

„SAP nimmt Lücken

bewusst in Kauf!“



Membrain GmbH

Harald Faulhaber, Geschäftsführer

Alter: 60

Geburtsort: Nordhorn

Familienstand: verheiratet 2 Kinder

Bildquelle: Membrain



S@PPORT: Herr Faulhaber, Membrain hat sich auf die Entwicklung von Apps für mobile Geräte spezialisiert.

Wie kam es zu dieser Fokussierung?

Harald Faulhaber: Aufgrund der Situation in Fertigungsbetrieben war uns von vornherein klar, dass nur echte und intuitive Applikationen (Apps) mit hoher Akzeptanz in diesem Umfeld einen wirklichen Mehrwert bieten. Unterbrechungen der Verbindung wie bei einer browserbasierten Lösung (HTML) sind in diesem Umfeld nur schwer zu vermitteln.

Allerdings stellt man verwunderlicherweise fest, dass selbst im SAP-Umfeld solche Steinzeittechnologien mit browserbasierten Ansätzen immer noch sehr häufig anzutreffen sind – und das trotz eines Umstiegs zu SAP EWM. Wie passt das zusammen? Aus unserer Sicht gar nicht. Wir haben uns deshalb sehr früh dafür entschieden,

ausschließlich auf Apps zu setzen und folgen seitdem auch konsequent diesem Weg.

S@PPORT: Wie würden Sie sich selbst innerhalb des SAP-Partner-Ökosystems charakterisieren: Beratungshaus, Systemintegrator, Anbieter von Produkterweiterungen?

Faulhaber: Wenn Sie mir diese drei Optionen anbieten, dann wohl eher als Anbieter von Produkterweiterungen. Wir bieten neben den Apps auch Lösungen für Industrie 4.0 an und könnten sicher auch eine große Rolle bei SAP Leonardo spielen. Dabei spielt die direkte Client-zu-Client-Kommunikation eine wesentliche Rolle. Auch das direkte Buchen von Informationen aus (Maschinen-)Steuerungen ins SAP-System bietet viele entscheidende Vorteile und ermöglicht völlig neue Anwendungsszenarien. Direkte Aktionen wie beispielsweise Push Notifications können wiederum automatisiert auf mobile Endgeräte gesendet werden und

weitere Events auslösen. Dies ist zum Beispiel im Bereich von SAP PM/EAM ein sehr wichtiges Leistungsmerkmal. Hier gibt es bereits bei vielen Kunden Lösungen, die die SAP so einfach und pragmatisch nicht bieten kann. Insofern erweitern wir das SAP-Produktportfolio sowohl im Hinblick auf Funktionalität aber vor allem im Hinblick auf Kosten. Was nützt eine Digitali-

Über Membrain:

Die Membrain GmbH ist Spezialist für die Entwicklung von Business Apps, um Standard-SAP-Module und mobile Datenerfassung geht. Als Softwarehersteller treibt das Unternehmen Industrie 4.0 Projekte seit mehr als 15 Jahren voran.

www.membrain-it.com

sierungsstrategie, die für einen Mittelständler nicht zu bezahlen ist?

S@PPORT: *SAP und generell ERP-Systeme sind traditionell desktoporientiert. Hat SAP durch seine anfangs fehlende Mobilstrategie Unternehmen wie Membrain erst den Boden bereitet?*

Faulhaber: Wir arbeiten heute bei Kunden daran, Lösungen für SAP EWM auf Basis unserer Technologien zu implementieren. Für die SAP ist „mobil“ ein Nebenschauplatz und wird es auch bleiben. Wir dagegen haben uns darauf spezialisiert, mobile Lösungen anzubieten. SAP ist im Bereich ERP unschlagbar, wir sind es im Bereich „mobil“.

S@PPORT: *Auch im kaufmännischen Bereich, etwa für die Freigabe von Rechnungen oder Urlaubsanträgen auf dem Smartphone, werden mobile Prozesse – über native Fiori-Apps – bereits rege genutzt. Sehen Sie für Ihr Unternehmen auch hier ein mögliches Betätigungsfeld? Inwieweit ergänzen mobile Lösungen einer Membrain die neue Fiori-Welt?*

Faulhaber: Seit Mitte der 90er Jahre kann man nicht mehr von einer fehlenden Mobilstrategie sprechen. Vielmehr wurden seit dieser Zeit zahlreiche und zum Teil konkurrierende technische Wege beschritten, die es ermöglichen sollten, SAP-Funktionen auf den am Markt verbreiteten Endgeräten zur Verfügung zu stellen. Jegliche Logik

wurde dabei stets im Backend abgebildet, die Endgeräte dienten lediglich als Anzeigemedium. Einschränkungen hinsichtlich des UI Designs verbunden mit funktionalen Restriktionen wurden in Kauf genommen. Kommunikationspartner war stets das jeweilige SAP Backend. Funktionen und Services außerhalb dieses Systems konnten im Allgemeinen nicht zur Verfügung gestellt werden.

