

# Karriere bei Porsches IT-Tochter MHP

Wer an Porsche denkt, dem kommen rassige Sportwagen in den Sinn. Vielleicht auch Schlagzeilen in Verbindung mit Volkswagen - Software dagegen eher nicht. Dabei ist das Geschäft mit Dienstleistung und Beratung rund um SAP-Computerprogramme derzeit das am schnellsten wachsende Geschäftsfeld im Porsche-Konzern. Dafür verantwortlich ist die Tochterfirma Mieschke Hofmann und Partner (MHP). Der IT-Dienstleister liegt mit seinem Umsatzzuwachs deutlich über dem Branchendurchschnitt. Einer der Partner dieses erfolgreichen Unternehmens ist unser Bundesbruder Oliver Brunn v. Wafer.



**Oliver Brunn**

Studium an der FH Esslingen 1989 bis 1992

**Partner bei**

**Mieschke Hofmann und Partner  
Gesellschaft für Management-  
und IT-Beratung mbH**

Das Interview  
führte Rudolf Beyer v. Remis

**BB Remis: Wie wird man eigentlich Partner in einem so erfolgreichen Unternehmen wie MHP?**

**BB Wafer:** Mehr oder weniger durch einen Zufall. 1994 hatte Lutz Mieschke als Rechnungswesenberater die Idee, für Unternehmen ganzheitliche SAP-Lösungen anzubieten. Doch dazu fehlten ihm zu seinem Rechnungswesenwissen noch Technische Skills. Er suchte jemand, der mit ihm seine Ideen umsetzen konnte. Hierzu wollte er meinen Schwager gewinnen. Der hat sich aber damals für eine Festanstellung entschieden und empfahl deshalb mich. Ich hatte zwar schon vor und neben dem Studium freiberuflich programmiert und nach dem Studium zwei weitere Jahre die DV verschiedener Kunden betreut, aber von SAP hatte ich keine Ahnung. Doch am Stall lernt man ja, wie man sich einen unbekannteren Stoff rationell erarbeitet. Zwei Jahre habe ich bei Herrn Mieschke freiberuflich mitgearbeitet, im Mai 1996 war es dann soweit: Wir haben zu viert MHP (Mieschke Hofmann und Partner) gegründet: Lutz Mieschke als Berater für Rechnungswesen, Ralf Hofmann als Personalberater, Stefan Saur ebenfalls im Bereich Rechnungswesen und ich für Technologiethemata.

**BB Remis: Und wie kam da die Firma Porsche in Spiel?**

**BB Wafer:** Anfangs waren wir fast ausschließlich für die IBM tätig. Deren Kunden haben meist relativ schnell gemerkt, wo IBM drauf steht, ist nicht unbedingt IBM drin, sondern auch Subunternehmen wie MHP. So auch bei Porsche. Die Verantwortlichen dort sagten sich 1999, als der IT-Markt boomte, warum die benötigten Ressourcennicht gleich direkt bei MHP besorgen. Wir hatten damals ca. 40 Mitarbeiter. Porsche erwarb 1999 49% Anteile an unserem Unternehmen, stockte diese 2002 auf 51% auf und steigerte 2003 seinen Anteil an MHP auf heute 74,8%. Die Sperrminorität liegt also noch bei MHP.

**BB Remis: Arbeitet MHP nun ausschließlich für Porsche?**

**BB Wafer:** Nein, wir machen aktuell ca. ein Drittel unseres Umsatzes mit Porsche, ein Drittel sind andere Automobilhersteller wie VW, MAN, Audi, BMW, Daimler oder Automobilzulieferer wie Bosch, ZF, Continental und andere. Ein weiteres Drittel sind Firmen, die von den Erfahrungen und Innovationen der Automobilbranche profitieren wollen. Aktuell gehören über 200 Unternehmen zu unseren Kunden. Darunter 1/3 der deutschen Top 100 Wirtschaftsunternehmen (nach Umsatz), 6 Automobilhersteller, mehrere LKW-/Nutzfahrzeughersteller, 35 der weltweit größten Automobilzulieferer (darunter über 90% der deutschen Top 25 Automobilzulieferer) und eine Vielzahl von Autohandelsgruppen und Importeuren.

