

# «Manchmal muss man ins kalte Wasser springen, um weiterzukommen»

Mit vereinten Kräften wagten sie den Sprung ins Unge- wisse und gründeten ein Start-up: Mit einer einfachen Lösung möchten drei Freunde die Digitalisierung auch für diejenigen erleichtern, die damit nicht viel am Hut haben. **Von Louise Østergaard**



«Für manche ist Digitalisierung noch mit viel Unsicherheit verbunden», sagt Gzim Ukshini, Co-Gründer von MUV Digital. Gemeinsam mit den beiden Mitgründern Marco Malaguti und Timo Visscher schafft er mit einer unkomplizierten Lösung Mehrwert für Unternehmen: «Die richtigen – zugänglichen – digitalen Werkzeuge können Arbeit abnehmen, Abläufe optimieren und helfen, weniger Ressourcen zu verschwenden», sagt er.

MUV Digital ist in der Gebäude- technik tätig, einem Bereich mit viel Verbesserungspotenzial bei Anlagen für Heizung, Lüftung und Klimatechnik. Ukshini: «Unsere Motivation für die Gründung war der Wunsch, unser eigenes Ding zu machen.» Die drei Unternehmer bringen Berufserfahrung aus dem

Industriebereich mit, einer Bran- che, die sich schon seit geraumer Zeit mit dem «Internet der Dinge» beschäftigt, also mit der Digitali- sierung, Datenerhebung und Opti- mierung von Anlagen.

### Vereinte Kräfte aus der IT

Das befreundete Trio realisierte schon früh, dass es mit vereinten Kräften etwas ins Rollen bringen könnte: Erfahrung aus der IT, technische Fähigkeiten sowie der Wille, zu lernen und sich gegenseitig zu pushen, waren bei allen vorhanden.

«Mitten im ersten Lockdown 2020 entschieden wir uns dazu, unsere Jobs zu kündigen, um gemeinsam durchzustarten – manchmal muss man ins kalte Wasser springen, um weiterzukommen», erzählt Ukshini und lacht über diesen Wagemut in

**Die Gründer von MUV Digital haben schon früh bemerkt: Gemeinsam könnten sie etwas ins Rollen bringen und Mehrwert schaffen.**

einer Zeit des globalen Ausnahme- zustands. Zunächst finanzierten sie sich noch über Software-Dienstleis- tungen und Ersparnis. Im Rahmen von Kundenprojekten bauten sie erste Prototypen; Vorgänger für die heutige Cloud-Lösung zur Installa- tion bei Anlagen. «Durch eine Servicefirma für Heizungsanlagen wurden wir dann auf die Gebäude- technik aufmerksam.»

Nach der Gründung der AG im Ja- nuar 2023 hatten die Jungunter- nehmer sechs Monate Zeit, um In- vestoren zu finden, damit sie in die- ser Form fortbestehen können – zu- sätzlich mussten sie neue Kunden gewinnen. «Dieser Nervenkitzel war die richtige Motivation, Hun- derte Anrufe zu tätigen», sagt Uk- shini. Ein langjähriger Geschäftsf- ührer und Inhaber eines Service-



Die Hardware, die hier gerade installiert wird, überträgt Anlagedaten in die Cloud. MUV digital verspricht eine kostengünstige Lösung, die binnen weniger Minuten installiert ist und sich unkompliziert bedienen lässt.

Anzeige

Werner Wehrli Fotografie

**KÜLLING AG** KUNSTSTEIN- UND BETONELEMENTE  
BETONWAREN kuelling-ag.ch

**BETON**  
WIR MACHEN WAS DRAUS

A1562985

### Nachhaltig leben bedeutet auch Nachhaltigkeit einkaufen:

claro Weltladen in der Webergasse 45 – Du bestimmst täglich mit Messer und Gabel, ob ein Feld gespritzt oder der Regenwald gerodet wird.

Bei uns gibt es nur **Fairtrade-Produkte**, die ökologische, ökonomische und soziale Mindeststandards erfüllen.

**claro handelt direkt mit rund 200 Kleinbauern-Kooperativen!**



claro-Produkte stammen aus Kleinbetrieben, wo das Unternehmen den biologischen Landbau fördert. Es werden keine Produkte aus Plantagenanbau bezogen.

