

# Sanfter Krieger im Reise-Dschungel

**ANDRÉ LÜTHI** Der ehemalige Aussteiger und leidenschaftliche Weltenbummler hat sein Hobby zum Beruf gemacht. Als CEO des Reisebüros Globetrotter hat er aus der ehemaligen Birkenstock-Vereinigung einen stolzen 100-Millionen-Franken-Konzern geschaffen.

ROBERT WILDI (TEXT)  
 SEVERIN NOWACKI (FOTOS)

Die Momente, um mit den Gedanken abzuschweifen und über Gott und die Welt zu philosophieren, sind für André Lüthi trotz seines hektischen Berufsalltags ein wertvolles, fast magisches Gut geblieben, das er sich nicht nehmen lässt. «Ich habe in meinem Leben eigentlich immer Glück gehabt», erzählt er mit ruhiger Stimme, «und konnte stets tun, wonach mir gerade war.»

Vor sich hat Lüthi eine Tasse Kaffee, um sich herum ein grosszügig konzipiertes Reisebüro, der Boden aus kräftigem Parkett, die Arbeitsplätze ausgestattet mit modernster technischer Infrastruktur und viel Raum, sowohl für die Angestellten als auch für die Kunden. Hier lässt es sich gut aushalten beim Träumen verkaufen.

In den mittlerweile 30 Jahren seines Bestehens hat sich der Betrieb schweizweit 17 Stützpunkte und damit fast schon ein kleines Imperium aufgebaut. Mit einem Umsatz von von 123 Mio Fr. im Jahr 2006 ist Globetrotter die Nummer fünf im Schweizer Reise- und wird im Mai am Swiss Economic Forum als «KMU-High-Flyer-Unternehmen» gewürdigt werden.

Eine erstaunliche Entwicklung, wenn man bedenkt, dass Globetrotter zu seiner Geburtsstunde in den 70er Jahren ein spiritueller Kreis von ein paar Reisefreaks mit Birkenstocksandalen, strähnigen Haaren und Joints gewesen ist.

«Dieses Bild ist keineswegs abschätzig zu interpretieren», stellt Lüthi klar, der vor knapp 20 Jahren zu Globetrotter gestossen ist und sich innert vier Jahren vom Reise-

berater zum Geschäftsführer hochgearbeitet hat. Das ursprüngliche Konzept, auf eigene Faust die Welt zu bereisen und hautnah zu erleben, um sie danach aus erster Hand den Kunden zu «verkaufen», findet er schlicht genial.

Es ist bei Globetrotter bis heute in Stein gemeisselt und das wichtigste Argument, um sich von der Konkurrenz im hart umkämpften Reisemarkt abzuheben. Zwölf Wo-

## Verrückte Ideen gehen Lüthi nicht aus - sei es zu Fuss durch die Wüste Gobi oder mit dem Velo durch Nordkorea.

chen Ferien beziehen alle Globetrotter-Angestellten pro Jahr, fünf davon sind bezahlt. Die Zeit wird für Reisen genutzt.

Die Wirkung im Verkauf ist durchschlagend, wie ein Blick auf die inzwischen sehr hybride Stammkundschaft belegt: Vom Ethnologie-Studenten bis zum VR-Präsidenten - sie alle schätzen die Beratungsqualität und profitieren von Tipps, die nicht aus Hochglanz-Prospekten abgelesen werden, sondern authentisch sind und echten Mehrwert bringen.

## Bäcker oder Ringer?

Die eine oder andere hilfreiche Anekdote zu diversen Wunschzielen kann auch André Lüthi aus dem Nähkasten erzählen. Der 46-Jährige hätte mit seiner persönlichen Karriere nicht besser für die jetzige Position trainieren können. Die Faszination Reisen begleitet den in Freiburg aufgewachsenen und heute mit Familie in Bern wohnhaften Lüthi seit dem 13. Al-

tersjahr. Die erste Flucht aus dem Elternhaus führte ihn per Velo auf den Fuss des Matterhorns.

Als 17-Jähriger durchquerte er mit seiner Freundin per Interrail ganz Europa, auch den damals heiklen Osten. Nach Hause zurück bewogen ihn nur zwei Gründe: Die unfertige Lehre als Bäcker-Konditor und der Sport. Lüthi war ein ambitionierter Ringer, verpasste aber sein Ziel, die Teilnahme an der Olympiade 1980 in Moskau. «Ich war zu schlecht.» Beklemmung löste bei ihm der Gedanke an ein Leben in der Backstube als Alternative zur Sportlerkarriere aus. Viel zu langweilig.

So ging es erneut auf die Reise. Lüthi packte seine Sachen und beschloss, nach Amerika aufzubrechen. Das Fremde faszinierte den 20-jährigen Lüthi endlos, der Reise-Virus hatte ihn definitiv befallen. Nach jeweils kurzen Abstechern in die Schweiz, zum Zwecke der Geldbeschaffung durch Arbeit, folgten Trips in die Sowjetunion, nach China, in die Mongolei und in den Himalaya, den Lüthi bis heute schon 30 Mal bereist hat. «Die Menschen, die Natur und das Leben auf dem Dach der Welt schenken mir unzählige neue Ein- und Aussichten.»

