

# Gauselmann legt mit Axel Pawlas verstärkt den Fokus auf internationale Kunden



Espelkamp. Die strategische Neuausrichtung der internationalen Aktivitäten der Gauselmann Gruppe im europaweiten Segment der elektronischen Unterhaltungsspielgeräte mit und ohne Geldgewinn nimmt sichtbare Formen an. „Mit Axel Pawlas haben wir den Markt-Profis gewinnen können, der unsere produkt- und marktorientierten Vertriebs- sowie Marketingaktivitäten verantwortlich führen, mitgestalten und weiterentwickeln wird“, so Rolf Klug, Vorstand Merkur- und Spielothek-Säule International der Gauselmann AG.

Der in Wien geborene Axel Pawlas war zuletzt sechs Jahre im internationalen Geschäft elektronischer Unterhaltung tätig. Bei Bally Gaming/Bally Wulff begleitete er in dieser Zeit verschiedene Führungsaufgaben, so die Funktion Senior Vice President International.

Erste berufliche Erfahrungen sammelte der 46-jährige Vertriebsexperte als PR-Assistent bei der Schoeller Bank in Wien und als Assistent in der „Vereinigung Österreichischer

Industrieller“. Nach beruflichen Zwischenstationen bei Citizen (Uhren) und AGFA (Magnetband/Film) wechselte er zu PEPSI-COLA. Zwischen 1990 und 1998 führte hier sein Weg über die Funktion des Franchisemanagers hin zum General Manager Südrussland, wo es galt eine entsprechende Abfüllfabrik für Softgetränke und das notwendige Distributions- und Vertriebsnetz für Südrussland zu realisieren.

Rolf Klug ist sich sicher, dass es mit Axel Pawlas gelingen wird, die in der Gauselmann Gruppe vorhandenen Ressourcen für seine neue Aufgabe als geschäftsführender Chief Sales Officer zu bündeln und die entsprechenden Produkte auf die jeweiligen Zielmärkte abgestimmt in die Zielmärkte einzuführen. Ein engagiertes Team wird ihm dabei zur Seite stehen.

„Innovative Produkte, Qualität und das Credo der absoluten Kundenorientierung werden die weitere Ausgestaltung dieser internationalen Aktivitäten prägen“, so Rolf Klug.