

Davoser
IN SERATE
SERVICE

Das Kopffeld –
der direkte Draht zum
Konsumenten.

Promenade 60, Postfach
7270 Davos Platz
Telefon 081 415 81 91
Fax 081 415 81 92
dis@budag.ch
www.budag.ch

Davoser Zeitung

SCHLUSSPUNKT

Mich kann man kaufen!

FIXE GRÖSSE
FIXE PLATZIERUNG
FIXER PREIS

Genau an dieser Stelle können
Sie Ihr Inserat platzieren.

Feldgrösse 54 x 50 mm
zum Preis von 153.– (exkl. MwSt.)

Telefon 081 415 81 91

BEGEGNUNG

ca. Markus Hegi (37) hat etwas erreicht, von dem viele nur träumen: Er machte sein Hobby zum Beruf. Der innovative Geschäftsmann betreibt eine Firma, die Software für das interaktive und soziale Web entwickelt und programmiert. In der Fernsehserie «Start-Up» konnte er seine Geschäftsidee einer breiten Öffentlichkeit vorstellen.

Mittlerweile ist Markus Hegi bei «Start-Up» nicht mehr dabei. «Ein Jurymitglied der Sendung soll gesagt haben, man suche Geschäftsideen für das Fernsehen, die auch seine Mutter und Grossmutter verstehen müssen», meint Markus Hegi lakonisch. Gerade die moderne Computer- und Internet-Technologie ist in ihrer Abstraktheit nicht für jedermann genau verständlich. Die Teilnahme an diesem Fernsehprojekt zeigte doch eine gewisse Wirkung. So konnte Markus Hegi durch die erreichte Publizität neue Kontakte knüpfen und somit potenzielle Neukunden ansprechen.

Von einem Misserfolg kann man – trotz des Ausscheidens in «Start-Up» – bei Markus Hegi nun nicht gerade sprechen. Die indische Tochtergesellschaft seiner Firma Colayer GmbH, welche 2004 in Kloten gegründet wurde, beschäftigt rund 40 Mitarbeiter!

■ **«Wer Innovation als Geschäftsmodell wählt, braucht eine sehr grosse Frustrations-Resistenz»**

Dabei hatte es in seiner Schulzeit nicht unbedingt danach ausgesehen, dass Markus Hegi sich dereinst in fremden Ländern würde verständigen können. Er stand nämlich mit der Sprache auf

Markus Hegi



Markus Hegi mit seiner Frau Sampada Nagavkar, die er in Indien kennengelernt hat.

Foto ca.

Kriegsfuss: «Ich hatte damals das ganze Konzept einer Fremdsprache nicht verstanden. Mathe jedoch war geradezu trivial und langweilig für mich.» Mit 11 Jahren kam Markus Hegi nach Davos. Dort war er für seinen Lehrer, Herrn Conrad, der beste Schüler in Mathematik, den er je hatte!

Nach der Schule absolvierte das Mathe-Genie eine Lehre als Radio- und Fernsehetelektiker in Zürich. In der Freizeit, welche Markus Hegi mit Elektronik und Basteln verbrachte, baute er sich selber einen Computer. Danach begann er eine Maturitätsschule im Fernkurs, schrieb für eine Lokalzeitung und entschloss sich dann, sein Problemfach Französisch zu verbessern. Da ihm Frankreich zu teuer erschien und er den Gegensatz zur Schweiz suchte, verbrachte er mit noch nicht 20 Jahren 8 Monate in Kinshasa, Zaire.

■ **«Andere Kulturen haben mich schon immer fasziniert»**

Dem erfolgreichen Maturaabschluss folgte das Studium an der Uni Zürich, fünf Semester Philosophie. Hegi begann parallel dazu ein Informatik-Fernstudium, welches er fast 10 Jahre verfolgte. Nach dem Betriebswirtschafts-Grundstudium in Zürich und dessen Abschluss in St. Gallen in «Strategie und Organisation» wurde er von einer Consulting-Firma angestellt, arbeitete in Deutschland, Frankreich, Schweden und vier Monate in San Francisco.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Diplomprüfungen des Informatikstudiums an der Fernuniversität stand am Ende der 1990er-Jahre die Diplomarbeit bevor. Doch Markus Hegi kam seither nie dazu, diese fertigzuschreiben. Doch mit dem Thema, das ihm zugewiesen wurde, beschäftigt er sich heute noch: dem «Metalayer», Integrations- und Kommunikationssoftware.

1998 gründete er mit zwei Freunden eine Firma mit dem Ziel, eine Internet-Plattform für Rechtsanwälte aufzubauen. Doch bald fühlte sich Hegi von

seinen Partnern etwas alleine gelassen und begann damit, den Metalayer weiterzubearbeiten. Schliesslich ging es darum, aus dem Prototypen ein Produkt zu entwickeln. In der Schweiz war es fast unmöglich geworden, Fachleute für diese Arbeit zu finden – der Millennium-Bug und der Internet-Hype hatten den Arbeitsmarkt ausgetrocknet.

■ **«Innovation spielt eine zentrale Rolle in meinem Leben»**

Doch in Indien fand Markus Hegi eine kleine Firma, welche ihm drei junge Software-Entwickler für zwei Monate zur Seite stellte. Eine davon war Sampada Nagavkar, die mittlerweile mit Hegi verheiratet ist. «In den vergangenen sieben Jahren habe ich fast die Hälfte meiner Zeit in Indien verbracht.»

