



NUKI

„Derzeit liegt der Anteil von Smart Locks in Europa bei 3 %, wir rechnen in Zukunft mit 70 bis 80 %.“

MARTIN PANSY
GRÜNDER UND CEO
NUKI HOME SOLUTIONS

TEXT WOLFGANG SCHOBER
FOTOS OLIVER WOLF, BEIGESTELLT

DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Eine Milliarde Mal pro Jahr sperrt eine Technologie aus Graz weltweit Türen auf, jetzt öffnet sich das große Tor in den US-Markt: Nuki Home Solutions, europäischer Markt- und Innovationsführer bei smarten, nachrüstbaren Türschlössern, expandiert über den großen Teich. Gründer und CEO Martin Pansy über das enorme Marktpotenzial von Smart Locks, die neue Produktgeneration und warum auch der Faktor Glück ein wichtiger Türöffner für Erfolg ist.

Fast könnte man sagen: Start-up-Spirit pur. Wäre der Start-up-Begriff bei Nuki Home Solutions, längst ein wachstumsstarkes Scale-up, noch zutreffend. Lichtdurchflutete Großraumbüros, an den Wänden analoge Kreidetafeln, digitale Screens oder Polaroids vergangener Firmenfeiern. Dazwischen die Firmenvision in Versalien: „We change the way people access homes“. An den Work Stations und in den Meeting Rooms Scharen junger Menschen aus 18 Ländern, die sich – zur babylonischen Sprachentwerrung – auf Englisch unterhalten.

Mittendrin und kaum unterscheidbar: ein hemdsärmeliger und sehr entspannter CEO, Martin Pansy. Gute Laune fällt dem Gründer am Tag unseres Besuchs nicht schwer. Wir treffen den 42-Jährigen wenige Tage vor Veröffentlichung einer Pressemitteilung, die die Erfolgsgeschichte des Unternehmens im Jahr zehn nach Marktstart in Zahlen gießt. 53 % Wachstum im Geschäftsjahr 2023, bereits 300.000 aktivierte Smart Locks nach den erfolgreichsten Monaten der Firmenhistorie, Ausbau der Marktführerschaft in Europa und volle Kraft voraus für den Markteintritt in den USA. Sowie: Plus 56 Mitarbeitende im Jahr 2023. Nicht weniger als 150 Beschäftigte tummeln sich damit bereits auf zwei Etagen in einem unscheinbaren Firmengebäude in der Grazer

Münzgrabenstraße. „Es liegen schon einige Büroerweiterungen hinter aus. Bistlang hatten wir immer das Glück, dass jedes Mal, wenn wir Flächen benötigten, Mieter im Haus gerade auszogen sind“, lacht der gebürtige Hartberger, der das Unternehmen im Jahr 2014 gemeinsam mit seinem Bruder Jürgen gründete. Die beiden Digitalisierungsspezialisten – sie waren davor mit sms.at bereits erfolgreiche Unternehmensgründer in der Urzeit digitaler Geschäftsmodelle – erkannten frühzeitig das Digitalisierungspotenzial von Türschlössern. „Wir haben gesehen, dass der Alltag rund ums Smart Home zunehmend digitaler wird – alles wurde elektronischer, nur nicht die Türschlösser. Der Grund: Traditionelle Unternehmen aus der Welt der Türen und Schlösser sind nicht digitalaffin und für Tech-Companys sind mechanische Produkte zu kompliziert und daher nicht lukrativ – eine perfekte Lücke, die wir nutzen wollten“, erinnert sich Pansy.

AM TISCH MIT APPLE, AMAZON & CO

Über zwei Jahre dauerte die Produktentwicklung. „Ein kniffliger Prozess, der uns viel abverlangte – aber letztlich rascher glückte, als von Experten vorausgesagt. Diese Geschwindigkeit erlaubte uns, von Anfang an als Pionier am Markt aufzutreten“, so der studierte Betriebswirt. „Ein Startvorteil, den wir bis heute nutzen. Qualitäts- und Innovationsführer

Nuki Home Solutions GmbH

Gegründet 2014 von den Brüdern Martin Pansy (CEO) und Jürgen Pansy (Chief Innovation Officer) in Graz, Marktstart 2016 Europas führender Anbieter für smarte, nachrüstbare Zutrittslösungen. Rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Produktion in Europa



„Setzen voll auf Qualitäts- und Innovationsführerschaft“,
Nuki-CEO Martin Pansy.

