

Interview mit Hr. Cäsar, xyzmo

presstext: Warum sollte der Markt gerade beim Thema ‚Digitale Signatur‘ einem Start-up-Unternehmen wie xyzmo vertrauen?

Cäsar: Die Wurzeln von xyzmo gehen auf die Firma Trodat zurück, die sich bereits Ende der 90er-Jahre damit auseinandergesetzt hat, wie man den klassischen Stempel in die digitale Welt übersetzen kann. Neben den herkömmlichen Gestaltungs- und Einsatzmöglichkeiten, die ein Stempel liefert, besitzt unser digitaler Stempelabdruck auch einen einfachen Prüflink. Dieser ermöglicht dem Empfänger ohne Zusatzinstallation mit nur einem Maus-Klick und der eigenen Webverbindung zu überprüfen, ob das Dokument unverändert ist und tatsächlich vom Absender stammt. Psychologisch ist es immens wichtig, Analogien zwischen der digitalen Welt und den vertrauten Abläufen in der klassischen Arbeitswelt zu schaffen.

presstext: Wie können Unternehmen von Ihren Lösungen profitieren?

Cäsar: Im Wesentlichen gibt es zwei Anwendungsszenarien. Zum einen will man mit einer persönlichen Unterschrift einen Vertrag abschließen. Das ist eine alte Gepflogenheit der Menschheit, die jetzt vom Papier auf elektronische Dokumente übertragen wird. Für Unternehmen hat das zum Vorteil, dass das Dokument nicht mehr physisch hin- und hergeschickt und zur Archivierung erst eingescannt werden muss. Das geht digital in einer Sekunde und erspart viel Zeit und Kosten. Im zweiten Anwendungsfall geht es darum, Hunderte, Tausende, Millionen von Dokumente zu signieren. Da wird natürlich eine automatisierte Lösung gebraucht.

presstext: Seit Jahren wird vom Durchbruch der digitalen Signatur gesprochen. Was ist schiefgegangen, dass sich die Technologie bis heute nicht durchgesetzt hat?

Cäsar: Man hat sehr stark darauf gesetzt, jedem Bürger eine Smartcard für E-Government und ähnliche Applikationen zu geben. Außer in jenen Ländern, wo die Anwendung gesetzlich verordnet wurde, hat das aber nicht funktioniert. Wir sehen den Markt derzeit viel mehr im Business-Umfeld, wo sich Unternehmen eine Menge Geld sparen können.

presstext: Ihrer Meinung nach war es also ein Fehler, sich zunächst auf Privatpersonen und Einzelkonsumenten zu konzentrieren?

Cäsar: Die Fokussierung auf Privatpersonen war sicherlich ein strategischer Fehler, zumal diese derzeit noch einen geringen persönlichen Nutzen von der Technologie haben. Zudem war der technische Aufwand bis vor kurzem einfach noch viel zu hoch und hat – nicht zuletzt aufgrund der oftmals wenig ausgereiften Lösungen - selbst bei ambitionierten Personen zu Frusterlebnissen geführt.

presstext: Warum sollte das im Business-Umfeld anders sein? Sind die Lösungen dort ausgereifter?

Cäsar: Wie jede Technologie darf die digitale Signatur nicht dem Selbstzweck dienen, sondern muss konkrete Problemstellungen lösen können. Eine Technologie, die das nicht kann, ist vielleicht innovativ, aber nicht relevant. Um aber Probleme lösen zu können, muss die Anwendung leicht zu bedienen sein. Bei der digitalen Signatur schließt das auch mit ein, dass das signierte Dokument auf Seiten des Empfängers ohne kompliziertes technisches Zutun überprüft werden kann. Unsere Lösungen zeichnen sich durch diese Voraussetzungen aus.

presstext: Wie sieht Ihr Geschäftsmodell aus und kann man mit dem Thema digitale Signatur überhaupt Gewinne schreiben?

Cäsar: Wir treten als reines Technologieunternehmen an, das Produkte ausschließlich über Partner an Endkunden verkauft. Es ist natürlich kein Geheimnis, dass das Thema digitale Signatur ein ‚emerging market‘ ist. Am Markt wirklich sichtbar gibt es uns erst seit gut einem Jahr. Wir sind sehr zuversichtlich in den nächsten zwei, drei Jahren den Break-even zu erreichen. Unser Haupt-Finanzinvestor ist der Immobilieninvestor Real 4 You, zudem werden wir auch vom österreichischen Staat mit Forschungsmitteln unterstützt.

presstext: Ihr Unternehmen ist neben dem Heimmarkt auch in Deutschland, den USA und Südafrika mit eigenen Büros vertreten. Inwiefern unterscheiden sich die Regionen, was Anwendungsszenarien und Voraussetzungen für die digitale Signatur betrifft?

Cäsar: Die Ausgangslage ist in der Tat sehr unterschiedlich. Während es gerade in Zentraleuropa sehr strenge gesetzliche Regelungen rund um das Thema gibt, fehlen diese in den USA und Südafrika weitestgehend. Umgekehrt existieren in den USA jedoch sehr viele Branchenverbände, die für sich und ihre jeweilige Branche spezielle Regeln erlassen, die bei der Umsetzung einer Signaturlösung beachtet werden müssen.

presstext: Erst kürzlich haben Sie eine vielbeachtete Kooperation mit EMC im Bereich einer digitalen Signatur-Serverlösung verkündet. Befinden sich noch weitere derartige Projekte in der Pipeline?

Cäsar: Wie das bei Technologieführern üblich ist, sind wir schon weit erfolgreicher, als wir im Moment zeigen dürfen. Viele begeisterte Kunden baten aber darum mit der Verwendung ihrer Brands als Referenz noch etwas zu warten. Selbstverständlich halten wir uns daran. Für uns geht es zur Zeit in erster Linie darum, die Technologieführerschaft in die Marktführerschaft umzusetzen.

presstext: Vielen Dank für das Gespräch.



18.05.2007 07:05:18 (UTC)
Gerald Casar



click to verify