**BB Remis: Hat sich bei MHP nach der Übernahme durch Porsche das Geschäftsmodell verändert?**

**BB Wafer:** Im täglichen Geschäft hat sich nur wenig verändert. Das innovative Image und der gute Ruf von Porsche hat uns bei der Mitarbeiterbeschaffung und bei unseren Kunden sehr geholfen. Wir haben als SAP-Implementierungspartner begonnen. Deshalb ist unsere Kernkompetenz SAP. MHP ist heute der Automotive-Spezialist unter den Prozess- und IT-Beratungen in Deutschland, weil wir als einziges Beratungsunternehmen primär auf die Automobilbranche (Hersteller/Zulieferer/Händler/Importeure) fokussieren und über eine Vielzahl automotivespezifischer Produkte verfügen. Unsere Lösungen/Produkte helfen unseren Kunden, ihre Prozesse in den Wertschöpfungsbereichen durchgängig zu implementieren. Darunter verstehen wir die ganzheitliche, integrierte Definition und Einführung der Prozesse über die Implementierung, Entwicklung und Integration der dafür geeigneten Anwendungen sowie Technologien und deren kontinuierliche Betreuung und Optimierung.

**BB Remis: Wie hoch ist der Umsatz und wie viele Mitarbeiter sind bei MHP an welchen Standorten beschäftigt?**

**BB Wafer:** MHP hatte zum Ende des

Geschäftsjahres 2007/2008, das Ende Juli 2008 zu Ende ging, 413 Mitarbeiter, mit denen ein Umsatz von 68,6 Mio. € generiert wurde. Der Hauptsitz von MHP ist in Freiberg, Niederlassungen gibt es in München, Wolfsburg, Essen und Zürich. Wir verfügen auch über Mitarbeiter in den USA, die dort für Porsche arbeiten. Außerdem haben wir ein Supportcenter in Ludwigsburg.

**BB Remis: Was ist konkret deine Aufgaben bei MHP?**

**BB Wafer:** Ich bearbeite als Partner hauptsächlich fachliche Themen und bin da für alles zuständig, was mit Software-Technologie, -Architektur und -Integration zu tun hat. Das bedeutet Entwicklung in ABAP, Java, .NET, COBOL und anderen Programmiersprachen. Daneben beschäftigen wir uns mit Systemzusammenführungen, Datenmigrationen, Schnittstellen, Systeminstallationen im SAP-Umfeld und anderen Themen im Technologieumfeld. Ich schaue, was man mit neuen Technologien anfangen kann. Integration von Formularen ist so ein Thema oder Mobile Computing. Ich prüfe, ob wir mit neuen Technologien in Verbindung mit unserem Prozesswissen für unser Kunden neue wertschöpfende Innovationen schaffen können und denke über neue Vorgehensmethodiken für Individualentwicklungen nach, weil immer mehr Unternehmen in ihrem Markt den SAP-Standard erweitern wollen, um sich von ihren Wettbewerbern zu differenzieren. Einschließlich Produktentwicklung sind damit ungefähr ein Viertel unserer Mitarbeiter befasst.

**BB Remis: Das heißt, du stellst auch das dafür erforderliche Personal ein? Welche Qualifikation ist da gefordert?**

**BB Wafer:** Ich habe das Personal letztes Jahr abgegeben und konzentriere mich heute auf die Technik-Themen in unserem Unternehmen. Aber als ich noch einstellte, habe ich die besten Erfahrung mit Fachhochschulabsolventen gemacht, weil diese häufig über den zweiten Bildungsweg kommen und das eine oder andere bereits ausprobiert haben. Die gehen dann mit einem ganz besonderen Drive an das Studium heran.

**BB Remis: Entspricht die Ausbildung der IT-Absolventen der Esslinger Hochschule**

**deinen Anforderungen?**

**BB Wafer:** Da ich heute fachlich selbst sehr wenig von dem brauchen kann, was ich während meinem Studium gelernt habe, betrachte ich das rein Fachliche aus dem Studium als nicht so wichtig. Die Bereitschaft zu sagen, die Technik interessiert mich und ich muss über meinen Tellerrand hinausschauen und das Ganze möglichst mit Kenntnissen aus dem Automotivbereich oder mit Wirtschaftswissenschaften kombinieren, ist für uns wichtig. Was man im Studium lernt, ist ja eher, wie geht man an ein neues Thema ran und wie kann man sich schnell und effektiv einen Stoff, den man nicht kennt, einverleiben. Das war eigentlich wesentlich wichtiger als irgendwelche Fachthemen.

