Kodak

Andreas Lippert

Kodak hat einen neuen **General Manager** für die **Geschäftsbereiche Consumer Digital Imaging Group (CDG)** und **Film Product Group (FPG)**. Andreas Lippert (40) folgt auf Fred Seibl, der das Stuttgarter Unternehmen Ende letzten Jahres verlassen hat. Die Geschäftsführung liegt weiterhin in den Händen von Uwe Börke. Lippert stieg im Frühjahr 2004 als Country Business Manager des Sektors Digital & Applied Imaging bei Kodak ein.

Nachdem die Bereiche Consumer & Professional Imaging mit Digital & Applied Imaging verbunden wurden, besetzte er die Position des Head of Sales Kodak Digital & Film Imaging Systems. Anfang 2006 war Lippert bereits als Sales Director, CDG & FPG Eastern Europe für den Ausbau des Vertriebs in Osteuropa sowie Österreich zuständig.

Vor seinem Wechsel zu Kodak war er als Europa-Manager Marketing & Sales für Onkyo Europe Electronics aktiv. Außerdem leitete er davor den Vertrieb bei Bang & Olufsen. ■

Sony

Verena Rosenkranz

Sony Professional Solutions Europe holt Verena Rosenkranz (30) als neue **Marketing Communication Managerin B&I** in sein Team.

Sie hat in der Berliner Zentrale die Aufgabe, die Präsenz der Marke Sony im Bereich der professionellen Lösungen zu stärken. Hierbei werden für Businesskunden unter anderem Projektoren, Public Displays, Videokonferenzsysteme und Videoüberwachungslösungen angeboten. Die Diplom-Medienwirtin war seit Herbst 2004 beim Hamburger Unternehmen komma, tec redaction für die Pressearbeit und das Marketing zuständig. Davor arbeitete Rosenkranz im Marketing bei TEIA Internet Akademie und Lehrbuch Verlag, einem Berliner Online-Weiterbildungsträger. ■

Canon

Marc Trennheuser

Canon Deutschland stellt mit Marc Trennheuser (40) seinen neuen **Marketing Manager** für den **Bereich Office Solutions** vor. Er ist Nachfolger von Burkhard Heihoff, der im Mai 2006 als Sales und Channel Development Manager in den Canon Partner Channel wechselte. Bereits seit fünf Jahren vermarktet Trennheuser als Senior Product Manager und Business Manager für Sony die Computer- und Display-Produkte.

Trennheuser freut sich: »Ich bin begeistert, mich voll auf den spannenden Business-Markt konzentrieren zu können. Wir werden unseren Vorsprung im Solutionsbereich weiter ausbauen und gemeinsam mit unseren Partnern im Schwarzweiß- und Farbbereich Akzente setzen.«

Der studierte Diplom-Kaufmann ist seit zehn Jahren im IT- und Software-Marketing aktiv.

Seine berufliche Laufbahn begann Trennheuser im Vertrieb eines namhaften Verlags. Als PR- und Product-Marketing-Manager sammelte er die ersten Erfahrungen im Consumer-Markt. ■

Viewsonic

Marco Peters

Viewsonic hat Marco Peters (38) zum neuen **Regional Director** für die **Gebiete Deutschland, Österreich** und die **Schweiz** bestellt. Der visuelle Technologie-Anbieter erhofft sich, durch seine Hilfe die Marktanteile in den Produktsegmenten LC-Displays, Projektoren und LCD-TVs steigern zu können. Peters betreute bislang als Managing Director bei Netgear seit 1998 das Business in Central, Northern and Eastern Europe. Von 1994 bis 1998 war er European Product Manager Networking beim Distributor Merisel/CHS.

»Wir freuen uns, mit Marco Peters einen Vertriebsspezialisten gefunden zu haben, der langjähriges Know-how in allen für uns relevanten Vertriebskanälen mitbringt«, so Jan Jensen, President & Managing Director Viewsonic Europe. »Um uns auch in Europa, wie in anderen Teilen der Welt, auf den vordersten Plätzen nachhaltig zu etablieren, ist das signifikante Wachstum in der Region DACH unerlässlich. Wir sind optimistisch, dass Marco Peters hier einen wertvollen Beitrag für unser Unternehmen leisten kann.« ■

Versatel

Christian Schemann

Versatel ernennt Christian Schemann (44) zum neuen **Geschäftsbereichsleiter** für den **Vertrieb.** Seine Funktion umfasst die bundesweiten Vertriebsaktivitäten im Privat- sowie Geschäftskundensegment. Schemann berichtet direkt an Peer Knauer, CEO der Versatel-Gruppe, der sich folgendermaßen äußert: »Mit Christian Schemann konnten wir einen erfahrenen Vertriebsstrategen gewinnen, der über umfassende Expertise im Telekommunikationsmarkt verfügt. Durch seinen Einsatz werden wir unsere vertrieblichen Kompetenzen noch stärker ausbauen.«

Schemann blickt auf eine Karriere in verschiedenen Führungsfunktionen bei E-Plus zurück. Hier war er seit 2001 tätig. Zuletzt trug der promovierte Volkswirt als Executive Director die Gesamtverantwortung für alle Marketing- und Vertriebsaktivitäten des Mobilfunkproviders. Davor leitete der Manager den indirekten Vertrieb für Privatkunden beim Telekommunikationsanbieter o.tel.o. ■

