

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	DeepSign
Profil-Nr.	S-1111
Tätigkeitsfelder	Cybersecurity
Grundidee / Thema	81% aller Datenhacks gehen auf gestohlene oder zu schwache Passwörter zurück. Push-Nachrichten aufs Handy sind jedoch umständlich. Hardwaretokens werden in der Nähe des PCs gelagert. Außerdem bieten diese Lösungen keinen kontinuierlichen Schutz.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Wir bieten starke und sogar kontinuierliche Authentifizierung, ohne dass der Nutzer es mitbekommt. Dafür verwenden wir Methodiken der Verhaltensanalyse und können so erkennen, welche menschliche Person einen Rechner bedient.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Es gibt aktuell keine Methode um sich als Mensch komfortabel und sicher gegenüber Online- / Computernetzwerken zu verifizieren. Viele benötigen zusätzliche Hardware, die gestohlen werden kann oder werden von den Nutzern falsch verwendet.
Problemlösung	Durch das individuelle Verhalten eines jeden Menschen, kann sich dieser gegenüber dem Computer für ihn unsichtbar sicher und kontinuierlich (bei jeder Aktion) verifizieren. Verifizierung quasi durch jeden Tastendruck und jede Mausbewegung.
Geschäftsmodell	Wir vertreiben unsere Software (Client/Server Kombination) in einem SaaS-ähnlichem Geschäftsmodell. Unsere Zielgruppe sind Unternehmen und Behörden, welche hohe Informationssicherheitsanforderungen haben.
Strategie	-
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	400.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST-förderfähig

Markt

Marktvolumen	5 Mrd. €
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	50 Mio. €

Wettbewerb	Bisher nur ein direkter Konkurrent aus den USA (aktuell keine Planung für Vertrieb in Europa - vermutlich aufgrund von Datenschutzproblemen) Alternative Verifizierungsmethoden - Welche ist am sichersten und komfortabelsten
Vertriebswege / Art Marketing	Direktvertrieb, Webinare, Distributoren (IT-Systemhäuser, Kooperationspartner), als Teil einer größeren Sicherheitssuite, als Teil einer Cyberversicherung

Leistungserstellung

Proof of Concept ?	erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	-
Zukünftige Milestones	Testphase mit Pilotkunden begonnen. Weiterentwicklung anhand der Bedürfnisse der Pilotkunden. Marktreife bis Q3 2022

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Hauptsächlich Mitarbeitergehälter (~80%) Telekompartnerschaft (kostenfreie Cloud)
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt)	-

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Uns nerven die aktuellen Methoden zur sicheren Authentifizierung (SMS-Code, App, etc.). Auch schützen sie nicht kontinuierlich und viele Methoden haben ihre Schwächen. Wir möchten uns und alle anderen sicher und komfortabel authentifizieren.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Wir vertreiben unsere Software (Client/Server Kombination) in einem SaaS-ähnlichem Geschäftsmodell. Unsere Zielgruppe sind Unternehmen und Behörden, welche hohe Informationssicherheitsanforderungen haben.