Diese Lücken versucht Membrain mit einem Ansatz zu schließen, der in erster Linie die Anforderungen und Belange der Anwender fokussiert. Mobility und die dort verfügbaren Technologien werden bei diesem Ansatz nicht nur als gleichsam verlängerter Arm des ERP-Systems betrachtet. Vielmehr werden Szenarien und Prozesse ermöglicht, deren Abbildung bei alleiniger Konzentration auf vorhandene ERP-Funktionen nicht oder aus Sicht der Anwender nur unzureichend abgebildet werden können. Der Erfolg von Membrain liegt also nicht an einer fehlenden SAP-Strategie, sondern vielmehr daran, dass SAP Lücken bewusst in Kauf nimmt, um die eigenen Prämissen nicht infrage zu stellen. Mit dem Einsatz von Fiori-Apps hat sich dies nicht wesentlich geändert. Darüber hinaus wird nach wie vor insbesondere im EWM (und damit in einem Bereich, in dem die mobile Datenerfassung eine wichtige Rolle spielt) das auf ITS mobile basierende RF Framework gesetzt und damit ein technologisch vollkommenerer Ansatz propagiert als mit

Fiori-Apps. Eine einheitliche Mobilstrategie ist somit immer noch nicht auszumachen.

Wir ergänzen die Lösungen daher nicht nur, wir machen ja sogar SAP-Fiori-Apps – allerdings native. Die meisten Berater wissen nicht einmal, dass es so etwas gibt. Im Apple Store finden Sie zum Beispiel eine in Kooperation mit SAP entwickelte Fiori-BANF-App. Und da will ja auch die SAP hin, native Fiori-Apps mit Android oder IOS API. Fiori ist ein Style Guide. Wir machen ergonomische Lösungen für unsere Kunden. Da folgen wir nur dem Style Guide des Kunden.

S@PPORT: *Sie bewegen sich mit Ihren Lösungen vornehmlich in den Bereichen Industrie, Handel und in öffentlichen Einrichtungen. Ist der Einsatz mobiler Szenarien dort naheliegender als in anderen Branchen?*

Faulhaber: Nein, das sind schlicht und ergreifend die Branchen, auf die wir uns bisher fokussiert haben. Allerdings auch die mit den höchsten Anforderungen an mobile Lösungen. Ob der Einsatz mobiler Szenarien naheliegend, sinnvoll oder notwendig ist, entscheidet sich nicht aufgrund der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Branche. Diese Frage sollte ausschließlich auf Basis des jeweiligen Prozesses in Verbindung mit der Betrachtung von Kosten und Nutzen und unter Berücksichtigung weiterer Kriterien (wie z.B. IT-Sicherheit) beantwortet werden. ▶▶

Anzeige



T.CON

**ZIEL SAP S/4HANA?
WIR KENNEN DEN WEG!**

Preisträger SAP Quality Award 2019 & S/4HANA Move in Motion Partner 2020

 www.team-con.de



„Eine einheitliche Mobilstrategie ist bei SAP immer noch nicht auszumachen.“

Bildquelle: Membrain

S@PPORT: Was sind die Hauptvoraussetzung, um Digitalisierung in Unternehmen strategisch voran zu treiben?

Faulhaber: Letztendlich bedarf es eines klaren Proof-of-Concept und die Lösungen müssen vor allem bezahlbar sein. Aus unserer Sicht ist es nötig, sehr pragmatisch und Schritt für Schritt vorzugehen. Kostengünstig Lösungen auf bereits vorhandenen Standardkomponenten bauen, zum Beispiel mit S/4HANA als Backend – dies sollte die Strategie sein, die auch wir bei Membrain verfolgen.

S@PPORT: Sie bieten seit Kurzem einen virtuellen Messestand an. Kam diese Idee ad-hoc im Zuge der Corona-Krise oder hatten Sie Planungen dafür schon länger in der Tasche?