Derzeit sind 300.000 Nuki-Schlösser aktiv, 500.000 Nutzerinnen und Nutzer, eine Milliarde mal wurden 2023 Türen mit Nuki-Technologie aufgesperrt – per Smartphone, Smartwatch, Fingerabdruck oder „Auto Unlock“. Produkte: „Smart Lock“ sowie umfangreiches Zubehör- sowie Serviceangebot (allen voran „Keypad“ mit Fingerprint oder Zahlencode, „Opener“ für Mehrparteienhäuser) Hauptgesellschafter mit knapp 43,5 Prozent ist die Grazer Gesellschaft „Up to Eleven“ (Martin und Jürgen Pansy, Toto Wolff, René Berger), weitere Shareholder: Fortuna Group (CH), Cipio (D) sowie Venta. Beteiligt ist Company-BUILDER „Up to Eleven“ auch am Start-up Insthahelp.

zu sein ist in einem Markt, in den zunehmend neue Player drängen, entscheidend.“ Jüngstes Beispiel dafür ist der neue Verbindungsstandard Matter. Diesen verwendet Nuki in seiner vierten Schloss-Generation als erster Smart-Lock-Anbieter weltweit vollständig im Produkt integriert – also ohne Bridge oder Modul. Eingeführt wurde Matter, um unterschiedliche Systeme verschiedener Hersteller in der Hausautomatisierung zusammenzuführen. Martin Pansy: „Gleichsam eine gemeinsame Sprache, die Smart Home für die Anwender vereinfacht.“ Damit ist eine nahtlose und lokale Integration von Nuki mit Apple Home, Amazon Alexa oder Google Home problemlos möglich. Nicht nur das: Das Grazer Start-up war eines von weltweit 600 Unternehmen, die gemeinsam mit den Tech-Giganten am neuen Standard tüftelten und ihn federführend mitgestalteten. „So unterscheidet sich die Mechanik amerikanischer Schlösser wesentlich von europäischen. Hier konnten wir uns stark einbringen“, so Pansy. Dennoch müsse niemand über ein Smart Home verfügen, um Nuki zu verwenden. „Es ist vielmehr so: Smart Home braucht Nuki, aber Nuki braucht kein Smart Home – es funktioniert völlig eigenständig.“ Der Kern des Produkts: Nuki ersetzt den physischen Schlüssel. Stattdessen reicht ein Smartphone oder eine Smartwatch aus, um Wohnungs- bzw. Haustüren zu öffnen. Alternativ auch ein Fingerprint über ein Keypad. Convenience pur, nie wieder nach dem Schlüssel kramen. „Das Türschloss wird dabei zwar elektronisch aktiviert, aber im Inneren vollzieht sich ein klassisch mechanischer Vorgang“, erklärt Pansy.

„Der Schlüssel wird von einem kleinen Motor gedreht und die Tür damit geöffnet – oder vice versa wieder versperrt.“ Über die App können 300 Zutrittsberechtigungen vergeben werden – dauerhafte, etwa an Familienmitglieder, oder temporäre. „Die Vergabe von Berechtigungen, bequem vom Smartphone aus, ist einer der größten Nutzen von Smart Locks. Ob Handwerker, Paketzusteller oder Reinigungskräfte – ich kann in meiner Abwesenheit jederzeit von jedem Punkt der Welt aus Menschen in mein Haus oder meine Wohnung lassen“, so Pansy. Auch in puncto Sicherheit sieht der Unternehmer Vorteile. „Wenn ein physischer Schlüssel verloren geht, hat man ein Sicherheitsproblem bzw. wird ein Schloss-tausch teuer. Bei Nuki kann ich im Handumdrehen einen neuen digitalen Schlüssel generieren. Zudem erfüllen unsere Systeme die höchsten Anforderungen an Cybersecurity“, erklärt Pansy, der künftig den Bereich Post- und Paketzustelldienste als weiteren Treiber für das Wachstum von Smart Locks sieht. „Künftig wird die Paketzustellung bis ins Vorzimmer eine immer größere Rolle spielen.“

