

E2E SUCHT PARTNER FÜR MODELLBASIERTE INTEGRATIONSSERVICES

Integration ist keine Hexerei

METAMORPHOSE. Als Systemhaus und Consultant gestartet, vertreibt E2E seine Lösungen zur modellbasierten Integration nun ausschließlich über Dienstleister und OEM-Partner. Der Channel befindet sich gerade im Aufbau.

E2E Technologies beweist Konsequenz. Im Jahr 1996 als Systemhaus gegründet, mauserte sich das Schweizer Unternehmen mehr und mehr zum Hersteller von Softwarelösungen. Das Hauptprodukt mit dem Namen E2E Bridge für modellbasierte Integration hatte die Firma im Jahr 2000 beim UBS-Konzern erstmals eingeführt. Im August des vergangenen Jahres fiel die Entscheidung, ein ausschließlich indirektes Vertriebsmodell zu starten. Bereits zwei Monate später wurde die Dienstleistungsabteilung an den Pilotkunden verkauft, so dass inzwischen bei jedem Projekt ein Partner im Boot ist.

Für Zentraleuropa ist Michael Drescher seit Februar mit dem Aufbau des Vertriebs betraut. Sein Ziel ist es, im Laufe dieses Jahres acht bis zwölf Partner an Bord zu holen. Etwa ein Drittel davon wird aus dem OEM- oder ASP-Umfeld kommen – adressiert werden also Softwarehersteller, die ihre eigene Lösung mit anderen Produkten verknüpfen wollen.

Migrationshilfe

Den Löwenanteil des E2E-Channels werden jedoch Integrationshäuser ausmachen. Der ideale Partner sollte Erfahrungen im Software- und

Prozessdesign vorweisen können. Seine primäre Aufgabe ist es, Unternehmenskunden, die heterogene Systeme miteinander verbinden müssen oder vor Migrationsaufgaben stehen, mit Hilfe von E2E Bridge bei der Erstellung der dafür benötigten Modelle zu unterstützen. Da hierbei reale Geschäftsprozesse des Kunden auf die bestehende IT übertragen werden müssen, ist fundiertes Wissen über die Probleme und Anforderungen des Unternehmens unabdingbar.

Optimierung, Deployment und Testing werden durch die E2E Bridge automatisiert. Der Vorteil: Die bei dieser Integrationsdienstleistung entstandenen Service-Modelle lassen sich für vergleichbare Projekte wieder verwenden. Neben der eigenen Dienstleistung wird dem Kunden auch die Runtime-Umgebung der E2E-Software auf Lizenzbasis verkauft. Eine einheitliche Marge ist dabei vom Hersteller für den Händler nicht vorgesehen. „Beim Pricing sollen unsere Partner flexibel sein“, fordert Drescher – je nach Art des Services-Pakets, das sie für den Kunden schnüren.

Neben den Lizenzen müssen die Partner beim Hersteller auch einmalig die Entwicklungsumgebung erwerben. Zudem gehört es zu den Pflichtaufgaben, die Mitarbeiter auf das UML-Modellierungstool schu-

len zu lassen, das für die Erstellung der Modelle erforderlich ist.

Vorteil bei Fusionen

Eine feste Zielgruppe hat E2E nicht im Visier. Interessant ist die Lösung vor allem für Unternehmen, die sich etwa nach einer Fusion in der Umbruchphase befinden und vorhandene IT-Strukturen miteinander verschmelzen müssen. Auch die Anbindung eines Zulieferers an den Hauptabnehmer ist ein typisches, branchenunabhängiges Szenario. Da durch die modellbasierte Integration auf der bestehenden IT-Infrastruktur aufgebaut werden kann, sollen sich die Unterhaltskosten in

der Softwareentwicklung um mehr als das Zehnfache reduzieren lassen, so Chris Henn, Vice President Business Development.

Zertifizierungen für E2E Bridge liegen bereits im Microsoft- und im SAP-Umfeld vor – weitere, etwa für Oracle-Lösungen, sollen folgen. Mit dem Java Importer der im Mai vorgestellten Version 3.5 können zudem erstmals Java-Funktionen modellbasiert erschlossen und wieder verwendet werden.

Finanzielle Unterstützung bekam E2E Anfang April. Der Investor BV-group hat mit drei Millionen Euro eine Minderheitsbeteiligung erworben und will so die internationale Expansion vorantreiben. ■ pi

TRICKREICH. Mit Hilfe von modellbasierter Integration lassen sich Deployment, Testing und Optimierung der Software automatisieren