Faulhaber: Wir bieten unseren Kunden und Interessenten schon seit Längerem eine Vielzahl von Kommunikationskanälen, ganz gleich ob on- oder offline. Die aktuelle Situation hat natürlich die komplette Marketingplanung über den Haufen geworfen und solche Kampagnen bekommen plötzlich eine ganz neue Priorität und Popularität. Letztlich wollen wir jedem seinen präferierten Kontaktkanal bieten und so aus der Not eine Tugend machen.

S@PPORT: Welche über die Webseite Ihres Unternehmens hinaus weiterführenden Informationen bietet ein virtueller Messestand überhaupt?

Faulhaber: Wie bereits erwähnt geht es primär darum, unsere Expertise im Bereich Digitalisierung und Mobility möglichst einfach zugänglich zu machen. So schaffen wir einen flexiblen und individuellen Weg, über alle On-

line-Kanäle mit uns in Kontakt zu treten. Auch wenn wir uns zurzeit nicht persönlich auf Präsenzveranstaltungen darstellen können, bieten wir über Rückruf-Service, Websession oder Telefon gute Alternativen, um im Gespräch zu bleiben und live aus der Praxis berichten zu können.

S@PPORT: Im Oktober 2019 haben Sie die Membrain Switzerland AG im Kanton Bern eröffnet. Ein notwendiger Schritt, um Ihre Schweizer Bestandskunden besser vor Ort betreuen zu können oder sehen Sie für Ihr Geschäftsmodell wachsendes Potenzial vor allem in der Schweiz?

Faulhaber: Wir sehen ein sehr großes Potential in der Schweiz. Allerdings nicht nur ausschließlich dort. Das Potenzial in Deutschland steht dem in nichts nach. Wir glauben allerdings, dass die Unternehmen in der Schweiz noch mehr unter Wettbewerbsdruck stehen als so mancher in Deutschland. Und erhöhter Druck schärft den Blick für die beste Technologie. Dann landet man bei uns.

S@PPORT: Sie sind seit vielen Jahren erfolgreich im SAP-Partnersgeschäft. Was, glauben Sie, ist Ihr Erfolgsrezept?

Faulhaber: Zum einen haben wir einen klaren Fokus auf mobile und Integrationslösungen im Bereich von Industrie 4.0. Zum anderen haben wir von Anfang an auf native Applikationen gesetzt, als viele Wettbewerber noch browserbasierte Lösungsansätze verfolgt haben. Somit verfügen wir hier über einen gewissen technologischen Vorsprung und sehen uns als Pionier in diesem Bereich. Gemeinsam mit dem

Mitgründer Wolfram Beck, ehemaliger Mitarbeiter der SAP SI, garantieren wir letztlich so eine klare strategische Ausrichtung und einen kontinuierlichen Weg. Nicht zuletzt profitieren wir auch von der Nähe zu unseren Kunden. Somit sind wir immer direkt am Markt und können deren Anforderungen unmittelbar in unsere Produktentwicklung einfließen lassen.

S@PPORT: Als Geschäftsführer eines großen Unternehmens wird Ihnen einiges abverlangt. Welche Charaktereigenschaften sind ein absolutes Muss, um sich als selbstständiger Unternehmer behaupten zu können?

Faulhaber: Hartnäckigkeit, Mut, Entscheidungsfreude.

S@PPORT: Und wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus? Womit tanken Sie in der Freizeit Kraft auf?

Faulhaber: Ich habe ein Motorrad und ein Fahrrad. Ich bin Hobbyastronom. Ferner bin ich Sonnenfinsternis-Tourist und lasse mich so von der Sonne ab und zu über den Globus führen.

S@PPORT: Stichwort Lesen: Prosa oder Sachbuch?

Faulhaber: Eher Sachbuch.

S@PPORT: Welches Buch hat Sie in der letzten besonders gefesselt und warum?

Faulhaber: „Das Universum in der Nusschale“. Weil es zeigt, dass man unser begrenztes Leben nicht so ernst nehmen sollte.

S@PPORT: Abschließend die Frage: Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Faulhaber: Digitalisierung revolutioniert unseren Arbeitsalltag. Unsere Technologie unterstützt viele Industrien in unterschiedlichsten Bereichen. Wir wollen damit alle mobilen Endgeräte erobern und Maschinen vernetzen, um unsere Kunden produktiver und profitabler zu machen. Daher verfolge ich konsequent das Ziel, Membrain als multinationale, sehr erfolgreiche Firma mit bester Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit zu entwickeln.

Das Gespräch führte Frank Zscheile.