

## Profile number

66255

## Lösung zum Schutz von digitalen Dokumenten

### Located in

Germany

### Personal data

#### Sector

IT service

#### Type of company

IT services

#### Legal entity:

Limited Company

#### Type of transaction

Assets / liabilities

#### Life phase enterprise

Full-grown

#### Employees in FTE

< 5

#### Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

### Financial information

#### Turnover last financial year

Confidential

#### Asking price

To be agreed

#### Earnings before taxes

Confidential

### Other

#### Geschäftskonzept:

Trustcorp spricht mit der ValeSign-Lösung alle Geschäftstätigkeiten an, die auf dem Austausch von Dokumenten in einer vertrauenswürdigen Umgebung basieren, z.B. Buchungsunterlagen, Verträge,...) das heißt digitale/elektronische Unterschriften und das Transaktionsmanagement von vertraulichen Dokumenten.

Alleinstellungsmerkmal / Technologie / Patente & IP:

## Alleinstellungsmerkmal:

ValeSign ist eine einzigartige Problemlösung auf dem Markt, die die Idee eines „original Dokuments“ in der digitalen Wirtschaft sowie eine „starke Verpflichtung durch die Unterschrift“ bei der Verarbeitung von digitalen Transaktionen bietet.

## Technologie:

Die ValeSign Lösung beinhaltet eine trinäre Plattform, die signierte Korrespondenz mit Beweiswert beinhaltet und 3 Webdienste nutzt: 1. „Treuhandservice“: Datenschutz, „Dienstleister“: Betreiber von Dokumenten-Unterschriften und 3. „Qualitätskontrolle“

Patente & IP: ValeSign ist geschützt durch 11 Patentarten, welche aus einem Portfolio von 180 Patenten entstanden sind.

## Ertragsmodell:

Das allgemeine/typische Ertragsmodell besteht aus einem wiederkehrenden Teil (jährliche Lizenzgebühr um ValeSign nutzen zu können, die durch Kundenbindung wiederkehrt) und ein variabler Teil auf Basis der Nutzung (volumenabhängige Gebühren)

## Kunden und Partner:

Kunden: SAP (Trustcorp stellt die Signatur und den Nachweis für alle temporären Verträge zu).

Partner: InTech in Luxemburg, ein Tochterunternehmen von Lux Post, ist der technische Partner.

## Produkt und Kundenvorteil:

Produkt: Middleware, bestehend aus der ValeSign Plattform und den dazugehörigen APIs. Sie integriert nahtlos die IT-Infrastruktur des Kunden.

Kundenvorteil: Bearbeitet alle digitalen Transaktionen innerhalb eines vertrauenswürdigen Gemeinschaftsnetzwerks, bietet einen einzigartigen Weg um multilaterale dokumentäre Transaktionen zu verarbeiten, um die Echtheit von digitalen Dokumenten sicher zu stellen und um eine Verpflichtung durch die Unterschrift sicherzustellen, gewährleistet volle Konformität – vom Design – bis zu eIDAS und GDPR Regelungen.

## Markteintritt – Vertrieb und Marketing:

Abgesehen von dem aktuellen Kunden, SAP, an den Trustcorp eine Lösung für die elektronische Unterschrift bei Zeitarbeitsverträgen liefert, haben wir eine neue Strategie durch die Einführung von Maßnahmen zum Wirksamkeitsnachweis. Aktuell beteiligt sind: Bank/Versicherung (Crédit Agricole, BNP Paribas, BPCE Group, AG2R La Mondiale, CEP, AXA Bank), Finanzen (Finaveo, SAGE, Orpea, Amundi), Wirtschaftsprüfung (PWC), Cloud/ERP (SAP, Microsoft, SAS, Oracle).

## Wettbewerber:

Hauptwettbewerber im Bereich digitale Unterschrift und im Dokumenten-Workflow-Management sind DocuSign und Adobe. Sie beziehen sich aber nur auf einen Teil von dem was ValeSign anbietet. Kein anderes Unternehmen stellt so viele Funktionen zur Verfügung wie ValeSign.

## Markt - Volumen und Prognose:

Microsoft hat 12 Millionen Firmenkunden weltweit. Wir rechnen mit einem Marktvolumen für das Jahr 2018 von 0,5% (Zugang zu 60.000 Microsoft-Kunden), für 2019 von 0,8% (Zugang zu 96.000 Microsoft-Kunden) und für 2019 von 1,40% (168.000 Microsoft-Kunden). Daher prognostizieren wir für den Microsoft-Kunden einen Gewinn von 120M€ in 2018, über 210M€ für 2019 und fast 400M€ für das Jahr 2020. Die Trends bezüglich Marktdurchdringung und Wachstum werden voraussichtlich für alle Kunden ähnlich sein.

## Status, Erfolge, Zusatzinformationen:

Microsoft: Kontaktstelle zur Einbindung von ValeSign innerhalb von Microsoft Azure soll entwickelt werden.

SAP: Es wird über eine Kontaktstelle verhandelt, um eine ValeSign Lösung einzubinden. Trustcorp hat das Unterschriften-Zertifikat für alle Arbeitsverträge von SAP. Dadurch gibt es wiederkehrende Einnahmen mit einer frühen Version von ValeSign (vor der Durchsetzung von eIDAS und GDPR)

Alibaba Cloud: Kontaktstelle zur Einbindung von ValeSign innerhalb einer Alibaba Cloud-Lösung soll entwickelt werden.

## Management & Team – Erfahrung / Hintergrund

Dr. Eric Blot-Lefèvre, CEO: Doktor im Bereich Cybersicherheit

Daniel Oudrar, COO: Hat bei IFCC (HEC-Gruppe) in Business Management promoviert

Dr. Stéphane Amarger, CMO: Doktor im Bereich Künstlicher Intelligenz

Yves-Bernard Sandrad, CTO: Ingenieur-Diplom der Ecole Centrale in Paris