritt am KMU Forum hatte einen Grund, wie ZOM-Chef Andreas Künzli in seinem Schlusswort durchblicken liess: Künzli plant an der ZOM 2025 eine Art Super-Zehnkampf in Wetzikon. Man darf gespannt sein.



«All in!»: Joey Kelly im Gespräch mit Moderatorin Jennifer Bosshard. Fotos: Sandro Compagno

Sabrina Zimmermann, Bank Avera, Wetzikon



«Im bin begeistert vom Gebotenen an diesem KMU Forum. Was ich mitnehme? Passion. Man muss seine Ziele leidenschaftlich verfolgen, ohne Scheuklappen durchs Leben gehen und zuschlagen, wenn sich Opportunitäten ergeben.»

Sandra Stadler, Q-Consulting, Bubikon



«Ein sehr kurzer, prägnanter Satz von Joey Kelly ist die Kernbotschaft, die ich aus diesem KMU Forum mitnehme: All in! Ich bin nach diesem Referat bestärkt darin, meine Ziele weiterzuverfolgen und nicht zu viel auf andere zu hören.»

Rolf Aebbersold, J. Grimm AG, Oetwil am See



«Ich nehme viel Bestätigung aus diesem KMU Forum mit. Beharrlichkeit ist der Schlüssel. Man muss sich Ziele setzen und diese mit Leidenschaft verfolgen. Dazu gehört auch, dass man sich von Rückschlägen nicht unter-

kriegen lässt. Das gilt im Geschäftsleben, ich habe das aber auch im Sport und in der Musik erlebt. Da ich selber Ironman-Triathlons bestritten habe, kann ich nur bestätigen, was Joey Kelly in seinem Referat gesagt hat.»

Olivier Lorenzo, Finass Reisen AG, Wetzikon



«Ich nehme aus diesem KMU Forum mit, dass es ganz egal ist, in welcher Branche man arbeitet: Das Entscheidende ist die Leidenschaft. Sie ist der Schlüssel zum Erfolg – und zwar im Geschäft genauso wie im Sport oder ganz allgemein im Leben.»