

# Der digitale Vertrauensbeweis

Während man hierzulande noch über Sinn und Unsinn einer elektronischen Identität debattiert, glaubt Markus Naef, CEO der SwissSign Group, fest an ihre Zukunft. Kein Wunder, denn die SwissID von SwissSign vereint Benutzer:innenfreundlichkeit mit höchsten Sicherheitsstandards und hat schweizweit bereits knapp zwei Millionen Nutzer:innen. Die Vision? Der vereinfachte Zugriff auf digitale Dienste optimiert triviale Geschäftsprozesse und erleichtert unseren Alltag. Die Vorteile für Unternehmen wie Nutzer:innen sind enorm, von den Kostenersparnissen ganz zu schweigen.

BEITRAG

\_MARKUS NAEF

CEO, SwissSign Group

Erschienen im SMART insights 2021 Magazin

In Kooperation mit

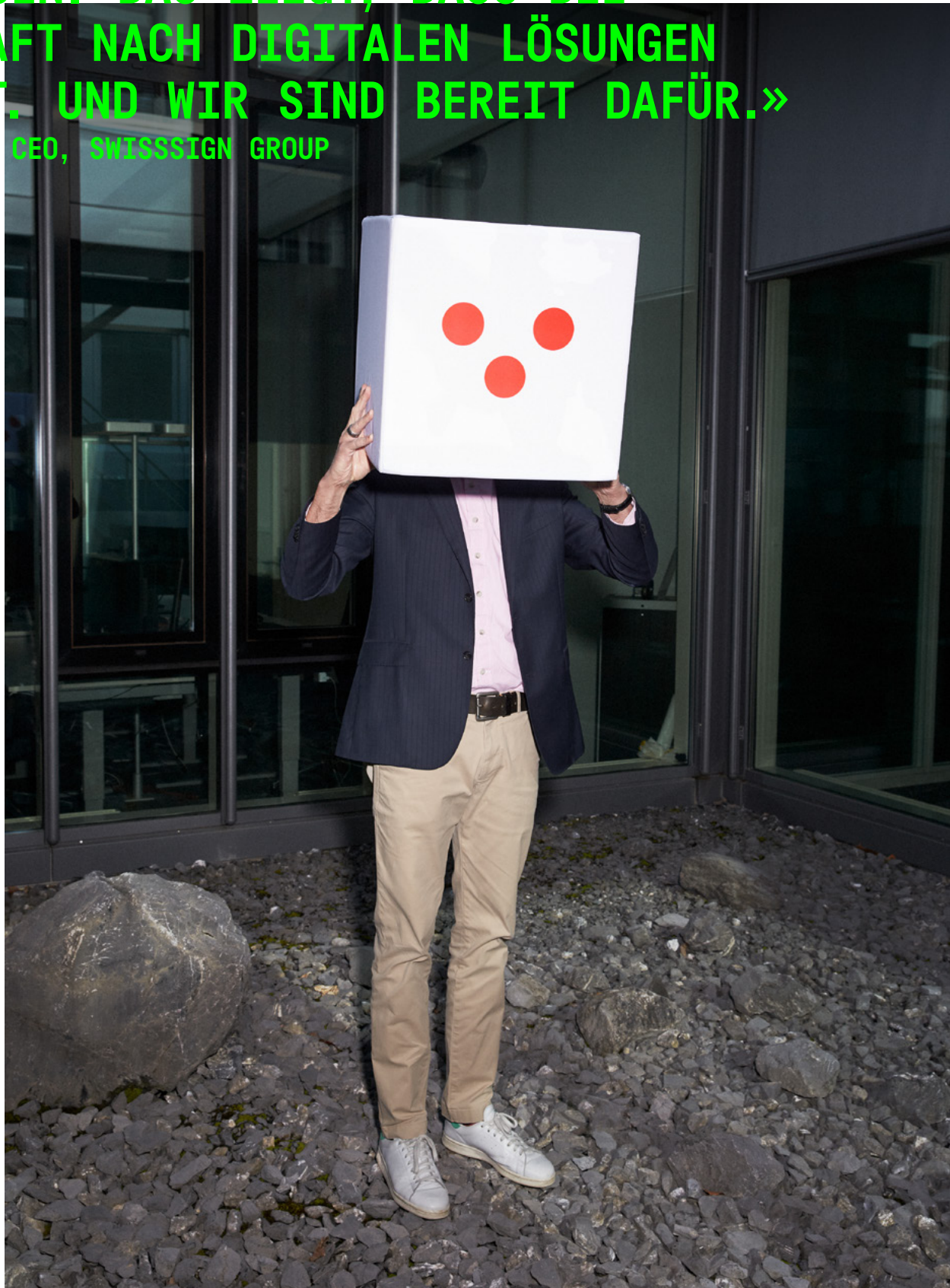
 **SwissSign**

**ergon** smart  
people –  
smart  
software®



— EINE STANDARDISIERTE E-ID WÜRD EINE  
HARMONISIERUNG DER HEUTIGEN GESETZGEBUNG  
GEWÄHRLEISTEN UND WEITERE TÜREN ÖFFNEN.

«DIE DISKUSSIONEN RUND UM DIE E-ID  
VERLAGERN SICH WEG VON RISIKEN HIN  
ZU CHANCEN. DAS ZEIGT, DASS DIE  
WIRTSCHAFT NACH DIGITALEN LÖSUNGEN  
VERLANGT. UND WIR SIND BEREIT DAFÜR.»  
\_MARKUS NAEF, CEO, SWISSIGN GROUP



**D**ie Zürcher SwissSign Group fokussiert sich auf zwei Geschäftszweige: Zertifikatsdienste und Identitätsservices. Die Zertifikatsdienste richten sich an Geschäftskunden und werden unter der Marke SwissSign von etlichen Schweizer Unternehmen genutzt. Mit der SwissID wiederum bietet SwissSign eine einheitliche elektronische Identität, die es Privatpersonen ermöglicht, digitale Services einfacher und schneller zu nutzen.

