

Sieht man von simplen Geschäften ab, die etwa in Web-Shops unterschriftslos per Mausklick vereinbart werden, sind die Prozesse zum Abschluss von Verträgen bei Schweizer Unternehmen häufig umständlich analog: Vertragsdokumente werden gedruckt, von Hand unterschrieben, per Post versendet, zurückgeschickt und schliesslich für die digitale Ablage wieder eingescannt. Dieser aufwendige Medienbruch erstaunt, bietet doch heutzutage bereits jedes PDF-Programm eine digitale Unterschriftsfunktion. Wieso sind Unternehmen zurückhaltend, wenn es um E-Signaturen geht?

Ein Grund liegt in der breiten Palette der am Markt inzwischen verfügbaren Signaturlösungen: Die diversen Tools zu vergleichen und sie den offiziellen Typen von E-Signaturen gemäss Bundesgesetz über die elektronische Signatur (ZertES) zuzuordnen, um dann eine geeignete Lösung auszuwählen, ist komplex. Zudem sind E-Signaturen, welche die hohen gesetzlichen Anforderungen einer sogenannten qualifizierten elektronischen Signatur (QES) erfüllen und damit uneingeschränkt einsetzbar sind, relativ teuer und werden aufgrund des umständlichen physischen Identifikationsprozesses in der Praxis auch fast zwanzig Jahre nach ihrer Einführung kaum genutzt.

Und schliesslich herrscht vielerorts schlicht Unsicherheit: Wann ist ein Vertragsabschluss mit E-Signatur überhaupt rechtsgültig möglich und wann nicht? Ob für ein spezifisches Geschäft eine digitale Unterschrift genügt, hängt primär vom Bestehen gesetzlicher Formvorschriften ab. Im Schweizer Vertragsrecht gilt prinzipiell Formfreiheit. Nur wenige Verträge müssen für ihre Gültigkeit schriftlich abgefasst und unterzeichnet werden, bei noch weniger sind darüber hinaus zusätzliche formelle Anforderungen zu erfüllen.

Wo qualifizierte Schriftformerfordernisse bestehen oder gar eine öffentliche Beurkundung nötig ist, fällt der Einsatz der gängigen E-Signatur-Lösungen ausser Betracht. Schreibt das Ge-

Digitale Signaturen für die Unternehmenspraxis

Schnell, günstig, effizient: Die Vorteile digitaler Geschäftsprozesse liegen auf der Hand. Beim Abschluss von Verträgen allerdings greifen Unternehmen oft zu Papier und Kugelschreiber, warum? Gastkommentar von Isabelle Oehri

setz für einen Vertrag dagegen lediglich einfache Schriftlichkeit vor, ist eine digitale Unterzeichnung grundsätzlich möglich. Erforderlich dafür ist aber die erwähnte QES. Dieser anforderungsreichste Typ der digitalen Unterschrift ist eine zertifizierte, mit einem Zeitstempel versehene Bestätigung der Identität des Unterzeichnenden und der Echtheit der elektronischen Daten, auf denen sie angebracht ist. Sie – und nur sie – ist nach Schweizer Recht der eigenhändigen Unterschrift ebenbürtig.

Wer eine QES nutzen will, benötigt einen Zugang über einen der zurzeit vier anerkannten Anbieter von Zertifizierungsdiensten: Swisscom

(Schweiz) AG, Quovadis Trustlink Schweiz AG, Swiss Sign AG, Bundesamt für Informatik. Neben hohen Kosten und administrativen Hürden limitiert auch der Datenschutz die Verbreitung von QES-Lösungen: Sollen die zu signierenden Dokumente das Unternehmen aus Datenschutzerwägungen nicht verlassen, wird die Auswahl zusätzlich eingeschränkt bzw. verteuert.

Die meisten gängigen Signatur-Tools generieren keine QES. Ihr Anwendungsfeld liegt dementsprechend bei den formfrei gültigen Geschäften, welche die überragende Mehrheit aller Verträge ausmachen. Diese können mündlich, per Textnachricht,

E-Mail oder in beliebiger anderer Form vereinbart werden – und damit auch mittels digitaler Unterschrift. Unternehmen tun selbstredend gut daran, auch formfrei gültige Verträge auf nachvollziehbare Art abzuschliessen. Welches für einen konkreten Typ von Verträgen die geeignete Form ist, gilt es differenziert zu analysieren: So ist etwa eine bloss mündliche Vereinbarung zwar günstig und simpel, im Falle eines späteren Konflikts vor Gericht aber unter Umständen schwierig zu beweisen; ein handschriftlich oder mit QES unterzeichneter Vertrag ist aufwendig und teuer, bietet dafür aber auch ein deutlich solideres Beweismittel.

Ein mit Standardsignatur digital unterzeichneter Vertrag könnte ein Kompromiss sein. Vorab sind allerdings diverse Faktoren abzuwägen: die Komplexität, die finanzielle Bedeutung, die eingegangenen Verpflichtungen und die Bindungsdauer des Vertrags genauso wie das Vertrauensverhältnis der Parteien und ganz praktische Aspekte wie geographische Distanz, Dokumentumfang oder Zeitdruck. Zeigt die Analyse ein insgesamt überschaubares Risiko, kann ein Standardsignatur-Tool zum Einsatz gelangen. Bei wichtigen Angelegenheiten muss aber auch dort, wo an sich keine Formanforderungen beständen, der aufwendigere Weg über eine QES oder die handschriftliche Unterzeichnung empfohlen werden.

Fazit: Der gesetzliche Rahmen für digitales Signieren existiert zwar schon seit geraumer Zeit, wird aber mit der teuren und umständlich erhältlichen QES der betrieblichen Realität gerade von KMU nicht gerecht. Hier ist der Staat gefordert: Für flächendeckend digitale Verträge braucht es eine rechts-sichere, datenschutzkonforme und einfache Lösung.

Isabelle Oehri ist Stellvertretende Leiterin des Kompetenzzentrums Management and Law und Programmleiterin von CAS Vertragsmanagement an der Hochschule Luzern – Wirtschaft.