



IT-Unternehmer, ehrenamtlicher Sozialarbeiter, Marathonläufer – Serge Gansner im Portrait

Integrator mit Prinzipien

Serge Gansner hat das Basler Unternehmen E2E innerhalb von nur drei Jahren vom Systemintegrator zum Hersteller umgebaut. Inzwischen erzielt der Software-Anbieter, der zu den renommiertesten IT-Firmen der Schweiz zählt, auch Vertriebserfolge in Deutschland. Als Mensch und als Unternehmer richtet der Schweizer Firmenchef sein Handeln konsequent an ethischen Werten aus.

michael.hase@crn.de

Um ein Haar wäre Serge Gansners Lebensweg ganz anders verlaufen: Dann würde der Mittvierziger heute in seiner Heimatstadt Basel orientierungslose Jugendliche oder einsame alte Menschen betreuen. Tatsächlich empfahl ihm ein Berufsberater in den

80er Jahren, Sozialarbeiter zu werden. »Vielleicht wäre das gar nicht mal schlecht gewesen«, sagt der Unternehmer im Rückblick. Damals hatte er gerade sein Medizinstudium nach zwei Jahren unbefriedigender Paukei abgebrochen.

Heute leitet Gansner als CEO einen der renommiertesten Software-Hersteller der Schweiz, den kleinen, aber selbstbewussten Middleware-Spezialisten E2E. Das Unternehmen reklamiert für sich, die Software-Integration mit einem »Quantensprung« auf

eine neue Stufe gehoben zu haben. Den Anspruch bestätigen Analysten wie die Experten von Gartner, die den Hersteller der E2E Bridge im vergangenen Jahr als »Cool Vendor« auszeichneten. Hierzulande, wo sich die Basler noch etwas schwerer tun als

anderswo, zählt immerhin die Deutsche Post zu den Referenzen. In der Schweiz stehen die Großbank UBS und die Swisscom auf der Kundenliste.

Statt Sozialarbeiter also erfolgreicher Software-Unternehmer: Der Studienabbrecher zog

damals die andere berufliche Option, die ihm der Berater aufgezeigt hatte, nämlich Programmierer. Beim Schweizerischen Bankverein (SBV) in Basel ließ sich Gansner als Management-Trainee zum Informatiker ausbilden. Im zweiten Anlauf schwenkte der Berufsanfänger offenbar auf den richtigen Weg ein. Denn in der IT-Organisation des SBV machte er rasch Karriere und stieg bis zum Mitglied des Direktionskaders – eine Ebene unter der Geschäftsleitung – auf. Fachlich zeichnete er sich unter anderem durch die Entwicklung eines Kreditverarbeitungs- und Risikomanagement-Systems aus, das McKinsey als »fortschrittlichstes System seiner Zeit« würdigte.

Zum Unternehmer reifte der Manager während eines internen Konflikts, der sich Mitte der 90er



Gansner hat sich mit seiner Firma E2E in der Innenstadt von Basel niedergelassen

gemeinsam mit Büch, der ebenfalls bei Systor kündigte. An ein Joint-Venture mit IBM war für die Neugründer allerdings nicht zu denken. Stattdessen bauten beide aus eigener Kraft ihr Unternehmen auf, das unter dem Namen »IT Trust« als Systemintegrator auftrat. Das ursprüngliche Technologiekonzept verloren sie freilich nicht aus den Augen.

