

## Inhaltsverzeichnis des Berichtes

Inhalt	Seite
BOGY – eine super Idee	2
Welcher Betrieb ist der Richtige für mich ?	2
IBM – Ein Weltkonzern	2
Vorbereitungen und die Bewerbung	3
Das BOGY beginnt	4
1. Entwicklung von Software	4
2. Marketing und Vertrieb von Produkten	7
Arbeiten bei IBM	9
Persönliche Schlußfolgerung des BOGY	10
Herzlichen Dank !	11
IBM Signature Image Validation (englisch)	ANLAGE
Fertigungsleitsystem FLS IBM AIX	ANLAGE
IBM CATIA und AESCULAP (englisch)	ANLAGE
Meine BOGY Bewerbung	ANLAGE
Die IBM Struktur (Zeichnung von W. Gassner)	ANLAGE

## Bericht über die Berufs Orientierung am Gymnasium

### Das BOGY – eine super Idee !

Die Idee, daß jeder Gymnasiast in der zehnten Klasse eine Berufs-Orientierung in einem von ihm bestimmten Betrieb machen kann, hat mir von Anfang an sehr gut gefallen. Ich wollte in einen Betrieb, in dem ich viel sehen und lernen kann. Das BOGY sollte als „Entscheidungshilfe“ für eine spätere Berufswahl dienen.

### Welcher Betrieb ist der Richtige für mich ?

Ich machte mir in den Tagen nach dem „einführenden Elternabend“ Gedanken darüber, in welchen Betrieb ich am besten gehen sollte. Hierbei hatte sich für mich sehr schnell herausgestellt, daß ich unbedingt etwas mit Computern machen wollte. Ich hatte mich schon immer für Computer interessiert. Ich investiere mittlerweile nahezu jede freie Minute in die Arbeit mit dem Computer. Auch der Bereich Internet interessiert mich schon eine ganze Weile, und ich habe mich dort auch schon „häuslich niedergelassen“ (<http://www.sgdev.com>) .

Nach dem Besuch im Berufs-Informations-Zentrum in Rottweil hatte sich meine Entscheidung gefestigt, in der Computer Branche nach einem Betrieb zu suchen.

Die Auswahl der in Frage kommenden Firmen hatte sich also eingeschränkt. Mein Vater erinnerte sich daran, daß er jemanden kennt, der bei IBM arbeitet: Herrn Wilfried Gassner.

Ich dachte, "Na prima! Das ist genau das, was ich suche und auch machen will."

### IBM – ein Weltkonzern

Nun fing ich an, mich näher mit IBM zu beschäftigen. Als erstes besuchte ich einmal deren Homepage und schaute mich ein bißchen um. Wie ich (und wohl die meisten Leute, die schon einmal etwas mit Computern zu tun hatten) wußte, ist IBM ein Weltkonzern und gilt als Pionier des PCs. Auf der WebSeite von IBM ist folgende Aussage zu finden :

*„Wir werden oft gefragt, worin die Unternehmenskultur von IBM genau besteht. Als ein globales Unternehmen beschäftigen wir derzeit weltweit rund 240.000 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen von verschiedenster Herkunft und kultureller Zugehörigkeit, mit unterschiedlichen Lebensauffassungen und Ideen.*

*Trotz dieser immensen Vielfalt genügen uns drei einfache, aber umso bedeutungsvollere Worte, um zu beschreiben, was es bedeutet, bei IBM zu arbeiten:*

**WIN .... EXECUTE .... TEAM**

### **WIN**

*Mit IBM werden Sie zum Gewinner bzw. Gewinnerin, weil anspruchsvolle Aufgaben Sie immer aufs Neue herausfordern. "Training on the Job" und Weiterbildung haben bei uns erste Priorität. So wachsen Sie mit Ihrer Tätigkeit für stets neue Herausforderungen.*

### **EXECUTE**

*Strategien, Planung und Konzepte machen, im dynamischen Umfeld, worin wir uns befinden nur Sinn, wenn sie schnell, präzise und mit Nachdruck umgesetzt werden. Nur so können wir Erfolge erzielen.*

