

«In kaum einer anderen Branche ist der Kommunikationsbedarf so hoch wie im Tourismus»

Digitale Informationslandschaften sind auf dem Vormarsch. Vorreiterin in diesem Bereich ist die Schweizer Firma ipeak Infosystems GmbH. Mitgründer und CEO, Raoul Julien, über fehlende Garagen in Zermatt und die Vorteile von digitalen Ökosystemen.

Markus Fässler

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

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 für die Anfangszeiten unsere Wohnzimmer nutzen. (lacht)

Wie kam Ihnen überhaupt die Idee dazu?

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

Powerpoint-Präsentationen sind Vergangenheit. Jetzt erstellen Sie zusammen mit Ihrem Team digitale Informationslandschaften. Was ist darunter genau zu verstehen?

Einfach erklärt ist es ein digitales Ökosystem. In der realen Welt besteht das Firmennetzwerk aus Partnern, Stakeholdern etc. In der digitalen Welt ist das Netzwerk ein digitales Ökosystem, das man den Kunden

zur Verfügung stellt. Quasi eine Toolbox, bei der man sich bedienen und verschiedene Module ganz nach den eigenen Bedürfnissen zusammenstellen kann.

Mit welchen Geräten sind die digitalen Informationslandschaften kompatibel?

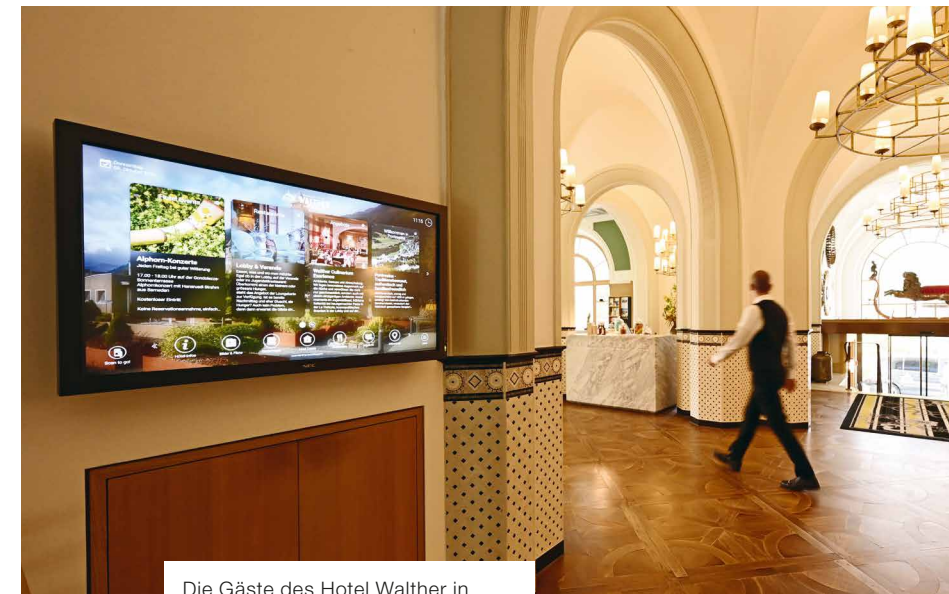
Wir decken alles ab, was einen Bildschirm und Zugang zum Internet hat. Also Infotafeln, Touchscreens, Smartphones, Tablets, Datenbanken, Webseiten oder Hotel-TVs.

Welche Leistungen erhalten die Kunden?

Wir bieten sowohl standardisierte als auch frei wählbare Lösungen, Möglichkeiten und Funktionen, um die einzelnen Geräte mit Content zu beliefern. Der grosse Vorteil: Es ist eine Software, ein Backend das die gesamte Firmen-Kommunikation 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 baten um ein einheitliches Kommunikationssystem. Daraufhin haben wir mit beiden 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.



Die Gäste des Hotel Walther in Pontresina sind stets gut informiert.



Raoul Julien

Woher stammen die Daten?

Wir haben zu den wichtigsten und öffentlichen Schweiz-Informationen Schnittstellen gebaut. Die firmeninternen Informationen liefert der Kunde selbst. Für uns spielt es keine Rolle, um was für Daten es sich handelt. Wir sind für die Anbindung und die Auslieferung zuständig.

Können Sie ein Beispiel nennen?

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

Wie kommt es?

In kaum einer anderen Branche ist der Kommunikationsbedarf so hoch wie im Tourismus: Wetter, Restaurantöffnungszeiten, Schneebedingungen etc. Das erfordert genaue Überlegungen im Vorfeld und dank unserer Erfahrung können wir hier beratend zur Seite stehen.

Wieso ist ipeak insbesondere auf Tourismus spezialisiert?

Das ist historisch gewachsen, denn mit dem Tourismussektor fing alles an. Zermatt ist unsere Heimat und ein bekannter Tourismusort. Daher machte es Sinn, zunächst Hotels und dann Destinationen anzusprechen.

Zur Person

Raoul Julien ist 1970 in Zermatt VS geboren und dort aufgewachsen. Er lernte das Metier des Hoteliers von der Pike auf und absolvierte zudem die Hotelfachschule. Danach fand er den Weg in die IT-Technik, wo er für sich hauptsächlich mit Softwares für die Hotelbranche beschäftigte. 2004 machte er sich selbständig, ehe er 2005 die Firma ipeak Infosystems GmbH gründete. Julien lebt mit seiner langjährigen Partnerin zusammen und ist Vater von zwei mittlerweile erwachsenen Kindern.

www.ipeak.ch