**BB Remis: Hat die Zeit in der Stauffia dir etwas für dein Berufsleben gebracht?**

**BB Wafer:** Absolut. Einmal natürlich Kontakte. Ein heute nicht unbeachtlicher Teil unserer Firma besteht aus korporierten Kollegen, teilweise aus Esslingen, aber auch von anderen Hochschulen. Leute, die in einer Verbindung waren, sind meistens solche, die gelernt haben, über den Tellerrand hinauszuschauen. Damit ist eine gewisse Vorselektion gegeben, wie die Leute mit ihrer Umwelt umgehen. Die Trefferquote, da gut Leute zu finden, ist einfach deutlich höher als bei Nichtkorporierten. Bis letztes Jahr habe ich ja noch selber Leute eingestellt. Wenn in deren Bewerbung etwas von Verbindung stand, haben die sofort eine Einladung bekommen.

**BB Remis: Was soll ein IT-Absolvent in der derzeitigen Wirtschaftskrise tun, wenn er keinen Job findet. Den Master oben draufsetzen?**

**BB Wafer:** Das, was er tut, sollte sinnvoll in seinen beruflichen Lebenslauf passen, beispielsweise ein ergänzender Aufbaustudiengang wie in unserem Fall die Betriebswirtschaft. Freiberuflichkeit kann man im Augenblick nicht wirklich guten Gewissens empfehlen. Auslandsaufenthalte sind sehr gut. Wenn jemand zeigt, dass er auch mit anderen Kulturen zurecht kommt, ist das in unserer zunehmend globaleren Gesellschaft vorteilhaft.

**BB Remis: Was erwartest du von einem IT-Ingenieur?**

**BB Wafer:** Der Drang nach vorn und nach oben muss da sein. In einem Job, in dem man was werden will, kommt man unter 50 bis 60 Stunden in der Woche nicht davon. Man steht sehr häufig vor neuen Herausforderungen. Da muss man abends aufarbeiten, was liegengeblieben ist, damit man am nächsten Tag wieder mit der Nasenspitze voraus zum Kunden kommt. Wer seinen Job aus Spaß macht und nicht als Beruf sondern als Berufung begreift, dem macht das auch nichts.

**BB Remis: Worauf hast du bei einer Bewerbung besonders geachtet?**

**BB Wafer:** Wenn ich den Lebenslauf eines Bewerbers anschau, sollte da eine gewisse Durchgängigkeit sein. Wer zwischen Schule und Studium zunächst im Supermarkt gejobbt, dann als Kellner und anschließend als KFZ-Mechaniker gearbeitet hat und es dann einmal mit der IT probieren möchte, der ist bei mir durchgefallen. Wer dagegen in seinen Lebenslauf schreibt, dass er schon in frühen Jahren an Rechnern herumgebastelt hat und dann für den Tante-Emma Laden um die Ecke in der IT unterwegs war, wenn er also eine berufsspezifische Durchgängigkeit in seinem Lebenslauf hat, dann liegt er bei mir richtig. Eine Weltreise zwischen durch oder überhaupt Auslandsaufenthalte sehe ich sehr positiv. Es stört auch nicht, wenn einer mal die Firma gewechselt hat, es sollte nur nicht alle zwei Jahre sein. Erfahrungen aus anderen Firmen bringen uns ja auch etwas. Wenn es dann sogar noch Kundenkontakte sind, um so besser.

**BB Remis: Bis du mit deinem beruflichen Werdegang zufrieden, hast du noch Pläne für die Zukunft?**

**BB Wafer:** Wenn mir am Ende meines Studiums jemand gesagt hätte, wo ich heute beruflich stehe, hätte ich gesagt: Wunschtraum. Ich bin sehr weit gekommen, habe aber viele Themen, die ich gerne noch angehen möchte: z.B. die Geschäftspartner durch kollaborative Prozesse besser miteinander zu vernetzen und ich würde gern ein fachlich orientiertes Buch über die heute am Markt verfügbaren Innovationen schreiben.