E-Plus

Dr. Jörg Ehmer

Dr. Jörg Ehmer (40) ergänzt als **Chief Sales Officer** die Geschäftsleitung des Mobilfunkanbieters E-Plus. Zudem verantwortet er das gesamte Eigenmarken-Vertriebsgeschäft. Ehmer nimmt die Position von Peter Arnoth ein, der diesen Bereich als Interimsmanager und Consultant geleitet hat. Arnoth kehrt in seine alte Funktion als Mitglied der Geschäftsleitung der VAV Holding nach Wien zurück. Ehmer war zuvor seit Sommer 2005 bei Vodafone für den bundesweiten Geschäftskundenvertrieb verantwortlich und Mitglied des Executive Committees. Weitere Stationen des promovierten Juristen waren seine Tätigkeiten bei Vodafone im Vertrieb als Niederlassungsleiter sowie als Leiter der Hauptabteilung Vertriebssteuerung und -unterstützung. Zum Einstieg stand er dem Unternehmen 1996 als Syndikus beratend zum Thema Vertrieb und Marketing zur Seite. ■

Aussteiger der Woche:

Arques-Chef Peter Löw

Einer seiner letzten Deals zielte auf den Aufbau eines Distributionsunternehmens. Nun zieht sich Peter Löw (46) von Arques ins Privatleben zurück und übergibt an seinen Stellvertreter Martin Vorderwühlbecke. Das Geschäft mit fast bankrotten Firmen hat sich für den Manager glänzend bezahlt gemacht. Der gebürtige Ludwigshafener gründete vor sieben Jahren die Arques AG, ein Unternehmen, das angeschlagene Firmen kauft, mit eigenem Manage-

ment besetzt, saniert und nach kurzer Zeit wieder verkauft. Die Arques AG hat sich seit ihrem Börsengang zu einer Kursrakete entwickelt. Gründer Löw trennte sich seit Juli 2005 immer wieder von Aktien, zuletzt verkaufte er vor wenigen Tagen die letzten Anteile für rund 60 Millionen Euro. Allein in den letzten eineinhalb Jahren erzielte Löw insgesamt einen Verkaufserlös von über 100 Millionen Euro. Dass Löw sich nun, wie angekündigt, in seine Starnberger Villa zurückzieht, ist bei seiner Vita eigentlich nicht vorstellbar.

Eine seiner letzten Transaktionen galt dem Auf- und Ausbau der Neu-Ulmer Tiscon AG zu einem Distributionsunternehmen. Arques kaufte Ende 2006 von der Schweizer COS das deutsche Distributionsgeschäft. Dieses Jahr folgte der Kauf des Grossisten Chikara. Mit diesen Firmen soll unter Führung von Arques-Vorstand Markus Zöllner, der auch Vorstand der Tiscon AG ist, ein schlagkräftiger IT-Distributor entstehen. ■

Strong

Bernd Hohmann

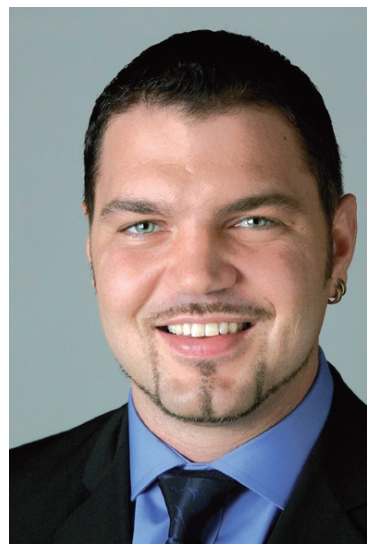
Der Wiener TV-Hersteller Strong gewinnt mit Bernd Hohmann (41) einen Produktspezialisten für seine neu geschaffene Position des **Leiters der Produktentwicklung**. Vor allem die Sicherstellung einer zukunftsweisenden und marktgerechten Performance im europäischen Einkauf soll durch diese Neubesetzung erreicht werden.

»Die aktuelle und künftige Entwicklung im europäischen TV-Markt stellt hohe Anforderungen an die Produktentwicklung. Strong strebt ambitionierte Ziele an. Das Erreichen dieser Ziele durch eine effiziente Produktpolitik ist eine verantwortungsbewusste Herausforderung, auf die ich mich sehr freue«, so Bernd Hohmann zu seiner neuen Aufgabe.

In der Funktion des Division Managers Technology, Product Development und Leiter des Quality Managements, konnte sich Hohmann kontinuierlich auf dem Gebiet Set Top Box- und TV-Peripherie spezialisieren. Er berichtet direkt an den Technischen Direktor Hans Hagenaars. ■

Antec

Sascha Riechmann



Antec erweitert seinen Vertrieb im deutschsprachigen und polnischen Raum. Sascha Riechmann (33) wurde als neuer **Country Manager** an Bord geholt. Von München aus zeichnet er für den Verkauf von Computergehäusen, Netzteilen, Lüfter und weiteren PC-Komponenten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Polen verantwortlich. Hauptziel ist es, Neukunden für den Upgrade- und Build-Your-Own-Markt zu gewinnen sowie die Distributionsstruktur auszubauen. Bereits bei ROAD verantwortete der Regensburger davor den kompletten Vertriebsaufbau. Bei SMC Networks ergänzte Riechmann von 1999 bis 2005 als Country Manager die Geschäftsführung. Er äußert sich zuversichtlich über seine neue Aufgabe: »Wir wollen die Nummer eins im Fachhandel werden. Mit Hilfe eines strategisch umfassenden Fachhandelsprogramms und Kooperationen mit namhaften Herstellern und Firmen werden wir unsere Vertriebsaktivitäten und Neukundengewinnung im deutschsprachigen Raum weiter ausbauen und Antec langfristig auch im polnischen Markt platzieren.« ■

Synaxon

Mark Schröder

Der Aufsichtsrat der IT-Verbundgruppe Synaxon bestellt zum 1. April Chief Financial Officer Mark Schröder (34) als **Zuständigen** für das **Ressort Finanzen in den Vorstand**.