### **TEAM**

*Bei IBM arbeiten Sie in heterogenen Teams aus talentierten, ambitionierten Kolleginnen und Kollegen, wobei unsere globale Ausrichtung die unterschiedlichsten Menschen zusammenführt. Unser Ziel ist Industry Leadership. Deswegen brauchen wir eine Kultur, die Standards setzt.*

*Umgekehrt erwartet IBM von Ihnen ausgeprägte Kundenorientierung, die Bereitschaft, Ihre Fähigkeiten und Ihr Wissen kontinuierlich weiterzuentwickeln und Teamfähigkeit für erstklassige, innovative Lösungen und Kundenservice.“*

### **Vorbereitungen und die Bewerbung**

In den kommenden Wochen informierte ich mich darüber, wie man eine Bewerbung schreibt. Mir wurde nämlich sehr schnell klar, daß eine Bewerbung um eine BOGY Stelle bei IBM schon etwas Besonderes beinhalten mußte. Es würde sicherlich nicht leicht sein, die Stelle zu bekommen.

Wie ich von Mitschülern und von Lehrern erfuhr, stellen die meisten Banken und Versicherungen kostenlose Informationsmaterialien zur Verfügung, in denen genauestes erklärt wird, wie man eine richtige Bewerbung schreibt.

Nachdem ich mir eine solche Informationsmappe bei der Sparkasse in Tuttlingen besorgt hatte, begann ich die Bewerbung zu schreiben. Ich achtete dabei besonders auf die äußere Form. Eine Kopie der Bewerbung ist im Anhang zu finden.

Da ich mir natürlich nicht sicher sein konnte, daß ich bei IBM in der Woche vom 22. März 1999 bis 26. März 1999 unterkommen kann, schrieb ich auch noch eine Bewerbung an die Firma Steinhilber in Rottweil.

In den kommenden vier Wochen konnte ich nur noch abwarten, bis die Antworten der Betriebe bei mir eintrafen. Als erstes bekam ich von der Firma Steinhilber einen Brief. In diesem wurde mir bestätigt, daß ich in der Zeit vom 22.3.1999 bis 26.3.99 bei Ihnen die Berufs-Orientierung durchführen dürfe.

Die Antwort von IBM ließ bis fast Ende Januar auf sich warten. Es hat sich aber auf jeden Fall gelohnt, so lange zu warten. Ich habe den Platz bei IBM bekommen.

Daraufhin rief ich bei der Firma Steinhilber an und erklärte, daß ich lieber zu IBM gehen würde, was diese dann auch verstehen konnten.

## Das BOGY beginnt

Die Vorfreude war riesig. Ich fuhr also gut gelaunt mit der Bahn am Morgen des 22.3. nach Vahingen. Herr Gassner und ich hatten ausgemacht, daß wir uns zuerst bei ihm zu Hause treffen wollten. Dort angekommen, gab es erst einmal etwas zu essen, und danach versuchte er mich in die IBM Struktur einzuführen.

Dabei stellte sich schnell heraus, daß es gar nicht so einfach ist, die Organisationsstruktur eines Weltkonzerns aufzuzeichnen. Die Versuche von Herrn Gassner finden sich im Anhang des Berichtes.

Das Wichtigste in der Organisation der IBM ist, daß es verschiedene Chefs für die fachliche und für die personelle Ebene gibt.

Die IBM ist weltweit in 4 Regionen unterteilt: Europa + Mittlerer Osten + Afrika (EMEA) mit Hauptsitz in Paris, Amerika, Japan, Australien.

Die EMEA ist nochmals in 3 unterschiedliche Regionen unterteilt : NE (Nordstaaten) ; SE ( Spanien und Portugal) , CR (D,I,Ö,CH,F).

