FREIZEIT REVUE SERIE

0815

6. Folge

Männer

Lizenzagent Michael Ah-Yue Lou

Er vermarktet J.R., Chaplin und James Bond. Mit dem Lizenzagenten Michael Ah-Yue Lou sprach FREIZEIT REVUE-Autorin Heidemarie Lammert

Die erste Million habe ich verschlafen. Bei der zweiten passiert mir das nicht

Nichts ist unmöglich. Das sagt sich sehr leicht. Aber wieviel Wahrheit in diesen drei Wörtern liegen kann, wird schnell klar, wenn Michael Ah-Yue Lou über eines seiner Erfolgsrezepte spricht.

„Man darf nie darauf hören, wenn jemand sagt: Ach, das macht doch schon jemand, das gibt's doch schon. Tausendmal hab' ich das gehört, bevor ich an die »Dallas«-Produzenten geschrieben habe. Hätte ich mich darum gekümmert, wäre ich jetzt nicht so erfolgreich im Geschäft."

Also nie etwas als aussichtslos betrachten?

„Genau", sagt Michael Ah-You Lou, der Hamburger chinesischer Abstammung. **„Die Wahrscheinlichkeit, daß irgendwann einmal etwas klappt, wird immer größer, je mehr Mist man vorher gemacht hat.** Natürlich nur, wenn man aus seinen Fehlern lernt. Und wenn man dann noch realistisch aussortiert, ob etwas durchführbar ist oder ob man

(Das Telefon – natürlich Mickymaus – sein wichtigstes Handwerkszeug)

„Die Wahrscheinlichkeit, daß mal etwas klappt, wird größer, je mehr Mist man vorher gebaut hat"

sich lediglich selbst etwas beweisen will. So wie ich damals, als ich die Stretch-Perücke erfunden habe. Damit wollte ich mir nur selbst beweisen, daß ich es kann. Und hab' lediglich ein Patent angemeldet, mehr nicht."

Finanziell haben Sie dieses Patent nie ausgenutzt?

„Nein. Ich hätte mich darum kümmern müssen, daß ich dafür auch Lizenzgebühren bekomme. **Eine Idee ist zwar eine Voraussetzung für Erfolg. Aber erfolgreich wird man erst, wenn man diese Idee auch auswertet. Ich hab' da reichlich Lehrgeld zahlen müssen, runde zwei Millionen Mark."** Wie bitte – zwei Millionen? Er lacht: „Ja. Wenn ich nur die minimalste Lizenzgebühr und die offiziellen Zahlen vom Statistischen Bundesamt zugrunde lege, ergibt das 2,1 Millionen. Als ich dahinter kam, war das Patent schon abgelaufen."

Sind Sie nicht vor Wut an die Decke gegangen? „Das bringt ja nicht viel. Ich hab' mir die Patenturkunde eingerahmt und als warnendes Beispiel an die Wand gehängt."

Vielleicht spricht er so äußerlich gelassen über die verlorenen zwei Millionen, weil er jetzt mit größter Wahrscheinlichkeit wieder auf eine Million zusteuert. Und zwar mit einem Beruf, der so neu und so selten ist, daß er damit in einer der nächsten „Was bin ich?"-Sendungen auftritt. Michael Ah-Yue Lou ist Lizenzagent.

(Michael Ah-Yue Lou mit allem, was ihm Geld bringt)

„Ich wußte vor drei Jahren noch nicht, was ein Lizenzagent ist"

In seiner Agentur VIP PROMOTIONS im noblen Hamburg-Pöseldorf sind die Produkte seiner Arbeit überall sichtbar. **Erst mal geht „Dallas" über alles.** Da steht. J. R. Ewing als lebensgroßer Pappkamerad. Dann „Dallas"-Schnapsflaschen, -Sofakissen, -Parfüm, -Spiele, -Trinkbecher, -T-Shirts und so weiter. **Dann alle möglichen Produkte mit Charlie Chaplin, James Bond, Tarzan, Laurel & Hardy oder aus der „Shogun"-TV-Serie.** Der neueste Knüller wird „Dallas"-Bettwäsche. Auf einer Seite mit dem lebensgroßen J.R. bedruckt, auf der anderen Seite mit Bobby. Je nachdem, wie man sich betten möchte.

Michael Ah-Yue Lou verkauft allerdings nicht dieses Produkte, sondern nur die Nutzungsrechte dafür.

„Das ist insofern toll, da ich kein großes Büro oder Lagerräume brauche, sondern eigentlich nur ein paar Telefone." Wie seine Arbeit abläuft, erklärt er am Beispiel von Charlie Chaplin.

„Chaplin selbst war ja sehr geschäftstüchtig und hat schon vor seinem Tod entsprechende Schutzrechte an seinem Namen verfügt. Heute wird alles von seiner Familie mit der eigenen Firma »Bubbles Incorperated S.A.« verwaltet. Und von dieser Firma habe ich die Lizenz für Deutschland, Österreich und die Schweiz zur Vergabe von Nutzungsrechten. Entweder für den Namen oder für Produkte mit der Chaplin-Figur. Ich bin also Vermittler zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer."

