

■ **Axis buduje kanał partnerski w Polsce**

TYLKO PRZEZ PARTNERÓW

Axis podpisał we wrześniu 2009 r. umowy dystrybucyjne z Tech Datą i Videorem.

URSZULA SMOKTUNOWICZ

Dotyychczas kanał partnerski producenta w Polsce był tworzony z pomocą Anixtera Polska i Softex Dacy. Przyczyną podjęcia przez Axis współpracy z nowymi

dystrybutorami jest rozszerzenie działalności, intensywny rozwój oraz inwestowanie w kanał partnerski. Szwedzki producent sprzedaje swoje rozwiązania wyłącznie przez sieć partnerów.

TRZY POZIOMY PARTNERSTWA

Axis oferuje integratorom i VAR-om trzy poziomy partnerstwa. Pierwszy to tzw. partner autoryzowany. Według producenta wymagania na tym poziomie są minimalne – status partnera autoryzowanego może uzyskać każda firma, która chce sprzedawać sieciowe systemy wizyjne.

Drugi poziom to Solution Silver Partner. O korzyści związane z nim mogą ubiegać się resellerzy z wartością dodaną oferującą kompletne rozwiązania obejmujące instalację u klienta, bezpośrednią pomoc techniczną, a także dysponujący sprzętem do celów pokazowych. Ponadto Solution Silver Partners muszą ukończyć pierwszy poziom szkoleń Axisu i mieć odpowiednie wyniki sprzedaży urządzeń z jego oferty.

Z kolei o status Solution Gold Partnera mogą ubiegać się firmy, które ukończyły dwa poziomy szkoleń oferowanych przez producenta i osiągnęły szczególnie dobre wyniki biznesowe mierzone poziomem dochodów, pomocy technicznej i szkoleń, co oznacza, że są w stanie sprostać potrzebom najbardziej wymagających klientów. Tacy partnerzy mają największe udziały w sprzedaży produktów Axisu.

SZKOLENIA DOTYCZĄCE NADZORU WIZYJNEGO

Producent wprowadził w życie i koordynuje program Axis Communications Academy polegający na szkoleniach dotyczących nadzoru wizyjnego. Odbywają się na dwóch poziomach. Poziom pierwszy, podstawowy, to tzw. Network Video

Fundamentals. Poziom drugi obejmuje szkolenia z zakresu tworzenia systemów, czyli tzw. Video Solution Fundamentals. Firmy mogą zgłaszać chęć odbycia szkoleń na poziomie podstawowym u dystrybutorów Axisu, którzy mają w swoich zespołach osoby uprawnione do ich prowadzenia. W Anixter Polska jest nią Aleksander Myszkowski, a w Softex Dacie – Aleksander Woronow.

Partnerzy mogą korzystać ze strony internetowej Axisu (na razie jeszcze nie polskojęzycznej), na której producent zamieszcza informacje specjalnie dla nich, a także ze swoich akcji PR, gotowych narzędzi sprzedażowych i marketingowych. Producent gwarantuje im priorytetowe wsparcie techniczne, a także zapewnia, że będzie wobec nich lojalny. ■

■ **Axis Communications chce mieć więcej partnerów autoryzowanych**

CZAS NA NADZÓR IP

CRN Polska rozmawia z Agatą Majkucińską, key account managerem Axis Communications, o potencjale polskiego rynku i optymizmie rodzimych resellerów oraz o kierowanej do nich ofercie. URSZULA SMOKTUNOWICZ

CRN Polska Dołączyła pani do zespołu Axis Communications jako jedyny polski przedstawiciel producenta. Od kiedy pełni pani tę funkcję?

Agata Majkucińska Współpracę z firmą rozpoczęłam na początku 2009 roku. Odpowiadam za kontakty z naszymi kluczowymi partnerami, czyli przedsiębiorstwami mającymi wysoki status w programie partnerskim Axisu. Zajmuję się także popularyzowaniem programu na rynku polskim i budowaniem efektywnej struktury sprzedaży.

CRN Polska Czy wcześniej producent nie dostrzegł potencjału polskiego rynku, czy może przedstawicielstwo nie było potrzebne z innych przyczyn?

Agata Majkucińska Polski rynek dla Axisu był zawsze bardzo ważny, od dawna dostrzegaliśmy jego ogromny potencjał. Decyzja o nominacji lokalnego przedstawiciela została podjęta m.in. ze względu na znaczny wzrost sprzedaży.

CRN Polska W jaki sposób Axis chce rozbudować kanał partnerski w Polsce?

