



Goliath.systemhaus.cloud

## MKS will Partner in die Wolke wuppen

02.05.2022 | Von [Dr. Stefan Riedl](#)

Cloud-Computing heißt für den ERP-Anbieter MKS nicht, dass Wertschöpfung vom Channel zum Hersteller wandert – allein schon wegen der Parametrisierungs- und Anpassungsarbeit. Das Partnersegment soll zum Start der Cloud-Version von Goliath ausgebaut werden.



*Das ERP-System Goliath aus dem Hause MKS wird samt Partnerlandschaft auf Cloud getrimmt.*

*(Bild: ra2 studio - stock.adobe.com)*

Das [ERP](#) aus dem Hause MKS, Goliath, wird es in Kürze als [Cloud](#)-basiertes Mietmodell geben, verrät Michael Kempf, Vorstandsvorsitzender, MKS AG. Diese cloudbasierte Version soll je nach Zielgruppe des ERPs und entsprechender Ausgestaltung der [Software](#) – also beispielsweise Systemhaus, Food oder Produktion – entsprechend dieser Schwerpunktsetzung als „Goliath.systemhaus.cloud“ daher kommen.

Dafür startet auch ein spezielles [Partnerprogramm](#), bestätigt Kempf. Ein Bestandteil des Knowhow-Transfers wird darin bestehen, dass MKS mit Partner in Projekten zusammenarbeitet. Darüber hinaus wird über die hauseigene Akademie geschult.

### Partner-Wertschöpfung



Michael Kempf, Vorstandsvorsitzender, MKS AG  
(Bild: MKS)

Was die Implementierung angeht, ist bei der Einrichtung beim Kunden weiterhin einiges zu tun, die Software kommt also nicht einfach aus dem Ethernet-Kabel, wenn man so will. „Schließlich gilt es, weiterhin Parametrisierungen und Anpassungen vorzunehmen, die als Durchschnittswert vielleicht so um die 30 Stunden zu Buche schlagen“, verrät der [Vorstandsvorsitzende](#). Kempf weiß aber auch, dass einige Kunden ein Cloud-Produkt kategorisch ablehnen. Insbesondere im Mittelstand sei dieses Phänomen nach wie vor ausgeprägt und Kempf geht davon aus, dass dies auch so bleibt. Oft würden monetäre Überlegungen bei der Abwägung Cloud oder On-Premises reinspielen. „So mag es buchhalterisch von Vorteil sein, statt, sagen wir mal, einer einmaligen 50-K-Investition in Lizenzen, auf

geringe, monatliche Kosten zu setzen.“ Denn so kann die [Eigenkapitalquote](#) erhöht und es können Flexibilitätsvorteile im Mietmodell genutzt werden. Auf der anderen Seite gebe es keine Gelder aus Fördertöpfen für das Vorantreiben der [Digitalisierung](#) für Miet-Software. Da wird viel kalkuliert, weiß der Manager.

## Eine Frage der Rechtssicherheit

Cloud-Skepsis sei auch dadurch begründet, dass die Rechtssicherheit beim Datentransfer in die USA fraglich ist. Da würden viele Kunden das ERP als Herzstück der Produktivsysteme lieber gleich im eigenen [Rechenzentrum](#) des Unternehmens belassen. „Hierzu wäre allerdings zu sagen, dass wir unser Rechenzentrum in Deutschland bei der Wortmann AG stehen haben, insofern kann in dieser Hinsicht die [DSGVO](#)-Compliance als gegeben betrachtet werden. Wir sind zwar [Microsoft](#)-Gold-Partner aber vor diesem Hintergrund setzen wir, was Datacenter-Ressourcen angeht, lieber auf Wortmann als Partner“, stellt Kempf klar.