

E2E startet auf dem deutschen Markt

Kleiner Integrationspezialist mit großem Selbstbewusstsein

Die Baseler Firma E2E bezeichnet ihre Kerntechnologie als »Quantensprung in der Integration«. Nun wollen die Schweizer ihr noch junges Produktgeschäft nach Deutschland exportieren und suchen dazu Partner.

michael.hase@crn.de

Das Versprechen klingt unglaublich: Beliebige Software-Systeme sollen sich verknüpfen lassen, ohne eine einzige Zeile Code zu programmieren. An Skepsis ist Chris Henn, Vicepräsident Business Development beim Baseler Integrationspezialisten E2E, gewöhnt. Kein Wunder: »Weltweit sind wir bislang die einzigen, die das können.«

Derzeit werben Henn und sein Kollege Michael Drescher, Vicepresident Sales Central Europe, um Vertrauen in ihre Technologie – zunächst aber nicht bei potenziellen Anwendern, sondern bei Systemintegratoren. »Wir haben uns bewusst dafür entschieden, unser Produkt von Anfang an ausschließlich indirekt zu vertreiben«, erläutert Drescher. »Auch wenn es dann etwas länger dauert, bis wir in Deutschland erste Kundenreferenzen vorweisen können.«

Folglich steht aktuell die Partnersuche ganz oben auf der Agenda. Acht bis zwölf Reseller möchte Drescher bis zum Jahresende finden. Auf dem heimischen Markt sind die Baseler schon ein Stück weiter. Fünf Systemintegratoren haben seit dem vergangenen Herbst Partnerverträge unterschrieben. Auf zweifelnde Fragen stieß das Unternehmen freilich auch hier, wie etwa Urs Bucher, Sales-Manager beim E2E-Partner Namics, einräumt.

Allerdings habe sich seine Skepsis bald gelegt, berichtet Bucher. »Die Technologie wurde von Profis entwickelt, die schon lange im Geschäft sind.« Der Sankt Gallener Multimedia- und IT-Dienstleister, der auch Büros in Hamburg und Frankfurt unterhält, steht in Projekten häufig vor der Anforderung, ERP-Systeme ans Front-End anzubinden. Mit Hilfe der E2E-Lösung lasse sich der dafür erforderliche Aufwand reduzieren, erwartet der Namics-Manager.

In der Schweiz kommt E2E zugute, dass die Vorstände Serge Gansner und Alex Büch dort keine Unbekannten sind. Beide sammelten



»Auch mit unserem Produkt wird Integration nicht zu einer trivialen Angelegenheit.«

Chris Henn, Vicepresident Business Development bei E2E

ten langjährige Erfahrungen als IT-Manager beim Schweizerischen Bankverein (SBV), ehe sie 1996 die Firma E2E als Dienstleister gründeten. Der arbeitete zunächst nur für den SBV und nach der Fusion für die UBS. In einem Projekt bei der Großbank entstand schließlich die Technologie, die das Unternehmen jetzt als »E2E Bridge« vermarktet. Für die 230 Schweizer UBS-Filialen implementierte der Service-Anbieter in dem Vorzeigeprojekt ein CRM-System.

Da sie ihre Technologie selbstbewusst für »einen Quantensprung in der Integration« halten, entschieden Gansner und Büch vor gut einem Jahr, ihr Geschäftsmodell zu drehen und künftig als Produktanbieter aufzutreten. Sie verkauften ihre Service-Einheit, ließen die E2E Bridge durch SAP und Microsoft zertifizieren und stiegen im Herbst in den indirekten Vertrieb ein.

Für den Channel-Ausbau steht den Baselern zusätzliches Kapital zur Verfügung. Die BV Group Private Equity beteiligte sich Anfang April mit fünf Millionen Franken (3,2 Millionen Euro) an dem 30-Mann-Unternehmen. Mag die angestrebte Zahl von acht bis zwölf Partnern bis Jahresende für den deutschen Markt bescheiden anmuten, so klingen die Pläne für

das Folgejahr weitaus ehrgeiziger. Nach Einschätzung von Business-Development-Manager Henn könnten Ende 2007 bereits 60 bis 80 Unternehmen auf der Partnerliste stehen. Die »E2E Bridge« basiert auf der Unified Modelling Language (UML). Dem Hersteller zufolge erlaubt das Produkt, Integrationsvorhaben grafisch zu modellieren und einzelne Prozesse zu automatisieren. Dadurch soll sich die Umsetzungsphase um ein Vielfaches verkürzen im Vergleich zu Projekten, die auf Basis etablierter Integrationsplattformen realisiert werden.

Zweifellos adressieren die Schweizer mit ihrem Produkt einen dynamischen Markt. Nach Prognose von Pierre Audoin Consultants (PAC) werden sich die Umsätze mit Integrations-Tools von etwa 125 Millionen Euro (2005) in Deutschland bis 2009 auf 240 Millionen Euro erhöhen, die Projektumsätze sogar von knapp 300 Millionen auf mehr als 550 Millionen Euro. Allein in diesem Jahr erwarten die PAC-Analysten ein Wachstum des Integrationsmarkts von 18 Prozent.

Für die E2E Bridge rechnet sich Henn auch deshalb große Chancen aus, weil Integration »in vielen Unternehmen ein Leidensthema ist«. Jedes zweite Projekt dauere doppelt so lange, wie ursprünglich geplant, werde doppelt so teuer, oder erreiche am Ende nur die Hälfte der angestrebten Funktionalität. Insofern bedeutet es nach den Worten des Managers schon einen Wettbewerbsvorteil, wenn Systemintegratoren ihre Projekte nach Plan zu Ende bringen. »Auch mit unserem Produkt wird Integration nicht zu einer trivialen Angelegenheit«, schränkt Henn ein. Aber das Tool entlaste den Dienstleister von dem Teil seiner Arbeit, der am unrentabelsten sei, der Individualprogrammierung. Dadurch bleibe mehr Zeit für die Hauptaufgabe eines Projekts, nämlich das Design der Gesamtarchitektur zu entwerfen, in die einzelnen Systemkomponenten eingebunden werden. ▀

i E2E Technologies Ltd.
Lautengartenstrasse 12, CH-4052 Basel
Tel. 04161 27097-10, Fax 04161 27097-11
www.e2e.ch