

**Crossgate wird 2009 im  
Gartner Magic Quadrant for Integration Service Providers  
als „Leader“ eingestuft**

**München, 8. Dezember 2009. Das weltweit führende IT-Marktforschungs- und Analysten-Unternehmen Gartner hat Crossgate im aktuellen Report „Magic Quadrant for Integration Service Providers“ gelistet. Der Experte für B2B-Datenaustausch konnte sich unter allen genannten Anbietern im „Leader-Quadranten“ positionieren. Mit dieser Einstufung wird die Bedeutung von Crossgate's globalen Repository an wiederverwendbaren B2B-Mappings sowie seine e-Invoicing-Expertise in über 36 Ländern unterstrichen.**

Gartner hat Crossgate im „Magic Quadrant for Integration Service Providers“, der Ende November 2009 veröffentlicht wurde, im Quadranten der führenden Anbieter aufgeführt. Dabei hat das Marktforschungs- und Analysten-Unternehmen sowohl nordamerikanische als auch europäische Service Provider untersucht, von denen insgesamt 17 im Quadranten platziert wurden. Die Positionierungen wurden sowohl nach der Vollständigkeit der Vision ("Completeness of Vision") als auch nach der Fähigkeit zu deren Umsetzung ("Ability to Execute") vorgenommen.

Der Report führt dazu aus: "In dem sich stark entwickelnden Marktsegment für Integration Services erfüllen die führenden Anbieter im Vergleich zu anderen besonders folgende Charakteristika: Marktführer weisen eine kritische Masse an Nutzern (Community) in ausgewählten Branchen auf und sie verfügen über ein umfassendes und überzeugendes Servicekonzept. Darüber hinaus müssen die

**Kontakte für die Presse:**

**Crossgate AG**  
Balanstraße 73  
Gebäude Nr. 11  
81541 München

Andrea Fusenig  
Tel. +49-89-207041 388  
Fax +49-89-207041 333  
E-Mail: Andrea.Fusenig@  
crossgate.com  
www.crossgate.com

**Trademark PR**  
Goethestraße 66  
80336 München

Susanne Nguyen  
Tel. +49 (0)89 / 444 46 74 11  
Fax +49 (0)89 / 444 46 74 79  
E-Mail: susanne.nguyen@  
trademarkpr.eu

Anbieter eine signifikante geografische Reichweite erzielen (oder dabei sein, eine solche aufzubauen) und sichere, zuverlässige und effizient betriebene Integration Services anbieten. Überdies ist eine nachhaltige Rentabilität nachzuweisen (bzw. muss erkennbar sein); des Weiteren muss eine gut ausgeprägte Kundenbetreuung und Kundenbindung vorhanden sein. Die regelmäßige Präsenz auf 'Kunden-Shortlists' für B2B-Projekte und die Funktion eines Vorreiters für Innovation ist ebenfalls wichtig. Für die Kollaboration und Automatisierung im Community Management müssen entsprechende Tools eingesetzt werden; Gartner untersucht dabei auch, inwieweit schnell und flexibel auf sich ändernde, kommerzielle Rahmenbedingungen und Projekt-relevante Anforderungen reagiert wird. Ein substantieller Marktanteil in unterschiedlichen vertikalen Industrien ist genauso relevant wie ein jährlich stabiles Wachstum durch die Integration Services und ein einhergehender Ausbau der Marktanteile. Die eindeutige Positionierung im Markt für Integration Services fließt ebenso in die Bewertung ein wie eine ausreichende Differenzierung zum Wettbewerb und die Fähigkeit, Neugeschäft zu generieren.“<sup>1</sup> Crossgate erfüllt nach Meinung der Jury alle diese Anforderungen.