Der Weltenbummler führte als Reiseleiter unzählige Trekking-



Touren – darunter Pionierreisen zu noch weissen Flecken auf der Weltkarte, wie etwa der Wüste Gobi, die er mit einer Gruppe zu Fuss durchquerte. Verrückte Ideen gehen Lüthi nicht aus. Vor zwei Jahren wagte er sich auf eine Erkundungstour durch das streng abgeschottete Nordkorea mit dem Ziel, dort Trekking-Reisen anzubieten. In seinem Rucksack stapeln sich eindrückliche Begegnungen und Erfahrungen, Menschenkenntnisse und zu aller oberst die Einsicht, dass es kein eindimensionales Verhaltensschema gibt, in welches sich alle Völker pressen lassen.

Den diversen Kulturschocks an fast allen Enden der Welt folgte der grösste im heimischen Bern – und zwar für die Globetrotter-Belegschaft, als André Lüthi 1989 die Filialleitung übernahm. Er war damals wild entschlossen, seine reichen Erfahrungen, gesammelt auf unkonventionellen Auslandsreisen, einer möglichst breiten Bevölkerungsschicht zugänglich zu machen.

### Überzeugung zahlt sich aus

Dafür brauchte es in den Reisebüros nicht nur das Know-how der Berater, sondern auch Computer. Der Entscheid Lüthi und seines Ko-Geschäftsleiters Andy Keller, solche zu installieren, zog zwei Kündigungen von überzeugten Hardcore-Globetrottern der ersten Stunde nach sich. Die Widerstände

### Die Firma mit modernster Technik fit trimmen, ohne aber die gewachsene Kultur zu zerstören.

gegen die modernen Methoden des neuen Chefs waren teilweise heftig. Lüthi selbst war hin und her gerissen, wollte die gewachsene Kultur des Unternehmens auf keinen Fall gefährden, sie aber mit modernsten Hilfsmitteln für eine erfolgreiche geschäftliche Zukunft fit trimmen. «Ich führte damals heftige, aber stets konstruktive Debatten mit dem Globetrotter-Gründer Walter Kamm», erinnert er sich.

Diesen konnte er schliesslich für seinen Kurs überzeugen und mit ihm auch eine Mehrheit der Belegschaft. Nicht mit harter Hand, sondern mittels Zuhören und Argumentieren. Heute verfügt Globetrotter über eines der modernsten IT-Systeme sowie die grösste Flugdatenbank in der Schweizer Tourismus-Branche. Das Business läuft, die Wachstumsraten von Globetrotter, allein im Vorjahr 9%, davor waren es sogar 12%, sind eindrücklich.