Das Unternehmen fungiert hier als sogenannter Trust Service Provider und verschlüsselt alle Daten, sodass sie innerhalb der Schweiz verlässlich ausgetauscht werden können. Und wie steht es mit sensiblen, persönlichen Daten? Ganz einfach: Die sind gar nicht erst vorhanden. Denn es werden nur Basisdaten wie Name, Vorname, Geburtsdatum und Geschlecht eingesetzt, und das sind alles Informationen, die man bei den meisten Menschen auch über Facebook oder LinkedIn findet. Die Funktion der SwissID ist es, die Identität einer Person zu verifizieren. Punkt.

Markus Naef ergänzt: «Jedes Hotel sammelt beim Einchecken mehr Daten über seine Gäste, als wir über unsere Nutzer:innen. Wir erhalten zwar rudimentäre Informationen, bei welchen Onlinediensten sich Benutzer:innen einloggen, aber nicht, welche Services sie nutzen. Oberstes Gebot ist und bleibt die Datensparsamkeit. So oder so gibt es Aufklärungsbedarf zum Einsatz der elektronischen Identität, in der Bevölkerung wie auch der Privatwirtschaft.»

### **Sicherheit geht über alles**

Der Hauptvorteil der SwissID ist, dass man für eine Vielzahl von unterschiedlichen Services das gleiche Login besitzt und vom vereinfachten Benutzer:innenerlebnis profitiert. Der zusätzliche Sicherheitsfaktor macht den Unterschied, denn dieser sorgt für die zuverlässige Einhaltung des Datenschutzes. Übrigens beschäftigt SwissSign einen eigenen, unabhängigen Datenschutzbeauftragten, denn Digital Ethics haben einen grossen Stellenwert. Nutzer:innen der SwissID müssen immer und überall ihr Einverständnis geben. Das heisst, sie haben die vollständige Kontrolle über ihre Daten und können ihr Einverständnis jederzeit widerrufen.

