

»Wir bieten Software vom Mittelstand für den Mittelstand«

Interview

Die MKS Software Management AG in Friedrichshafen hat mit Goliath eine Softwarelösung entwickelt, die neben vielen anderen Anbindungen die Realtime-Anbindung an die wichtigsten Distributoren realisiert. Vorstandsvorsitzender Michael Kempf erklärt im Gespräch mit CRN die Mehrwerte dieser Lösung und weiteren Leistungen des mittelständischen Anbieters.

wolfgang.kuehn@crn.de

CRN: Herr Kempf, wenn von MKS die Rede ist, denkt jeder an die Branchenlösung Goliath. Was steckt dahinter?

Kempf: MKS Goliath ist konsequent auf die Bedürfnisse und Anforderungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen aus den Bereichen EDV, ITK und Kopierfachhandel ausgerichtet. Mehr als zehn Jahre Erfahrung, der tagtägliche Einsatz bei über 6.000 zufriedenen Anwendern und das Know-how eines mittelständischen Systemhauses machen MKS Goliath zur idealen Software für Systemhäuser. Wir sagen dazu: Software vom Mittelstand für den Mittelstand.

CRN: Ähnliche Lösungen bieten auch andere Firmen an. Worin liegt der grundlegende Unterschied?

Kempf: Der grundlegende Unterschied liegt in der Integrationstiefe von MKS Goliath. Keine andere vergleichbare Software am deutschen Markt liefert dem Anwender eine solche Vielzahl an Mehrwerten über Anbindungen und Schnittstellen zu Drittanbietern. Einige der wichtigsten Schnittstellen sind die Realtime-Anbindungen an die wichtigsten Distributoren im ITK- und EDV-Umfeld sowie die Anbindungen an Systemhauskooperationen wie beispielsweise Comteam und iTeam, die E-

Leasing-Schnittstellen zu Siemens Finance & Leasing und Grenke Leasing, Webshop-Anbindungen an Electronic-Sales, XT-Commerce, DCI und C-Net, oder die Techniker-Portale zur Optimierung der Technikereinsatzplanung, um nur einige wichtige zu nennen.

CRN: Welche Vorteile bietet Goliath den Fachhandelsbetrieben und Systemhäusern, sowohl im operativen Geschäft wie auch auf der Kostenseite?

Kempf: MKS Goliath ist vom Kosten- und Nutzen-Faktor unschlagbar und durch den modularen Aufbau auf nahezu alle Anforderungsprofile des Anwenders anpassbar. Damit steht eine Software zur Verfügung, mit der alle relevanten Geschäftsprozesse aus einer einzigen Oberfläche heraus gesteuert und der gesamte Arbeitsablauf optimiert werden kann. Zusätzlich können durch eine Vielzahl von Schnittstellen und Anbindungen Mehrwerte generiert werden, die den notwendigen Vorsprung vor dem Wettbewerb liefern. Außerdem reduzieren sie den Zeitaufwand von Routinearbeiten auf das absolute Minimum.

CRN: Sie beschäftigen sich nicht nur mit Goliath, sondern bieten noch weitere Softwarelösungen an. Welche sind das?

Kempf: Die MKS AG hat zusammen mit einem großen Zulieferer der Firma McDo-

nalds und eines Herstellers von Babynahrung eine Branchenlösung für den Lebensmittelbereich entwickelt, die bundesweit vertrieben wird. Diese Branchenlösung beinhaltet eine auf die Lebensmittelindustrie zugeschnittene Produktionssteuerung, eine Chargenrückverfolgung sowie eine Hochregallagersteuerung, und wir suchen noch Vertriebspartner, die in diesem Bereich über Kompetenz verfügen. Darüber hinaus bietet die MKS AG auch Software-technischen Handel, den Büro- und Kopierfachhandel, den ITK- und den EDV-Bereich an.

CRN: Ihr Unternehmen arbeitet sehr intensiv mit Kooperationen beziehungsweise Verbundgruppen zusammen. Welche Leistungen bieten Sie welchen Gruppen an?

Kempf: Wir bieten den Kooperationspartnern Sonderkonditionen an und stellen

»Goliath ist durch seinen modularen Aufbau unschlagbar unter dem Gesichtspunkt des Kosten-Nutzen-Effektes.«

Michael Kempf,
Vorstandsvorsitzender MKS AG



spezielle Anbindungen zur Verfügung. Beispielsweise ist die EP-Zentralregulierung komplett in MKS Goliath integriert und wir bieten den jeweiligen Partnern Anbindungen an Tradersguide und Egis an. Wir arbeiten vertrauensvoll mit unseren Kooperationspartnern zusammen, erarbeiten mit diesen in Beiräten die Bedürfnisse und Anforderungen und setzen diese in MKS Goliath um.

CRN: MKS integriert in die Softwarelösungen auch Finanzierungs- und Leasing-Angebote. Welche Vorteile ergeben sich daraus?

Kempf: Bevor aufwändig Angebote erstellt werden, checkt man die Bonität und erhält in kürzester Zeit die Information, ob der Kunde das Projektvolumen überhaupt stemmen kann. Hier konnten wir die Grenke Leasing AG als führenden Leasing-Anbieter im ITK-Bereich und die Siemens Finance und Leasing als Partner gewinnen. Zudem ist der Nutzer von MKS Goliath in der Lage, in Minutenschnelle unterschriftsreife Verträge einschließlich Kreditzusage zu erstellen.

CRN: Eine abschließende Frage Herr Kempf, welche Ziele haben Sie sich für dieses und das kommende Jahr gesetzt?

Kempf: Durch die in der Vergangenheit konsequent umgesetzte Politik der strategischen Partnerschaften und Kooperationen wird die MKS AG in diesem und im nächsten Jahr zweistellige Wachstumsraten erzielen. Dies ist aber kein Grund, uns auf unseren Lorbeeren auszuruhen. Im Gegenteil, wir werden durch das Wachstum in die Lage versetzt, unseren Innovationsvorsprung zu halten und weiter auszubauen. ■

Das ist die MKS Software Management AG

Die MKS Software Management AG wurde 1999 als eigenständiges Unternehmen aus dem Systemhaus MK Computersysteme GmbH gegründet. MKS hat es sich zum Ziel gesetzt, Software für Systemhäuser zu entwickeln.

Grundlage für die Softwarelösung MKS Goliath – mittlerweile in der Version 5.0 – bildete die Warenwirtschaft »WaWi«, die von MK Computersysteme bereits 1994 entwickelt worden ist. Seit 1999 wurde das ursprünglich als Software für Systemhäuser entwickelte Programm durch innovative Ideen und in Zusammenarbeit mit Kunden zu »Goliath« weiterentwickelt.

Die MKS AG beschäftigt derzeit 40 Mitarbeiter. Den Umsatz beziffert Vorstandsvorsitzender Michael Kempf mit rund 2,5 Millionen Euro. Zu den Kunden zählen insbesondere Systemhäuser und Fachhandelskooperationen wie die Comteam, die itk-group, Electronicsales sowie Synaxon. Unter anderem sind die EP-Zentralregulierung, Siemens Finance und Leasing sowie Grenke Leasing in die Goliath-Lösung integriert. ■

