

«Wir entwickeln uns immer mehr von der Softwareschmiede zur Beratungsfirma.»

TOOLBOX Digitale Informationslandschaften sind auf dem Vormarsch. Vorreiterin in diesem Bereich ist die Schweizer Firma ipeak Infosystems GmbH mit Hauptsitz in Zermatt VS und einer Filiale in Steinhausen ZG. Mitgründer und CEO, Raoul Julen, über fehlende Garagen in Zermatt und die Vorteile von digitalen Ökosystemen.

AUTOR MARKUS FÄSSLER

Stimmt es, dass Sie die ipeak Infosystems GmbH 2005 zusammen mit einem Kollegen in Ihrem Wohnzimmer in Zermatt VS gegründet haben?

Raoul Julen: Ja, dem ist tatsächlich so. Viele grosse Unternehmen wie Microsoft, Google oder Apple starteten in einer Garage. Da wir in Zermatt aber autofrei sind und es keine Garagen gibt, mussten wir in den Anfangszeiten unsere Wohnzimmer nutzen (lacht).

Wie kam Ihnen überhaupt die Idee dazu?

Der besagte Kollege betreute damals den Zermatter Infokanal. Um diesen mit Daten zu füttern, musste er jeden Tag mehrere Stunden vor Ort sein. Ferien nehmen war also nicht möglich. Heute ist es kaum zu glauben, aber früher war der Kanal auf Powerpoint-Präsentationen aufgebaut.

Wie muss man sich das vorstellen?

Wenn er das Wetter kommunizieren wollte, musste er zum Beispiel die Symbole der Sonne und Wolken jedes Mal von Hand einkopieren. Ein riesiger Aufwand. Marco Weis, mein Geschäftspartner und Mitgründer, schlug ihm dann vor, mithilfe des Internets alles zu automatisieren und den Infokanal als Cloud-Lösung aufzubauen. Mir war klar, dass sich daraus gleichzeitig ein Geschäftsmodell entwickeln lassen würde. So starteten wir unser eigenes Business.

Jetzt erstellen Sie zusammen mit Ihrem Team digitale Informationslandschaften. Was ist darunter genau zu verstehen?

Einfach erklärt ist es ein digitales Ökosystem. Ein Vergleich: In der realen Welt besteht das Firmennetzwerk aus Partnern,

Stakeholdern, Lieferanten etc. In der digitalen Welt ist das Netzwerk ein digitales Ökosystem, das man den Kunden zur Verfügung stellt. Es ist wie eine Toolbox, bei der man sich bedienen und verschiedene Module ganz nach den eigenen Bedürfnissen zusammenstellen kann. Dabei soll auch jeder einzelne Ökosystem-Teilnehmer seinen eigenen Nutzen daraus ziehen.

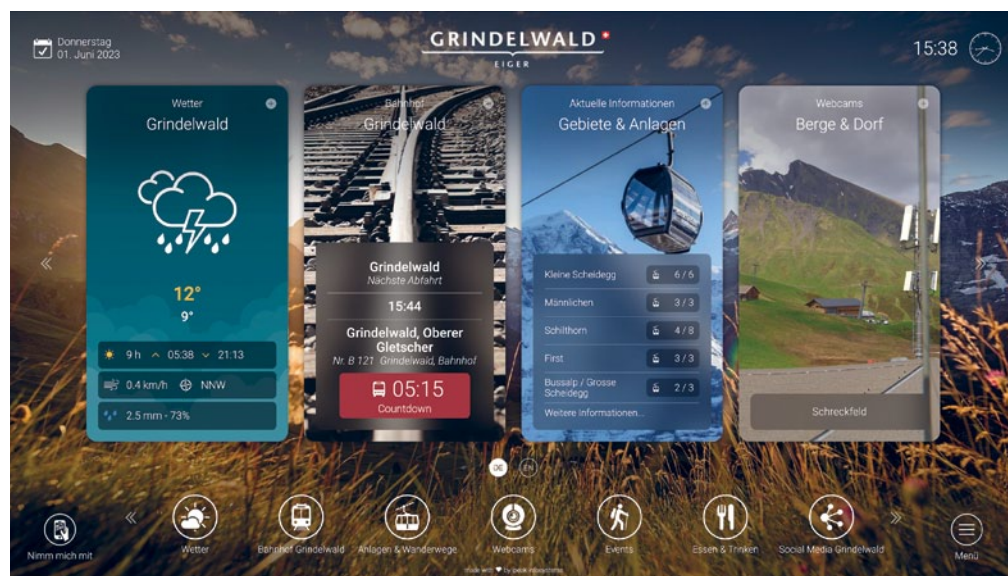
Welche Leistungen erhalten die Kunden?