«Wir haben das Login und die entsprechenden Daten sowie die Identifikations- und Authentisierungsmechanismen. Doch ist es bei sehr vielen unserer Kunden

das Customer-Identity- und Access-Management von Airlock, das ein sicheres und effizientes Zugangsverfahren zu den digitalen Services garantiert. Ohne die Kooperation mit Ergon könnten wir unsere Vision kaum so schnell und zuverlässig skalieren. Darum ist Ergon einer unserer wichtigsten Partner.»

### **Wozu eine landesweite, elektronische Identität?**

Es gibt hierzulande bereits eine Vielzahl an elektronischen Identitäten, wie zum Beispiel in den Bereichen digitale Signatur, Patient:innendossier oder Onlinebanking. Doch leider sind diese alle ganz unterschiedlich reguliert. Eine standardisierte elektronische Identität würde eine Harmonisierung der heutigen Gesetzgebung gewährleisten und den Einsatz in der Privatwirtschaft salonfähig machen.

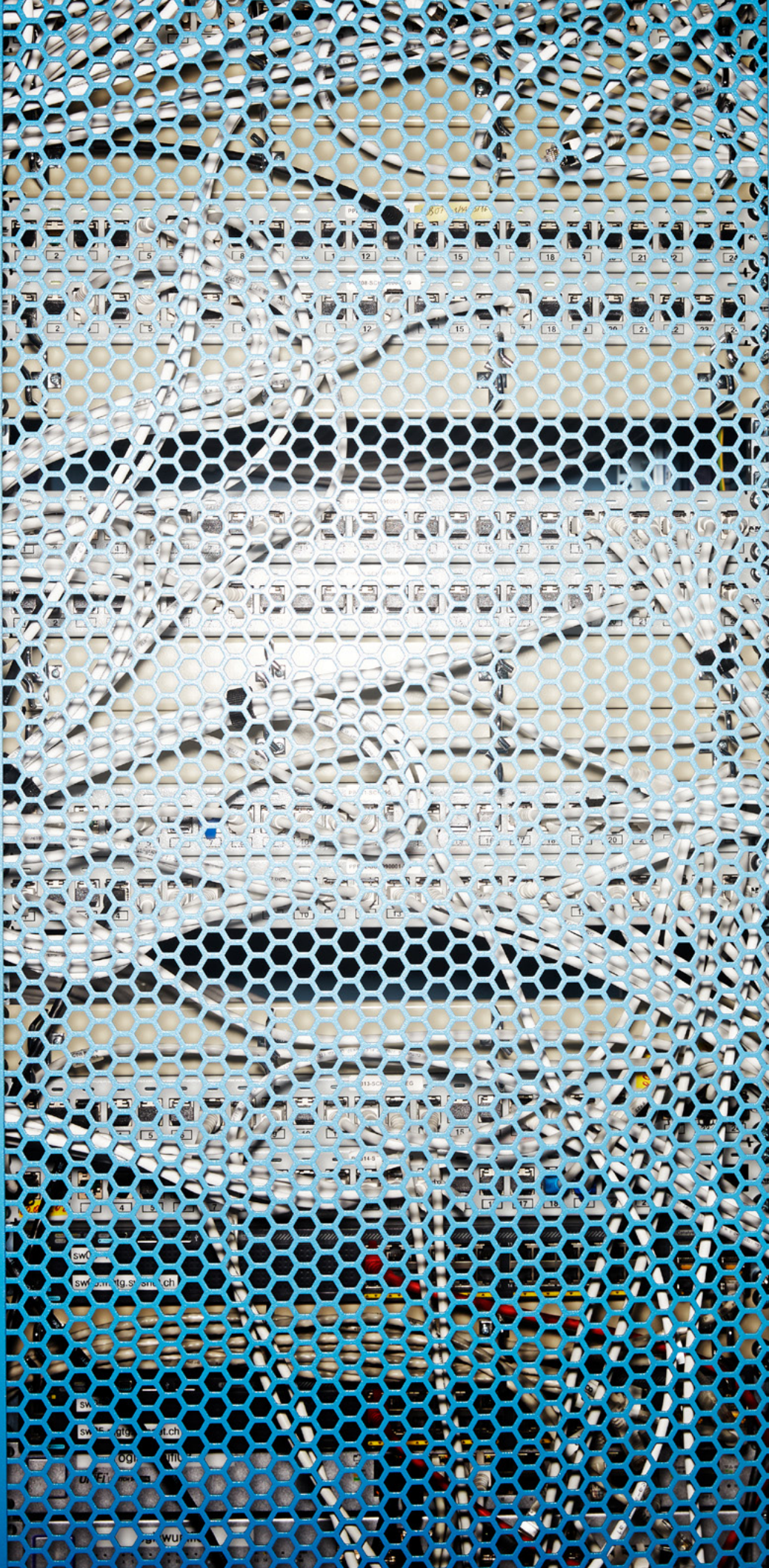
Trotz der Vorteile stecken die Einsatzmöglichkeiten noch in den Kinderschuhen. In diversen Kantonen wie zum Beispiel Jura, Bern, Aargau oder Graubünden wird die SwissID bereits bei Steuern, Stipendien oder im Zusammenhang mit Fischereipatenten verwendet. Schweizweit liegt man mit rund 150 Einsatzstellen bei lediglich 5% der Einsatzmöglichkeiten. Doch der Markt kann sich schnell weiterentwickeln.


