

KEYOTA

Digitales Türschlosser-Duo

Mit ihrem selbst entwickelten digitalen Schloss wollen die Gründer von keyota im wahrsten Sinne des Wortes die Türöffner in die smarte Welt sein.



Setzen mit ihrem Start-up keyota auf digitale Türschlösser: Klaus Junge (links) und Niels Gronau

Wo habe ich nur meinen Schlüssel hingelegt? Wie kann der Nachbar etwas in meiner Wohnung erledigen, falls ich gerade in Urlaub bin? Mit seinem smarten Türschloss will das Start-up keyota solche Probleme vermeiden. Seit der Gründung Anfang 2021 haben die Geschäftsführer Klaus Junge und Niels Gronau an einer Lösung getüftelt – im Dezember 2023 haben sie den Vertrieb ihres keyota Smart

Lock gestartet. „Mit unserem Produkt braucht man keinen Schlüssel mehr, um eine Tür aufzuschließen“, erklärt Gronau das Prinzip. „Stattdessen kommt ein virtueller Schlüssel zum Einsatz, der auf einem Smartphone oder einem Token hinterlegt ist. Der Inhaber kann auf diese Weise dauerhafte oder temporäre Zutrittsberechtigungen von überall auf der Welt erteilen und Besuchern auch aus der Ferne die Tür öffnen.“

Für das Geschäftsmodell von keyota wichtig: Jeder kann den gelieferten Schließzylinder allein einbauen und installieren. Danach brauche man lediglich noch eine Steckdose für die „Bridge“, um eine Verbindung über einen QR-Code herzustellen. Seine in Bayern und Tschechien gefertigten Produkte versendet das fünfköpfige Team von keyota von seinem Unternehmenssitz auf dem Konversionsareal Turley in Mannheim aus.

„Nur fünf Prozent der privaten Wohnungen und Häuser haben ein digitales Schloss“, weiß Gronau und sieht hier das größte Potenzial für die Entwicklung seines Start-ups. Doch für den Einstieg in diesen Markt und den Aufbau der eigenen Marke setzen die jungen Unternehmer auch auf gewerbliche Nutzungen, beispielsweise bei Wohnungswirtschaftsunternehmen, Hospitality-Anbietern oder auch auf Sportvereine, die auf diese Weise den Zugang zu ihren Sportstätten vereinfachen und besser kontrollieren können.

Interessierte Pilot-Partner aus allen Bereichen sind willkommen.

Die Arbeitsteilung der beiden Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter Junge und Gronau war von vorneherein klar. „Klaus ist unser Softwarespezialist und hat Idee sowie Produkt entwickelt“, so Gronau. „Ich war nach dem BWL-Studium in Mannheim lange in verschiedenen Consulting-Unternehmen unterwegs und habe auch eine eigene Beratungsfirma, deren Aktivitäten ich natürlich derzeit ziemlich zurückgefahren habe. Vor diesem Hintergrund bin ich für Zahlen, Finanzen und Strategie zuständig. Es ist einfach spannend, im eigenen Betrieb ein eigenes Produkt auf den Markt zu bringen – deshalb musste ich nicht lange überlegen, als mich mein Nachbar und Freund Klaus fragte, ob ich mit ihm zusammen dieses Start-up auf den Weg bringen wollte.“

→ keyota.de



1,2

MILLIARDEN EURO

Prognose für das Marktvolumen im Bereich Gebäudetechnik bis zum Jahr 2028

QUELLE: STATISTA

UNTERNEHMENSFOTO

KRAUTH TECHNOLOGY

Mit dem Fahrrad in die Zukunft

Mit Fahrscheinautomaten und Software für den öffentlichen Personennahverkehr ist krauth technology europaweit bekannt. Nun steigen die Eberbacher in den Bereich Radparken ein.

Immer hochwertigere Fahrräder liegen im Trend. Oft werden sie genutzt, um die „letzte Meile“ zwischen ÖPNV und der eigenen Wohnung zu bewältigen. „Deshalb war es eigentlich eine logische Entscheidung, uns bei der Erweiterung unseres Produktportfolios für das Thema Radparken zu entscheiden. Denn hier sehen wir einen großen Zukunftsmarkt“, so Daniel Ott, der in der Geschäftsleitung von krauth technology für den Vertrieb zuständig ist.

Der erste Schritt für die Erschließung des neuen Geschäftsbereichs: das Angebot eines „Radhauses“, eine vollautomatische Parkgarage, die das Lagern von E-Bikes und Fahrrädern mittels modularer Palettentechnik auf relativ kleiner Grundfläche erlaubt. Die Einbuchung über Kundenkarte am Bedienterminal sei laut Ott schnell und unkompliziert und somit eine gute Option vor allem für Pendler an Bahnhöfen. Doch dabei soll es nicht bleiben: Eine Erweiterung des Radhauses um eine Photovoltaik-Anlage in Kombination mit E-Bike- und E-Auto-Ladesäulen ist ebenso angedacht. Wie der zusätzliche Einbau von Paketstationen und weiteren Park-Lösungen für Fahrräder. „Wir wollen zum Komplettanbieter im Bereich Radparken werden“, formuliert Ott als Ziel.

In Offenburg, Waiblingen und Ravensburg ist die Zweirad-Parkgarage bereits im Einsatz. Mitte 2023 erwarb krauth

technology die Rechte an dem „Radhaus“-Konzept von der Kehler Nussbaum-Gruppe, Hersteller von Hebebühnen und bis 2016 dessen Muttergesellschaft. Im selben Jahr wurde krauth technology von der chinesischen Tri Star Unternehmensgruppe übernommen, die mit rund 3.000 Mitarbeitern Teil der Shanghai DuTech Holdings Ltd. ist und neben dem Eberbacher Unternehmen sechs weitere Töchter in Europa hat.

Bekannt war krauth technology bisher für mobile und stationäre Fahrscheinautomaten und Geldwechsler. Diese werden ebenso wie die Abrechnungs- und Statistiksoftware für den ÖPNV in Eberbach produziert, wobei der Softwarebereich in Vergleich deutlich schneller wachse. „Wir müssen uns jedoch darüber

im Klaren sein, dass die Zahlungsvorgänge im ÖPNV sich in den nächsten Jahren deutlich verändern werden. Dieser Herausforderung müssen wir uns stellen“, sagt Ott. Neben bargeldlosen Fahrscheinautomaten hat krauth technology inzwischen auch Terminals entwickelt, mit denen Zahlungen in Bussen und Bahnen per Kreditkarte erfolgen können – unter Berechnung des jeweils günstigsten Tarifs. „Wir sind mit unseren neuen Systemen auf die Anforderungen des ÖPNV in der Zukunft vorbereitet. Doch auch durch eine Diversifikation mit dem Einstieg in neue Geschäftsbereiche wie dem Radparken sichern wir Arbeitsplätze“, betont Ott.

→ krauth-technology.de



ZAHLEN UND FAKTEN

1926
Gründung durch Alfred Krauth in Düsseldorf (Produktion in Sachsen)

1948
Eberbach neuer Unternehmenssitz

150
Mitarbeiter

Radhäuser: Das neue Geschäftsfeld von krauth technology

