

# Nie genug von Technik



**Kopf: Stephanie Thomas, 29 Jahre,**  
Plattform Architekt für  
Converged Server bei  
Hewlett-Packard Deutschland

**Naturwissenschaft und Technik** – das war schon immer meine Leidenschaft. Deshalb wollte ich eigentlich Biologie oder Chemie studieren. Doch als ich bei einer Informationsveranstaltung über IT-Berufe mehr über die Verknüpfung von Theorie und Praxis beim Dualen Studium erfuhr, wusste ich sofort: Das ist genau das Richtige für mich. Die Entscheidung hat sich ausgezahlt. Heute arbeite ich für einen der größten Technologiekonzerne und bekomme verantwortungsvolle Aufgaben übertragen.



Der September 2002 war äußerst spannend für mich: Ich nahm Abschied von der Heimat Stralsund und zog fast 1000 Kilometer weiter in den Süden Deutschlands – ohne zu wissen, was mich dort erwarten würde. Doch ich war nicht allein. Mit 30 anderen Studierenden absolvierte ich bei Hewlett-Packard eine Ausbildung und schloss parallel dazu ein Studium der Angewandten Informatik ab. Das war eine schöne Zeit. Denn im Laufe der drei Jahre entwickelten sich nicht nur kollegiale Beziehungen zu den Kommilitonen, sondern auch Freundschaften, die bis heute existieren.

In dem Studium ging es zwar viel um Soft- und Hardware sowie um Programmiersprachen, doch auf dem Lehrplan standen auch die Fächer Betriebswirtschaftslehre, Recht und Marketing. Das Schöne war, dass alle erworbenen Kenntnisse in unsere Praxisarbeiten einfließen, wir konnten das neue Wissen also sofort anwenden und erweitern. Ich habe in dieser Zeit Programme entwickelt, Webseiten programmiert, einen Computerkurs an einer Schule gegeben und während meines letzten Praxiseinsatzes für die Diplomarbeit in einer Vertriebsabteilung gearbeitet. Derartige Praxisblöcke hatten auch das Ziel, unsere Teamfähigkeiten zu entwickeln – eine Voraussetzung, die für die Arbeit in einem so riesigen Unternehmen unerlässlich ist. Das absolute Highlight meines Studiums war der dreimonatige Praxiseinsatz in Leixlip, Irland, im Sommer 2004. Es waren die aufregendsten Monate meines Lebens, und sie haben mich sicher am meisten geprägt: ein anderes Land, neue



Leute und natürlich die englische Sprache, die ich nun sehr gut beherrsche. Damals bekam ich auch die Internationalität von HP zu spüren: So musste ich morgens ziemlich früh im Büro sein, um noch mit den Kollegen in China arbeiten zu können, und abends länger bleiben, um mit den amerikanischen Kollegen die Fortschritte des Tages zu besprechen.

Im September 2005 schloss ich mein Studium als Diplom-Informatikerin (BA) erfolgreich ab und entschied mich zu einer neunmonatigen Zusatzausbildung im Vertrieb, einem Sales-Traineeprogramm. Dieses bot mir die Möglichkeit, zusätzliche Weiterbildungen und Trainings in den verschiedenen Geschäftsbereichen des Konzerns zu erhalten und neue Produktkenntnisse zu erwerben. Außerdem bereitete ich mich durch gemeinsame Kundenbesuche mit meinem Mentor auf das Vertriebsleben vor. Nach dem erfolgreichen Abschluss kam ich in ein gerade neu zusammengestelltes Vertriebsteam. Wir waren im Bereich Rechenzentren auf Großkunden spezialisiert. Ich betreute namhafte Kunden in ganz Deutschland im Innen- und Außendienst. Diese Doppelbelastung war nicht immer einfach, hat mir aber sehr viel Spaß gemacht.

2011 übernahm ich die Betreuung von drei Großkunden im Münchner Raum. Wie zuvor lag auch bei diesem Job der Fokus auf dem Vertrieb von Produkten und Lösungen für Rechenzentren. Alles drehte sich um Server, Speicher und Netzwerke. Das ist eine sehr herausfordernde und verantwortungsvolle Aufgabe, da es sich um Projekte und Ausschreibungen in Millionenhöhe handelt und die Geschäfte mit diesen Kunden einen hohen Stellenwert besitzen.

Allerdings vermisste ich in diesem Umfeld etwas: Im Alltagsgeschäft kam mir die Auseinandersetzung mit der Technik und den Neuerungen im Datacenter-Umfeld zu kurz. Daher entschied ich mich, vom Vertrieb in die technische Vorverkaufsberatung zu wechseln. Diese Position ist sehr an der Technik ausgerichtet. In vielen Unternehmen wird sie meiner Erfahrung nach zum größten Teil von Männern besetzt. Prinzipiell bietet sie jedoch sehr viel Potenzial für all jene, die den Mut haben, sich in einem technischen Umfeld weiterzuentwickeln. Aus diesem Grund freue ich mich auch heute schon auf die Zukunft. Das liegt auch daran, dass mich mein Arbeitgeber bei meinen Vorstellungen unterstützt, ich in dem internationalen Unternehmen eine Vielzahl von Möglichkeiten sehe und mich bestimmt noch einige Male beruflich verändern werde. Denn inzwischen hat mich die Erfahrung auch gelehrt: Es sind neue Herausforderungen, an denen ich persönlich wachse.



*„Prinzipiell bietet die technische Vorverkaufsberatung sehr viel Potenzial für all jene, die den Mut haben, sich in einem technischen Umfeld weiterzuentwickeln.“*