Mit dieser Ernennung wird Schröder seiner Verantwortung, die er bereits heute trägt, nun auch formal gerecht. Seit dem Geschäftsjahr 2003 leitet er als Chief Financial Officer und Prokurist den gesamten kaufmännischen Bereich und trägt in dieser Funktion einen enorm großen Anteil an den erfolgreichen Akquisitionen der Synaxon-Gruppe. Sein Einstieg bei Synaxon erfolgte im Mai 2000 im Bereich Investor Relations. Zwei Jahre später bekam er zusätzlich das Aufgabengebiet Controlling überwiesen, wo er seine weitere berufliche Karriere im Bereich Finanzen bei Synaxon anknüpfte. ■

Konica Minolta

Thorsten Krebs, Wolfgang Metsch

Konica Minolta Printing Solutions erweitert seine Sales-Abteilung durch zwei neue Mitarbeiter. Thorsten Krebs (41) ergänzt als **Manager Sales Area North** das Team Nord. Im Team für den süddeutschen Raum kommt Wolfgang Metsch (44) als **Manager Sales Area South** hinzu. Zu ihrem Aufgabengebiet gehört die Entwicklung und Realisierung neuer Vertriebsansätze sowie die konsequente Betreuung der Fachhändler und der Ausbau der Channel-Struktur.

Martin Zpevak, Vertriebsleiter Reseller Konica Minolta PS Deutschland, erläutert: »Wir freuen uns sehr, mit Thorsten Krebs und Wolfgang Metsch zwei ambitionierte Mitarbeiter gewonnen zu haben. Die effektive Umsetzung unseres Click-Systems für Enterprise-Kunden ist für Konica Minolta PS von hoher Bedeutung. Mit ihrer langjährigen Erfahrung in diesem Bereich werden sie dem Regional Sales Team die entsprechende Verstärkung liefern.« Krebs betreute bislang als Regional Sales Manager für Oki Systems Kunden im Raum Nordrhein-Westfalen. Weiterhin war er als Verkaufsleiter für den Fachhandel für Rank Xerox und Sharp Electronics tätig. Auch Metsch kommt von Oki und war dort zuletzt Regional Sales Manager für den Channel. Weitere berufliche Stationen durchlief Metsch als Verkaufsleiter bei Minolta Europe, als Accountmanager Vertrieb Reseller bei Telemation sowie als Regionalverkaufsleiter bei Toshiba Europe. ■

Thorsten Krebs

Wolfgang Metsch

Procurve Networking/HP

Lars Hartmann

Bei HPs Netzwerk-Sparte Procurve Networking wurde im Sommer eine neue Außendienststelle geschaffen. In diese Position tritt Lars Hartmann (35) als **Sales Manager Germany.** Er leitet den Vertrieb an deutsche Unternehmen und Fachhändler. Nun ist das Unternehmen bestens gewappnet, Wachstumschancen im Enterprise-Geschäft optimal zu nutzen und hierbei auch auf die gestiegenen Kunden-Anforderungen einzugehen. Hartmann ist ausgewiesener Kenner des Netzwerk- und Telekommunikationsgeschäfts. Bereits seit 2004 leitete

er als Key Account Manager bei Procurve Networking die Vertriebsregion Nord. Davor war er ein Jahr lang Vertriebsbeauftragter der Network Solution Group von HP. Hier betreute er Enterprise- und Corporate-Accounts in enger Zusammenarbeit mit HP-Services und verantwortete den deutschlandweiten Verkauf von Netzwerklösungen.

Andreas Hausmann, Country Manager von Procurve Networking, begrüßt den neuen Vertriebsmitarbeiter: »Mit Lars Hartmann haben wir einen erfahrenen Vertriebsexperten zum Leiter unseres Außendienstes ernannt. Ich bin überzeugt, dass wir mit Lars Hartmann den Richtigen gefunden haben, um diese Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.«

Watchguard

Peter Bück, Clemens Guttenberger

Der IT-Sicherheitsanbieter Watchguard Technologies verstärkt sein Vertriebsteam in München mit Peter Bück und Clemens Guttenberger um zwei neue Mitarbeiter. »Die überaus erfreuliche Entwicklung unseres Geschäftes in Zentraleuropa erfordert mehr Ressourcen, um der Partnerbetreuung gerecht zu werden. Wir werden weitere Mitarbeiter einstellen«, verspricht Igor Levin, Sales Director Central & Eastern Europe von Watchguard.

Peter Bück kommt als **Territory Account Manager** für Österreich, die Schweiz und den Süden Deutschlands zu Watchguard. Auch Bück bringt reichlich Erfahrung im Bereich IT-Security mit. So war er zuvor etwa für die Distribution und die Channel-Partnerbetreuung bei AVM, Symantec, Onaras und Zertificon zuständig.

Clemens Guttenberger soll bei Watchguard als **System Engineer** für die Channel-Partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz zuständig sein. Guttenberger bringt über zehn Jahre Berufserfahrung in der IT-Security-Branche mit. Vor seinem Wechsel zu Watchguard war er als Trainer, Presales-Mitarbeiter und Consultant mehrere Jahre bei Firmen wie ISS, der Münchner Defense AG, dem Distributor Computerlinks und Broadweb Intrusion Prevention tätig.