Agata Majkucińska W naszym programie partnerskim może uczestniczyć każdy reseller z wartością dodaną, integrator systemów i dostawca kompletnych rozwiązań. Aby lepiej poznać tutejszy rynek i dostosować się do niego, intensywnie pracujemy z partnerami, którzy stworzyli solidne fundamenty kanału w Polsce. Zależy nam na tym, aby dowiedzieć się, jakie są ich potrzeby i możliwości, przyjrzeć się oferowanym przez nich rozwiązaniom i zaproponować optymalną drogę rozwoju. Chcemy zaktywizować Solution Partnerów i poszerzyć bazę partnerów autoryzowanych.

Na całym świecie współpracujemy z ponad 27 tys. firm, zapewniając im możliwe najlepsze wsparcie podczas realizacji projektów. Te same zasady chcemy przenieść na polski grunt. Poznajemy naszych partnerów, pomagamy im rozwijać umiejętności i oferujemy wszechstronne wsparcie. Nasz program jest bardzo pozytywnie przyjmowany przez partnerów na całym świecie. Sądzymy, że w Polsce też zostanie przez nich doceniony.

50 produktów TRAFI NA RYNEK JESZCZE W TYM ROKU



CRN Polska Axis Communications deklaruje, że polski rynek jest jednym z ważniejszych dla producenta w Europie Środkowej i Wschodniej. Dlaczego właśnie polski?

Agata Majkucińska Jesteśmy przekonani, że przyszłość należy do urządzeń sieciowych. Nadszedł czas na nadzór IP. Teraz jest doskonały moment dla naszych aktualnych i potencjalnych partnerów. Obserwujemy, co dzieje się w Polsce: realizowane są inwestycje związane z przygotowaniem do Euro 2012 – powstaje infrastruktura, buduje się drogi, stadiony, przygotowuje lotniska, dworce, hotele, inwestuje w nowoczesne środki transportu. Wszystko to stwarza pole dla rozwiązań wykorzystujących technikę sieciowego nadzoru wizyjnego.

CRN Polska Czy w dobie spowolnienia gospodarczego polscy resellerzy potrzebują dodatkowej zachęty i większego wsparcia, aby przystąpić do programu partnerskiego Axisu?

Agata Majkucińska Pamiętajmy, że zachowania polskich resellerów są determinowane warunkami rynkowymi. Znajdują się w innej sytuacji niż koledzy z dojrzałego rynku Europy Zachodniej. W polskich realiach w dalszym ciągu to cena odgrywa kluczową rolę w walce o klienta, szczególnie tam, gdzie mamy do czynienia z procedurą zamówień publicznych, czy też

w przypadku projektów inwestycyjnych, gdzie wszystko ma być zrobione najmniejszym kosztem, aby maksymalizować zysk. Takie warunki z pewnością nie ułatwiają resellerom pracy, a sukces wymaga większego wysiłku. Wtedy i my mocniej się angażujemy, by zaoferować partnerom jak najlepsze wsparcie. Działamy tak zresztą nie tylko na rynku polskim, to element globalnej strategii firmy.

Do końca 2009 r. wprowadzimy na rynek 50 nowych produktów. Zatem będziemy bardzo dobrze przygotowani do ożywienia gospodarczego, a partnerzy będą się czuć pewnie z naszymi rozwiązaniami. Wynik za 2009 r. jest jeszcze trudny do oszacowania, ale rok 2008 zamknęliśmy 18-proc. wzrostem. Dołożymy wszelkich starań, aby i w przyszłości umacniać naszą pozycję lidera rynku monitoringu IP.

CRN Polska Jak polskie firmy radzą sobie ze spowolnieniem gospodarczym?

Agata Majkucińska Pracując z nimi na co dzień, obserwuję, że tutejsi przedsiębiorcy mają bardzo dużo pozytywnej energii. Działają tak, aby ten trudny czas przetrwać, rozwijać się i być gotowym na przyszłe wyzwania. Istnieją tacy, którzy wykorzystują ciężkie czasy na swoją korzyść. Pracują więcej, szukają nowych pomysłów, by nawet teraz zyskać klientów i wyróżnić się na tle innych firm. To wszystko napawa optymizmem. ■

NAWIGACJE LARK

DOŁĄCZ DO SIECI AUTORYZOWANYCH PUNKTÓW SPRZEDAŻY LARK POLSKA

DYSTRYBUTOR NA POLSKĘ: EURO RMA SP. Z O.O.

tel: 665 079 548 e-mail: a.myslinski@euroma.pl