

Axis Communications rozbudowuje kanał partnerski w Polsce

Firma Axis Communications, współpracująca na całym świecie z ponad 27 tysiącami partnerów, wzmacnia w Polsce kanał sprzedaży pośredniej. Mianowanie pierwszego polskiego przedstawiciela firmy, rosnąca sieć resellerów oraz nawiązanie współpracy z dwoma nowymi dystrybutorami to kolejne kroki w kierunku umacniania pozycji Axisa na polskim rynku.

W całym regionie Europy Środkowej i Wschodniej wzrasta popyt na rozwiązania sieciowego nadzoru wizyjnego, w tym systemy monitoringu wykorzystujące protokół IP. Coraz więcej firm, instytucji, a nawet użytkowników prywatnych dostrzega korzyści płynące z rozwiązań cyfrowych i rezygnuje z powszechnych dotąd systemów analogowych. Axis Communications to pionier technologii nadzoru IP, firma, która zapoczątkowała przejście od technologii analogowej na cyfrową. Jest to jeden z powodów, dla których w ostatnich latach udziały Axisa w rynku systemów bezpieczeństwa sukcesywnie wzrastają, co rokrocznie potwierdza raport IMS Research.

Popyt na urządzenia Axisa, bazujące na protokole IP, przyczynił się do rozbudowy systemu dystrybucji produktów firmy w Polsce. Do dwóch dystrybutorów, z którymi Axis pracował od początku swojej działalności na tym rynku – Softex Data oraz Anixter Polska, we wrześniu 2009 roku dołączyło dwóch kolejnych. Są to: Tech Data Polska (a konkretnie dział TD Azlan zajmujący się dystrybucją z wartością dodaną), firma o ugruntowanej pozycji na polskim rynku IT, oraz Videor – wieloletni dystrybutor urządzeń Axisa w Niemczech, obecnie rozwijający działalność na polskim rynku. Wyłącznie pośredni, dwustopniowy model sprzedaży, jaki Axis realizuje w każdym z ponad 70 krajów, w których jest obecny przez swoją sieć partnerów, przyczynił się do rozszerzenia kanału dystrybucji i rekrutacji nowych partnerów VAR oraz integratorów systemów do programu partnerskiego Axisa (Axis Communications Channel Partner Program - CPP). Transparentność i jednolite zasady, obowiązujące w każdym kraju, w którym firma działa, pozwoliły zbudować ogromne zaufanie i lojalność, które dziś są najważniejszymi wartościami w Axis Communications.

Rola, jaką dla Axis Communications odgrywa polski rynek, znalazła odzwierciedlenie w strukturze firmy. W 2008 roku zarządzanie regionem CEE zostało przekazane z centrali Axisa w Szwecji, w Lund do oddziału firmy w Monachium. W biurze w Hallbergsmoos została powołana osoba odpowiedzialna za działania marketingowe w regionie, dedykowany support techniczny oraz channel managerowie pozostający w stałym kontakcie z dystrybutorami we wszystkich krajach. Zbudowanie tej struktury najlepiej świadczy o oczekiwaniach i postrzeganiu potencjału rynku polskiego przez Axisa. Co więcej, od początku 2009 roku Axis ma także bezpośrednie przedstawicielstwo w Polsce w osobie Agaty Majkucińskiej, Key Account Managera, która jest odpowiedzialna za współpracę z kluczowymi partnerami firmy.

Program partnerski Axisa składa się z 3 poziomów. Pierwszym krokiem, jaki muszą wykonać firmy chcące stać się partnerami Axisa, jest otrzymanie statusu *Partnera Autoryzowanego*. Na tym poziomie Axis oferuje szereg korzyści marketingowych, handlowych i szkoleniowych, jak i kompleksowe wsparcie, dzięki czemu nowe firmy mogą w pełni wykorzystać wiodącą pozycję Axis Communications na rynku sieciowych systemów wizyjnych.

Partnerzy VAR, oferujący kompletne rozwiązania, a także instalatorzy systemów starają się o przyznanie statusu *Solution Silver Partnerów* (SSP). Muszą oni przejść pierwszy poziom szkolenia w Akademii Axis Communications oraz wykazać się określonymi wynikami sprzedaży produktów firmy. Oferują oni klientom kompleksowe rozwiązania, włącznie z instalacją i serwisem, dysponują też urządzeniami do celów szkoleniowych.

Ukończenie drugiego poziomu szkoleń w Akademii Axis Communications i szczególne osiągnięcia biznesowe kwalifikują SSP do statusu *Solution Gold Partnera*. Firmy mogące pochwalić się tym tytułem są w stanie zaspokoić najbardziej wyrafinowane potrzeby klientów, od doradztwa w zakresie zaprojektowania systemu, doboru urządzeń i oprogramowania, aż po instalację, kalibrację kamer, uruchomienie systemu, serwis, support i przyszłą rozbudowę.

Infomacje dodatkowe:

¹ Firma Axis Communications jest światowym liderem branży sieciowych systemów wizyjnych z udziałem w rynku kamer sieciowych wynoszącym 31,2%. Szacuje się, że sam rynek kamer sieciowych na świecie osiągnie wartość ponad 2,5 miliarda USD do 2012 r. Założona stopa rocznego wzrostu dla rynku kamer sieciowych wyniesie ponad 35 procent w okresie kolejnych pięciu lat, zgodnie z prognozami opublikowanymi przez ośrodek IMS Research (www.imsresearch.com) w swoim najnowszym raporcie zatytułowanym 'Światowy Rynek Urządzeń CCTV i Wideo służących do Monitoringu - wydanie 2008', opublikowanym w listopadzie 2008 r.

O firmie Axis:

Axis jest szwedzką firmą IT oferującą sieciowe rozwiązania wizyjne do profesjonalnych instalacji. Firma jest światowym liderem w dziedzinie sieciowego nadzoru wideo i promuje przechodzenie z systemów nadzoru analogowego na cyfrowy. Produkty i rozwiązania firmy Axis skupiają się na zdalnym nadzorze i monitorowaniu. Są one oparte na innowacyjnych, otwartych platformach technologicznych.

Axis jest firmą szwedzką, posiadającą biura w 20 krajach i współpracującą z partnerami w ponad 70 krajach. Firma została założona w 1984 r. i jest notowana na giełdzie NASDAQ OMX w Sztokholmie, a jej symbol to AXIS. Więcej informacji o firmie Axis można znaleźć na stronie www.axis.com.

Więcej informacji o firmie Axis udziela:

Edwin Roobol
Regional Manager
Axis Communications
Tel.: +49 811 555 080
E-mail: edwin.roobol@axis.com

Agata Majkucińska
Key Account Manager
Axis Communications
E-mail: agata.majkucinska@axis.com

Kontakt dla prasy w Polsce:

Kamila Wierzbicka

Mmd Corporate, Public Affairs & Public Relations Consultants Poland

Tel.: +48 22 536 04 69

Tel. kom.: +48 0 607 104 872

E-mail: kamila.wierzbicka@mmdcee.com