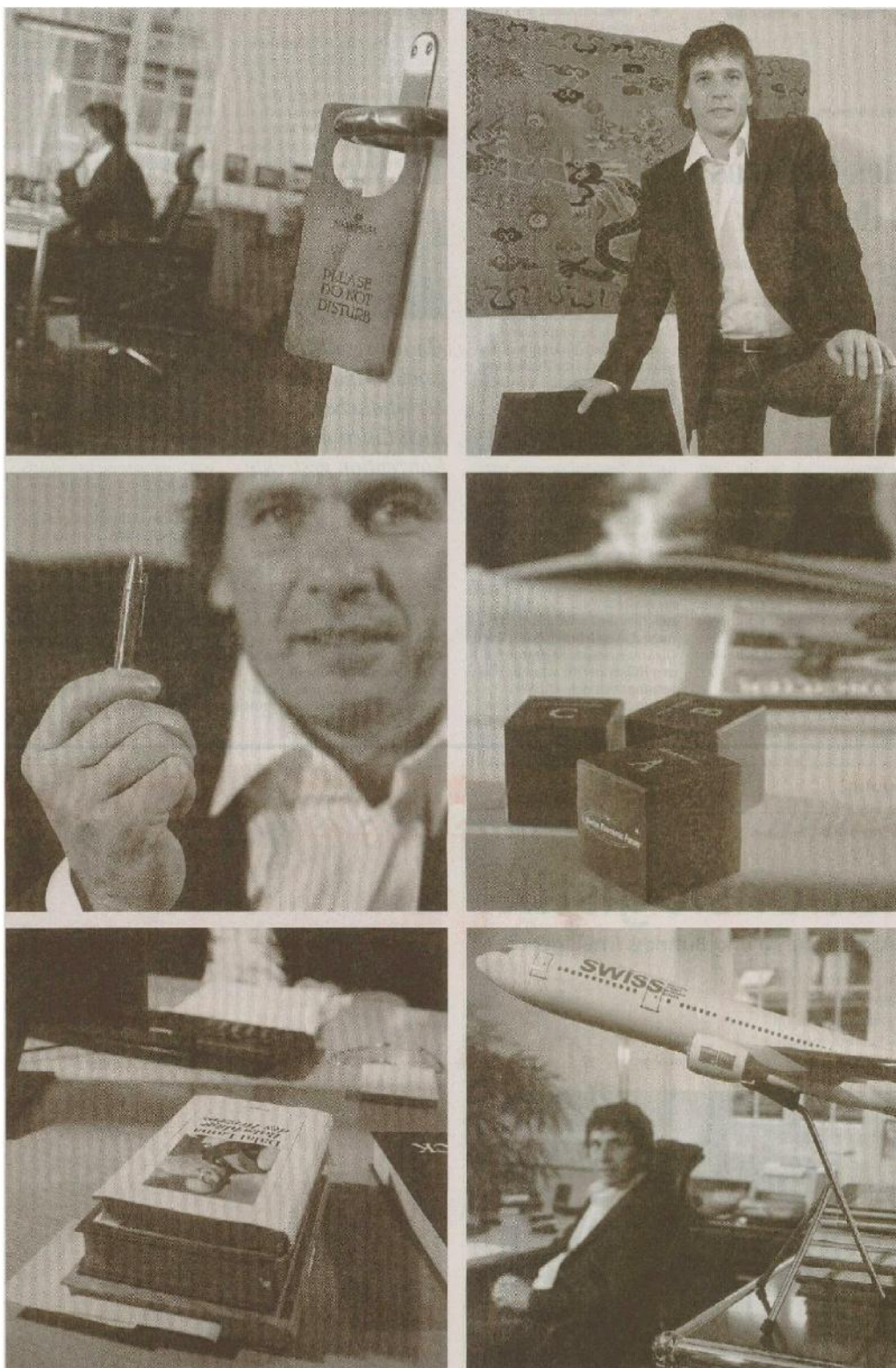
### Ein breites Spektrum

Die gegensätzlichen Charakterströme – hier das unangepasste, rebellische, alternative, dort das disziplinierte, rationale, ökonomisch-denkende und auch genussorientierte Element – ziehen

sich wie ein roter Faden durch André Lüthi's Leben. Als Teenager protestierte er etwa lautstark gegen Atomkraftwerke, absolvierte aber eine körperlich knallharte Grenadier-Rekrutenschule in Isone. «Das eine tun, das andere nicht lassen», erklärt Lüthi den Widerspruch, den er nicht unbedingt als solchen empfindet.

Breit ist sein Spektrum auch in der Ferienplanung. Ihre beiden Sprösslinge Neva Kaila und Levin Nicolai haben André und Silvia Lüthi schon im Kleinkind-Alter, «trotz Kopfschütteln von Bekannten», auf Reisen durch Nepal, Indochina, Russland, Namibia, Island und Indien mitgenommen. «Wir hatten damit nie Probleme», sagt der Kenner von hintersten Winkeln dieser Welt, der andererseits auf regelmässige Luxus-Aufenthalte im Familienhotel Lenkerhof nicht verzichten will.

Konsequent sein bedeutet für André Lüthi nicht, einer strikten Lebensphilosophie oder Parteilinie blind zu folgen. Er wägt ab und entscheidet je nach Fall, wo sich Chancen und Optionen bieten. Bei Globetrotter hat er den Kulturwandel so geschafft. Im Privatleben hält er es nicht anders, getreu nach Lüthi's persönlichem Leitsatz, einst formuliert von der verstorbenen US-Tänzerin Josephine Baker. «Wer will, dass die Träume wahr werden, muss zuerst erwachen.»



Der Spruch von Josephine Baker, «Wer will, dass die Träume wahr werden, muss zuerst erwachen», ist Globetrotter-CEO André Lüthi's Motto.

Argus Ref 25941834

## ZUR PERSON

### Steckbrief

**Name:** André Lüthi  
**Funktion:** CEO Globetrotter  
Travel Service AG, Bern  
**Alter:** 46  
**Wohnort:** Bern  
**Familie:** Verheiratet, zwei  
Kinder (8 und 5)

### Karriere

**1979** Lehrabschluss als  
Bäcker/Konditor  
**1984** Sachbearbeiter und Reise-  
leiter bei Baumeler AG, Luzern  
**1987** Reiseberater und ab  
**1989** Filialleiter Globetrotter  
Bern  
**1990** Gründung des Trekking-  
Unternehmens Globotrek AG  
**Seit 1991** CEO + VR Globetrotter

### Führungsprinzipien

- 1.** Das Vertrauen in die Mitarbei-  
tenden und die Förderung ihrer  
Eigenverantwortung.
- 2.** Bei jedem Entscheid stelle ich  
die Kernkompetenz und die Po-  
sitionierung des Unternehmens  
ins Zentrum.
- 3.** Das A und O eines Manage-  
mententscheides ist eine offene,  
verständliche Kommunikaton.

### Firma

**Globetrotter** Der Individualrei-  
sespezialist hat 2006 einen Um-  
satz von 123 Mio Fr. erzielt, be-  
schäftigt in 17 Filialen 176 Mitar-  
beitende und verfügt über die  
grösste Flugdatenbank in der  
Schweizer Tourismusbranche.