



carmasec
security. done. right.

Interview mit Benjamin Schleier
Gründer von PRIVACEE



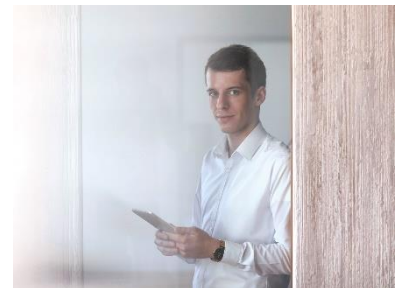
Im Rahmen unserer Mentorships für Nachwuchskräfte unterstützen wir junge Startups auf ihrem Weg von der innovativen Idee zum marktreifen Produkt. In einer Interviewreihe möchten wir Ihnen drei Unternehmen, deren Gründer und kreative Ideen uns überzeugt haben, vorstellen.

Das zweite Gespräch unserer Interview-Reihe haben wir mit Benjamin Schleier, Gründer von PRIVACEE, geführt.

Das IT-Startup entwickelt intelligente Lösungen für das DSGVO-konforme Versenden und Verwalten von sensiblen Dokumenten wie Verträgen oder Einwilligungen. Das voll automatisierte Datenschutz-Management erleichtert beispielsweise die Umsetzung von Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarungen mit Dritten und die Abbildung der zugehörigen internen Prozesse.

Das zentrale Produktthema ist bei euch der Datenschutz, gerade aufgrund der Datenschutzgrundverordnung dürfte das letzte Jahr für euch intensiv gewesen sein. Wie hat sich das auf die Nachfrage nach eurer Lösung ausgewirkt?

Tatsächlich ging der DSGVO-Trubel an uns relativ sanft vorbei. Mit der Entwicklung unserer Software haben wir begonnen, weil wir alle bestehenden Lösungen auf dem Markt nicht gut fanden. Das war etwa im Juli 2018.



Benjamin Schleier, Gründer und Geschäftsführer von PRIVACEE

Das Thema Datenschutz ist häufig unbeliebt und die Investitionsbereitschaft auf Kundenseite meist eingeschränkt, was dazu führt, dass man doch eher mit bestehenden Ressourcen im Unternehmen versucht, das Problem zu lösen. Wie argumentiert ihr in diesen Fällen?

Die Investition in unsere Lösung spart unserem Kunden viel Zeit und Stress. Diese Arbeitserleichterung ist in der Regel Anreiz genug. Wir versuchen hier mit unserem Projekt zu überzeugen - beispielsweise durch eine unverbindliche Testversion. Danach soll unser Kunde selbst entscheiden, ob wir die richtige Lösung für ihn sind.

Es gibt viele Möglichkeiten ein Datenschutzmanagementsystem (DSMS) aufzubauen und zu betreiben, was macht eure Lösung besser als andere?

Wir versuchen technische State-of-the-art Ansätze in unsere Lösung zu integrieren und punkten daher vor allem mit Usability. Viele andere Anbieter legen den Fokus auf die rechtliche Basis. Wir versuchen hier komplett anders zu denken und haben ein technisch innovatives Produkt, welches sich flexibel in alle Richtungen erweitern lässt. Das rechtliche Know-How rundet unsere Lösung sinnvoll ab, die hohe Usability und technologische Features bilden aber unser Fundament.



Begleitet ihr euren Kunden auch bei der Anpassung von Prozessen im Bereich Datenschutz oder ist euer Fokus die Bereitstellung der Softwarelösung?

Aktuell stellen wir lediglich die Software-Lösung bereit. In den nächsten Monaten wird sich dies ändern und wir werden den gesamten Datenschutz im Unternehmen unserer Kunden über externe Datenschutzbeauftragte innerhalb des DSMS abbilden können. Wir bezeichnen das ganz gerne als den "1-Klick Datenschutzbeauftragten" und haben hier spannendes vor.

Wie sieht euer Geschäftsmodell aus? Wer sind eure Zielkunden und wie geht ihr diese an?

Unsere Lösung ist besonders für Datenschutzbeauftragte geeignet. Schon bald möchten wir aber auch an alle KMUs gehen. Um unsere Kunden zu erreichen, haben wir starke Partner und Verbände im Rücken und werden in den nächsten Monaten einige Webinare und Vorträge halten.

Habt ihr schon Erfahrungswerte, inwieweit sich eure Lösung auf die Produktivität eurer Kunden auswirkt, also wieviel Overhead beispielsweise eingespart werden kann oder ob Prozesse schneller durchlaufen werden können?

Wir haben erste Erfahrungswerte aus Testphasen mit Datenschutzbeauftragten. Der Aufwand des Generierens von Datenschutz-Verträgen ist zwischen 30-70% geringer als bei vergleichbaren Lösungen oder Word-Verträgen. Das hängt wiederum stark von der Komplexität und Häufigkeit der Vertragsgenerierung ab. Verschickt man beispielsweise einen ähnlichen Vertrag an eine große Gruppe an Endkunden, so kann unsere Lösung durchaus auch einmal 50 Mal schneller sein. Wir versuchen gerade repetitive Prozesse auf ein Minimum an Arbeit zu reduzieren. Das Ziel ist es, dass unsere Software sich an den Kunden angleicht und der Zeitaufwand dadurch mit jeder Verwendung spürbar geringer wird.



Team PRIVACEE: Christoph Swoboda, Lia Bee und Benjamin Schleier (v.l.n.r.)

Was plant ihr mit eurer Lösung für die Zukunft, gibt es bereits Wünsche eurer Kunden, die ihr auf der Roadmap habt oder habt ihr noch eigene funktionale Erweiterungen geplant?

Die größte für uns anstehende Erweiterung ist die Integration externer Datenschutz-Beauftragter direkt in unsere Software - per Chat, Mail & Telefon. Ein Datenschutzbeauftragter wird individuell jedem Kunden zugeteilt und ist zuverlässig verfügbar. Hier sind wir gerade in finalen Verhandlungen mit einer großen Kanzlei und zuversichtlich, diese in den nächsten Wochen erfolgreich abzuschließen.

Weitere Informationen zum Startup PRIVACEE

Herausgeber und Urheber: carmasec Ltd. & Co. KG • Ruhrallee 185 • 45136 Essen

 www.carmasec.com  contact@carmasec.com  +49 (0) 201 426 385 900

 [xing.carmasec.com](https://www.xing.com/companies/carmasec)  [twitter.carmasec.com](https://twitter.com/carmasec)  [linkedin.carmasec.com](https://www.linkedin.com/company/carmasec)