

Vom Bankkaufmann zum Internet-Profi

Ivo Frei von der deep GmbH in Chur ist der «Neuunternehmer des Monats August»

Von Scuol Tourismus über Classico Music bis zur Weinhandlung von Salis AG – die Palette an Kunden der deep GmbH in Chur ist sehr breit. Die qualitativ hoch stehenden Weblösungen haben Jungunternehmer Ivo Frei die Auszeichnung «Neuunternehmer des Monats» eingebracht.

● VON HANS BÄRTSCH

Ein Auftritt im Internet muss heutzutage professionell daherkommen, ist doch der «Zappfaktor» gross sprich die Geduld von Surfern bei Webseiten, die sich langsam aufbauen und dazu noch unübersichtlich sind, schnell einmal erschöpft. Für die Gestaltung und Programmierung von Homepages gibt es Profis; doch auch bei professionell gestalteten Seiten sind die qualitativen Unterschiede beträchtlich.

Vor der deep-Zeit E-Banking für die GKB entwickelt

Einer, der Qualität über alles stellt, ist Ivo Frei (24), Geschäftsführer der deep GmbH in Chur. deep ist im E-Business tätig und bietet umfassende Weblösungen an. Die Dienstleistungspalette umfasst Consulting, Webdesign und -publishing, Programmierung, Application Hosting, Schulung und Online-Vermarktung. Sämtliche Lösungen werden fürs Internet, Intranet und für den Multimedia-Bereich erstellt. Im Gegensatz zu den unzähligen Webdesignern und Programmierern,



Lange Referenzliste: Ivo Frei bietet mit seiner Firma deep in Chur umfassende Weblösungen an, unter anderem hat er auch für das Musical «Deep» den Internetauftritt gestaltet.

Bild Ursula Meisser

allerdings einer mit grossem Interesse am Internet. Das schlug sich auch beruflich nieder, denn schon bald einmal war er bei der GKB Prokurist und Leiter Entwicklung des E-Banking und auch für die Homepage www.gkb.ch zuständig. In ihm reifte die Überzeugung, dass die Gestaltung und Programmierung von Auftritten im Internet «ein Business ist im Kanton Graubünden».

Auslagerung bei Spin – Startschuss für deep

Der Kontakt zu Spin, einer bekannten Internetfirma in Chur, führte schliesslich zu deep. Denn Spin lagerte im Jahr 2000 den Weblösungen-Teil aus. Frei übernahm vier Mitarbeiter. Das Verhältnis zu Spin ist ein sehr enges, sitzt man doch an der Commercialstrasse Tür an Tür und teilt sich beispielsweise das Sekretariat. deep beschäftigt heute zehn Mitarbeiter, alles Spezialisten für bestimmte Bereiche. «Das Personal ist das Wichtigste», sagt Ivo Frei zu seinem Unternehmen, mit dem er im laufenden Jahr einen Umsatz von rund 2,2 Mio. Franken zu er-

zielen beabsichtigt. Die Rekrutierung von qualifiziertem Personal ist denn auch eine der Schwierigkeiten für den Jungunternehmer, die er mit «persönlichen Beziehungen» zu umschiffen sucht.

Internetauftritt auch für das Musical «Deep»

Beim Firmennamen deep kommt einem unwillkürlich auch das Musical «Deep», Nachfolgeprojekt von «Space Dream», in den Sinn. Hat deep für «Deep» etwa ...? Dem ist tatsächlich so. Der Kontakt zwischen den Musical-Produzenten und Ivo Frei kam zu Stande, als Ersterer sich den Namen «deep» für ihren Internetauftritt reservieren wollten und feststellen mussten, dass dieser schon vergeben ist – an die Churer Firma. Nun, das Musical ist in der Zwischenzeit unter www.deep-musical.ch zu finden. Den Auftritt hat – der Name hatte ganz offensichtlich verbindenden Charakter – die deep GmbH kreiert. Für den komplexen Auftrag arbeiteten drei Leute fünf Monate lang. Frei nennt es ein Prestigeobjekt, «finanziell verdient haben wir nicht».