Peter Bück

Clemens Guttenberger

CBL Datenrettung

Gerlinde Wolf

Bei CBL Datenrettung steigt die Nachfrage nach Datenrettungsaufträgen. Um diese Auftragsflut zu bewältigen, wurde die IT-Systemkauffrau Gerlinde Wolf (38) zur **Channel-Managerin** berufen. Schwerpunktmäßig arbeitete sie seit 2003 im Marketing und in der Kundenbetreuung. Nun liegen die Unterstützung und der Ausbau des Partnernetzes in ihrer Hand, denn gerade anspruchsvolle Datenrettungsprojekte werden zunehmend über Partner angestoßen.

Der CBL-Geschäftsführer Steven Trace erklärt: »Da sich Anwender im Fall eines Datenverlustes häufig zuerst an den Händler oder IT-Dienstleister ihres Vertrauens wenden, stellt es für diese eine sinnvolle Erweiterung ihres Portfolios dar, wenn sie durch die Partnerschaft mit einem Datenretter umgehend Hilfe anbieten können«. Des weiteren fügt er hinzu: »Frau Wolf hat bereits nebenher erfolgreich am Aufbau eines Partnernetzes gearbeitet, und sie soll sich nun ganz dieser Aufgabe widmen können.«

Auch Wolf ist sich der Bedeutung ihrer neuen Position bewusst: »Immer mehr IT-Händler und Dienstleister erkennen die Notwendigkeit, sich nicht nur um Hardware oder Software ihrer Kunden zu kümmern, sondern sich auch um deren Daten zu sorgen.« Weiter kommentiert sie: »Es freut mich, dass ich mich jetzt ganz der Betreuung unserer Partner widmen und neue gewinnen kann, sowohl in Deutschland und der Schweiz, wo wir Anfang des Jahres ein Servicebüro eröffneten.«

Sophos

Martin Birkholz

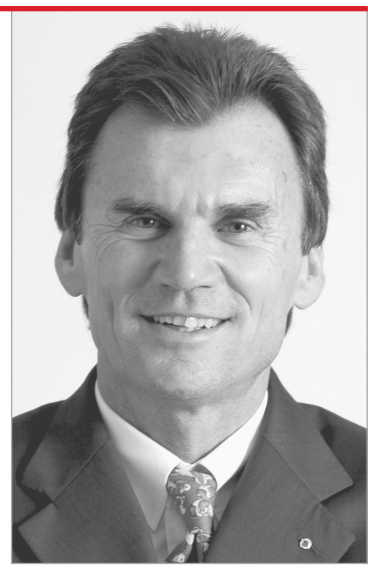
Sophos, Anbieter integrierter IT- Sicherheitslösungen, ernennt Martin Birkholz (42) zum **Channel Manager.** Seit Mai 2006 ist er als Sales Manager für den Sektor Gateway Security tätig. Nun verantwortet er auch die Channel-Aktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Seine Hauptaufgabe ist es, IT-Sicherheitslösungen zu vertreiben und Sophos-Partner zu betreuen.

Vertriebserfahrungen hat Birkholz unter anderem bei Stonesoft gesammelt. Dort war er seit 2001 tätig. 2003 hat er als leitender Country Manager bei der Umsetzung der indirekten Vertriebsstrategie des Netzwerksicherheits-Spezialisten beigetragen. Davor war Birkholz in führenden Vertriebspositionen tätig, zum Beispiel bei den Soft- und Hardware-Anbietern Iona Technologies und Dataproducts.

Uwe Witt, Sophos Director of Sales, ergänzt: »Mit Martin Birkholz konnten wir einen Vertriebsprofi gewinnen, der sowohl den Markt als auch die Channel-Landschaft für IT-Sicherheit bestens kennt.«

Semiramis

Kurt Rembold



Der einstige Brain-Vorstand Kurt Rembold verantwortet künftig den **Vertrieb** des ERP-Anbieters Semiramis. Der Manager arbeitete zuletzt für Würth Phoenix, das Software- und Beratungshaus der schwäbischen Würth-Gruppe, wo er als Chief Sales Officer (CSO) ebenfalls den Vertrieb verantwortete.

Semiramis vertreibt seine Produkte in Deutschland über etwa 40 Partner. Rembold wird darüber hinaus auch Aufgaben im Vertrieb der KTW-Gruppe übernehmen, zu der Semiramis gehört. Das österreichische Software- und Beratungshaus KTW wurde ebenfalls von Semiramis-Gründer und -Chef Reinhold Karner gegründet und wird von ihm als geschäftsführender Gesellschafter geleitet.

Er hatte 1981 das Unternehmen »Rembold und Holzer« gegründet, das sich auf ERP-Software-Lösungen für Automobilzulieferer spezialisierte. Der Hersteller fusionierte 1998 mit dem Software-Haus BIW zu Brain International. Die damals am Neuen Markt notierte Gesellschaft meldete 2002 Insolvenz an, wesentliche Teile wurden später von Infor übernommen.