**claro Weltladen in der Webergasse 45 – kommen Sie vorbei!**

A1562480

**Feste feiern, wie sie fallen.**

Mit einer Sonderbeilage in den «Schaffhauser Nachrichten».  
Erfahren Sie mehr unter [www.shn.ch/sonderbeilage](http://www.shn.ch/sonderbeilage)



verschwendet.» Mit digitalisierten Anlagen könnten Ressourcen geschont werden. Weil herkömmliche Lösungen aber teuer sind und deren Installation oft mehrere Wochen dauert, wartet man damit meist bis zur erzwungenen Gebäudeumrüstung zu. «Unsere Lösung ist innerhalb weniger Minuten installiert, günstig und benutzerfreundlich.» Zudem hätten sie als junges Start-up den Vorteil, agil zu sein, was Kundenlösungen und Optimierungen zugutekomme: «Wir bringen mehr Möglichkeiten zur Anpassung und Veränderung mit, als grosse Firmen das können», sagt Ukshini.

**Freundschaft und Business**

«Wir sind eng befreundet: Marco und ich, beide aus Schaffhausen, haben schon als Kinder zusammen Fussball gespielt, Timo hat mit ihm an der ZHAW Informatik studiert. Zu dritt waren wir auf einigen Studentenpartys – das schweisst zusammen», sagt Ukshini augenzwinkernd.

Klar, das Business verändere die Freundschaft; plötzlich sei man auf eine neue Art und Weise voneinander abhängig, der finanzielle Aspekt baue zudem Druck auf. «Trotzdem funktionieren wir als Team gut – vielleicht, weil wir drei sehr unterschiedliche Charaktere sind.»

Ähnliche Werte, Lebensziele und Vorstellungen davon, wie eine Firma funktionieren sollte, helfen dabei, dass die Zusammenarbeit funktioniert: «Auch wenn man sich im Business nochmals völlig neu kennenlernt, so vertrauen wir uns blind.»

Die Freundschaft ist den dreien wichtig, deshalb treffen sie sich regelmässig auch privat – wobei sie sich manchmal gegenseitig ermahnen müssen, nicht ständig übers Geschäft zu sprechen. Auch mache jeder Einzelne mal Phasen der Verunsicherung durch, doch: «Mindestens einer bleibt immer motiviert und treibt die anderen an.»

**Die drei Gründer des Schaffhauser Start-ups MUV Digital sind Marco Malaguti, Gzim Ukshini und Timo Visscher (v.l.). Hier entwickeln sie in einem Workshop Ideen mit dem Ziel, kundenspezifische Lösungen zu finden.** BILDER ZVG

unternehmens war der erste von drei Investoren aus der Region, den die Gründer für ihr Projekt gewinnen konnten.

**Schnelle, günstige Lösung**

«Steigt in einem Gebäude die Heizung aus, erhält die Verwaltung einen Anruf von einem, der friert, sie leitet diese Information weiter an den Heizungsmonteur, der sich wiederum in sein Auto setzt, zum Gebäude fährt, um im Keller den Heizkessel zu begutachten, dann allenfalls ein Ersatzteil bestellen muss ... Solche Prozesse kosten viel Zeit, Geld und Ressourcen und könnten optimiert werden», sagt Ukshini. «Laut Experten laufen zudem 80 bis 90 Prozent aller Anlagen in der Gebäudetechnik nicht optimal – da wird enorm viel Energie

Vereintes Wissen, gemeinsame Vision



**Marco Malaguti**  
Cloud-Engineering



**Timo Visscher**  
IoT-Engineering



**Gzim Ukshini**  
User-Experience-Architekt

Der Software-Ingenieur ist der offizielle Geschäftsführer bei MUV Digital. Als «Cloud-Magier» kennt er die ganze Landschaft rund um die Cloud und verpackt Design und die Inputs von Usern in eine funktionierende App. Nach seinem Informatiker-Studium an der ZHAW in Winterthur, wo er auch Timo Visscher kennenlernte, arbeitete er als Informatiker und Ingenieur.

Dank seinem Hintergrund als Automatiker kennt sich der Software-Ingenieur mit Anlagen und Steuerungen aus. Mit Marco Malaguti studierte er in Winterthur Informatik an der ZHAW. Bei MUV Digital bildet er den technischen Lead. Er ist dafür zuständig, dass alle Daten, die von einer Anlage in die Cloud gelangen, in umsetzbare Informationen umgewandelt werden können.

An der Fachhochschule Nordwestschweiz studierte Ukshini «i-Competence». Sein Informatik-Grundstudium kombinierte er mit Designthemen und Business. Er ist spezialisiert auf User-Experience und Interaktionsdesign mit Schwerpunkt Design als vermittelnde Instanz zwischen Computer und Mensch. Bei MUV Digital ist er unter anderem für die Geschäftsstrategie zuständig.