In den kommenden Tagen hatten wir auch immer wieder Leute gefragt, die bei IBM Deutschland arbeiten, ob sie wissen, wie genau die IBM strukturiert sei und wie die einzelnen Chefs heißen. Zu meiner großen Überraschung konnte uns darauf niemand eine genaue Antwort geben. Da stellte ich mir dann doch die Frage, ob nicht die Identifikation mit dem Unternehmen verloren geht, wenn die Struktur nicht transparent ist.

In dem Gespräch hatte mir Herr Gassner auch die einzelnen Personen und deren Aufgaben vorgestellt, welche wir in den nächsten Tagen besuchen würden .

Folgende Themenbereiche wollten wir uns in den 5 Tagen vornehmen :

- Software Entwicklung
- Marketing und Vertrieb

## 1. Die Entwicklung von Software

### Mittwoch, den 24. März 99

Am Morgen hatten wir bei Herrn Graulich im IBM Labor in Schönaich einen Termin. Herr Graulich ist maßgebend an der Entwicklung von Computer Software beteiligt, welche Handschriften und Computerausdrucke bei Adressen von Briefen und Paketen erkennt. Diese Software wird z.B. in Briefsortiermaschinen bei der Post eingesetzt.

Die Software nutzt eine geniale Technologie: sie speichert nicht die ganzen Buchstaben und Zahlen ab, was bei Millionen verschiedenen Handschriften eine schier unendliche Datenmenge auslösen würde, sondern speichert nur Merkmale und Eigenschaften der einzelnen Buchstaben, so sind z.B. bei einer 8 immer 2 Kreise vorhanden, die sich in der Mitte der Zahl schneiden. Da es ausser der 8 keine weitere Ziffer gibt, die diese Eigenschaften hat, ist die Zahl zu 99% eine 8. Doch noch nicht genug: Die Software kann noch viel mehr: Sie kann sich selbst neue Buchstaben und Zeichen lernen. Dabei greift sie auf ein ähnliches System zurück, wie es auch der Mensch besitzt. Diese Technologie nennt man „Neuronales Netz“.

Diese „Neuronalen Netze“ werden wohl in 5 bis 10 Jahren nicht nur in Briefsortieranlagen, sondern auch in PC Programmen zu finden sein. So wird es dem Computer möglich, anhand der von ihm gespeicherten Daten über den Benutzer des PCs, seine nächsten Schritte schon „vorauszuahnen“ und schon Rechenarbeit, die erst in den nächsten Minuten benötigt wird, ausführen.

Hat der Benutzer z.B. die Angewohnheit nachdem er einen Text auf die Schriftart „Arial“ gesetzt hat, die Schriftgröße auf 12 Punkte zu setzen und danach das Dokument per Email wegzuschicken, so kann der Computer schon einmal „im Hintergrund“ das Email Programm starten und die Verbindung aufbauen.

Für alle, die gerne am Computer spielen: diese Technik wird natürlich auch für Spiele einen sehr großen Fortschritt bringen: Spiele, die mitdenken und dadurch nicht nur als „blöde Computergegner“, die eine einprogrammierte Strategie besitzen, sondern als intelligente Mitspieler, die Ihre Strategie an die des Spielers anpassen, agieren ...

Noch ganz begeistert von dieser genialen Erfindung gingen Herr Gassner und ich am Nachmittag zu Herrn Dr. Gnirss, der auch im IBM Labor in Schönaich arbeitet. Herr Dr. Gnirss ist zur Zeit damit beschäftigt, eine Software zu erstellen, welche es erleichtern soll, Großrechner administrierbar zu halten, Ausfallsicherheiten einzubauen und die Konfigurationen überschaubarer zu machen. Diese Software nennen die „IBMler“ Hardware Configuration Manager“ (HCM). Herr Dr. Gnirss hat mir versucht, was ihm übrigens durchaus gelungen ist, in 2 Stunden einen Einblick in die Welt der Großrechner zu geben und mir den Unterschied zum PC zu erklären.

Bei Großrechnern spielt die Ausfallsicherheit die größte Rolle, denn z.B. eine Bank kann es sich nicht leisten, daß, wie bei einem PC, das System mindestens 1 Mal pro Tag abstürzt und der Rechner neu hochgefahren werden muß und evtl. auch noch Daten fehlen.