Seagate

Don Kennedy

Seagate Technology besetzt mit Don Kennedy die neu geschaffene Position des **Vice President, Global Channel Sales & Marketing**. Von 2001 bis 2004 verantwortete er bereits die Stelle des Vice President of EMEA Sales und Marketing bei Seagate. Nun ist er in seiner neuen Position für die Leitung der beiden Teams Global Channel Sales und Marketing zuständig. Er arbeitete über 15 Jahre im internationalen Vertriebsmanagement und war

erst vor kurzem für Seagates Markteintrittsstrategie und den Vertrieb amerikanischer Kunden zuständig. Neu im Fokus steht nun die Ausrichtung auf vertikale Märkte, die Erhöhung des Marktanteils sowie die Weiterentwicklung der Distributionsstrategie.

»Don Kennedys langjährige Erfahrung ist für seine neue Position außerordentlich wertvoll. Don und sein Team werden die Best Practices im Channel-Vertrieb weltweit weiter vorantreiben. Ich freue mich über Dons neue Rolle und bin sicher, dass er Seagate als führenden Speicheranbieter in der Welt voranbringen wird«, so Jeff Loebbaka, Senior Vice President, Global Channel Sales and Corporate Marketing bei Seagate.

Kennedy kam 1998 als Vice President Asia Pacific Sales und Marketing zu Seagate. Davor war er bei Western Digital in verschiedenen nationalen sowie internationalen Vertriebs- und Management-Positionen aktiv.

Panasonic

Silke Mösing

Silke Mösing hat bei Panasonic zu ihrer Position als Marketingleiterin Creative Network nun den Gesamtbereich **Produktmarketing Recording Media & AV Accessory** übernommen. Durch diese Änderung werden die Gebiete Hardware und Zubehör zusammengelegt und in ihre Verantwortung gegeben. Verkaufs- und Promotionsaktivitäten von Camcorder, Portable Audioplayer, SD-Speicherkarten, DVD-Rohlinge, MiniDV-Kassetten und Kopfhörer sollen so optimiert werden.

»Die Nähe zwischen den Produktbereichen bot diesen jetzt vollzogenen Schritt an. Auch der Fachhandel wird davon profitieren, dass wir die Berührungspunkte etwa zwischen Camcordern und allen für die Panasonic-Modelle relevanten Speichermedien künftig noch besser als bislang nutzen werden«, erläutert Mösing.

Silke Mösing ist seit 1991 bei Panasonic tätig. Hier war sie unter anderem Produktmanagerin sowie Marketingleiterin.

Vocollect

Raf Jezierski

Vocollect ernennt Raf Jezierski zum neuen **Director Marketing**. In dieser Position verantwortet er die gesamten Marketingaktivitäten in Europa, Afrika und den Mittleren Osten. Sein Arbeitsplatz ist die Europazentrale in der Nähe vom britischen Heathrow. Hauptaugenmerk wird der Ausbau der Voice-directed Work-Lösungen sowie die Erschließung neuer nationaler Märkte sein. Weitreichende Erfahrung für seine neue Funktion hat er, vor seiner Anstellung beim Voice-Lösungs-Anbieter, als selbstständiger Unternehmensberater gesammelt. Außerdem war er maßgeblich an der Fusion der Unternehmen Psion Enterprise und Teklogix beteiligt. Dort wurde Jezierski zum Vice President of Business Development berufen. Er stand davor in leitenden Marketing-Manager-Positionen bei Logica, Cable & Wireless sowie bei General Electric. Jezierski berichtet direkt an Greg Tanner, Managing Director von Vocollect Europe.

Symbol

Sanford Preizler

Symbol Technologies besetzt mit Sanford Preizler (40) die Leitung des weltweiten Channel-Programms neu. Als **Vice President** wird er für das globale Partner-Select-Programm verantwortlich sein. Bereits seit März 2005 ist er als Vice President im internationalen RFID-Vertrieb tätig. Dort leistete er einen erheblichen Beitrag zur Erweiterung des RFID-Geschäfts auf hundert strategische RFID-Installationen in Schlüsselregionen sowie in den vertikalen Märkten. Des Weiteren ist er für 40 neue RFID-Projekte bei Pilotkunden verantwortlich. Auch die Markteinführungsstrategie hat er neu definiert.

»In meiner neuen Rolle werde ich mit unseren Partnern zusammenarbeiten, um sie bei der Beschleunigung des Wachstums ihres Geschäftsvolumens zu unterstützen«, kommentiert Preizler und fügt weiter hinzu: »Mit RFID als anhaltender strategischer Faktor wird meine Erfahrung und Führerschaft in dieser Position außerdem bei der Zusammenarbeit mit unseren Markteinführungspartnern nützlich sein und diese befähigen, RFID-Technologien einzusetzen.«

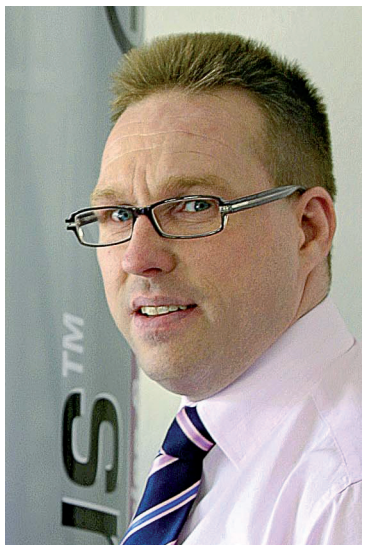
Vor Symbol war Preizler als Channel-Vertriebsdirektor bei Cisco Systems aktiv. Zehn Jahre lang behauptete er sich dort in unterschiedlichen internationalen Vertriebsleitungspositionen für Geschäftssegmente wie Handel, Unternehmen und Service Provider.