Was bedeutet: Wenn eine Computerfirma mit Charlie Chaplin wirbt, eine Automarke mit James Bond, wenn man in Bonbontüten oder Cornflakesschachteln Sammelbilder mit Tarzan findet, ein T-Shirt mit dem Schriftzug eines amerikanischen Fußballvereins oder mit den Ewings trägt – dann hat dabei immer Michael A-Yue Lou die Hand im Spiel.

Damit keiner unrechtmäßig mit seinen Lizenzgebern Werbung treibt, leistet er dazu wahre Detektivarbeit. Eine Boutique, die ihre Sweatshirts einfach mit Emblemen der US-Footballiga bedruckte, mußte nachträglich Gewinnbeteiligung und Lizenzgebühren bezahlen. Ein Hamburger Gastwirt versuchte sich mit einem Trick rauszureden.

Michael Ah-Yue Lou: „Der behauptete, seine Lokale »Onkel Chaplin« hießen so nach seinem Onkel, der im fernen Kurdistan leben würde. Und brachte sogar ein Schreiben von der Botschaft mit einem unleserlichen Namen. Wir haben uns dann darauf geeinigt, daß er die Bilder von Charlie Chaplin in seinen Lokalen abnimmt."

Herr Lou vermarktet zwar James Bond, aber so knallhart ist er selbst als Agent nicht. Ein wenig staunt er sogar selbst noch über seine Karriere.

„Über 60 Prozent aller Deutschen besitzen irgendwelche Lizenzprodukte, ob nun ein Mickymaus-Hemd, eine Snoopy-Figur oder ein Tarzan-Trikot. Und kaum jemand weiß, daß nur eine Handvoll Leute diese Dinge in Deutschland in Bewegung setzen. Ich

Bitte umblättern

Fotos: W. Jortzik, W. J. Mehl (3), VIP Promotions

Fortsetzung von Seite 16

wußte ja selbst vor drei Jahren noch nicht, was ein Lizenzagent überhaupt ist."

Und wie sind Sie darauf gekommen?

„Im Frühjahr 1982 habe ich in London ein »Dallas«-Spiel entdeckt", erzählt Michael Ah-Yue Lou. „Ich fand das ganz originell und hab' mir gedacht: Das kann man doch sicher auch in Deutschland herausbringen. Also hab' ich es für fünf Mark gekauft, hab' erst an die englische Herstellerfirma, dann an die »Dallas«-Produktionsfirma Lorimar geschrieben. Tja, und die haben mir geantwortet: Es gibt noch keine deutsche Lizenz. Sie können die gern übernehmen."

Was seine Maxime beweist: Auch was unmöglich erscheint, kann möglich sein. Also mit fünf Mark Einsatz fing im Grunde alles an?

Er lacht: „Ja. Allerdings hab' ich dann hier das Spiel angeboten wie Sauerbier. »Dallas« lief zwar schon seit einem Jahr. Aber keiner wollte das Spiel produzieren. Bis sich eine Einkaufskette zur Herstellung entschlossen hat. Inzwischen hat es sich als Renner entpuppt."

Und Michael Ah-Yue Lou ist der größte unabhängige Lizenzagent Deutschlands. Einer von den jungen dynamischen Unternehmern, die eine Karriere aus dem Nichts gestartet haben. Und seine ganze Laufbahn könnte man als Musterbeispiel für einen Kursus nach dem Motto nehmen: Wie mache ich Karriere?

Ausbildung? „Nichts Besonderes. Volksschule, dann eine Lehre als Friseur und Perückenmacher."

Aber schon während der Lehre erfand er die Stretch-Perücke – siehe vorn, eröffnete mit den Eltern drei Perückengeschäfte, und ging nach der Lehre für eine Biervertretung nach Spanien. Michael Ah-Yue Lou: „Ein totaler Flop, weil man ausländisches Bier nur schwer einführen konnte."

Dadurch hatte er jedoch schon einiges über Handelsfinanzierungen gelernt. In Spanien hörte er von einer privaten Hochschule für Handel und Finanzen in London, machte dort einen Management-Kurs. Und vermittelte dann im Auftrag internationaler Banken Sozialkredite an Entwicklungsländer. Weil er neben dieser Arbeit „noch so viel

Männer

Zeit" hatte, zum Beispiel auf Reisen im Flugzeug, machte er Fernkurse. Zusätzlich besuchte er während seiner Amerika-Aufenthalte Qualifikationskurse für die Zulassung an Universitäten und machte dort so ganz nebenbei seinen „Master of Business", eine Art Diplomkaufmann. Danach machte er kurze Zeit Werbung für Reiseversicherungen, bis er 1982 das „Dallas"-Spiel entdeckte.