Man hat es heute sogar geschafft, die Ausfallsicherheit von den sog. Mainframes auf 99,9999 % zu bringen. Das heißt konkret, daß ein Großrechner, über ein Jahr gesehen, höchstens 5 Minuten ausfällt, eine unglaublich geringe Zeit.

Allerdings haben die Großrechner auch ihren, nicht ganz unerheblichen Preis, der sich zwischen 500.000 und 10 Millionen DM (je nach Leistung) bewegt.

In den kommenden Jahren wird sicherlich auch diese Ausfallsicherheit, wenigstens in Ansätzen, in PCs übergehen. Hoffentlich !!!

### Donnerstag, den 25. März 1999

An diesem Tag waren wir nicht im IBM Labor in Schönaich, sondern sind in die Hauptverwaltung der IBM Deutschland GmbH in Stuttgart Vahingen gefahren. Wir trafen uns dort mit Herrn Gerhard, der kundenindividuelle Software entwickelt. Zur Zeit arbeitet er an einem Fertigungsleitsystem (FLS), das an einen Kunden angepaßt und bei diesem installiert werden muß. Ein FLS wird eingesetzt, um Produktions- und Fertigungslinien zu steuern und zu optimieren. Das dies zu enormen Einsparungen bei der Produktion führen kann, liegt auf der Hand: Um so schneller die Produktion ist, desto billiger kann sie werden.

Unter kundenindividueller Software versteht man die Ergänzung und Anpassung von vorhandener Software an Anforderungen des Kunden, selbstverständlich gegen Bezahlung, welche aufgrund des hohen Aufwandes natürlich nicht gering ausfällt.

Der Entwickler einer solchen Software, wie Herr Paul Gerhard, braucht einen enormen Hintergrund, bei IBM spricht man von einem „Background“, über die Mechanismen bei der Fertigung eines Produktes.

Es ist schon erstaunlich, wie eine so große Firma wie IBM, für einen einzelnen Kunden einen so hohen Aufwand treibt, um die optimale Software für ihn bereitzustellen.

Herr Gassner hat mir in einem Brief geschildert, daß ich nicht nur sehen solle, wie andere Leute bei IBM arbeiten, sondern ich auch selbst tätig werden solle.

Meine Aufgabe war es, den Internet Auftritt von IBM ETS (Engineering Technology Solution) aus meiner Sicht zu beurteilen und aufzuschreiben, was besser gemacht werden könnte.

Am Donnerstagmittag wandte ich mich dieser Aufgabe zu.

Von Herrn Berg, der sich mit dem Internet Auftritt von IBM beschäftigt, und diesen überarbeiten möchte, wurde ich kurz in meine Aufgabe eingewiesen.

Danach durchforschte ich circa zweieinhalb Stunden lang die Homepage und machte mir Notizen. Zuerst hatte ich Zweifel, ob ich an einer Homepage einer so großen und bedeutenden Firma wie IBM überhaupt Verbesserungsvorschläge machen könne. Allerdings stellte sich schnell heraus, das dies kein Problem ist ..

Am kommenden Wochenende hatte ich dann Zeit, den Bericht in einer ersten Fassung, zu schreiben, und ihn am Dienstag der darauffolgenden Woche Herrn Gassner mitzugeben, welcher ihn dann korrigierte und mir noch Tips gab, was ich daran noch ändern könne. Eine Kopie des Berichtes ist im Anhang zu finden.

## 2. Marketing und Vertrieb von Produkten

Dienstag, den 30. März 1999

Nachdem ich in der vergangenen Woche die Entwicklung von Software beobachtet hatte, wandten Herr Gassner und ich uns nun dem Marketing und Vertrieb von IBM Produkten zu,

Wir trafen Herrn Abberger, welcher Vertriebsbeauftragter für CATIA Aktivitäten bei DaimlerChrysler ist. Die Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten ist es, für die jeweilige Firma Angebote zu erstellen, Projekte zu erkennen und diese zum Abschluß zu bringen, den Kunden über eventuelle neue Produkte und Lösungen zu informieren und die Zufriedenheit des Kunden zu stärken.

