

Zeitschrift: Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Band: 96 (2016)
Heft: 1041

Artikel: Ein Glas Wein mit
Autor: Grob, Ronnie / Frey, Nicolas
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-736401>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 22.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

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 – zusammen gerechnet 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)*