



Axis Communications weitet sein Team für den regionalen Channel mit **Gabriele Ziese** als Inside Sales Account Manager für Deutschland aus. In der Position verantwortet die gelernte Handelsfachwirtin das Wachstum des IP-Videoüberwachungsmarktes in der Region und ist die erste Ansprechpartnerin für autorisierte Partner. Bevor sie zu Axis kam, war sie zwei Jahre als Inside Sales Executive IBM Software für Tech Data/Azlan tätig.

www.axis.com/de



Alexander Seubert erweitert als Außendienstmitarbeiter die Vertriebsmannschaft von Salto Systems in Deutschland. Er ist neuer System- und Projektberater für Südhessen, Franken und die nördliche Oberpfalz und in dieser Region für die Projektberatung sowie Betreuung der Salto Partner, Architekten und Planer zuständig. Seubert kommt von Simonsvoss Technologies, wo er mehr als neun Jahre im Vertriebsaußendienst tätig war. Davor hat der ausgebildete Groß- und Außenhandelskaufmann im Verkauf gearbeitet, unter anderem bei Erwin Renz Metallwarenfabrik und VBH Baubeschläge.

www.saltosystems.de



Ralph Horner ist seit November der neue Regional Director DACH bei Nexus Technology. Der derzeitige Regional Director DACH, Bernd Dieckmann, wechselt in die Position des Sales Directors.

Horner hat bereits in der Vergangenheit mit Nexus zusammengearbeitet und ist mit dem Unternehmen gut vertraut. Horner verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Software-Geschäft, davon über zehn Jahre im Bereich der Sicherheit.

www.nexusgroup.com



Jan Lautenschläger ist seit 1. September neuer Vertriebsleiter Deutschland bei Pfannenberg. Als neuer Abteilungsleiter trägt er die Verantwortung für die Vertriebsmitarbeiter in Deutschland sowie den europaweit tätigen Industriegruppen-Managern.

Seine Aufgabe wird es sein, die Vertriebsaktivitäten des Unternehmens in den Bereichen Klimatisierungstechnik, Prozesskühlung und Signalisierungstechnologie im deutschen Markt auszubauen und die Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern zu intensivieren. Der Wirtschaftsingenieur berichtet direkt an die Geschäftsführung.

www.pfannenberg.com

Dormakaba mit neuem Partnerprogramm

Als Basis der Partnerstrategie im indirekten Vertriebskanal hat Dormakaba seinen Partnern das neu entwickelte „Dormakaba Leadership Partner Program“ vorgestellt. Das neue Programm richtet sich an ausführende Unternehmen (Verarbeiter, Schließtechnikpartner, Software- und Systemhäuser) aus den Bereichen Interior Glas, Türtechnik, Sicherheits- und Zutrittslösungen, Zeit- und Datenmanagement sowie an Distributoren. Neben der Erweiterung der Zielgruppe, kommt das Programm dem Kunden- und Vertriebswunsch nach mehr Differenzierung nach, indem jeweils vier Qualifizierungsstufen, sogenannte Partnerlevels, eingeführt werden. Partner erhalten Zugang zu exklusiven Leistungen und profitieren von einer intensiven Zusammenarbeit mit Dormakaba und einem starken Netzwerk mit andern Partnern. Die Teilnahme am Programm ist für Partner kostenlos. Für Umsatz und Aktivität erwerben Partner Credits, die sie wiederum in Partner-Leistungen investieren können.

www.dormakaba.com



Dahuha integriert Kameras in Cloud Service

Dahua Technology hat die Integration seiner IP-Kameras in den Ivideon Cloud Service bekanntgegeben. Die Integration erlaubt die mühelose Anbindung beliebig vieler Dahua IP-Kameras an die Cloud, unabhängig von ihrer geografischen Lokalisierung. Über ein internetfähiges Gerät (PC, Mac, Linux, Web, iOS, Android) kann



über einen einzigen Account von überall in der Welt aus auf die Daten zugegriffen werden. Die IP-Kameras von Dahua können nun innerhalb weniger Minuten an die Cloud angebunden werden, ohne dass Netzwerkvideorecorder, DVR oder Server notwendig sind. So werden die Kameras mit einer kosteneffektiven und zeitsparenden Lösung kombiniert. Die Integration umfasst neben der Lite-Serie auch die Kameraserie Eco Savvy 2.0 sowie die IP-Kameras der Wi-Fi-Serie mit 1,3 und drei Megapixeln Auflösung. Die Eco Savvy 3.0-Serie und XVR (Penta-brid Videorecorder) werden laut Unternehmen folgen.

www.dahuasecurity.com



rahmen zu kombinieren und zu installieren. Auf den Loggien waren einzelne Steckdosen vorgesehen, dabei sollte vermieden werden, dass jede Sirene beziehungsweise jede Wohnung ein eigenes Netzteil zur Energieversorgung bekommt. Ansonsten wäre hier auch eine Kabelinstallation in Funktionserhalt aufgrund der DIN EN 0833-2 notwendig. Dies wurde gelöst, indem die Energieversorgung mit Brandmeldernetzteilen zentral in den Brandmeldeanlagenzentralen installiert wurde. Der Strom wird über Brandmeldekopplerrelais geschaltet und der Strom wird dann über das freie Adernpaar der Brandmeldeverkabelung, die bis in den Brandabschnitt in Funktionserhalt E30 ausgeführt ist, zur Sirene geleitet. Die Arbeiten wurden von der Firma Dehn Instatec durchgeführt.

www.owolff.com

2N-Produkte bei Videor erhältlich

Seit November sind die Produkte rund um ICT (Informations- und Kommunikationstechnik) sowie für Zutrittskontrollsysteme, IP-Intercom und IP-Audio des tschechischen Unternehmens 2N bei Videor E. Hartig erhältlich. Der über 200 Mitarbeiter beschäftigende Hersteller 2N entwickelt seine Produkte am Hauptsitz in Prag und produziert ausschließlich in eigenen Fabriken in