### **Tiefere Kosten und schlankere Prozesse für Businesskunden**

Der grösste Nutzen der SwissID für Businesskunden ist die enorme Kosteneinsparung. Ein normales Login mit Loginname und Passwort kostet ein Unternehmen 4–7 Franken pro Nutzer:in und Jahr. Inbegriffen sind Technik, Infrastruktur, Lizenz und Kund:innensupport. Kostentreiber sind Anrufe im Call Center – gut die Hälfte kommen von Kund:innen, die ihre Logindaten vergessen haben. Obschon sie diese online selbst neu aufsetzen könnten. «Mit unserer Lösung sind die Kosten dafür 7–10-mal kleiner», sagt Markus Naef. «Und vergessen Sie nicht: Wenn Kund:innen ihre SwissID für diverse Onlineportale nutzen, gewöhnen sie sich an ihre Logindaten. Höhere Nutzungsfrequenz gleich weniger Probleme mit dem Loginprozess. Resultat: weniger Anrufe im Call Center und viel tiefere Kosten.»

Der zweite grosse Vorteil ist die Vereinfachung komplizierter Prozesse, die auf eine verlässliche Identifikation der Kundschaft angewiesen sind. Das kann mittels Fotoidentifikation sowie auch digitaler Signatur in der SwissID App erfolgen.

- OBERSTES GEBOT IST UND BLEIBT DIE DATENSAMANKHEIT.  
- JEDES HOTEL SAMMELT BEIM EINCHECKEN MEHR DATEN ÜBER SEINE  
- GÄSTE ALS DIE SWISSID ÜBER IHRE NUTZER:INNEN.





**«NUTZER:INNEN DER SWISSID MÜSSEN  
VOR JEDER DATENWEITERGABE IHR  
EINVERSTÄNDNIS GEBEN UND SIE KÖNNEN  
DIESES JEDERZEIT WIDERRUFEN.  
DAS HEISST: SIE HABEN DIE VOLLSTÄNDIGE  
KONTROLLE ÜBER IHRE DATEN.»**

**\_MARKUS NAEF, CEO, SWISSSIGN GROUP**



\_MARKUS NAEF AM HAUPTSITZ DER SWISSIGN GROUP IN GLATTBRUGG.



