

## Safe Space - SaaS

Safe Space - Software as a Service für sichere Speicherung und Transfer von Daten und Files

<b>Programm / Ausschreibung</b>	BASIS, Basisprogramm, Budgetjahr 2020	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	20.05.2020	<b>Projektende</b>	19.05.2021
<b>Zeitraum</b>	2020 - 2021	<b>Projektlaufzeit</b>	13 Monate
<b>Keywords</b>			

### Projektbeschreibung

Unternehmen/Struktur:

MyPrivacy ist ein Software Security Unternehmen mit einem holistischen Ansatz zum Datenschutz, Schutz der Privatsphäre und der Integrität von Daten. Zukünftig soll aufbauend auf den bisherigen Erfahrungen von MyPrivacy der ursprünglich geplante Ansatz eines Produkt- bzw. eines projektorientierten Unternehmens zu einem Software-as-a-Service (= SaaS) Anbieter transformiert werden. Die dazu notwendigen Entwicklungen sind integrativer Bestandteil dieses Förderantrages. Das Unternehmen hat einen rudimentären Engineering Prototyp entwickelt - basierend auf einem Desktop Client, jedoch kein fertiges Produkt/Dienstleistung. Das erste Produkt wird im Rahmen des gegenständlichen Förderantrags entwickelt und wird Teil eines ganzen Lösungsspektrums (Software Suite) sein.

MyPrivacy wurde 2018 gegründet und 2019 von den neuen Eigentümern Erwin Toplak, 4Top GmbH (zusammen 95%) und Christoph Drescher (5%) vollständig übernommen. Im April 2020 ist ein strategischer Partner, Fa. M.Schneider Holding GmbH bzw. deren Geschäftsführer Andreas Altenhuber und Gesellschafter Alfred Schneider in das Unternehmen eingestiegen. Die neue Shareverteilung ist per April 2020 wie folgt: Erwin Toplak und 4Top GmbH (zusammen 49,6%), Andreas Altenhuber, Alfred Schneider und Fa. M.Schneider Holding GmbH (zusammen 45,4%) und Christoph Drescher (5%). Für den CTO und den zukünftigen Sales Direktor sind ebenfalls Shares vorgesehen, welche aus den Shares der Haupteigentümer gespeist werden. Gespräche dazu sind im Gange.

Erwin Toplak war mehrere Jahrzehnte neben Georg Kapsch der Vorstand der Kapsch TrafficCom AG die er, bis zu seinem Ausscheiden 2014, von 1 auf 4.700 Mitarbeiter, 58 Tochtergesellschaften und 600 Mio. € Umsatz / Jahr aufgebaut hat. Christoph Drescher verfügt über 25 Jahre Management Erfahrung, insbesondere im Unternehmensaufbau, Projekt- und Produkt Management sowie Sales & Business Development. Er war bereits vor MyPrivacy Intrapreneur, unter anderem bei Frequentis, Getronics und Kapsch sowie Entrepreneur mit der Firma DealMatrix. Toplak und Drescher kennen sich aus der Kapsch Zeit, wo Drescher 2 der 58 Tochtergesellschaften von Null auf je über 150 Mitarbeiter in 9 bzw. 18 Monaten in Polen und Weißrussland aufgebaut hat und auch Geschäftsführer, bzw. im Mgmt. Board war.

Ronan Kelly (CTO) verfügt über 30 Jahre Erfahrung im ICT- und Security Bereich. Seine Erfahrungen erstrecken sich über alle Bereiche der IT von System Design, der Architektur über die Implementierung, Anbindung an externe Systeme bis hin zur Security. Kelly's breite und tiefe Erfahrung sind auf die vielfältigen Aufgaben zurückzuführen, die er während seiner Karriere durchlaufen hat. Diese reichen vom Programmierer, über Solution Architekt, Sales Consultant, COO bis zum CTO in

verschiedenen Branchen, vom Startup bis zum Konzern.

Gemeinsam verfügt das Team über langjährige Erfahrung und komplementäre Skills in den Bereichen General Management, Sales, Business Development, Projekt Management, Fi-nance, Marketing, Growth Hacking, SW Architektur, Development, etc. Sämtliche Core-Team Mitglieder sind national und international bestens vernetzt.

MyPrivacy will im Rahmen des gegenständlichen Projektes den Mitarbeiterstand von derzeit fünf VZÄ (1 x CEO, (M), 1 x CTO (M), 1 x Senior Developer (M), 1 x Developer (W), 1 x Marketing (W), 1 x Administration (W, geringfügig)) um weitere 11 Mitarbeiter aufstocken.

Kundenbedürfnis, Customer Pain:

Der Zwang zu besserer IT-Security kommt aus einer Reihe von praktischen, aber auch ge-setzlichen Anforderungen, z.B. der Datenschutzgrundverordnung, dem Schutz von geistigem Eigentum, der NIS Direktive etc. Vielfach wurden von den Behörden nur Empfehlungen oder Vorschriften ausgegeben, ohne den Firmen adäquate technische, automatisierte compliance-taugliche Tools zur Verfügung zu stellen oder vorzuschlagen. Wie unsere Wettbewerbsdar-stellung zeigt, gibt es trotz der Fülle an IT-Security-Anbietern eine Vielzahl von Lücken, die in Summe Platz für unser Produkt lassen.

Produkte:

MyPrivacy bietet mit seiner SaaS Plattform Unternehmen und Verbrauchern eine Möglichkeit, über die Grenzen der Unternehmensfirewall und Gruppenrichtlinien hinaus, einfach und flexibel vertrauliche Daten mit unterschiedlichsten, primär externen Empfängern zu teilen. Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal zu Mitbewerbern liegt in der offenen Systemarchitektur (modulares Baukastensystem), d.h. unser Kunde muss sich nicht exklusiv an einen Anbieter binden, sondern unsere Sicherheitssoftware funktioniert mit allen Anbietern. Unser System unterstützt eine Vielzahl von Identitätsanbietern, sowohl private (LinkedIn, Fa-cebook, Google, Amazon, ...) als auch öffentliche (EU-Lösungen für eIDAS und nationale digitale Signaturen). Neben der Sicherung von Inhalten ermöglicht MyPrivacy sichere Work-flows, eventbasierte Aktionen, Upload-Filter und Inhaltsintegrität durch digitale Wasserzeichen. Alle Aktionen, gleich ob vom System, Dateneigentümer oder Empfänger werden unveränderbar für eine ggf. forensische Beweisführung protokolliert. Die Kombination dieser Funktionen ist unser USP und weltweit einzigartig. Zukünftig wird die MyPrivacy Lösung nicht nur Files, sondern auch Daten (z.B. von Maschinen, oder Fahrzeugen) schützen. Dieser neue Ansatz ermöglicht es Kunden, auf einfache Weise ihre Compliance Anforderungen flexibel, bedarfsorientiert und herstellerunabhängig (Anbieter, Sicherheitsniveau, akzeptierte Online-Identitäten, On-Premise/Cloud/kombinierte Infrastruktur Services, ...), automatisiert einzuhalten.

## **Projektpartner**

- MyPrivacy GmbH