

startup

Deal mit Daten

Bitsaboutme Die neue Datenschutz-Grundverordnung der EU ist in Kraft. Ein Jungunternehmen aus Bern will mit einem neuen Angebot von den Datenregeln profitieren.

SIRA HUWILER

► Die Business-Idee

Millionen von Franken verdienen Grosskonzerne wie Google, Facebook und Co. jährlich durch den Handel mit den persönlichen Daten ihrer Nutzer. Alter, Bildungsstand, Hobbys und Standortinfos geben Aufschluss darüber, für welche Produkte wir uns interessieren könnten, und ermöglichen so gezielte Werbung. Mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung der EU (DSGVO), die am 25. Mai 2018 in Kraft trat, tun sich für Nutzer neue Möglichkeiten auf. Das hat ein Startup aus Bern erkannt: «Nutzer haben jetzt das Recht auf Einsicht und freie Verfügung über die Daten, die von ihnen gesammelt werden», sagt Christian Kunz, Mitgründer und CEO von Bitsaboutme. «Wir bieten eine Plattform, auf der sie ihre Online-Aktivitäten gebündelt einsehen und so möglichst einfach die Kontrolle über ihre Daten zurückgewinnen können.»

Einzelpersonen können ihre E-Mail- und Google-Accounts, Social-Media-Profile und ihre Migros-Cumulus-Mitgliedschaft auf bitsabout.me verknüpfen und erhalten dann in ihrem persönlichen Datenspeicher gebündelt Einsicht in ihre Internetaktivitäten. «Jeder sieht in Diagrammen und Listen, welche Daten gesammelt werden», so Kunz. Der Nutzer kann dann selbst entscheiden, ob und welche persönlichen Daten er wie lange mit welchen Unternehmen teilen will, und kann damit künftig Geld oder Rabattscheine verdienen.

► Die Gründer

Christian Kunz war bis zum Verkauf von Ricardo CEO der Plattform. Christophe Legendre war CTO. Als im Frühjahr 2016 die neue Datenschutz-Grundverordnung angekündigt wurde, witterten beide ihre Chance, taten sich zusammen und gründeten im Januar 2017 Bitsaboutme. Im Juni stiess Jan Cristina als Chief Data Scientist hinzu, im Sommer war die erste Version der Plattform online, die den Nutzern die Dateneinsicht ermöglicht. «Aktuell machen wir Riesenschritte in Richtung Marktplatz», sagt Kunz, «der Launch der Web-Applikation für Unternehmen steht unmittelbar bevor, Gespräche mit Pilotkunden stehen kurz vor dem Abschluss.» Mittlerweile arbeiten sieben Mitarbeiter für Bitsaboutme,

im Beratungsunternehmen und Sales-Force-Partner Ec4u expert consulting aus Zürich hat das Startup einen Partner und Investor gefunden, der zusätzlich mit sieben Mitarbeitern auf der Unternehmensseite an der Entwicklung und Vermarktung der DSGVO-App arbeitet.

► Der Markt

Private Nutzer aus der Schweiz, Deutschland und Österreich haben sich im vierstelligen Bereich bereits auf der Plattform angemeldet. Geplant sei zudem, dass Unternehmen wie etwa die Migros ihre Kunden via Bitsaboutme mit Transparenz vertrauensvoll zum Datenaustausch animieren können und etwa neben den Cumulus-Daten nach Zustimmung des Kunden auch Zugriff auf die Social-Media-Daten wie Beziehungsstatus, Hobbys und Standorte gewinnen.



DAS MEINT DIE EXPERTIN



«Kontrolle über die eigenen Daten zu haben, ist gut, aber die Mehrheit dürfte zu träge sein, sich damit zu beschäftigen. Das Bewusstsein dafür fehlt.»

Ursula Uttinger Datenschutz-Forum Schweiz

► Das Kapital

Eine erste Finanzierungsrunde spülte im März einen hohen sechsstelligen Betrag von Business Angels in die Kasse. Für Nutzer ist die Datenanalyse kostenlos und wird es laut Kunz auch bleiben. «Bitsaboutme hat keinen Zugriff auf die verschlüsselten Daten, wenn der Nutzer nicht explizit zustimmt.» Der Launch des Marktplatzes soll hingegen kräftig Geld in die Kasse spülen: «Unternehmen zahlen den Nutzern Geld für die Daten, wir erhalten in Zukunft eine Kommission an jedem Deal», so Kunz.

► Die Chance

«Das neue EU-Gesetz eröffnet uns diesen grossen Markt», so Christian Kunz, «nach Etablierung im DACH-Raum ist in jedem Fall die Expansion in weitere europäische Märkte geplant.»

News

Bring kooperiert mit Brack

Ab sofort können Schweizer Nutzer von **Bring** aus der Einkaufslisten-App heraus direkt online Waren des täglichen Bedarfs bestellen. Bring konvertiert dafür nicht nur die Einkaufsliste in einen Warenkorb, sondern merkt sich auch gleich die Lieblingsartikel für den nächsten Einkauf. «Wer mit Bring online einkauft, muss nicht jedes Mal nach seinem Lieblingsdeco suchen. Wir schlagen ihm das direkt vor», sagt Bring-CTO Sandro Strelbel. Für den Online-Einkauf spannt das Startup deshalb mit dem Händler Brack zusammen, der seit März ein breites Sortiment an Supermarktartikeln anbietet.

Banking-App soll noch im Sommer kommen

Noch in diesem Sommer soll die Banking-App von **Neon Switzerland** auf den Markt kommen. Das Fintech-Startup wird das Kernbankensystem der Hypothekbank Lenzburg nutzen. Dank der Partnerschaft braucht Neon beim Markteintritt zudem keine eigene Banklizenz. Wer sich für die Nutzung der Neon-App anmeldet, wird automatisch Kunde bei der Hypothekbank Lenzburg und erhält ein speziell geschaffenes digitales Konto bei der Lenzburger Bank. Nach diesem Prinzip sind auch andere bekannte Banking-Apps ohne Lizenz gestartet.

Treffpunkt für Startups und KMU

Schweizer KMU sind interessante Geschäftspartner für Startups. Ein Event der **Aargauer Standortförderung** und von Swissem bringt gezielt Startups und KMU zusammen. Jungunternehmen aus der gesamten Schweiz können sich jetzt anmelden. Die kleinen und mittleren Partnerunternehmen werden anschliessend passend zu den Bedürfnissen der Jungfirmen ausgewählt und eingeladen. Die Veranstaltung findet am 31. Oktober 2018 im Technopark Aargau in Brugg statt. Deadline für die Anmeldungen ist der 13. Juli. Nähere Infos bei florian.gautschi@ag.ch.

ANZEIGE

BLACKSOCKS™
Since 1999

Unsere Firmengründerin



Die klassische Socke. Produziert in Italien und erhältlich in sechs Farben. www.blacksocks.com