Dabei musste er sich auch an einen anderen Tagesablauf gewöhnen: «Man steht erst um 8 Uhr auf», erzählt Markus Hegi: «Die Zeit bis 16 Uhr

nachmittags verbringe ich in der Regel ungestört, um an meinen Projekten arbeiten zu können. Bis 19 Uhr haben wir dann Teamsitzungen, wo diskutiert wird, wir Vergangenes analysieren und neue Ideen ausbrüten. Zum Mittag- und Abendessen gehe ich abwechslungsweise mit einem Mitarbeiter, wobei nicht nur über die Arbeit geredet, sondern auch Small Talk betrieben wird.» Die Mitarbeiter seiner Firma sind hochmotiviert, denn es geht bei ihnen vor allem um Ideen und deren Umsetzung, um Verbesserungen zu erreichen, ohne dass sie primär ständig ans Geldverdienen denken müssen.»

Entspannung findet der innovative Geschäftsführer in Indien im Kino, in Davos beim Sport: «Ich sitze gerne aufs Velo, im Winter gehe ich langlaufen.» Dies ist ein idealer Ausgleich zu seiner doch sehr kopflastigen Arbeit. «Ausserdem hole ich mir viel Inspiration hier», lacht Hegi, «beispielsweise, wenn ich mit dem Mountainbike ins Sertig pedale. Ich habe mich schon früher jeweils vor wichtigen Prüfungen auf das Majensäss meines Onkels Hans Guler zurückgezogen. Dort ist es wirklich ruhig, und es gibt keine Ablenkung. Da kann ich

wirklich in Ruhe arbeiten.»

«Das Internet ist auch eine Chance für Graubünden», glaubt Markus Hegi und verweist auf einen Zeitung-artikel, der auf einen massiven Bevölkerungsrückgang im grössten Schweizer Kanton hinweist. «Mit unserer Software ist man unabhängig von einem Firmenstandort. Man muss also künftig nicht mehr in Zürich arbeiten, sondern hat von überall her Zugriff auf seine Daten.»

Seine Colayer-Software ist eine Plattform, mit der interaktive Web- Umgebungen aufgebaut werden können. Diese Software zeigt jedem Teilnehmer nur die Informationen, die er wirklich braucht – und in einer viel übersichtlicheren Form, als es beispielsweise E-Mail tut: «E-Mails brauchen viel Zeit, da alles sehr ungeordnet ist. Kommunikation mit Colayer kann man sich vorstellen wie eine Zeitung: alle Nachrichten werden geordnet dargestellt, und man erhält einen sehr schnellen Überblick.» Eine grosse Zeitersparnis ist somit gegeben. «Natürlich arbeitet Colayer auch selber mit unserem Produkt.» Hegi zum Beispiel arbeitet von Davos aus oft und sehr eng mit seinen Entwicklern in Indien zusammen.

Finanziert hatte Hegi den Start seiner Firma selber und durch Familie und Freunde, nach dem Platzen der Internet-Blase war an eine grössere Finanzierung einer neuen Software-Firma nicht mehr zu denken. Und mit mittlerweile 20 Angestellten konnte Hegis Firma nur dank eines Grosskunden überleben: «Wir richteten das Produkt und all unsere Kräfte auf seine Bedürfnisse aus und konnten uns so seither selber finanzieren.»

2004 wurde mit der Produktentwicklung nochmals von vorne begonnen. Markus Hegi entwickelte diesmal den Kern der Software selber, das Team sodann die Module. Der Marketing-Bereich wurde bis anhin nicht fokussiert. «Die Hauptsache bei uns ist die Innovation», sagt Markus Hegi.

■ **«Unser Produkt vereinfacht das Zusammenarbeiten in Grossfirmen»**

Doch in diesem Jahr soll noch einiges passieren, auch im Bereich Publizität und Marketing. Ein erster Schritt ist mit der Fernsehpräsenz bei «Start-Up» erfolgt. Doch welchen Ratschlag hat Markus Hegi für aufstrebende Jungun-

ternehmer parat? «Wichtig ist es, an sich zu glauben und mutig zu sein, kein Risiko zu scheuen, auch wenn es zuerst nicht funktioniert. Rückschläge gehören dazu», ist der Unternehmer überzeugt, «90 Prozent aller Ideen funktionieren nicht.» Zu sehen bekommt man schliesslich nur die Erfolge, doch wie viel bis dahin unter den Tisch gefallen ist, wird selten publiziert. Thomas Alva Edison, der die Glühbirne erfunden hat, brauchte Hunderte von Versuchen, bis es schliesslich klappte, und diese, so Hegi, seien nicht vergebens gewesen: «So kannte er schliesslich viele Methoden, die nicht zum Ziel geführt hatten, und darunter war auch die eine, die Erfolg hatte.»

Innovation bleibt auch weiterhin die grosse Leidenschaft von Markus Hegi: «Ich könnte mir vorstellen», dass mit unserem Produkt auch die Vorgänge an den grossen Davoser Kongressen vereinfacht und durch Web-Lösungen erweitert werden könnten. Auch im e-Governmen oder in der «Wissens-Stadt Davos» könnte das Web gute Plattformen bieten...» Die Zukunft winkt, Markus Hegi ist für sie bereit.