

# AUS DER PRAXIS

## TÜREN ÖFFNEN OHNE SCHLÜSSEL

Das Berliner Start-up KIWI.KI will gemeinsam mit großen Partnern die Welt revolutionieren.

Das Start-up KIWI.KI hat den Schlüssel überflüssig gemacht: Eine intelligente Sicherheitstechnik sorgt dafür, dass sich Türen öffnen, wenn sich berechnete Personen nähern. Die GmbH wurde im Februar 2012 von den ehemaligen McKinsey-Unternehmensberatern und Unternehmern Dr.-Ing. Claudia Nagel und Dr.-Ing. Christian Bogatu sowie dem Unternehmer und Juristen Peter Dietrich gegründet. Heute beschäftigt das Unternehmen 55 Mitarbeiter in der Hauptstadt.

Partnerschaften mit der Post, der Allianz, der Telekom und der Alba Group zeigen, dass KIWI auf dem richtigen Weg ist. Um an die großen Unternehmen heranzukommen, haben die Gründer an keinem einzigen Acceleratorprogramm teilnehmen müssen, berichtet Christian Bogatu, Geschäftsführer Business Development. „Alle Kooperationen sind über unsere Netzwerke und direkte Gespräche entstanden.“ Die Telekom sei sogar direkt auf KIWI zugekommen. „Wir bauen eine große Infrastruktur zum Öffnen von Haustüren auf und das gefällt Konzernen, deren täglich Brot der ständige Zugang zu Wohnhäusern ist.“ Viele der Partner würden einen Nutzen von der Geschäftsidee haben: „Alba und die Post schätzen das schlüsselfreie Öffnen von Türen sehr.“ Hinter jeder entstandenen Partnerschaft stecke eine individuelle

Geschichte. Eines haben jedoch alle gemein: „Wir sind mutig auf potenzielle Partner zugegangen, hatten keine Berührungsängste“, sagt Bogatu. Große Konzerne seien mitunter sogar erstaunlich schnell: Vor ein paar Monaten zum Beispiel, als KIWI eine Kooperation mit Innogy SE, einer Tochter des deutschen Energieversorgers RWE, gestartet hat, sei der große Konzern viel schneller in der Bearbeitung der Formalien gewesen. „Wir hatten so viele Themen gleichzeitig auf dem Tisch, dass Innogy bei uns drängeln musste.“ KIWI will nicht nur Haus- und Kellertüren, sondern auch Wohnungstüren revolutionieren. Dazu braucht das Start-up die Kooperation mit Wohnungsunternehmen. 40.000 Wohn-

einheiten, verwaltet von 300 Unternehmen, sind bereits an die Infrastruktur angeschlossen. „Es ist einfacher, zu überzeugen, wenn man namhafte Partner im Portfolio hat“, sagt Christian Bogatu. Vertrauen könne so schneller gewonnen werden.

Momentan ist KIWI am deutschen Markt unterwegs. „Aber Schlüssel gibt es auf der ganzen Welt. Jeder Markt, besonders Asien und Europa, ist interessant für uns“, sagt Bogatu und freut sich schon jetzt auf die Ausweitung des KIWI-Ki (so heißt der sensorische Schlüssellersatz) auf internationaler Ebene. Mit großen Partnern an der Seite des wachsenden Start-ups sei das recht zeitnah denkbar. Sara Klinke



BILDER: KIWI.KI GMBH

KIWI funktioniert ohne Knöpfe und ohne Schlüssel; die Mitarbeiter der Alba Group wissen das intelligente System zu schätzen