NACHRÜST-PRODUKT ALS GLÜCKSFALL

Rund um das Standardprodukt Nuki Smart Lock – preislich im Bereich 169 bis 279 Euro – hat sich mittlerweile eine ganze Produktfamilie mit einem vielschichtigen Zubehör- und Serviceangebot entwickelt. Spannend: der „Opener“ für Bewohner in Mehrparteienhäusern. Damit lässt sich der Türbuzzer per Betätigung der Klingel am Hauseingang aktivieren und sich damit auch die Haustür schlüssellos

öffnen. „Mehr als 40 % der Bevölkerung wohnen in Wohnungen, nicht in Einfamilienhäusern – daher war es uns wichtig, auch dieser Zielgruppe ein Leben ohne physischen Schlüssel zu ermöglichen.“ Weitere Produkte: die Zubehörteile wie das genannte Keypad mit Zahlencode oder Fingerprint. Mit „Universal Cylinder“ findet sich auch ein Schließzylinder im Portfolio. Diesen benötigen Kunden, deren Schloss aufgrund der Zylinderlänge nicht Nuki-tauglich ist. Ein einfacher – auf der Website beschriebener Check – gibt Gewissheit. „Rund 90 Prozent aller Schlösser in Festlandeuropa können unsere Smart Locks problemlos verwenden, die Inbetriebnahme ist im Handumdrehen möglich“, betont Pansy, der angesichts der aktuellen Krise in der Bau- und Immobilienwirtschaft froh ist, ein klassisches Nachrüstprodukt auf dem Markt zu haben. „In Zeiten wie diesen können wir uns glücklich schätzen, nicht von Neubau-Projekten abhängig zu sein. Daran sieht man, dass zum erfolgreichen Unternehmertum immer auch eine Portion Glück dazugehört.“ Was gehört noch dazu? Wo liegt aus Sicht des Gründers der Schlüssel zum Erfolg? „Uns zeichnet aus, dass wir den Endkunden gut verstehen und uns mit Digitalisierung bzw. digitalen Ökosystemen gut auskennen. Dazu kommt

die Kunst, das Wachstum des Unternehmens richtig dosieren zu können – man darf weder over- noch underpacen. Das richtige Mittelmaß entscheidet. Wachstum, Mitarbeiteranzahl und Finanzierung – das alles muss gut austariert sein“, erklärt er. „Das Ziel mit unserer letzten Finanzierungsrunde 2021 war, dass diese bis zum Erreichen des Break-even ausreichend sein muss. Das ist uns gelungen – seit 2022 sind wir beim operativen Ergebnis positiv.“

Derzeit gilt alle Kraft der weiteren Expansion. „In Europa halten wir derzeit bei einer Marktdurchdringung von 3 % bei Smart Locks, wir rechnen mit 70 bis 80 % in den kommenden Jahrzehnten. Das Potenzial ist somit riesig“, so Pansy. „In den USA sind es 8 %, aber auch diese werden enorm ansteigen – daher gilt unser Fokus ab Ende 2024 dem US-Markt.“ Die Vorbereitung für den Eintritt in die USA laufen derzeit auf Hochtouren. Gelingt auch hier der Zutritt mit dem Schlüssel zum Erfolg? Pansy: „Mit unserer Positionierung als europäischer Premium-Anbieter sehen wir dafür sehr gute Chancen. Aus diesem Grund investieren wir auch permanent in die Weiterentwicklung unserer Produkte. Unserer Innovationsabteilung wird auch künftig nicht fad.“

Bereits 1998 gründeten Martin und Jürgen Pansy mit der SMS-Versandplattform sms.at eine der bekanntesten Digitalmarken Österreichs. Nach wechselvoller Geschichte und einem endgültigen Exit 2015 ging die Marke schließlich 2020 im norwegischen Unternehmen Link Mobility auf.

<https://nuki.io>



Wohnoffensive weiß-grün

Für leistbares Wohnen in der Steiermark und zur Unterstützung der heimischen Bauwirtschaft.

- Antragsloser Wohnbonus zur Senkung der Mieten
- Sanierungs- und Geschosbauförderung zur Unterstützung der Bauwirtschaft
- Verdoppelter Heizkostenzuschuss für einkommensschwache Haushalte
- Wohnunterstützung NEU gegen die Teuerung



Christopher Drexler
Landeshauptmann

Simone Schmiedtbauer
Landesrätin