### **Das Business-Ready Network von Crossgate**

Crossgate's Business-Ready Network erhöht die Effizienz und den Nutzen von IT-Systemen und optimiert die strategische Agilität im Unternehmen, indem der zeitliche Aufwand für die Partneranbindung verkürzt, die Möglichkeiten an automatisierten Prozessen ausgebaut, das Change Management vereinfacht und globale Anforderungen wie beim e-Invoicing bewältigt werden. Mit den Crossgate B2B 360° Services „powered by SAP“ werden B2B-Services mittels einer Service-orientierten Architektur (SOA) in SAP-Applikationen integriert. Zum einfachen Fixkostenmodell können sich Unternehmen mit einem einzigen Anbindungsschritt an das Business-Ready Network von Crossgate anschließen und erhalten damit Zugang zu mehr als 40.000 Geschäftspartnerprofilen, unabhängig von der Art der Transaktion oder dem Volumen. Anstatt nur generische Datenstandards und Werkzeuge zu offerieren, beinhaltet das B2B-Managed-Service-Modell von Crossgate partnerspezifische Mappings inklusive Kommunikation, wobei die

---

<sup>1</sup> Gartner Research, Magic Quadrant for Integration Service Providers, Publication Date: 20 November 2009/ID Number: G00172249.

Prozesse mit vorhandenen Installationen oder geplanten Upgrades von ERP-Applikationen abgeglichen werden.

"Wir sind stolz darauf, den Markt mit unseren Lösungen stärker voranzutreiben als dies anderen Unternehmen gelingt. Mittlerweile hat sich das Konzept unseres wiederverwendbaren B2B-Content und einer simplifizierten ERP-Integration durch Verwendung einer Service-orientierten Architektur gegenüber der klassischen Konverter-Technologie klar durchgesetzt", erklärt Stefan Tittel, CEO und Gründer der Crossgate AG. "Durch unsere Innovationskraft und Erfahrung mit internationalen B2B-Anforderungen, Rechtsvorschriften und Standards unterstützen wir Unternehmen, ihre Geschäftsziele zu erreichen, umgehend auf Chancen im Markt zu reagieren und dadurch ihren Wettbewerbsvorteil zu sichern."

#### **About the Gartner Magic Quadrant**

The Magic Quadrant is copyrighted by Gartner, Inc. and is reused with permission. The Magic Quadrant is a graphical representation of a marketplace at and for a specific time period. It depicts Gartner's analysis of how certain vendors measure against criteria for that marketplace, as defined by Gartner. Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in the Magic Quadrant, and does not advise technology users to select only those vendors placed in the "Leaders" quadrant. The Magic Quadrant is intended solely as a research tool, and is not meant to be a specific guide to action. Gartner disclaims all warranties, express or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

#### **Über Crossgate:**

Crossgate ist der weltweit erste Anbieter eines Business-Ready Networks, das ad hoc eine hundertprozentige Integration von Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten garantiert. Einmal an das Crossgate-Netzwerk angeschlossen, können Unternehmen Daten in allen Formaten und über alle Mediengrenzen hinweg mit beliebigen Geschäftspartnern elektronisch austauschen. Durch die Crossgate B2B 360° Services „powered by SAP“ erhalten Kunden direkt aus ihrem SAP-System heraus einen sofortigen Zugang zu allen in das B2B-Transaktionsnetzwerk integrierten Geschäftspartnern. Mit den rechtskonformen e-Invoicing-Services deckt Crossgate den gesamten Prozess der ein- und ausgehenden Rechnungen inklusive Signatur, Compliance Monitoring und der revisionssicheren Langzeitarchivierung ab. Über das Crossgate Business-Ready Network tauschen bereits mehr als 40.000 Geschäftspartner Dokumente und Daten aus.

Neben dem Hauptsitz in München ist Crossgate an vier Standorten in Deutschland vertreten, Auslandsgesellschaften befinden sich in Atlanta, London, Mailand und Paris. Crossgate beschäftigt zurzeit ca. 250 Mitarbeiter. Weitere Informationen unter [www.crossgate.de](http://www.crossgate.de).