Ein abenteuerlicher Weg, der aber seine Prinzipien ganz deutlich macht: Immer mehr tun als andere, immer selbst die Initiative ergreifen. Hartnäckig, vielseitig und offen sein. Und vor allem: Nie aufhören zu lernen.

Michael Ah-Yue Lou, Sohn einer Deutschen und eines chinesischen Schauspielers:

„In den Jahren, als ich meistens in den Entwicklungsländern war, hab' ich gelernt, die Dinge mit anderen Augen zu sehen. **Man darf Länder und Menschen nicht immer mit etablierten Maßstäben messen und mit eigenen Verhältnissen vergleichen. Dann gerät man in eine Sackgasse.** Deshalb denke ich heute bei Verhandlungen nicht in erster Linie an meine Ziele, sondern versuche, mich in die Lage meines Gesprächspartners zu versetzen: In welcher Position ist er, wo liegen seine Vorstellungen, seine Ziele?"

(Dank Herr Ah-Yue Lou: Schlafen zwischen Bobby und J.R.)

„Meine Frau müßte mit mir immer »Dallas« gucken"

Weil man so viel leichter auf einen gemeinsamen Nenner kommt?

„Natürlich. Offenheit ist so wichtig. In Deutschland ist es ja auch leider so: Wenn einer anruft und sagt, ich hab' eine Idee, dann wird als erstes gefragt: Woher kommen Sie, wer sind Sie. **Dabei ist es doch völlig egal, ob jemand vorher Tischler war und nun die Superidee für eine neue Zeitung hat. Entscheidend ist doch nur, ob die Idee durchführbar ist."**

(Mit Statussymbol)

„Man darf Menschen nicht mit etablierten Maßstäben messen. Dann gerät man in eine Sackgasse"

Tja, und wie er recht hat. Aber es ist schwierig, ausgetretene Pfade zu verlassen.

„Ja", sagt Michael Ah-Yue Lou, „dazu muß man auch Vielseitigkeit und Lernbereitschaft zeigen. Aber auf Grund der Arbeitslosigkeit müssen wir ja zu neuen Wegen kommen. In den USA gibt es ja auch reichlich Arbeitslose. Aber alle, die ich kennengelernt habe, sagen: Ich bin nicht arbeitslos, ich bin selbständig. In dem Sinne: Jetzt bin ich auf mich selbst gestellt. Zum Beispiel ein Rechtsanwalt, der jetzt eine Imbißstube hat. Er ist stolz darauf, daß er die besten Hot-Dogs der Gegend macht und nebenbei betreibt er Rechtsberatung bei seinen Kunden. **Das schlimmste ist doch, wenn man darauf wartet, daß andere etwas für einen tun. Darüber wird man alt und grau."**

Vielleicht sollte dieser Michael Ah-Yue Lou mit seinem Erfahrungsschatz Kurse für Jung-Unternehmer geben. Er lacht, findet die Idee zwar nicht schlecht, will aber sein Unternehmen erst mal noch ausbauen.

„1987 wird das 25jährige James-Bond-Jubiläum gefeiert. Im gleichen Jahr wäre Chaplin 98 geworden. Da geht der Rummel erst richtig los. Und dann", sagt er mit einem Seufzer, „wünsche ich mir etwas mehr Freizeit."

Ja, das ist die Kehrseite der Medaille. Ein 10-Stunden-Arbeitstag, kaum ein freies Wochenende. Doch einer von den blindwütig Besessenen ist er trotzdem nicht. Ah-Yue Lou, das heißt zu deutsche: „Der Unbeschwerte". Und das ist dieser Mann – heiter und humorvoll, mitreißend aktiv, intelligent und aufgeschlossen – und Junggeselle.

Bei der Frage nach Frauen in seinem Leben entgegnet er zurückhaltend: „Die müßten ja immer »Dalles« gucken."

Träumen Sie nicht von einer Frau, die Ihnen abends das Essen serviert und die Pantoffeln hinstellt?

„Ach wo", sagt Michael Ah-Yue Lou, „das kann ich selbst genausogut. **Es müßte schon eine Frau sein, die selbständig handeln und auch selbständig denken kann.** Losgelöst von vorgegebenen Dingen wie »Man macht« oder »Man schneidet den Spargel nicht mit dem Messer«. Das Warum ist doch immer entscheidend. Es gibt viele Regeln, die gut sind. Aber es gibt genauso viele, die überholt sind."

Also ein selbständiger Mann, der eine selbständige Partnerin sucht?

„Auf jeden Fall müßte sie ihre Möglichkeiten und Ambitionen voll ausschöpfen. Egal, was es ist. Sonst kann man später den Enkeln nur erzählen: Ich hätte ja das werden oder das machen können, aber **wenn man verpaßten Chancen hinterherjammert, wird man nie glücklich."** ■

Im nächsten Heft:
Klaus Maria Brandauer:
„Wenn ich lese, daß ich ein Genie bin, geniert mich das!"