

Der Netzwerker

Roger Baur hat sich mit NetProfit selbstständig gemacht und will seinen Kunden bessere Chancen im Web eröffnen.



Rupert Murdoch hat kürzlich verlauten lassen, er werde «eine Milliarde ins Internet und in Online- Geschichten investieren». Als ein Teil dieser Investitionen hat er vor einem Jahr www.myspace.com gekauft. Auf dieser Community-Website finden sich 50 Millionen registrierte Privatleute. Man kann hier seine Projekte, Events, Lieblingsmusik oder auch Tante Olga und Katze Siam präsentieren. Ähnliche Communities sind Tilllate oder www.klassenfreunde.ch. Bei den Freunden wirkt Baur als Berater bei der Kommerzialisierung mit. Bei Tilllate hat er als «graue Eminenz» seit der Gründung viel zur buchstäblich grenzenlos gewordenen Entwicklung beigetragen.

Roger Baur kennt das Netz. Er hat recherchiert und dabei gesehen, dass viele Werbeauftraggeber und Agenturen ein grosses Nachholbedürfnis haben, «weil der Markt überproportional wächst». Doch viele sitzen da, sind online – aber schon längstens nicht mehr auf Draht, was mit dem Internet wirklich möglich wäre.

NetProfit heisst nun die Firma, mit welcher Roger Baur in dieser Marktlücke aktiv werden will. «Nichts ist stärker als eine Idee, deren Zeit gekommen ist», zitiert Baur dazu Victor Hugo in seinem Arbeitspapier. Darin steht zu lesen, dass NetProfit seinen Kunden helfen will, ihre «Chancen in digitalen Netzen klarer zu sehen». Der Netzberater will «Strategien justieren», «Gewinnmöglichkeiten umfassend ausschöpfen» sowie spezialisiertes Personal suchen, Kooperationspartner zusammenbringen und Projekte leiten. NetProfit kann beim Aufbau von Websites oder als Generalunternehmer das Vermarkten organisieren.

Baur kann für seine neue Firma auf die Partnerschaft eines etablierten Personalberaters zählen. Das Büro von NetProfit wird in Wollerau sein – aber natürlich noch mehr präsent im Web. Roger Baur ist Ende letzten Jahres bei Cinecom ausgestiegen, um «wieder einmal zu überlegen, was er in seinem weiteren Berufsleben eigentlich machen will». Den Entschluss dazu hat er auf der Hochzeitsreise mit seiner Raphaella gefasst. Seither hat er mit verschiedenen Unternehmen Gespräche geführt und hätte sich bereits «mehrmals wieder anstellen» lassen können.

Ihn interessiert aber mehr die Form der Mandate. «Es gibt ein riesiges Potenzial beim Vermarkten diverser Websites», ist er überzeugt. Und in der Branche weiss man: Nur

wenige haben im interaktiven Bereich mit digitalen Medien so viel Erfahrung wie Roger Baur – vor allem im Aufbau und Verkauf. Er hat neben anderen Firmen zwei Jahre lang Qualiclick mit aufgebaut und «versteht sehr schnell, was es braucht, um eine Firma erfolgreich zu machen».

Baur fühlte sich schon immer als «Early adapter», interessierte sich für neue Gadgets und fand so seine ideale Lehrstelle als Verkäufer für Unterhaltungselektronik. Dort hätte er schon als Stift «mehr Umsatz als der Chefverkäufer» generiert. Nach der Lehre fand er nur bei der Migros einen Job und wechselte deshalb als Plakatkleber zur APG. Hier bildete er zusammen mit zwei Kollegen «das Team der hungrigen Jungen». Infolge überdurchschnittlicher Leistungen wurde er bereits nach einem Jahr zum Vorarbeiter befördert. «Das war aber nicht das Ende der Fahnenstange» – und so hat er sich mit der Abendschule weitergebildet.

Nach zwei Jahren war er bei der APG verantwortlich für die Flächenbeschaffung an den Bauwänden der Stadt Zürich. Auch hier konnte er innert eines Jahres den Umsatz verdoppeln. Trotzdem empfand man ihn damals bei der APG 1987 mit 25 Jahren noch zu jung für eine Führungsposition im Verkauf. So wurde er halt von der Konkurrenz Plakanda als Verkaufsleiter abgeworben. «Das galt bei der APG als Hochverrat. Aber ich habe bei einer kleinen Firma mehr Möglichkeiten für meinen Kampfgeist gesehen.»

Als Plakanda verkauft worden ist, verspürte Baur Lust nach einer Abwechslung. Er hat gemeinsam mit Freunden das Fitness-Center Vitatop in Zürich übernommen und drei Jahre geführt. In dieser Phase hat er auch den Verband der Fitness-Center mitgegründet und dort die Zusammenarbeit mit den Krankenkassen in die Wege geleitet. Der fitte Jungunternehmer baute im Team mit den gleichen Freunden eine Kette für Selbstbedienungs-Solarien auf und gründete 1994 mit einem Kollegen zusammen eine Beratungsfirma für Aussenwerbung. Damit war Baur wieder zurück im Medienbereich.

Er suchte eine neue Herausforderung als Anzeigenverkäufer bei der Zeitung Sport, «verdiente dort nur noch die Hälfte», aber hatte grossen Spass an dieser neuen Welt. 1997 regte er einen Special über Snowboarden an und konnte die Idee auch verkaufen. Nach diesem «ersten Snowboard-Special in der Schweiz» adaptierte er das gleiche Konzept auch für ein Formel-1-Special.

Dann kam die Zeit des Internet beim Jean Frey Verlag. «Alle wollten Banner – ohne zu wissen, was das ist.» Baur wechselte verlagsintern zur Weltwoche, wo auch ein Internetportal immer mehr zum Thema wurde. 1999 hat er für den ganzen Verlag die Banner verkauft, parallel dazu auch noch den Marketing-Planer gemacht. In dieser Zeit suchte Qualiclick einen Mann für die Key-Accounts. Baur hat vor allem die Kontakte zu den Mediaagenturen betreut. Er bildete die Leute aus und machte die Agenturen fit für den Online-Markt. Diese Idee hat Baur auch bei der Überführung von Qualiclick zu Adlink weiterentwickelt.

Bei Cinecom hat Baur das «rundum glückliche Paket» geschaffen, wo alle möglichen Medien miteinander verknüpft werden. Er wollte es aber nicht Crossmedia nennen, «das tönte zu banal für unsere Multimedia-Projekte», bei denen ein Konsument von verschiedensten Medien einen ganzen Tag hindurch begleitet wird.

Bei Cinecom hat Netzwerker Baur zusammen mit IP-Multimedia die IG Adscreen gegründet und versuchte dort alle, die in der Schweiz etwas mit Adscreen zu tun haben, in diesen Verband mit inzwischen 30 Mitgliedern zu bringen. Mit dem Verkauf von Cinecom an die PubliGroupe war wieder einmal Zeit für etwas Neues, «weil er

sich in grossen Unternehmen einfach nicht so frei entfalten kann». – Und was gibt es da Besseres als die Gründung einer eigenen Firma.