Tecxus

Heiko David

Ganz nach Tecxus-Motto »better batteries and chargers« will sich nun Heiko David (37) als neuer **Vertriebsleiter** für den Batterien- und Akku-Spezialisten ins Zeug legen.

Sein Ziel ist es, den Kanal der Großhändler im Fotofachhandel stärker zu erschließen, da Photobatterien und -akkus ein wichtiges Segment von Tecxus geworden sind. Vor seinem Wechsel stand David beim



Braunschweiger Konzern Novitas an leitender Stelle des Einkaufs von Computerspielen und Software. Des Weiteren verantwortete er die Vertriebsleitung Nord eines namhaften Batterieherstellers in Süddeutschland. Hier war er unter anderem für die Kundenbetreuung in Dänemark zuständig.

Kaspersky Lab

Frank German Franke

Das Securityunternehmen Kaspersky Lab hat für die Region Mitte einen direkten Ansprechpartner. Das PLZ-Gebiet 6 (Hessen) steht nun in der Verantwortung von Frank German Franke (36), der als neuer **Territory Manager** für Kaspersky arbeitet. Seine Aufgabe ist es, bestehende Channel-Partner zu betreuen, neue Partner und Zielmärkte zu identifizieren sowie Key Accounts zu akquirieren.

»Mit unseren Territory Managern sind wir vor Ort und damit in der Lage, Kunden und Partner direkter und unbürokratischer betreuen zu können. Ob es sich um Termine beim Kunden oder um die Teilnahme an einem Vertriebsmeeting bei einem Partner handelt – die Territory Manager sind kurzfristig verfügbar und können schnell reagieren«, so Axel Diekmann, Channel Sales Manager bei der Kaspersky Labs GmbH. »Wir freuen uns, mit Frank German Franke einen im IT-Security-Bereich so erfahrenen >Neuzugang< begrüßen zu dürfen.«

Grundlegendes Fachwissen zum Thema IT-Sicherheit hat sich Franke beim IT-Security-Hersteller Sophos angeeignet. Dort war er die letzten dreieinhalb Jahre Account Manager im Telesales, Teamleiter international Sales und zuletzt Partner Business Developer im Channel. Franke hat nach seiner Ausbildung im Bereich Direktmarketing und Werbung Rechtswissenschaften studiert. Vor Sophos war er in Werbeagenturen tätig und arbeitete als Projektmanager in Marktforschungsunternehmen.

Fujitsu Siemens Computers

Stefan Tiefenthal

Fujitsu Siemens Computers hat mit Stefan Tiefenthal (42) einen neuen **Leiter** für **Channel Sales Deutschland**. Er löst Karl Malojkovic ab, der als Director Commercial & Channel Business für den IT-Hersteller nach Österreich geht. Tiefenthal ist schon seit einigen Jahren bei FSC tätig. Zuletzt stand er in der Stellung des Senior Business Development Managers. In dieser Position verantwortete er den Aufbau der Mobility Community und arbeitete mit den Telco-Providern T-Mobile und Vodafone zusammen.

»Die Zusammenarbeit mit dem qualifizierten Fachhandel war und ist unser Erfolgsgarant zur Marktführerschaft«, erklärt Tiefenthal. »Diese Zusammenarbeit wollen wir in den nächsten Monaten in den Bereichen Volume- und Value-Products sowie Services und Solutions intensivieren. Dabei liegt unser Channel-Fokus nach wie vor auf der Neukundengewinnung für unsere Partner.«

Bevor Tiefenthal zu FSC kam, war er Vertriebsbeauftragter bei NEC, wo er den Aufbau des Fachhandelsnetzes in Baden-Württemberg verantwortete. Für Toshiba Deutschland arbeitete Tiefenthal fünf Jahre lang als Gebietsverkaufsleiter Südwest/Süd. Er baute das Fachhandelsnetz vom Detemobil-Tochterunternehmen Detex auf und war weitere zwei Jahre Vertriebsgeschäftsführer bei H-Soft.

Cognos

Olaf Scamperle

Beim Software-Hersteller Cognos zeichnet Olaf Scamperle ab sofort für den Vertrieb verantwortlich. In der Position eines **Sales Director General Business** betreut der Manager, der bereits seit einigen Wochen im Unternehmen ist, sowohl Key Accounts als auch Channel-Partner. Damit ordnet der Business-Intelligence-Spezialist sein Deutschlandgeschäft neu, nachdem die Verantwortlichkeit für direkten und indirekten Vertrieb bislang geteilt war. Trotz seiner Aufgaben im Direktgeschäft sieht Scamperle, der vom Software-Unternehmen BMC kommt, einen Schwerpunkt im Partnervertrieb. Hier möchte er an die Arbeit des bisherigen Channel-Direktors Bernd Eisenblätter anknüpfen, der Cognos inzwischen mit unbekanntem Ziel verlassen hat. Eisenblätter hatte das Ziel ausgegeben, den Anteil des indirekten Geschäfts, der 2005 bei rund 13 Prozent lag, bis Ende 2007 auf 30 Prozent zu steigern.

Vor seinem Wechsel zu Cognos war Scamperle bei BMC als Sales Manager Enterprise Accounts tätig. Seit Ende der 90er Jahre hatte der Informatiker verschiedene Führungsfunktionen im Vertrieb des Systemmanagement-Spezialisten wahrgenommen. Zuvor arbeitete er bei PTC, einem Anbieter von Lösungen für die Produktentwicklung. Seine Karriere in der IT-Branche startete der heute 41-Jährige auf Systemhaus-Seite bei Computech.