Dieser erste nationale Auftritt stellt für die Churer Internetfirma «einen wichtigen Schritt im Sinne der geplanten Erweiterung unseres Marktgebiets» dar. Rund 50 000 Personen besuchen die Musical-Website monatlich und können sich selber vom umfassenden Angebot überzeugen, das unter anderem den Ticket-Verkauf, einen Chat-Room, elektronische Postkarten – seit Beginn der Aufführungen Mitte März wurden bereits über 80 000 versandt – und einen Online-Shop beinhaltet. Selbstredend entspricht die ästhetische Umsetzung dem Corporate Design der übrigen Musical-Werbung. Das Stück spielt in einer Unterwasserwelt. Entsprechend wird man auf der Homepage von schwimmenden Fischen empfangen.

Lange Referenzliste

Apropos Erweiterung des Marktgebiets für die bislang schwergewichtig in Graubünden tätige Firma deep: Wachstum ist nicht das vorrangige Ziel, wie Ivo Frei erklärt. Beständigkeit sei wichtiger. Trotzdem: Die Marktleaderschaft im Raum Südost-

schweiz darf es schon sein. Dabei wird bewusst eine «breite Lösung» gefahren, das heisst nicht die Konzentration auf zwei, drei grosse Kunden. «Das wäre ein Klumpenrisiko», sagt Frei. Vielmehr will deep weiterhin «einen breiten Branchenmix» abdecken, wie das schon bisher der Fall war. «Diversifikation ist für uns sehr wichtig», meint Frei.

Angesichts der Jugendlichkeit der Firma ist die Referenzliste beeindruckend lang und reicht vom Departement des Innern und der Volkswirtschaft des Kantons Graubünden (www.div.gr.ch) über Arosa Tourismus (www.arosa.ch), das Weingut Davaz in Fläsch (www.davaz-wein.ch), die beiden Bündner Messen Gehla und Higa (www.gehla.ch und www.higa.ch), die Skischule Flims-Laax-Falera (www.filasprint.ch), Graubünden Ferien (www.grf.ch) und die Architekten Zindel & Partner AG (www.zindel-architekten.ch). Ein nationales Projekt, das jüngst hinzugekommen ist, ist der Online-Shop für die Firmen Notenpunkt und Classico Music Company Ltd. (www.noten.ch und www.classico.ch).

Immer mehr Redesigns und Weiterentwicklungen

Bis vor einem Jahr fielen bei deep ausschliesslich Neuaufträge an. Jetzt kommen immer mehr Redesigns hinzu. Als Beispiel nennt Frei den überarbeiteten Internetauftritt der von Salis AG in Landquart (www.vonsalis-wein.ch). Die Arbeit wird der Churer deep GmbH jedenfalls nicht so schnell ausgehen, dafür steckt in diesem Business und in deep zu viel Potenzial.

deep GmbH, Commercialstrasse 19, 7000 Chur, Telefon 081 258 56 86, Fax 081 258 56 87, E-Mail info@deep.ch, Homepage www.deep.ch

Die Partner zum Erfolg

hb.- Die Aktion «Neuunternehmer des Monats» läuft unter dem Patronat der «Südostschweiz» und von Hewlett-Packard (HP). Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich ein Unternehmen für diese Auszeichnung und die damit verbundene Publikation in der SO bewerben kann:

- Firmensitz in der Südostschweiz (GR, GL, SG Gaster/See),
- Gründung innerhalb der letzten drei Jahre,
- Eintrag im Handelsregister,
- innovatives Marktangebot,
- potenzieller Kundenkreis in der Südostschweiz.

Informationen und Anmeldung im Internet: www.neuunternehmer.ch. Dort sind weitere interessante Informationen zu diesen und weiteren Un-



ternehmern zu finden. Die Postadresse lautet: Weibel Consult, Stichwort «Neuunternehmer», Sichelweg 36, 4103 Böttmingen. Die Teilnehmer müssen ihre Geschäftsidee im Anmeldeformular vorstellen; Businesspläne werden nicht verlangt.

Die Beurteilung der eingegangenen Bewerbungen erfolgt durch einen so genannten Beirat, dem folgende Personen aus Wirtschaft und Politik angehören: Beat De Coi (Cedes AG, Landquart), Andreas Wieland (Hamilton Bonaduz AG, Bonaduz), Reto Gurtner (Weisse Arena AG, Laax), Hanspeter Weibel (Weibel Consult, Böttmingen BL), Markus Hinnen (Hewlett-Packard AG, Urdorf ZH), Andrea Masüger («Die Südostschweiz», Chur), Brigitta M. Gadiet (Juristin/Nationalrätin, Chur), Josef Walker (KMU Zentrum, Chur), Jürg Michel (Vertreter der Bündner Wirtschaftsverbände) und Eugen Arpagaus (Wirtschaftsförderung des Kantons Graubünden).