Dabei stellte Gansner zwei Wesenszüge unter Beweis, die ihn nicht nur im Beruf, sondern auch

an, sondern übt den Sport als eine Art Lebensbewältigung aus: »Wenn ich vor einem Problem stehe und eine Stunde laufe, kristallisieren sich oft schon zwei, drei Handlungsoptionen heraus.«

2005 läuteten CEO Gansner und CTO Büch die nächste Phase in der Geschichte des Unternehmens ein, das inzwischen als E2E (für »End to End«) firmierte. Sie beschlossen, ihre Kerntechnologie, die sich in Projekten bewährt hatte, künftig als Standardsoftware

Sozialarbeiter qualifiziert hätten. »Ich habe zwar Software entwickelt, aber als Programmierer war ich längst nicht so brillant wie mein Partner Alex Büch.« Schon immer habe er sich mehr für Organisationen als für Technik interessiert und dafür, wie man Mitarbeiter so motiviert, dass sie gemeinsam auf ein Ziel hinarbeiten. Einfühlungsvermögen und ein Interesse an den Menschen in seinem Umfeld zeichnen ihn aus. Selbst bei ehemaligen Mitarbeitern, die Schwierigkeiten im neuen Job haben, nimmt sich Gansner die Zeit für ein Gespräch. Er, der sich selbst einmal im Jahr für drei, vier Wochen aus dem Geschäft herauszieht, um mit Ehefrau und den beiden Töchtern Urlaub zu machen, achtet auch bei Mitarbeitern auf eine gesunde Work-Life-Balance.

Gänzlich verabschiedet hat der Basler den Sozialpädagogen ohnehin nie, übt die Berufung allerdings nur im Ehrenamt aus. So arbeitet er etwa im Stiftungsrat der Initiative Mobile mit, einem regionalen Verein, der Menschen in schwierigen Lebenssituationen begleitet. Außerdem hat sich Gansner einige Jahre lang

kirchlich engagiert. Sendungsbewusstsein oder missionarischer Eifer sind ihm aber wesensfremd. Vielmehr drückt sich seine Grundhaltung darin aus, dass er das eigene Handeln – als Mensch und als Unternehmer – an Werten ausrichtet. Teamwork und ein respektvoller Umgang miteinander zählen ebenso zu den E2E-Grundwerten wie Offenheit und Zuverlässigkeit gegenüber Kunden. Über Ethik verliert der CEO im Allgemeinen aber keine großen Worte. »Serge Gansner predigt keine Werte, sondern er lebt sie vor«, beobachtet Chris Henn, der bei E2E für Business Development zuständig ist.

Dass Gansner zu Prinzipien steht, macht ihn für Verhandlungspartner einerseits berechenbar, schützt ihn – neben seiner Erfahrung – aber auch davor, über den Tisch gezogen zu werden. Hat er den Eindruck, ein potenzieller Partner wolle die Bedingungen diktieren, gibt er dem Unternehmen lieber einen Korb, als einen faulen Kompromiss einzugehen. »Wir sind eine kleine Firma, aber wir treten genauso selbstbewusst auf wie die Großen.«

Durch seine Prinzipientreue handelt sich Gansner gelegentlich den Vorwurf des Eigensinns und der Sturheit ein. Andererseits hat der Unternehmer keinerlei Problem damit, Irrtümer einzugestehen. Spricht man ihn auf die 60 bis 80 Vertriebspartner an, die E2E ursprünglich bis Ende 2007 finden wollte, gibt er unumwunden zu: »In dieser Hinsicht waren wir zu optimistisch.« Tatsächlich sind es 20 Partner. Mit Argumenten anderer setzt sich der CEO, der ohne Chef-Attitüden auskommt, nachdenklich auseinander. Sogar die eigene Rolle stellt er mitunter in Frage. Einem Mitarbeiter vertraute er an, wenn das Unternehmen derart wachse, dass ein externer Manager die Organisation besser führen könne, werde er den Platz an der Spitze sofort frei machen. Dabei handelt es sich freilich um ein hypothetisches Gedankenspiel. Denn vorerst lässt sich kein CEO vorstellen, der Geschäftsmodell und Kultur von E2E besser verkörperte als Serge Gansner. ■

Gänzlich verabschiedet hat Gansner den Sozialpädagogen nie – er übt die Berufung allerdings nur im Ehrenamt aus.