Ein Vertriebsbeauftragter (VB) agiert weltweit, braucht sehr gute Fremdsprachenkenntnisse, muß wie nahezu alle IBM Beschäftigten eine hohe Teamfähigkeit, Kontaktfreudigkeit, soziale Kompetenz und Sensibilität sowie entsprechende Umgangsformen vorweisen.

Nach dem Besuch bei Herrn Abberger hatten wir noch einen Termin bei Herrn Ziegler, der für Marketing und Kampagnen zuständig ist.

Er arbeitet im sogenannten „Pre-Sales“ Bereich: Er lanciert das Produkt am Markt, macht in der Öffentlichkeit auf das Produkt aufmerksam und schafft sog. „Brands“ (Brandzeichen) und ein „Image“ des Produktes mit Hilfe von Referenzmarketing und branchenspezifischen Veranstaltungen, die möglichst effizient sein müssen, um die akquise Zeit zu verkürzen und damit durch weniger Aufwand beim Abschluß des Geschäftes den Profit zu erhöhen.

Außerdem organisiert er den Auftritt von IBM auf Messen, wobei Fachmessen eine besondere Rolle spielen, da dort sehr viele potentielle Kunden anzutreffen sind.

Um erfolgreich zu sein, muß er ein Gespür für die Wünsche und Anforderungen sowie sehr viel Kundenerfahrung vorweisen.

Das Referenzmarketing spielt bei der Arbeit von Herrn Ziegler eine sehr große Rolle. Es bietet beiden Firmen, die daran beteiligt sind, einen Vorteil, da jeder vom Image/Marktwert des Anderen profitiert.

Am Abend hat mir dann Herr Gassner noch erklärt, woran er bei IBM arbeitet. Er führt bei einem möglichen Kunden das CAE (Computer Aided Engineering) Programm CATIA vor und beantwortet Fragen des Kunden.

Er stellte die Möglichkeiten von CATIA vor, indem er einen Discman damit designte. Diese Art von „Computer Prototyp“, der nachher auch auf dem Bildschirm im Raum bewegt werden kann (z.B. Drehen nach allen Seiten), erspart den Firmen die Erstellung von vielen, sehr teuren Prototypen. Man muß sich vorstellen, was dies für Summen sind, wenn DaimlerChrysler statt 5 Probe-S-Klassen, bei der jede mehrere Millionen Mark kostet, nur ein oder zwei bauen müssen

### Mittwoch, den 31. März 1999

Wir hatten uns mit Herrn Klein verabredet. Herr Klein ist für die Vertriebsunterstützung im Bereich Großrechner (Mainframes) für das Betriebssystem OS/390 zuständig und berät den Kunden bei Systementscheidungen, wobei Hard- und Software als Einheit verkauft werden.

Herr Klein erklärte mir anhand von ca. 60 Folien (und das waren noch lange nicht alle, die er hatte) sehr anschaulich, wozu Großrechner eingesetzt werden und wie diese funktionieren. Ebenso hat er mir die Geschichte und Entwicklung der Großrechner nahe gebracht.

Nachdem Anfang der 90er Jahre die Großrechner, die damals noch mehrere zig Quadratmeter groß waren, größtenteils Client/Server Installationen weichen mussten, erfahren sie ungefähr seit 1996 wieder einen großen „Boom“. Was war der Grund? Ganz einfach: Seit das Internet immer populärer geworden ist und immer mehr Daten gespeichert werden müssen, und das möglichst noch mit wenig administrativem Aufwand (Systemadministratoren kosten Geld!), haben die meisten Firmen wieder auf die „guten alten Großrechner“ umgerüstet.

