



SICHERHEITPORTFOLIO

Es ist schon etwas länger her, da mussten frisch gebackene Schlossergesellen ein eigenartiges Ritual über sich ergehen lassen – das Schlüsselbeißen. Ihnen wurde, sagt die Überlieferung, ein meist recht großer Schlüssel in den Mund gesteckt und dreimal umgedreht. Nach diesem sinnbildlichen Lösen der Zunge durften sie im Kreis der ihren die Stimme erheben, Kritik an schlechten Schlössern und Ideen für bessere Schlösser äußern. Es war gleichsam der Ritterschlag in einer Gilde, deren Werk sich um nichts anderes als die Sicherheit von Haus, Hof und Vermögen ihrer Kundschaft dreht.

Der Brauch ist längst in Vergessenheit geraten. Aber wenn heute zwei Schlosser diese Ehre verdient haben, dann sind das die beiden Grazer Start-up-Unternehmer Martin Pansy, 36, und sein Bruder Jürgen, 44. Das Duo steht hinter dem noch jungen Produkt „Nuki“ – was so viel wie „new key“, also neuer Schlüssel, bedeutet – und hat mit seiner Entwicklung dieses uralte Kulturgut ins digitale Zeitalter gehoben. Ihr „Nuki Smart Lock“ ist ein elektronisches Türschloss, das selbst von Leuten mit zwei linken Händen problemlos an der Innenseite einer Tür am bestehenden Schließzylinder montiert werden kann und danach per Smartphone-App entweder übers Internet oder eine Bluetooth-Verbindung kinderleicht zu bedienen ist. Nuki verspricht: Schluss mit dem Ärger mit verlegten Schlüsseln, vorbei das Anfertigen von Ersatzschlüsseln für Babysitter oder Reinigungskräfte – ihr Zugang wird per Nuki-Code ermöglicht. „Wir haben es uns als Ziel gesetzt“, sagt Martin Pansy, „bestehende Zutrittslösungen intelligenter zu machen und den physischen Schlüssel zu ersetzen.“

Nuki ist das zweite erfolgreiche Start-up, das Martin, ein Betriebswirt, und Jürgen Pansy, ein Telematiker, hochgezogen haben. Um die Jahrtausendwende hatten sie mit den inzwischen verkauften Kurznachrichtendiensten „sms.at“ und „mysms.at“ begonnen – vor allem mit Angeboten an Großkunden, wie etwa Wetterwarnungen durch Versicherungen, TAN-Code-Versand für Banken oder Terminerinnerungen. Daraus ist vor etwa sechs Jahren der Inkubator „up to eleven“ entstanden, an dem neben den Pansys (70 Prozent) die beiden Formel-1-Mercedes-

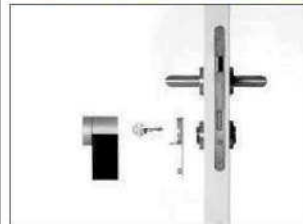
Wie das Grazer Start-up Nuki das uralte Kulturgut des Schlüssels für die Ära der Digitalisierung adaptiert hat.

TRICK UND DREH

VON HEINZ WALLNER

SYSTEMFRAGE

Jürgen (o.) und Martin Pansy wollen Türen smarter machen.

