

Ein Glas Wein mit

Autor(en): **Grob, Ronnie / Frey, Nicolas**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur**

Band (Jahr): **96 (2016)**

Heft 1041

PDF erstellt am: **17.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-736401>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

HELDEN DER ARBEIT

Ein Glas Wein mit

Nicolas Frey, Gründer von Dahu
von Ronnie Grob

Dahu ist entstanden, weil die Frau von Nicolas Frey, eine Ärztin, sich daran störte, in klobigen und unbequemen Skischuhen Après-Ski machen zu müssen. Also entwickelte Frey einen Skischuh, bei dem Stiefel und Schale voneinander getrennt sind. Wer nicht gerade Ski fährt, entledigt sich der Schale und trägt einen schicken und angenehm zu tragenden Winterschuh. Die Vision von Dahu ist es, den Endnutzer ganz von seiner Ausrüstung zu befreien; er soll mit den gekauften Schuhen am Fuss auf der Piste die Schale und die gemieteten Skis montieren.

Zunächst wurde die Firma im Städtchen Fribourg gegründet, 2011. Doch als die sieben Dahu-Mitarbeiter rechneten, fanden sie heraus, dass sie bei einem Umzug ins fribourgische Châtel-Saint-Denis – 809 Meter über Meer und neun Kilometer vom Genfersee entfernt – zusammengerechnet jeden Monat rund 100 Stunden an Reisezeit sparen. Also zogen Frey und seine Mitarbeiter 2015 in ein Bürogebäude in der Landgemeinde. Hergestellt werden die Schuhe im norditalienischen Montebelluna, dem Ort, an dem ein guter Teil aller Skischuhe weltweit produziert werden. Die Lagerhallen befinden sich in Frankreich. Man würde die Vorräte gerne in der Schweiz lagern, es hat sich aber gezeigt, dass es bei einem Export in die Schweiz bis zu einem Jahr dauert, bis Italien die Mehrwertsteuer zurückerstattet. Alles abseits des Materials wird in Châtel-Saint-Denis gemacht, also Forschung, Entwicklung, Marketing, Training, Export- und Sales-Management. Wird Dahu irgendwann ganz in die EU ziehen? Frey winkt fast schon panisch ab. «No way! Wir sind glücklich im Kanton Fribourg. Wir profitieren von der Start-up-Förderung durch die Risikokapital Freiburg AG, von der Zweisprachigkeit, von der Lage direkt an der Autobahn und auch von der im Vergleich zu Waadt oder Bern niedrigeren Steuerbelastung.»

Frey, 42 Jahre alt, tätowierte Arme, kariertes Hemd, Jeans, Turnschuhe, liebt sein Leben als Unternehmer. Die Firma verlässt er meist gegen 19 Uhr, aber wenn sein Sohn im Bett ist,

widmet er sich oft nochmals der Arbeit. Auch Tage mit 16 oder 17 Stunden Arbeitszeit machen ihm nichts aus. Wenn er nur öfter dazu kommen würde, sich dem Produkt zu widmen! Dahu befindet sich nämlich derzeit im sogenannten «Tal des Todes» zwischen der Start-up-Finanzierung und dem Erreichen der Gewinnschwelle. «Es geht fast allen Start-up-Unternehmern so», sagt Frey, «einen Grossteil der Zeit wendet man dafür auf, um Investoren zu gewinnen, und nicht, um das zu tun, was man tun möchte: die Firma vorantreiben.» Dabei ist

Dahu erfolgreich. Letzten Winter waren die Lagerhäuser schon im Dezember leergekauft. 200 Verkaufsläden beliefert man bereits in Europa, als nächster Markt sind die USA im Visier.

Frey hat überrascht, wie kompliziert und anstrengend es ist, Fundraising zu betreiben. Passiere auch nur ein kleiner Fehler, kriege man das Geld nicht, und schon stehe die Firma auf dem Spiel. Er wünscht sich mehr Investoren, die langfristig Sicherheit geben – das Erfüllen von gesetzten Milestones würde ihm keine Mühe machen. Dass das Unternehmen schon viele Preise gewonnen hat, nützt nichts: Investoren wollen meistens nur nach und nach investieren. Dass unter

ihnen noch kein Grosser aus der Deutschschweiz dabei ist, betrübt ihn. Besondere Sorge macht Frey Artikel 725 des Obligationenrechts, in dem es um Überschuldung und Konkurs geht: «Dieser Artikel ist gemacht für Unternehmen, die ihren Break-even längst erreicht haben. Als aufstrebendes Start-up, das die Gewinnschwelle noch nicht erreicht hat, muss man jedes Jahr wieder beweisen, dass man nicht bankrott ist! Man muss die Gesetzgebung in diesem Punkt dringend flexibilisieren.» Vom Wein – wir öffnen die Flasche an einem Freitagmorgen um 10 Uhr – ist Frey positiv überrascht, denn eigentlich schwärmt er für Walliser Wein und mag die waadtländischen Weine, vor allem die weissen, nicht so. Den Rest der Flasche hinterlassen wir der Belegschaft und hoffen darauf, dass einige der Klischees, die Deutschschweizer von den angeblich trinkfreudigeren Romands pflegen, zutreffen.



Nicolas Frey

Gründer von Dahu

Illustration: Matthias Wyler / Studio Sirop

Wein: *Dézaley Rouge, Louis Bovard, Lavaux, Waadt, 2011 (Merlot)*