

Agenda

„Wir verdoppeln den Markt“

Benny Jürgens» Der Nect-Gründer über Online-Identifikation, optische Kontrolle, die Abwehr von Nachahmern und Pläne für den Börsengang



Bild: Matthias Frieß/Nect

VON **RALF WITZLER**

Sich als geschäftsfähige Person im Internet auszuweisen ist meist ein aufwendiger Prozess. Wer ein Konto eröffnen, Arztrechnungen bei seiner Krankenversicherung einsehen oder Arbeitslosengeld beantragen will, weiß das. Das Hamburger Start-up Nect ist angetreten, den Aufwand für die Nutzer durch seine Fernidentifikations-App zu minimieren und Abbruchquoten zu verringern. In der Versicherungsbranche hat Nect 2018 den ersten großen Kunden gewonnen. Mittlerweile nutzen auch die Telekom und die Bundesagentur für Arbeit das Verfahren, um den Onlinezugang zu ihren Dienstleistungen zu erleichtern und Missbrauch zu verhindern.

Im Gespräch wird der zurückhaltende Hamburger Benny Bennet Jürgens fast enthusiastisch, wenn es um die Entwicklung seines Unternehmens geht und um die Herausforderung eines in Zukunft möglichen Börsengangs für ein Technologieunternehmen in Deutschland.

EURO AM SONNTAG: Wie kamen Sie dazu, eine Firma zu gründen, die sich auf Fernidentifikation spezialisiert?

BENNY JÜRGENS: Ich bin Softwareentwickler und habe mehrere Jahre die App-Entwicklung für einen Versicherungskonzern verantwortet. In dieser Branche fordert die Regulierung für bestimmte Vorgänge zwingend eine persönliche Identifikation des Nutzers. Wir mussten aber immer wieder beobachten, dass Anmeldevorgänge abgebrochen wurden.

Warum?

Damals wurde zur Identifizierung zunächst ein Aktivierungsbrief per Post vom Versicherer an den Nutzer versendet. Das bedeutete einen krassen Medienbruch und der Brief brauchte Tage, bis er beim Kunden war und dieser endlich die App nutzen konnte. Damals, 2016, haben wir den Bedarf für eine schnelle, sichere und der Regulierung entsprechende Lösung gesehen und wollten die Chance ergreifen, sie zu entwickeln.

Wie ging es weiter?

Wir waren zunächst in einem Insure-Tec-Accelerator, einem Entwicklungszentrum für junge Unternehmen aus der Versicherungsbranche, in München, um die Idee zu validieren. Wir sind dann sehr zielgerichtet in Richtung Versicherungen gegangen, um dort unsere Lösung zu platzieren. Heute sprechen wir zahlreiche

Kopf der Woche

Branchen an, unter anderen das Gesundheitswesen, den Finanzsektor, die Telekommunikationsbranche.

Wo liegen die Herausforderungen für eine Identifikations-App?

Eine der wichtigsten Fragen ist die nach der Wartezeit, bis ich die Funktion nutzen kann. Es stört Nutzer brutal, wenn sie am Schreibtisch sitzen, mit der App etwas erledigen wollen und erst lange warten müssen. Eine weitere Frage ist die nach dem Aufwand. Beim Post-Ident-Verfahren ist die Wartezeit nicht gravierend, aber man muss in eine Post-filiale gehen, oder man könnte zur Versicherung gehen und sich dort identifizieren, aber scheut den Aufwand.

Was folgt daraus?

Es bleibt die optische Kontrolle. Sie stellt für Nutzer die geringste Hürde dar. Das Ausweisdokument wird optisch kontrolliert und nicht elektronisch, indem ein Chip ausgelesen wird. Wenn ich das Dokument optisch kontrolliere, wie es etwa der Bankmitarbeiter vor Ort machen würde, bietet das die Möglichkeit, nahezu alle Ausweisdokumente auf der Welt auszulesen und vermeidet die Einschränkung auf Dokumente mit einem Chip, wie zum Beispiel bei der eID in Deutschland. Bei guter Nutzerführung genügt jedes Gerät mit einer Kamera, sei es ein Smartphone, ein Tablet oder ein Computer. Und wenn ich die Kontrolle über die Kamera nicht durch Menschen, sondern automatisiert durchführe, etwa durch Anwendung künstlicher Intelligenz (KI), entfällt jede Wartezeit.

Ist der Regulierer damit zufrieden?

Wir müssen uns immer mit der Vorortkontrolle vergleichen. Das ist gewissermaßen der Goldstandard der Ausweiskontrolle. Aus unserer Sicht ist die Maschine mittlerweile sicherer als die Kontrolle durch einen Menschen, dessen Aufmerksamkeit abgelenkt sein kann oder der mittags nicht mehr so fit ist wie noch am Morgen. An dieser Stelle müssten wir viel Überzeugungsarbeit für unsere Technik leisten. Wir mussten zeigen, dass wir sicher sind und hohe Qualität bieten. Das ist uns gelungen.

Wie wollen Sie Ihr Produkt gegen Nachahmer verteidigen?

Beim Einsatz von KI spielt der Datenumfang, den man hat und schon hatte, um die Modelle zu trainieren, eine wichtige Rolle für die Qualität und Verlässlichkeit.

VITA

Der Hanseat

Der gebürtige Hamburger Benny Benneit Jürgens begann seine Laufbahn als Informatiker in der Versicherungswirtschaft. Dort arbeitete der heute 34-Jährige vor allem an Digitalisierungsprojekten. Bevor er 2017 mit seinem Partner Carlo Ulbrich die Nect GmbH gründete, verantwortete Jürgens die App-Entwicklung eines weltweit agierenden Versicherungskonzerns.