Jahre ereignete. Der SBV hatte seine IT-Abteilung in die eigens dafür gegründete Firma Systor ausgelagert. Gansner und sein Kollege Alexander Büch, beide dort Bereichsleiter, arbeiteten bereits an ihrem Ansatz für die Software-Integration, der später in die E2E Bridge münden sollte. Weil der SBV als Schweizer Top-Referenz enge Kontakte zu IBM unterhielt, reisten die beiden jungen Informatiker in die USA, um ihre Ideen in den IBM Labs in Poughkeepsie und Santa Teresa vorzustellen. »Eigentlich war das alles eine Nummer zu groß für uns«, berichtet Gansner. Doch die Manager von Big Blue zeigten nicht nur höfliches Interesse, sondern waren geradezu begeistert. Gemeinsam mit den Schweizern überlegten sie, wie sich der innovative Ansatz weiter entwickeln und vermarkten ließe. Der Plan eines Joint-Ventures zwischen IBM und Systor kam auf...

Zurück in der Schweiz wartete jedoch schon die Ernüchterung: Die Geschäftsführung von Systor, die mehr Distanz zu IBM wollte, blockierte das Projekt. Andere hätten ihre Pläne womöglich auf Eis gelegt. Nicht so Gansner. Der reichte sofort die Kündigung ein und machte sich selbstständig –

im Sport auszeichnen: Beharrlichkeit und Ausdauer. Drei bis vier Mal in der Woche, selbst auf Dienstreise in Australien oder Amerika, zieht er die Jogging-Schuhe an und läuft. Einmal im Jahr tut sich der 46-Jährige einen größeren Wettbewerb wie den New-York-Marathon oder den Basler City-Marathon an. Auf die Strapazen bereitet er sich zwölf Wochen lang konzentriert vor, baut die erforderlichen Trainingseinheiten fest in seinen Terminkalender ein. Dabei strebt der Unternehmer keine Höchstleistungen

über Partner zu vermarkten. Verbunden mit der weltweiten Markteinführung war der Anspruch, mit dem Software-Produkt zentrale IT-Probleme großer Anwender zu lösen. »Das ist normalerweise nicht der Anspruch, mit dem ein kleiner Anbieter auftritt, wenn er ein neues Geschäft aufbaut«, räumt Gansner ein. Die Mischung aus Selbstbewusstsein und bescheidenem Auftreten ist kennzeichnend für den Firmenchef.

Im Gespräch zeigen sich die Eigenschaften, die ihn auch zum

Der Mensch:

Serge Gansner wird am 2. August 1961 in Basel geboren. Nach der Matura studiert er zunächst Medizin, entscheidet sich nach zwei Jahren aber für eine Informatikausbildung beim Schweizerischen Bankverein (SBV). Bei der Basler Großbank steigt Gansner seit Mitte der 80er Jahre bis zum Mitglied des Direktionskaders auf. Als der SBV Ende 1994 seine IT-Abteilung in die Firma Systor ausgliedert, übernimmt der Manager dort die Verantwortung für die Client-Server-Einheit. 1996 scheidet er mit seinem Kollegen Alexander Büch bei Systor aus, um ein eigenes Unternehmen aufzubauen, das Gansner und Büch heute als CEO beziehungsweise CTO leiten.

Das Unternehmen:

E2E wird 1996 von Serge Gansner und Alexander Büch in Basel gegründet und firmiert zunächst unter IT Trust. In den ersten Jahren als Systemintegrator vor allem für die Großbank UBS tätig, stellt sich das Unternehmen im Herbst 2005 als Software-Hersteller neu auf. Acht Service-Mitarbeiter wechseln von E2E zum Kunden UBS. Im April 2006 steigt die BVgroup mit fünf Millionen Franken als Investor bei E2E ein. Nach zwei Jahren, in denen das Ergebnis wegen des internationalen Channel-Aufbaus negativ ausfiel, dürften die Basler 2008 wieder in die Gewinnzone zurückkehren. Zu ihren Technologie-Partnern zählen Oracle, SAP und IDS Scheer.