

Madrid, 21 de Octubre de 2014

## **Axis comparte su fórmula de éxito en el Partner Event 2014**

**El evento anual de la compañía reunió el pasado día 16 de octubre a más de 100 profesionales del sector, en una jornada en la que la compañía compartió con sus socios las últimas novedades tecnológicas y anunció su entrada global en el mercado del control de acceso**

Más de 100 socios de la filial española de Axis Communications se dieron cita el pasado 16 de octubre en el Casino de Torrelodones de Madrid para conocer la fórmula de éxito de Axis y sus últimas soluciones y productos.

Edwige Maury, Regional Director of Southern Europe de Axis, explicó los 3 pilares fundamentales de la filosofía de la compañía: innovación, liderazgo mundial y alianza a largo plazo con sus socios. El evento ha sido un claro reflejo de ese mencionado compromiso hacia la red de distribuidores, consultores, desarrolladores de aplicaciones y partners, sobre la que Axis cimenta su estrategia de crecimiento.

La compañía, que este año celebra su 30º aniversario, dio algunas cifras de 2013: 1.627 empleados y 65.000 partners en todo el mundo, 13% de crecimiento del anual y 100 millones de dólares de inversión en Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+I). En España, cuentan con 4.887 socios registrados, sumándose una media de 30 nuevos socios al mes. Sobre esos datos, Edwige es categórica, “lo más importante para nosotros es la lealtad a largo plazo, y que más del 90% de esos partners lleven trabajando con nosotros más de 5 años es reflejo de nuestro esfuerzo por mantener una relación de futuro con ellos.”

Durante la presentación, los portavoces de Axis insisten en la personalización de los proyectos según el perfil de cliente, su mercado y sus necesidades concretas. Ya se trate de una pequeña instalación de menos de 16 canales, o de una instalación de más de 100 cámaras, Axis pone a disposición de cada socio todos sus recursos para que elaboren una propuesta a medida.

Durante la jornada se contó con la presencia del director de seguridad del Casino de Madrid, Ángel Pérez, que expuso el caso de estudio de la instalación del sistema Axis en el recién inaugurado Casino Colón, donde se utilizan alrededor de 250 cámaras para 1.400 m<sup>2</sup>.

Ángel destacó que “un casino no puede compararse con nada, la forma de trabajo es distinta a la de todos los demás lugares, se necesita transparencia y visibilidad constante, y eso solo puede conseguirse con la mejor tecnología y un equipo humano experto.” El director de seguridad incide en la calidad de las cámaras Axis, que “ayudan a conseguir una imagen nítida, vital para detectar pérdidas, en un entorno donde en todo momento hay mucho en juego.”

En la conferencia dirigida al sector de retail, uno de los mercados claves para Axis en España, Alberto Alonso, Business Development Manager, hizo hincapié en que “el cliente no quiere cámaras, quiere soluciones concretas para hacer avanzar su negocio, por lo que no podemos presentarnos con un catálogo, sino saber qué quieren obtener y brindar las respuestas que necesitan.” Y anima a los socios a ir más allá del commodity, a observar los cambios del mercado y a ofrecer soluciones de valor añadido.

Como anuncio destacado, la compañía presentó, de la mano de Sylvain Trompette, Business Development Manager, su solución de Control de Acceso Físico AXIS A1001. Un sistema de control de puertas que cuenta con las ventajas de los sistemas en red: una alternativa abierta, no propietaria, inteligente y completamente escalable. Esta solución complementa el catálogo de Axis para productos de video en red, ofreciendo una poderosa solución al 80% del mercado que demandaba una mayor integración de los sistemas de videovigilancia y de control de acceso. La compañía, que comenzó la comercialización en EEUU, ya está realizando su comercialización a gran escala con una buena respuesta inicial por parte del mercado.

Para finalizar, se repasaron las últimas novedades de producto, mencionando las series F41, P14, Q y las cámaras térmicas Q19, entre otros modelos lanzados durante el año 2014, mostrando las especificaciones técnicas de cada novedad. Además, se realizaron varias demostraciones divididas por mercados y dimensión de empresa, en las que se presentaron algunas de las soluciones estrella especificando sus funcionalidades técnicas.