

Meinikat: Ein Spezialist für viele Fälle

## Perfekt in jeder Rolle

Das iSeries-Softwarehaus Meinikat hat sich zwar auf Software für Unternehmen der rollenfertigenden Industrie spezialisiert, kann aber auch „abseits der Rolle“ Lösungen bieten.

Im Kleinen wie im Großen, unabhängig vom aufzuwickelnden Material und völlig flexibel in Bezug auf die jeweiligen Fertigungsprozesse – nur um „Rollen“ sollte es sich schon drehen: Die Besonderheit des in Hannover ansässigen Anbieters mit Kunden in Deutschland und der Schweiz ist seit bald 10 Jahren die Adressierung der rollenfertigenden Industrie.

Dass Meinikat „abseits der Rolle“ auch Anwendungen für Branchen jenseits dieser Spezialisierung auf den Weg gebracht hat, liegt an dem hohen Flexibilitätsgrad, sowohl auf Applikations- als auch auf technischer Ebene. Denn seit fast 20 Jahren zählt Meinikat Informationssysteme zu dem Kreis von Softwarehäusern, die sich auf Standardlösungen für die Midrange-Rechnerfamilie der IBM spezialisiert haben.

Das zentrale Produkt mit Namen PP\_Mate steht als Komplettlösung für alle relevanten Geschäftsprozesse zur Verfügung, von Einkauf

und Beschaffung, Fertigung, Lagerhaltung und Logistik über Qualitätssicherung, Vor- und Nachkalkulation bis hin zu Verkauf, Provisionsabrechnung und Kosten-/Ergebnisrechnung.

Dank des modularen Aufbaus lässt sich dieses System auch in funktionalen Teilen in andere Enterprise Resource Planning (ERP)-Umgebungen einbinden, was aber „nicht der Regelfall“ ist, wie Unternehmensgründer und Geschäftsführer Lutz Meinikat betont: „Unsere Kunden schätzen die Komplettbetreuung, zumal wir alle Aufgabenstellungen ganzheitlich im betriebswirtschaftlich-organisatorischen wie auch im softwaretechnischen Sinne angehen. Hier unterscheiden wir uns deutlich von den großen Softwareanbietern, die wegen höherer Spezialisierung ihrer Mitarbeiter entsprechend größere Teams ins Rennen schicken müssen. Das wiederum führt zu einem gewissen Partikularismus, zu größerem Abstimmungs-



› Wenn die Ware **von der Rolle** kommt: Spezifische Anforderungen an die Software

bedarf und in der Folge zu höheren Kosten.“

Als Geschäftsgrundlage in dem „langen mal breiten“ Marktsegment um Papiere, Folien, Vliese, (Kunst)Stoffe und vielem mehr bieten die Hannoveraner statt des klassischen Lizenzkaufmodells auch günstige monatliche Mietmodelle an, die erst bei Nutzungsbeginn einsetzen. Auch über ein „Application Service Provider“ (ASP)-Angebot wird nachgedacht – für Kunden, die sich von allen Anforderungen in puncto Hardware, Installation und Wartung befreien möchten. Dabei könnte das Thema „Hochverfügbarkeit“ eine große Rolle spielen – 365 Tage je 24 Stunden Zugriff auf Programme und Daten, gesichert und reorganisiert ohne nennenswerte „Down-Zeiten“.

Eine weitere Besonderheit des Rollen-Spezialisten: Statt periodischer Versions-Wechsel existiert ein rollierendes Release-Verfahren, das alle relevanten Neuerungen bedarfsge-

Firmengründer **Lutz Meinikat**: Favorisiert statt Partikularismus den ganzheitlichen Ansatz



recht ausliefert, also „immer genau dann, wenn es benötigt und angefordert wird, und nicht erst in großen Abständen, wenn die Summe aller geplanten Entwicklungsarbeiten abgeschlossen ist“, was Lutz Meinikat als starkes Vorteilsargument erkannt hat. **Andreas Becker**