



Titelstory: Ceyoniq Technology GmbH

## Grenzenlose Mobilität



**Dr. Werner  
Broermann,  
Output-  
Experte:**  
Trends im  
Output-Markt



**Robert  
Huberth,  
Neopost:**  
optimierte  
Dokumenten-  
Prozesse



**Bernhard  
Zöller:**  
Moment-  
Aufnahmen  
im ECM-Markt



**CeBIT 2012:**  
Große Bühne  
für ECM und  
Output-  
Management



# Köpfe & Karrieren

**Alpha Com:** Der Scan-Dienstleister Alpha Com hat **Peter Fischer** als Partner-Manager engagiert. Der langjährige Experte für Dokumenten-Management soll die internationale Expansion vorantreiben, standortübergreifende Projekte begleiten und das bestehende Partner-Netzwerk ausbauen. Seit Januar agiert Peter Fischer als Partner-Manager mit weitreichenden Kompetenzen als Mitglied der Geschäftsleitung. Von der Zentrale in Hamburg aus wird er das Partner-Netzwerk verantworten, die regional tätigen Partner-Manager steuern und die geplante Erweiterung forcieren.



Peter Fischer

**Michael Schiffer:** **Karl Toni Gayer** wird ab dem 1. März als Vertriebsleiter für die Michael-Schiffer-Gruppe mit Sitz in Rheinberg tätig. Er soll zum einen gezielt die Betreuung von strategischen Großkunden mit allen angebotenen Lösungen intensivieren und zum anderen den Bereich Document-Output vertrieblich und organisatorisch ausbauen. Der 55-Jährige ist ausgewiesener Kenner der Print-, Dialog-Marketing- und Dokumenten-Management-Branche. Weitere Stationen seiner Karriere waren Georg Kohl, Scrypton sowie die Swiss Post Solutions.



Karl Toni Gayer

**HP Exstream:** **Hans Ulrich Beck** ist neuer Vertriebsleiter in Deutschland und Osteuropa für die Software-Plattform HP Exstream. In dieser Position ist er für das Geschäft der Business-Unit verantwortlich. Zentrales Anliegen von Beck ist es, das Geschäft von HP Exstream weiter auszubauen sowie das Thema CCM voranzutreiben. Darüber hinaus will er vertikale Märkte stärker erschließen. Ein weiterer Schwerpunkt soll der Ausbau der Partnerstrategie sein. Zudem will Beck seine Erfahrung aus mehr als 15 Jahren als Key Account Executive in Verbänden wie Doxnet und Bitkom einbringen. Bisher war Beck als Software Account Manager bei HP Software & Solutions für alle HP Software Center zuständig. Bevor Beck 2008 zu HP kam, hatte er verschiedene Positionen in der Geschäftskundenorganisation bei IBM inne.



Hans Ulrich Beck

**Drupa:** **Marc Eberhardt** kümmert sich als Senior Project Manager federführend um die Aussteller der beiden Druck- und Medienmessen Drupa und Digi-media in Düsseldorf. Eberhardt übernimmt die Stelle von Jens Michael Bierschenk, der zu Düsseldorf Congress wechselt. Unterstützt wird Eberhardt von Kerstin Hermes, Senior Project Manager, und Jennifer Dübelt, Junior Project Manager. Ralph Scholz, seit August 2008 als Account Manager für die Messe Düsseldorf tätig, verlässt das Haus auf eigenen Wunsch im März 2012. Der Drupa Cube, der u. a. in seinem Aufgabenbereich lag, wird kommissarisch von **Monika Kissing**, Manager Press Department betreut.



Monika Kissing



Marc Eberhardt

**Icon:** **Jochen Maier** (43) verantwortet seit Anfang Januar das Marketing der beiden Unternehmen Icon Systemhaus GmbH sowie der Icon International AG. In dieser zentralen Funktion übernimmt er die Verantwortung für das gesamte Marketing und die Unternehmenskommunikation der Icon Systemhaus GmbH sowie der Icon International AG. Jochen Maier bringt langjährige Erfahrung in den Bereichen Marketing, Business-Development und Vertrieb sowohl im nationalen als auch internationalen Umfeld mit. Vor seinem Start hat er das Marketing von Compart – einem Partnerunternehmen von Icon – ausgebaut und internationalisiert.



Jochen Maier

**Legodo:** **Jochen Razum** (47), bisheriger Geschäftsführer von Pitney Bowes Software Europe, ist zur Legodo AG gewechselt. Er übernimmt dort die Position des Vertriebsvorstands. Razum versteht sich als Gestalter: Neben Pitney Bowes hat er in den vergangenen 20 Jahren weitere IT-Unternehmen aufgebaut und geführt. Der Dipl.-Wirtschaftsmathematiker gehörte außerdem über acht Jahre zum Management von Oracle Deutschland. Seine Aufgabe sieht Razum bei Legodo nicht nur darin, sich dem direkten Vertrieb zu widmen, sondern moderne Partnerstrukturen und eine Branchenausrichtung aufzubauen.



Jochen Razum