Grosses Know-how, erfrischende Art

Die Nähe zum Kunden bezeichnet Beiratsmitglied Markus Hinnen (Hewlett-Packard) als grosse Stärke der Churer deep GmbH. Die Mitarbeiter würden ihr grosses Know-how auf erfrischende Art einsetzen.

● MIT MARKUS HINNEN SPRACH HANS BÄRTSCH

Herr Hinnen, was finden Sie besonders innovativ und interessant an Ivo Frei beziehungsweise seiner Firma deep?

Markus Hinnen: Innovationen finden heute im Detail statt. Aus diesem Blickwinkel betrachtet ist vor allem der Auftritt, die Kundenorientiertheit und die Art und Weise, wie die deep GmbH ihre übertragenen Aufgaben löst, innovativ.

Wo liegen die Stärken, wo die Schwächen von deep?

Markus Hinnen: Die Stärken liegen sicherlich im grossen Know-how der Mitarbeiter und der erfrischenden Art, wie sie dieses Wissen in den Projekten umsetzen. Heute werden ganzheitliche Lösungen und Verantwortungen gefordert, das kann deep sehr gut adressieren. Schwächen sehe ich ei-

nerseits im Standort, da Chur doch ein begrenztes Wirtschaftsumfeld bietet und es in der Schweiz immer noch nicht sehr leicht ist, über grössere Distanzen neue enge Kundenbeziehungen aufzubauen. Der zweite «wunde Punkt» liegt meiner Ansicht nach in der grossen Service-Abhängigkeit. Was deep zurzeit fehlt, ist ein regelmässiger Umsatzfluss, unabhängig von der geleisteten Arbeitszeit.

Was würden Sie der Firma aus Ihrer Erfahrung als Unternehmer mitgeben auf dem weiteren Weg?

Markus Hinnen: Ich denke, deep hat bereits selbst viele Erfahrungen gesammelt und ist damit nicht mehr auf externe Tipps angewiesen. Was mir aber vor allem gefällt, ist die klare Kundenorientiertheit und somit die Nähe zum Kunden. Diese grundsätzliche Geschäftshaltung muss auch in Wachstumsphasen unbedingt beibehalten werden.

Inwiefern könnte Ivo Frei ein Beispiel sein für andere Firmen, die im selben Geschäftsbereich tätig sind?

Markus Hinnen: Herr Frei hat die Fähigkeit, die Kundenwünsche zu erkennen und sie in einem Business-Modell umzusetzen. Dies ist sicherlich der wichtigste Faktor für den Aufbau eines



Klare Kundenorientiertheit: Markus Hinnen attestiert deep einen guten Marktauftritt.

neuen Unternehmens. Heute ist der Dienstleistungssektor im Internetbereich schon stark ausgereizt. Will man trotzdem neu beginnen, muss dies in einer Marktnische geschehen, in der man gewisse Kunden bereits «auf sicher» hat.

Der Beirat beurteilt die Firmen, die sich zum «Neuunternehmer des Monats» eignen. Was hat eigentlich Sie bewogen, als ein

Mitglied des Beirats bei diesem Projekt mitzumachen?

Markus Hinnen: Hewlett-Packard hat ihre Geschäftstätigkeit vor 64 Jahren in einer Garage begonnen. Noch heute besteht dieser Innovationsgeist in vielen Bereichen der Firma. Dieses Klima verpflichtet, neuen Ideen auch ausserhalb der Firma zum Durchbruch zu verhelfen. Mir selbst macht es riesig Spass, mich mit verschiedenen Ideen und Geschäftsmodellen auseinander zu setzen und meine Verkauf- und Marketingenergie einzubringen. Dazu stellt die Plattform «Neuunternehmer» eine gute Gelegenheit dar.

Sie haben es angetönt: Sie sind bei Hewlett-Packard (HP) tätig. Wer ist HP? Was für eine Funktion haben Sie bei HP inne?

Markus Hinnen: Hewlett-Packard (Schweiz) ist mit über zwei Milliarden Franken heute das umsatzstärkste Technologieunternehmen in der Schweiz. Mit unseren Lösungen und Produkten decken wir sämtliche Marktsegmente ab. Ob Konsument, Start-up-Unternehmen, KMU oder Weltkonzern, wir bieten die angepassten Lösungen für alle IT-Bereiche. In diesem Umfeld kümmere ich mich selbst um den Marketingbereich für Geschäftskundenlösungen.