Wir bieten sowohl standardisierte als auch frei wählbare Lösungen, Möglichkeiten und Funktionen, um alles, was einen Bildschirm und Zugang zum Internet hat, mit Content zu beliefern. Der grosse Vorteil dabei: Es ist eine Software, ein Backend, das die gesamte

Firmenkommunikation sowie das Marketing abdeckt. Wie umfangreich der Kunde die Anwendung nutzen will, entscheidet er.

Haben Sie ein aktuelles Beispiel aus dem Tourismus?

Die Hoteliers in Pontresina sind auf die Tourismusorganisation zugegangen und haben um ein einheitliches Kommunikationssystem gebeten. Daraufhin haben wir gemeinsam mit den Hoteliers und der Destination die Engadiner-Lösung entwickelt, welche die Informationen der jeweiligen Hotels und der Destination dem Gast digital zur Verfügung stellt. Dadurch sparen heute alle Beteiligten Aufwand, Zeit und Geld.



Beispiel digitales Ökosystem Tourismus: alle nötigen Informationen auf einen Blick.

Foto: ipeak Infosystems



Beispiel digitales Ökosystem Gesundheitswesen: tagesaktuell vom Menüplan bis hin zu Veranstaltungsankündigungen.

Foto: ipeak Infosystems

Woher stammen die Daten?

Wir haben heute zu den wichtigsten und öffentlichen Schweiz-Informationen Schnittstellen gebaut. Die firmeninternen Informationen liefert der Kunde selbst. Für uns spielt es im Grunde aber keine Rolle, um was für Daten es sich handelt. Wir sind für die Anbindung und die Auslieferung zuständig. Ganz nach dem Motto: Die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Wir haben einen Kunden mit Solarpanels auf dem Dach. Er wollte seinen Hotelgästen seine Nachhaltigkeitsbemühungen zeigen. Also haben wir für ihn eine Schnittstelle zur Software der Solaranlage gebaut, so dass die Menge an gesparter Energie unter anderem im Hotel-TV zu sehen ist. Wir stellen die digitale Plattform zur Verfügung und haben gleichzeitig grosses Know-how im Informationsmanagement. Ohnehin sehen wir insbesondere in der Beratung grosses Potenzial. Wir entwickeln uns vermehrt von der Softwareschmiede zur Beratungsfirma.

Wie kommt das?

Nehmen wir den Tourismus. In kaum einer anderen Branche ist der Kommunikationsbedarf so hoch: Wetter, Restaurantöffnungszeiten, Schneebedingungen etc. Das erfordert genaue Überlegungen im Vorfeld und

dank unserer Erfahrung können wir hier beratend zur Seite stehen.

ipeak ist insbesondere auf Tourismus und das Gesundheitswesen spezialisiert. Wieso gerade diese zwei Bereiche?

Das ist historisch gewachsen, denn mit dem Tourismussektor fing alles an. Schliesslich ist Zermatt unsere Heimat und ein bekannter Tourismusort. Daher machte es Sinn, zunächst Hotels und dann Destinationen anzusprechen. Im Grunde ging es um den Hospitalitysektor und dazu gehören auch Pflegeheime. Die Bewohnerinnen und Bewohner werden immer technikaffiner und wissen, wie man ein Handy bedient.

Wie schnell ist das Unternehmen in den vergangenen Jahren gewachsen?

Als erfolgreiches KMU liegt unser Fokus auf gesunder Stabilität. Wir haben damals zu dritt angefangen und hatten ein stets gesundes Wachstum. Zeitweise beschäftigten wir bis zu 15 Mitarbeitende. Dann kam die Coronapandemie, die vieles veränderte. Dank loyalen Kunden und einem Grossauftrag aus der Finanzwelt sind wir mit einem blauen Auge davongekommen. Wir haben die Chance und die Zeit genutzt, um unser digitales Ökosystem fit für die Zukunft zu machen, zu verbessern und unsere Prozesse zu optimieren. Das erlaubt uns heute, mit weniger Ressourcen effizienter zu arbeiten. Und wir befinden uns

wieder im Aufwärtstrend, da sich die beiden Branchen, in denen wir hauptsächlich tätig sind, gut erholt haben.

Wie viele Mitarbeitende beschäftigt die ipeak Infosystems GmbH nach der überstandenen Krise?

Momentan haben wir zehn Mitarbeitende. Unser durchschnittliches Umsatzwachstum liegt bei drei bis vier Prozent pro Jahr. Wir streben aber auch keine 100 Mitarbeiter an. Wir sind eine kleine Schmiede, der wir gut und gerne Sorge tragen.

ZUR PERSON



Raoul Julen ist 1970 in Zermatt VS geboren und aufgewachsen. Er lernte das Metier des Hoteliers von der Pike auf und absolvierte die Hotelfachschule. Danach fand er den Weg in die IT-Technik, wo er sich hauptsächlich mit Software für die Hotelbranche beschäftigte. 2005 gründete er die Firma ipeak Infosystems GmbH. Julen lebt mit seiner Partnerin zusammen und ist Vater von zwei erwachsenen Kindern.

www.ipeak.ch