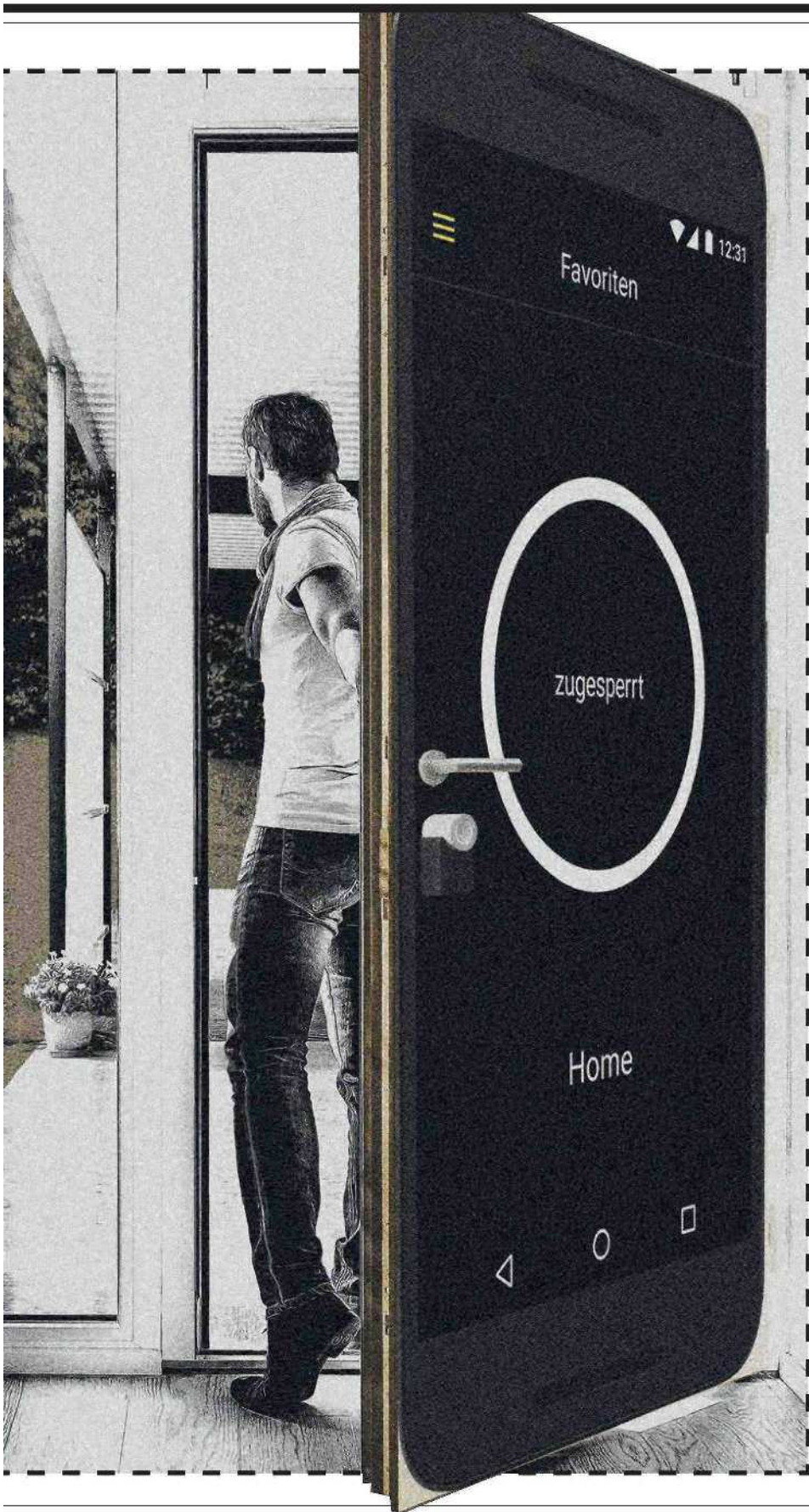


SCHLÜSSELERSATZ
Zum Öffnen von Türen dient ein Code.

Manager Toto Wolff (24 Prozent) und René Berger (6 Prozent) beteiligt sind. „Und für den Inkubator haben wir natürlich ständig neue Produktideen gewälzt“, erinnert sich Martin. „Da stößt man auf den Megarend Smart Home, und wir fanden, dass in all diesen Visionen eine digitale Alternative zum Schlüssel gefehlt hat.“

Nach etlichen Monaten Tüftelei mit Freunden und Familie war das Nuki-Konzept zurechtgeschliffen. Mit dem System sollten sich zum einen bestehende Türschlösser einfach und mit wenigen Handgriffen nachrüsten lassen, auch weil diese Variante einen größeren Markt eröffnet als eine Montage eines komplett neuen Schlosses, was in der Regel oft nur mit dem Einbau einer neuen Tür einhergeht. Und das Ding sollte „simple Eleganz für maximalen Komfort“ aufweisen. Im Dezember 2014 wurde auf der Pariser Start-up-Messe „Le Web“ ein gemeinsam mit der Wiener Industriedesign-Schmiede Boos entwickeltes Teil präsentiert, das bald wegen seiner bestechend einfachen Features die Geldbeutel einiger Investoren aufschloss. Vereinfacht gesagt besteht Nuki aus einem Zylinder-Mechanismus, der von einer kleinen Digital-Box voll kluger Elektronik und vier Batterien betrieben wird. Vor der Installation steckt man zuerst auf der Innenseite einer Tür einfach den herkömmlichen Schlüssel in den bestehenden Schließzylinder. Dann wird das elektronische Nuki-Türschloss darübergestülpt und mit Schrauben oder per Kleber befestigt. Danach braucht es nur noch die Konfiguration der App, die bis zu 100 digitale Zugangsberechtigungen erlaubt – von Familienmitgliedern bis zu Beschäftigten, wenn es sich um gewerbliche Anwendungen handelt. Wird Nuki über das Internet oder mittels Bluetooth digital angesteuert, dreht der Mechanismus einfach den im Schloss steckenden Schlüssel zum Auf- oder Zusperrern um.