Fujifilm

Shigetaka Komori

Der President und CEO der Fujifilm Holding Corporation, Shigetaka Komori, wurde mit dem **Großen Verdienstkreuz des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland** ausgezeichnet. Deutschlands Botschafter Dr. Hans-Joachim Daerr verlieh den Orden an Komori, im Auftrag von Bundespräsident Horst Köhler, bei einer Zeremonie in der deutschen Botschaft in Tokio am 20. November dieses Jahres.

Komori erhielt die Auszeichnung für seinen persönlichen Einsatz als Chairman der Deutsch-Japanischen Vereinigung, der er seit Juni 2003 vorsteht. In dieser Funktion trägt er zur Förderung von Verständnis und Freundschaft zwischen Deutschland und Japan bei. Komori unterstützt persönlich Veranstaltungen in Bereichen Kultur, Wissenschaft und Wirtschaft wie zum Beispiel »Japan in Deutschland« sowie »Deutschland in Japan«, wo auch der »Japan-Germany Soccer Event« stattfand. Hierbei erhielt er Unterstützung von der Bundesregierung, den Bundesländern, kulturellen Institutionen und privaten Unternehmen. Mittelpunkt seines Schaffens ist dabei die Freundschaft, das gegenseitige Verständnis und der Respekt gegenüber anderen Kulturen. Das Verdienstkreuz wurde im Jahr 1951 gestiftet und ist die höchste Anerkennung, die die Bundesrepublik Deutschland für Verdienste um das Gemeinwohl ausspricht.

AMI

Wilfried Platten

Wilfried Platten ist neuer **Marketing- und PR-Manager** bei American Megatrends International. Er verantwortet die Bereiche Fachhandelskommunikation, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Web Marketing, Event Marketing und Advertising in **Europa, Mittlerer Osten** sowie **Afrika**. Die Verpflichtung von Platten ist Teil einer offensiveren Geschäftsstrategie von AMI.

»Wir haben diese Position neu geschaffen, um besonders im Rahmen unseres verstärkten Engagements im Storage-Bereich unser Know-how intensiv zu kommunizieren, und unseren Systemhäusern, Systemintegratoren und Value Added-Resellern erweiterte Dienstleistungen im Bereich Marketing und PR anbieten zu können«, so Winfried Pröhl, Geschäftsführer von AMI. »Mit Wilfried Platten haben wir einen erfahrenen Spezialisten gewinnen können, der für AMI hier die richtigen Maßnahmen konzipiert und umsetzt.«

Am Start seiner beruflichen Laufbahn war Platten Redakteur der Fachzeitschrift PC Magazin. Dann wechselte er zum Ziff Davis Verlag und wurde dort Chefredakteur von PC Professionell.

In gleicher Funktion stand er später beim DMV Franzis' Verlag. Als Leiter der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit war er danach für den Datenbank-Spezialisten Informix Software tätig. Nach Übernahme von Informix durch IBM wurde Platten EMEA Event Marketing Manager SMB. Anschließend stand er in Funktion des Head of Corporate Communication bei Kaltwasser PR.

Xerox

Ronald Knoop

Xerox besetzt mit Ronald Knoop (45) die Position des **General Manager Office** neu. Er folgt auf Willi Rauschenberg und ist nun für den gesamten Unternehmensbereich der Office-Produkte, Serviceleistungen und Lösungen, die über indirekte Vertriebskanäle vermarktet werden, zuständig. Knoop kam 2005 zu Xerox und war zuletzt General Manager sowie Director Small & Medium Business Europe. Er berichtet an Erich Kirisits, Vorsitzender der Geschäftsführung von Xerox, der sich folgendermaßen äußert: »Wir freuen uns sehr, dass Ronald Knoop den Geschäftsbereich Office neu verantwortet und sind davon überzeugt, dass er aufgrund seiner Erfahrungen sowie seiner umfangreichen Channel-Expertise den eingeschlagenen Weg im Office-Umfeld erfolgreich weiterverfolgen wird.«

Schon davor trug Knoop bei Vodafone als Sales Director und Mitglied der Geschäftsführung die Verantwortung für den Vertriebsbereich. Bei Hewlett-Packard stand er 2002 in Funktion des Country Sales Directors. Zuvor durchlief Knoop bei Compaq Computer unterschiedliche Positionen zum Beispiel die des Corporate Account Manager, Director Partner Sales, Sales und Marketing Director und als Mitglied der Geschäftsführung.

Enterasys

Asli Aktas

Enterasys Networks ernennt Vertriebsspezialistin Asli Aktas (28) zur neuen **Channel Sales Managerin** für **Central & Eastern Europe**. Zum Verantwortungsbereich gehört der komplette indirekte Vertrieb der Absatzmärkte in Zentral- und Osteuropa.

Bevor Aktas zur Secure Networks Company wechselte, war sie bei Aprisma Management Technologies und Computer Associates als Channel Managerin EMEA sowie Account Executive tätig.

Außerdem hatte die Managerin verschiedene Positionen bei Cabletron Systems inne, dem heutigen Enterasys Networks. Dort arbeitete sie unter anderem für die Training-Abteilung und für Networking Services.