UNTERNEHMEN

Identifikation per Video

In Deutschland verlangen Regulierer Online-Identifikation per Video. Das erlaubt die Kontrolle optisch variabler Sicherheitsmerkmale auf Ausweisen und die Unterscheidung echter, lebender Personen etwa von Masken, was bei Fotoident-Verfahren nicht geht. Daher setzt das Hamburger Start-up Nect mit seinen inzwischen gut 65 Mitarbeitern nur auf Bewegtbildtechnik.

Auch die Erfahrung mit einer Masse unterschiedlicher Nutzer und Geräte ist wichtig. Kein Nutzer verhält sich wie der andere, die zu kontrollierenden Videos sind von wechselnder Qualität, je nach Gerät, Lichtverhältnissen und so weiter. Ein Mensch ist gut darin, mit diesen Unterschieden umzugehen. KI kann das in diesem Maße noch lange nicht. Die Maschine gleicht das mit einer extremen Menge verarbeiteter Daten aus. Einfach unsere App nachzubauen funktioniert nicht, man muss auch eine ähnliche Menge Daten im Zugriff haben. Und in Sachen Daten stellt sich etwa die Frage, wie kommt man an Tausende von Personalausweisbildern?

Verdammt Sie das nicht zu Wachstum um jeden Preis?

Unser Geschäft beruht auf Vertrauen, wir bieten sogenannte Trust Services. Am Anfang hatten wir dieses Vertrauen nicht. Das kam mit den ersten Kunden. Unseren ersten Einsatz hatten wir mit der R+V Versicherung. Mittlerweile haben wir zahlreiche Krankenkassen und die Bundesagentur für Arbeit als Kunden. Die Telekom war unser erster Kunde in der Telekommunikationsbranche. Wir expandieren gerade in andere Branchen. Banken kommen im nächsten Schritt – ein riesiger Markt.

Welches Marktpotenzial sehen Sie für Ihre Identifikationsanwendung?

Ich denke, wir haben es geschafft, den Markt deutlich größer zu machen. Klassisch war Identitätsfeststellung nur im Bereich Banken und Versicherungen ein Thema. Dadurch, dass wir einen guten Mix von Nutzerfreundlichkeit und Kosteneffizienz geschaffen haben, kommen wir für Bereiche infrage, die nicht unbedingt ein regulatorisches, aber ein Schutzinteresse haben. Denken Sie an Social Networks, Dating-Profile, Kleinanzeigen. Damit verdoppeln wir den Markt, vielleicht verdreifachen wir ihn sogar. Vorher gingen Analysten von einem 16,5-Milliarden-Euro-Markt aus.

Wie finanzieren Sie Ihr Wachstum?

Wir arbeiten bereits profitabel. Deshalb können wir ein Stück aus eigener Kraft wachsen. Für die geplante Internationalisierung steht aber vielleicht noch in diesem Jahr eine weitere Finanzierungsrunde an. Wir wollen gleich in mehreren Ländern angreifen, was sehr kapitalintensiv ist. Aber wir wollen ein Ausrufezeichen setzen.

An welche Ländern denken Sie bei der Internationalisierung?

Beim Thema Identität und Signaturen gilt in der gesamten Europäischen Union die gleiche Regulierung. Damit steht uns grundsätzlich der gesamte EU-Raum offen. Außerdem sind wir auf dem deutschen Markt präsent, der als stark reguliert gilt – man könnte sagen, schafft man es hier, schafft man es überall. Mit der Basis in Deutschland können wir also auch über die EU hinaus wachsen, selbst auf andere Kontinente.

Ist ein Börsengang für Sie denkbar?

Zunächst planen wir wie gesagt noch mit einer klassischen Finanzierungsrunde. Perspektivisch finde ich einen Börsengang aber extrem attraktiv. Das Thema Börsengang ist eine Leidenschaft von mir. Ich werde das im Auge behalten.

Wo würden Sie an die Börse gehen?

Ich bin sehr stark davon getrieben, Dinge zu tun, die nicht so offensichtlich auf dem Weg liegen. Für ein Technologieunternehmen wie Nect wäre es naheliegend, in den USA an die Nasdaq zu gehen. Die Liquidität, die dort für Technologieunternehmen vorhanden ist, ist einfach deutlich größer als hierzulande. Und auch das Verständnis für das Thema und die dahinterstehende Technik ist besser. Aber einen Gang an eine deutsche Börse zu wagen, würde mich persönlich mehr reizen – es wäre eine Herausforderung. Am Ende wird entscheiden, was das Beste für Nect ist.

Wo geht es in Sachen Produktentwicklung hin?

Wir haben als jüngstes Produkt die Nect-ID entwickelt, so etwas wie ein digitales Ausweisdokument auf dem Smartphone. Einmal mit der Nect Selfie-Ident-App legitimiert, können sich Nutzer mit dem Smartphone hiermit bei anderen Unternehmen, die unsere Lösung nutzen, ausweisen – ohne nochmals den kompletten Identifizierungsprozess auszuführen. Dadurch wird der Fernidentifikationsprozess noch einmal beschleunigt. Für uns als Unternehmen bedeutet das zusätzlichen Schutz vor Wettbewerbern, weil wir Netzwerkeffekte schaffen können. Je mehr Unternehmen unseren digitalen Ausweis anerkennen, je eher sind Nutzer bereit, sich über uns zu identifizieren, was wiederum hilft, dass mehr Unternehmen die Nect-ID anerkennen. 