Besonders im Bereich „e-commerce“, in dem Bestellungen, Erfassung von Daten und Versand nahe zusammenarbeiten und möglichst automatisch geschehen müssen, ist ein Großrechner von enormen Vorteil, da Ausfallzeiten und Wiederanlaufzeiten nahezu nicht vorhanden und die Rechenleistung sowie die Speicherkapazitäten und Sicherheit der Systeme enorm hoch sind.

Das beste Beispiel fand ich, als er mir erzählte, daß ein Amerikanischer Broker innerhalb von 3 Jahren seine Rechenleistung vertausendfachen mußte, da er in das Internetgeschäft eingestiegen war ...

Nach einem wieder einmal sehr guten Essen in der IBM Kantine fuhren wir von Vahingen nach Herrenberg in die IBM Hauptstelle. Dort trafen wir uns mit Frau Haberstroh und Herrn Walter. Sie haben Herrn Gassner und mich durch die Abteilung „Direct Marketing“ geführt.

Im Gegensatz zu einem VB betreut ein Direct Marketing Mitarbeiter nicht nur eine Firma (wie z.B. Herr Abberger DaimlerChrysler), sondern hat mehrere Kunden, die von ihm betreut werden.

Bei Direct Marketing gibt es 2 verschiedene Untergruppen :

**Telecoverage (TC)** : Ein bestimmter Mitarbeiter versorgt den Kunden am Telefon mit Produktinformationen. Damit soll bezweckt werden, daß der Kunde in die „Breite wächst“, also mehr Installationen und mehr Software von IBM verwenden soll.

Das TC wird den Kunden der ISU (Industry Solution Unit = größere Schlüsselkunden) angeboten.

**Teleselling (TS)** : Die Kunden bestellen bei dem Direct Marketing Mitarbeiter die benötigte Hard und Software am Telefon. Der Mitarbeiter stellt die nötige Hardware zusammen und bucht die Bestellung ein. Danach verfolgt er die Bestellung bis zur Auslieferung. Er übernimmt also den ganzen Sales Prozeß.

Der Vorteil des Direct Marketing ist eine hohe Kundenzufriedenheit durch schnelle Abarbeitung der Kundenwünsche. Ein Nachteil, der von vielen aber auch als Vorteil gesehen wird, ist, dass die Kundennähe nicht so intensiv ist, wie z.B. bei einem VB.

Die Entwicklung des Direct Marketing wird sehr spannend zu verfolgen sein, da sich die Frage stellt, ob es nicht vorteilhafter und günstiger wäre, die ganzen Vorgänge des Direct Marketing komplett in das e-commerce Geschäft zu integrieren.

## Arbeiten bei IBM

### Voraussetzungen

Um einen Arbeitsplatz bei IBM zu bekommen, muß man auf jeden Fall folgende Eigenschaften besitzen :

- Abitur und Studium sind Voraussetzung
- Exzellente Fremdsprachenkenntnisse sind unbedingt notwendig
- Teamfähigkeit
- Kontaktfähigkeit
- Fachkenntnisse
- Selbständigkeit
- 100% Verlässlichkeit

### Verdienstmöglichkeiten

Nach Angaben von Herrn Gassner „unbegrenzt“.

Ein SE (System Engineer), der zum Beispiel Software entwickelt oder sie an Kunden anpasst, verdient zwischen 8.000 und 12.000 DM pro Monat.

### **Aufstiegs- und Karrierechancen ; Berufswechsel**

Sind, so Herr Gassner, wieder nahezu unbegrenzt. (falls die Qualifikation stimmt) Was mir während der Zeit bei IBM aufgefallen ist, ist daß, wenn man will, man jedes Jahr in einer anderen Abteilung, an einem ganz anderen Projekt arbeiten und dann nach einem Jahr wieder die Abteilung wechseln kann.

Es ist also nicht so, daß man 30 Jahre den gleichen Job macht, sondern man ständig neue Herausforderungen angehen kann.

Ich habe z.B. jemanden getroffen, der früher bei der Lufthansa Pilot war. Als ihm das nicht mehr gefiel („Fliegen wird mit der Zeit wie busfahren“), wechselte er zur IBM. Alles kein Problem ...