»Ich freue mich, mit speziellen, gezielten Projekten und Programmen unsere Beziehungen im Channel auszubauen. Für uns ist der Kontakt zu unseren Partnern, die den Markt am besten kennen, nach wie vor von größter Bedeutung«, erklärt Aktas. »Das Jahr 2007 wird entscheidend für die Umsetzung unserer Secure Networks-Strategie sein. Ziele für den Channel sind, mit einem neuen Partner-Programm das Fundament dafür zu schaffen.«

Siemens Business Services

Andreas Ziegenhain

Siemens Business Services ernennt Andreas Ziegenhain (41) zum **Vorsitzenden der Geschäftsleitung Deutschland**. Er folgt auf Ulrich Assmann, der für das Unternehmen in Zukunft den Kunden Siemens betreuen wird. Als Leiter der globalen Unternehmensstrategie war Ziegenhain zuvor maßgeblich an der strategischer Neuausrichtung des IT-Dienstleisters beteiligt. Auch verantwortete er das Geschäft in Asien und Südamerika. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler kam 1999 zum Siemens-Konzern. Davor war er für das Beratungsunternehmen McKinsey & Co in Deutschland und den USA tätig.

Bell Microproducts

Jürgen Franz

Jürgen Franz (62) engagiert sich als neuer **Senior Executive Coach** bei Bell Microproducts Deutschland. Er berät das Management-Team in strategischen Belangen und unterstützt den IBM-Vertrieb sowie die Herstellerbereiche Hardware, Software und Services. In seiner neuen Funktion stellt er sich der Herausforderung, Angebote für Geschäftspartner des Value-Add-Distributors für Netzwerkspeichertechnik zu entwickeln.

»Zufriedene Endkunden, motivierte Partner und Mitarbeiter, Erfüllung der Erwartungshaltung der Hersteller sind meine Ziele«, und Franz fügt hinzu: »Die Arbeit muss Spass machen. Es zählt noch immer Qualität vor Quantität, um langfristig erfolgreich zu sein.«

Franz verantwortete davor über neun Jahre bei Magirus und Avnet die Business Unit, den Vertrieb sowie die Geschäftsführung. Der gelernte Industriekaufmann kam vor mehr als 45 Jahren in die IT-Branche. Davon war er allein 33 Jahre für IBM Deutschland in verschiedenen Managementpositionen der Bereiche Sales, Marketing und Vertrieb tätig. Vor seinem Wechsel in die Distribution hatte er die Verantwortung für den Direktvertrieb von IBM Software an Geschäftspartner, Distributoren und OEM.

LSI Logic

Oliver Gneuss

LSI Logic stellt mit Oliver Gneuss seinen neuen **Distribution & Channel Sales Manager** vor. In seiner neuen Funktion ist er für die Bereiche Distribution & Channel Sales für Storage-Lösungen in Mittel- und Osteuropa zuständig. Gneuss berichtet an Mike Rees, der die Verantwortung für das Storage-Channelgeschäft in der Region EMEA trägt. Der gelernte Elektrotechniker ist für LSI von München aus tätig. Sein Ziel ist es, durch lokale Marketingaktionen die Transparenz in Servicefragen und bei Produktneuerungen zu fördern. Bisher war Gneuss in verschiedenen internationalen Vertriebspositionen auf Hersteller- und Distributionsseite tätig. Er arbeitete für Logitech, Seagate und CHS. Zuletzt war er Sales Director Europe bei X10 in Deutschland.

Adiva

Michael Röder

Michael Röder (22) ergänzt als **technischer Vertriebsverantwortlicher** das Adiva-EMC-Team.

Er ist für die Konfigurationsunterstützung, den Presales-Support und für die telefonische Beratung zuständig. Aufgrund der steigenden Zahl von Resellern, den Anfragen im Storage-Markt sowie der Erweiterung des Storage-Portfolios um die EMC-Insignia-Produkte, hat der Distributor seinen Ex-Mitarbeiter wieder an Bord geholt.

»Wir freuen uns, Michael Röder wieder in unserem Team zu haben«, kommentiert Mirja Halbes, Business Unit Manager EMC bei Adiva. »Der persönliche Kundenkontakt ist uns enorm wichtig und wir profitieren von der zusätzlichen Erfahrung, die Herr Röder im Vertriebsteam bei FSC gesammelt hat.«

Röder durchlief bei Adiva von 2001 bis 2004 seine Ausbildung zum IT-Systemkaufmann. Im Anschluss lag die Business Unit HP-Unix in seiner Hand. Seit 2005 war Röder bei Fujitsu Siemens Computers im Bereich der For Satisfied Customers aktiv.

DNS:NET

Pascal Naitychia

DNS:NET gewinnt mit Pascal Naitychia (44) einen neuen verantwortlichen **Manager Regional Sales**, der 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb und im ITK-Business mit sich bringt.

Naitychias verstärkt nun das Vertriebs-Team des Sprach-Daten-Carriers. Seine Aufgabe ist es, den direkten Vertriebskanal strukturiert zu erweitern und die bundesweite Großkundenbetreuung zu verantworten.

Naitychia wechselt von ComleTel/Versatel zu DNS:NET, wo er als Indirect Sales Manager für die Region Nord-Ost tätig war. Außerdem arbeitete er unter anderem auch für o.tel.o, als Senior Account Manager und für Arcor als Account Manager Datenvertrieb. Der studierte Betriebswirt ist Vorstandsvorsitzender des zweitgrößten deutschen Internetaustauschpunktes Berlin Commercial Internet Exchange e.V., den er 2001 gründete. In Kooperation mit dem Berliner Wirtschaftssenat und dem Projekt Zukunft, begründete er außerdem den Telekommunikationsatlas.