«UNSERE LÖSUNGEN SORGEN FÜR 7-10-MAL  
TIEFERE KOSTEN UND VEREINFACHEN ERST NOCH  
KOMPLIZIERTE PROZESSE. VOM OPTIMISIERTEN  
NUTZER:INNENERLEBNIS GANZ ZU SCHWEIGEN.»

\_MARKUS NAEF, CEO, SWISSIGN GROUP

In diesen Fällen ist es SwissSign, die die notwendige Überprüfung dieser Daten vornimmt, und das vereinfacht die zahllosen administrativen Vorgänge des Alltags ungemein; egal ob bei der Ausstellung einer Versicherungspolice, einem Namenswechsel beim Halbtax-Abonnement oder bei der digitalen Steuererklärung. Und auch bei Bankkonten. Das kann man alles digital machen, schneller und einfacher mit der SwissID. Mit der digitalen Identität ist es einmal gemacht, alle Daten sind sauber hinterlegt, strukturiert und bestätigt. Ohne verdeckte Kosten.

### Weiter im (elektronischen) Text

Die SwissSign Group arbeitet weiter fleissig daran, eine elektronische Identität am Markt zu etablieren, die von privatwirtschaftlichem Nutzen ist. Identität ist und bleibt also der Kern der Applikation, doch rundherum wird man Services aufbauen, die den Nutzer:innen einen echten Mehrwert liefern, indem sie den digitalen Alltag einfach und vor allem sicher gestalten. Das geht vom Betreibungs- oder Strafregisterauszug über Wohnungswechsel bis hin zu Impfungen oder zum Bankengeschäft. Markus Naef ergänzt stolz: «Bald werden wir auch einen digitalen Signaturservice auf den Markt bringen. Der Lockdown hat den Innovationshunger unserer Kund:innen nur vergrössert. Die Diskussionen rund um die E-ID verlagern sich langsam weg von Risiken hin zu Chancen. Das zeigt, dass die Wirtschaft nach mehr digitalen Lösungen verlangt. Und dafür sind wir mehr als bereit.» />

## Lust auf mehr?

**Digitalisierungsvorhaben  
Zukunftsmacher  
Tech-Trends**

**Jetzt bestellen**  
[ergon.ch/smart2021](https://ergon.ch/smart2021)



\_MEINE HOMEOFFICE-LEARNINGS  
*Markus Naef*

#### KOMMUNIKATION FLÜSSIG HALTEN

WIR HABEN GLEICH IM ERSTEN LOCKDOWN UNSERE DIGITALEN KOMMUNIKATIONSWEGE FÜR ALLE MITARBEITER:INNEN OPTIMIERT. UND HALTEN SIE SEITDEM MIT REGELMÄSSIGEN WAKE-UP CALLS, COFFEE TALKS ODER TOWNHALL-MEETINGS FLÜSSIG. DAS KOMMT GUT AN.

#### MITARBEITER:INNEN NAH BLEIBEN

JE LÄNGER DER LOCKDOWN DAUERT, UMSO SCHWIERIGER IST ES, DIE LEUTE ZU MOTIVIEREN. ALS LEADER MUSS MAN NAH BEIM TEAM BLEIBEN – NICHT PHYSISCH, SONDERN KOMMUNIKATIV. OFT RUFE ICH LEUTE SPONTAN ÜBER TEAMS AN UND FRAGE, WIE ES IHNEN GEHT.

#### VERTRAUEN FÖRDERN

MEIN WICHTIGSTER TIPP IST, NOCH ZUVERLÄSSIGER ZU SEIN ALS SONST UND SEIN TEAM DAZU ZU ANTI-MIEREN. UND BEI FEHLERN SOLL MAN TRANSPARENTER ALS JE ZUVOR KOMMUNIZIEREN. SCHLIESSLICH IST HOMEOFFICE DER ULTIMATIVE VERTRAUENSBEWEIS.