Mit Anlagedaten Mehrwert schaffen

MUV Digital digitalisiert Gebäudetechnik auf eine einfache, schnelle Art und Weise. Dabei hat sich das Jungunternehmen das Ziel gesetzt, Digitalisierung für alle zugänglicher zu gestalten. Profitieren sollen nicht nur diejenigen, welche bereits mit digitalen Tools arbeiten, sondern auch jene, die sich bisher höchstens mit Excel-Tabellen beholfen haben. Gerade in traditionellen, physischen Branchen des Servicebereichs steckt in der Digitalisierung viel Potenzial zur Vereinfachung und Optimierung von Arbeitsabläufen.

Die Anlagen von Gebäudetechniken lassen sich möglichst effizient nutzen, indem relevante Systemdaten unkompliziert zugänglich gemacht werden. MUV Digital stellt digitale Infrastrukturen für Serviceunternehmen her, damit sie relevante Daten ohne

viel Aufwand schnell und günstig verarbeiten können. Energieberater, Ingenieurbüros und Immobilienbesitzer nutzen so ihre Anlagen für Heizung, Lüftung und Klimatechnik (HLK) effizient und ressourcenschonend.

Dazu gelangen relevante Daten von der Anlage in die Cloud, wo sie in verständliche Sprache für die Nutzer übersetzt werden. Das geschieht über die MUV-Cloud-Plattform, welche die verschiedenen Rollen rund um das Gebäude zusammenbringt (Serviceunternehmen, Immobilienbesitzer, Energieberater). Dadurch kommt eine effektive Interaktion zustande, was es jeder Rolle erlaubt, über die Daten ihre spezifischen Aufgaben auszuführen, etwa das Betreiben, Warten und Optimieren einer Anlage. (l0)

Anzeige



Durch Innovation das Gesundheitswesen verändern

Zusammen für eine gesunde Schweiz. Für mehr Lebensqualität.



Informiere dich über offene Stellen bei Johnson & Johnson in Schaffhausen und starte eine Karriere mit Perspektiven.

Johnson&Johnson

**Erfolgsrezept der Start-ups: Friends, Family and Fools**

Coachingprogramme und Investoren mit langjähriger unternehmerischer Erfahrung sind für junge Start-ups Gold wert – sie füllen Wissenslücken, erweitern das Netzwerk und dienen als Anlaufstelle.

**Mentoring und Motivation**

Als unabhängige Anlaufstelle unterstützt das ITS Industrie- und Technozentrum Schaffhausen Unternehmen in der Region in unternehmerischen Belangen. In der Übergangsphase vom Dienstleistungsunternehmen zum Start-up begleitete ein Mentor des ITS auch die Gründer von MUV digital. In wöchentlichen Meetings wurden sie gecoacht, unterstützt – und motiviert. Zu Beginn standen praxiserprobte Methoden und Werkzeuge für den Aufbau eines Kundennetzwerkes im Vordergrund, ferner die Entwicklung einer Businessstrategie, die auch potenzielle Investoren überzeugt.

**Know-how und Networking**

Die Jungunternehmer des Schaffhauser Start-ups stehen weiterhin in engem Kontakt mit einem ITS-Coach. In einer zweiten Phase erarbeiten sie in monatlichen Workshops gemeinsam kundenspe-

zifische Lösungen, analysieren den Markt und informieren sich über Strategien der Kundenbindung. Als besonders wertvoll beurteilen sie dabei die Kontaktvermittlung und Vernetzung durch das ITS, das als Verein organisiert ist.

**Von Investoren profitieren**

Ohne Investment gehts nicht: Die Beteiligung von Investoren an einem Unternehmen geschieht auf finanzieller, im Idealfall aber auch auf beratender Ebene. Die drei Investoren, die MUV digital finanzielle Starthilfe geben, dienen gleichzeitig als Ansprechpersonen für unternehmerische Anliegen. Durch ihre langjährige Berufstätigkeit und ihren Erfolg können sie mit reichlich Managementenerfahrung dienen und nützliche Kontakte vermitteln. Neben Freunden und Familie, die das Jungunternehmen in der Regel als Investoren unterstützen, braucht es auch sogenannte «Fools», wie man sie in der Gründer-Szene treffend bezeichnet. Das sind Investoren ausserhalb des privaten Kreises, die an die Vision glauben, vielleicht einst in derselben Situation waren und bereit sind, in die Idee zu investieren. (l0)