

Zwei Top-Manager von Cisco Austria wechseln ins Europa-Management

Alexis Kahr (43) und Mag. Paul Zotlöterer (38) wechselten Anfang August vom österreichischen Cisco-Team ins europäische Cisco-Management. Kahr hat eine Funktion im europäischen Management mit Fokus auf strategische Planung übernommen. Zotlöterer leitet nun die Vertriebs- und Marketingagenden im Healthcare-Bereich Europas.

WIEN, 29. August 2008. Zwei Österreicher haben bei Cisco Europa Top-Positionen übernommen: Alexis Kahr, bisher Business Development Manager bei Cisco Austria, ist im August 2008 in das Strategie- und Planungsteam für Europa (SPO European Theatre) gewechselt. Mag. Paul Zotlöterer, ehemaliger Vertriebsleiter für den Großkundenbereich von Cisco Austria, hat auf Europaebene die Vertriebsleitung des Healthcare-Bereichs übernommen.

"Mit Alexis Kahr und Paul Zotlöterer wechseln zwei Top Experten in das Europäische Team. Für den Standort in Österreich ist das ein großer Erfolg, weil es die hohe Kompetenz unserer Mitarbeiter innerhalb dieses weltweiten Technologieunternehmens zeigt", ist Achim Kaspar, General Manager Cisco Austria, überzeugt.

Kahr war bereits bei Cisco Austria für die Unternehmensplanung und Go-to-market-Strategien zuständig und ist nun im europäischen Strategie- und Planungsteam tätig, das direkt dem Vorstand untersteht. Sein Bereich umfasst die strategische Jahresplanung für Europa, die Integration von akquirierten Firmen, den Kontakt mit dem Cisco-Headquarter in San Jose/USA sowie die strategischen Landes-Reviews.

Kahr, der bei Unternehmen wie McAfee, Netigy Corporation, EMC² und Dell Computer in leitenden Positionen tätig war, sieht mit diesem Aufstieg neue Herausforderungen auf sich zukommen: "Cisco hat in der netzwerkbasierter Kommunikation sowohl standort- als auch unternehmensübergreifend neue Maßstäbe gesetzt. Im Zuge meiner neuen Aufgabe ist es mein Ziel, die strategische Ausrichtung von Cisco in Europa zu stärken und Ciscos Innovationen in Europa zu platzieren."

Zotlöterer leitet seit Anfang August das Healthcare Business Development und damit auch die Vertriebsagenden innerhalb des Gesundheitsbereichs von Cisco Europe. Der Vertriebsprofi erwartet umfangreiche Änderungen im Gesundheitssystem:

"Netzwerktechnologien werden im Gesundheitsbereich zunehmend an Bedeutung gewinnen, denn die Anforderungen der Patienten und Ärzte haben sich verändert", meint Zotlöterer. "Der Ruf nach mehr Transparenz und Nachvollziehbarkeit hat neue Entwicklungen ausgelöst, beispielsweise die Errichtung sicherer Vernetzung innerhalb von Spitälern und zwischen Gesundheitseinrichtungen oder E-Health-

Initiativen der Europäischen Union zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung und das Zusammenwachsen von Medizintechnik und Netzwerktechnologien."

Der WU-Absolvent Paul Zotloeterer ist bereits seit 2001 für Cisco Austria tätig und hatte eine Reihe von Vertriebsleitungspositionen inne. Zuvor war er bei Oracle Austria Marketing Leiter, sowie bei IBM ebenso im Marketing und Vertrieb tätig.

Beide Österreicher werden ihre neuen Aufgaben weiterhin vom Cisco-Standort in Wien ausführen. Trotz der unterschiedlichen Standorte ermöglicht ihnen Cisco TelePresence, eine HDTV-Lösung für hochauflösende, lebensgroße Videokommunikation, problemlos mit dem Europeatteam zusammenzuarbeiten.

Weitere Informationen:

Cisco Systems Austria GmbH, Millennium Tower, Handelskai 94-96, A-1200 Wien, www.cisco.at
Wolfgang Fasching, Tel. 01/240 30- 6247, Fax 01-240 30/ 6300, wfaschin@cisco.com
Agentur Skills, Christiane Fuchs-Robetin, Tel. 01/505 25 26, Fax 01/505 94 22, fuchs-robotin@skills.at

Über Cisco

Cisco (NASDAQ: CSCO), weltweit führender Anbieter von Networking-Lösungen, verändert die Art und Weise wie Menschen miteinander in Kontakt treten, kommunizieren und zusammenarbeiten. Weitere Informationen zu Cisco finden Sie unter <http://www.cisco.at>. Cisco-Produkte werden in Europa von der Cisco Systems International BV geliefert, eine Tochtergesellschaft im vollständigen Besitz der Cisco Systems, Inc.

Cisco, Cisco Systems und das Cisco Systems-Logo sind eingetragene Marken oder Kennzeichen von Cisco Systems, Inc. und/oder deren verbundenen Unternehmen in den USA und in anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument enthaltenen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Die Verwendung des Worts "Partner" bedeutet nicht, dass eine Partnerschaft oder Gesellschaft zwischen Cisco und dem jeweils anderen Unternehmen besteht. Dieses Dokument ist eine Veröffentlichung von Cisco.