

21.07.2001

Trustcenters hoffen vor allem auf Firmenkunden

Die Trustcenters haben viele Millionen für ihre Infrastrukturen ausgegeben. Wo und wie sie das Geld wieder hereinholen, ist nach wie vor unklar.

Für digitale Signaturen ist nicht nur unternehmensintern, sondern auch im Internet der große Erfolg ausgeblieben. Dabei haben die Anbieter Unsummen in den Aufbau ihrer Trustcenters gesteckt. Die Datev, die wie die Post-Tochter Signtrust und der Telekom-Ableger Telesec zu den „akkreditierten“ – also von der Regulierungsbehörde geprüften – Anbietern gehört, beziffert die Kosten auf mindestens 15 Millionen Mark. D-Trust, Tochter der Bundesdruckerei, spricht sogar von 40 Millionen. Besonders für die Akkreditierung brauche man „viel Geld, viel Zeit und gute Nerven“, berichtet D-Trust-Manager Walther Kösters.



Der Markterfolg ist noch ungewiss

Andere, wie TC Trustcenter oder Bonitrus, sparen sich bislang die Akkreditierung, zumal ohnehin nicht klar ist, welche Art von Signaturen sich durchsetzen wird. Das Signaturgesetz unterscheidet prinzipiell drei Sorten. Erstens relativ unsichere einfache Signaturen, etwa eingescannte Handschriften. Zweitens ziemlich sichere fortgeschrittene E-Unterschriften, beispielsweise mit Softwarezertifikaten, und drittens die Highend-Variante, die qualifizierten Signaturen. Nur letztere sind der Handunterschrift gleichgestellt.



„Da die Märkte aber vorsichtig auf die höchste Stufe reagieren, bieten wir alle Arten an, von einfach bis qualifiziert“, berichtet Signtrust-Boss Fritz Höring. Bitkom-Experte Stefan Grosse empfiehlt erst einmal mit pragmatischen Ansätzen in die Breite zu gehen, anstatt gleich höchste Anforderungen zu stellen. So bemängelt er, dass im neuen Umsatzsteuergesetz für Online-Rechnungen qualifizierte Signaturen von akkreditierten Anbietern vorgeschrieben werden. Grosse: „Völlig übertrieben.“

Trustcenters werden aufwändig abgesichert, etwa mit biometrischer Zugangskontrolle. Das kostet viel Geld, das die Anbieter nun über Firmenkunden wieder reinholen wollen. Fotos: D-Trust

Trotzdem erwarten Grosse und die meisten anderen Experten, dass der Staat mit E-Government-Initiativen wie Bund-Online-2005 den großen Signaturschub bringt. D-Trust-Chef Peter Mandos hofft zudem darauf, dass private Unternehmen – etwa die Banken – über Subventionierung der Smartcard-Readers die Signatur voranbringen. Er weiß: „Wir leben und sterben mit den Anwendungen.“ Die Banken zeigen aber bislang wenig Interesse, den Vorreiter zu spielen.

Mandos ist daher froh, auch deutscher Partner von Verisign zu sein. „Mit deren SSL-Zertifikaten für E-Commerce-Server verdienen wir derzeit am meisten.“ Signtrust wiederum erhofft sich von Lösungen für geschlossene Netze in Unternehmen und Behörden, vor allem dem PKI-Outsourcing, in naher Zukunft die größten Umsätze. Ab

<http://www.netigator.de/netigator/live/show.php?id=47&aid=2344383>