

Ehrgeizige Pläne

# E2E gelingt Start in Deutschland

**Der Integrationsspezialist E2E kommt beim Channel-Aufbau voran. Neben ersten Verträgen mit Resellern in Deutschland hat der ambitionierte Baseler Newcomer auch eine Technologie-Partnerschaft mit IDS Scheer geschlossen.**

michael.hase@crn.de

Die Basis ist gelegt. Der Schweizer Software-Anbieter E2E, der im Frühjahr seinen Markteintritt in Deutschland ankündigte (siehe CRN 16, Seite 32), hat mit den IT-Dienstleistern Bizpro International, Pforzheim, und Contexo, Reutlingen, im September zwei Partner gefunden. Weitere potenzielle Reseller befinden sich in der Pipeline, so dass CEO Serge Gansner damit rechnet, die bis Jahresende anvisierten acht bis zwölf Partner für den deutschen Markt beisammen zu haben. Darüber hinaus hat der Hersteller von Integrations-Software eine Technologie-Partnerschaft mit dem Prozessspezialisten IDS Scheer geschlossen.

Für die Zukunft haben sich Gansner und sein Team viel vorgenommen. Die Größenordnung von 60 bis 80 Partnern, die das Unternehmen bis Ende 2007 zu finden hofft, nennt der E2E-Chef zwar ehrgeizig, sie sei aber durchaus zu erreichen. »In der

Aufbauphase müssen wir uns ambitionierte Ziele setzen.« Gansner ist davon überzeugt, die Entwicklung seines Unternehmens werde in den kommenden Monaten eine Eigendynamik gewinnen. Große Aufmerksamkeit verspricht er sich von der Ankündigung des ersten Großkunden (»ein deutscher Weltkonzern«), die nach seinen Worten in wenigen Wochen ansteht. In der Schweiz zählen bereits die Großbank UBS, in deren Diensten der IT-Experte einst selbst stand, und der Handelskonzern DKSH zu den E2E-Awendern.

## Verkürzte Laufzeit

Der Firmengründer lässt durchblicken, dass er auf dem Integrationsmarkt in der Liga von Tibco, Webmethods oder Seebeyond mitspielen möchte. Zumal er seine Technologie für überlegen hält. Die Schweizer Firma nimmt für sich in Anspruch, als weltweit einziger Hersteller eine Software für die so genannte Model Driven Integration (MDI) entwickelt zu haben. Die Technologie kommt E2E zufolge ohne eine einzige

Zeile Programmcode aus. Integrationsservices werden mit Hilfe der Unified Modeling Language (UML) grafisch modelliert und unmittelbar als Modell ausgeführt. Dadurch soll sich gegenüber Projekten, die mit herkömmlichen Integrationslösungen realisiert werden, die Laufzeit um ein Vielfaches verkürzen.

Den Bedarf für sein Kernprodukt, die »E2E Bridge«, sieht Gansner insbesondere mit dem Trendthema Service-Orientierte Architekturen (SOA) wachsen. Durch die steigenden Anforderungen an IT-Infrastrukturen, flexibel sich verändernde Geschäftsmodelle zu unterstützen, rücke die Integration immer stärker in den Blickpunkt, erläutert der Firmenchef. »Die IT-Abteilungen stehen dabei unter einem immensen Druck.« Davon könne sie Model Driven Integration ein Stückweit entlasten. In diese Richtung zielt auch die Partnerschaft mit IDS Scheer, Hersteller der »Aris«-Prozess-Tools. Eine gemeinsame Software-Lösung, die »Aris Bridge«, soll Anwender in die Lage versetzen, mit den »Aris«-Werkzeugen modellierte



**»Beim Thema Integration stehen die IT-Abteilungen unter immensem Druck.«**

Serge Gansner, CEO von E2E

Geschäftsprozesse ohne Programmieraufwand in ihrer IT abzubilden.

Ebenso große Erwartungen knüpft Gansner an die Zusammenarbeit mit No Magic, US-Anbieter des UML-Werkzeugs Magicdraw. Beide Unternehmen wollen ihre Partnerschaft, die sich bislang auf Technologie erstreckt hat, auf Vertrieb und Service ausdehnen. Damit wird die Sales-Organisation von No Magic

künftig nicht nur weltweit die E2E Bridge vertreiben, sondern auch Beratungs-, Trainings- und Support-Leistungen anbieten. Das Modellierungs-Tool Magicdraw wird weltweit von Entwicklern eingesetzt und in Deutschland unter anderem über PC-Ware vertrieben. ▣

ANZEIGE

**i** E2E Technologies Ltd.  
Lautengartenstrasse 12, CH-4052 Basel  
Tel. 0041 6127097-10, Fax 0041 6127097-11  
www.e2e.ch