„Am Sicherheits-Standard der Tür und des Türschlosses wird dadurch nichts geändert“, sagt Jürgen Pansy. „Aber der Komfort wird durch Nuki viel höher.“ Für den Fall einer Systemsörung – etwa durch Verlust des Internet-Zugangs oder gar des Handys – kann Nuki durch die sogenannte Not- und Gefahrenfunktion, mit der etwa zwei Drittel aller modernen Türschlösser ausgestattet sind und die eine beidseitige Schlüsseleinfuhr erlaubt, auf manuellen Betrieb zurückgestellt werden. Die Batterien geben bei einem Ladestand



von 15 Prozent ein Warnsignal ab, was einem Vier-Personen-Haushalt sechs Wochen Zeit zum Austauschen geben soll. Und die Verschlüsselungsarchitektur des Nuki-Systems konnte nach mehrfachen Experten-Versuchen nicht gehackt werden, heißt es seitens des jungen Unternehmens.

Kurzum: Als Nuki im Mai 2015 auf der Crowdfunding-Plattform Kickstarter vorgestellt wurde, konnte es in nur 40 Tagen 385.000 Euro von Investoren einsammeln. 2016 kauften sich in einer zweiten Finanzierungsrunde die Schweizer Aquis System AG, bei der inzwischen die Massenproduktion erfolgt, mit knapp 20 Prozent und die Venta Beteiligungsgesellschaft des Grazer Immobilienunternehmers Siegbert Schützenhöfer mit knapp 14 Prozent und einem Gesamtinvestment von zwei Millionen Euro als Gesellschafter in das Start-up ein. Und Ende Februar 2018 ist auch der US-Security-Konzern Allegion mit einem nicht näher genannten Millionen-Betrag bei Nuki eingestiegen. Pansy: „Die Mehrheit bleibt aber bei uns Gründern.“

Das Nuki-System ist seit Ende 2016 über Amazon, in allen MediaMarkt- und Saturn-Shops, bei einigen Spezialhändlern und über die Unternehmens-Website erhältlich. Die Vollvariante eines „Nuki Smart Lock“ mit Internet-Bridge-Funktion kostet 299 Euro, die kleinere Version mit Bluetooth-Verbindung kommt auf 229 Euro. Inzwischen ist das System an weltweit mehr als 20.000 Türen angebracht, davon etwa 3000 in Österreich. Martin Pansy: „Damit sind wir unserem Ziel, europäischer Marktführer bei smarten, nachrüstbaren Türschlössern zu werden, schon ziemlich nahe gekommen.“ Noch muss sich das Jungunternehmen, das heute etwa 30 Mitarbeiter, davon die Hälfte in der Entwicklung, beschäftigt, jedoch mit Konkurrenten wie dem spanischen Dana-Lock oder dem deutschen Eqiva-System herumschlagen. Expansionsmöglichkeiten sind indes da, vor allem bei gewerblichen Anwendungen. Derzeit setzt sich etwa ein Fünftel der Kundschaft aus Rechtsanwalts- oder Steuerberatungskanzleien sowie kleineren Firmen zusammen. Derzeit erörtert Pansy mit Hauspflegediensten, wie er deren Schlüsselmanagement umrüsten kann; auch mit Hel-Wacht läuft ein Testeinsatz. Das vielleicht größte Potenzial liegt aber im Tourismus, speziell bei Ferienwohnungen. Martin Pansy: „Es gibt noch sehr viele Türen, die man smart öffnen könnte.“