### **Arbeitszeiten**

Bei IBM gibt es keine festen Arbeitszeiten. Jeder muß in der Woche eine bestimmte Anzahl von Stunden arbeiten, wann er dies macht, bleibt ihm überlassen.

Herr Gassner z.B. arbeitet nur dienstags, mittwochs und donnerstags, Montag und Freitag hat er seinen „Söhnchentag“, dann spielt er mit seinem Sohn Martin und erledigt Einkäufe oder sonstige Arbeiten.

An diesen 2 Tagen geht seine Frau arbeiten (auch bei der IBM). Wenn Herr Gassner arbeitet, passt seine Frau daheim auf den Sohn auf und erledigt den Haushalt – eine geniale Arbeitsteilung !

### **Arbeitsmarktsituation**

Zur Zeit sucht IBM jede Menge Fachkräfte, die dann national, bzw immer mehr international tätig sein sollen. Allerdings sind nicht genügend Fachkräfte vorhanden und so sind die meisten Abteilungen unterbesetzt. Man hat also momentan die besten Chancen in dieser Branche, da die Situation nämlich nicht nur bei IBM so ist, Arbeit zu finden. An dieser Tatsache wird sich voraussichtlich in den nächsten 5 Jahren auch nicht sehr viel ändern.

## **Persönliche Schlußfolgerungen des BOGY**

Die Berufsorientierung hat mir sehr geholfen, mich für die Richtung meines späteren Berufes zu entscheiden.

Allerdings bin ich momentan noch nicht in der Lage, da der Markt der Computertechnik sich meiner Meinung nach in einem Umbruch befindet (Internet wird immer wichtiger !), mich genau für ein Berufsbild zu entscheiden.

Höchstwahrscheinlich werde ich mich jedoch nicht der Software Entwicklung oder dem Marketing zuwenden, sondern eher die Richtung „e-commerce und Internet“ einschlagen.

Auf jeden Fall hat mich das BOGY in der Entscheidung gestärkt, weitere 3 Jahre auf dem allgemeinbildenden Gymnasium zu bleiben und nach dem Abitur zu studieren.

## Herzlichen Dank

Am Schluß dieses Berichtes möchte ich mich noch recht herzlichst bei allen bedanken, die für das Gelingen meiner Berufsorientierung verantwortlich sind :

Meinen Eltern Iris und Oswald Gassner

Meinem Mentor Herrn Wilfried Gassner und dessen Familie für die super Unterkunft.

Den verschiedenen Leuten, die mir Ihre Arbeit vorgestellt haben :

Hr. Paul Gerhard ([paul\\_gerhard@de.ibm.com](mailto:paul_gerhard@de.ibm.com)) Fertigungsleitsystem

Hr. Markus Graulich ([GRAULICH@de.ibm.com](mailto:GRAULICH@de.ibm.com)) Bild- und Schrifterkennung

Hr. Manfred Gnirss ([GNIRSS@de.ibm.com](mailto:GNIRSS@de.ibm.com)) Hardwareconfigurationsmanager (HCM)

Hr. Peter Klein ([SUKLE@de.ibm.com](mailto:SUKLE@de.ibm.com)) OS/390 Vertriebsunterstützung

Hr. Günter Abberger ([ABBERG@de.ibm.com](mailto:ABBERG@de.ibm.com)) VB bei DaimlerChrysler

Hr. Werner Ziegler ([WZIEGLER@de.ibm.com](mailto:WZIEGLER@de.ibm.com)) Marketing Kampagnen und Messen

Hr. Siegfried Walter ([walter@de.ibm.com](mailto:walter@de.ibm.com)) Teleselling bei Direct Marketing

Hr. Lars-Patrik Berg ([LBERG@de.ibm.com](mailto:LBERG@de.ibm.com)) Ansprechpartner Internet

Hr. Siegfried Mössinger ([s\\_moessinger@de.ibm.com](mailto:s_moessinger@de.ibm.com)) Manager für Marketing

Allen verantwortlichen Lehrern des OHGs, die das BOGY organisiert haben