

Warszawa, 1 Grudzień 2009r.

## 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 Hallbergmoos 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 Majkucinskiej, 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 szkolenia w Akademii Axis Communications i szczególne osiągnięcia biznesowe kwalifikują SSP do statusu Solution Gold Partnera. Firmy mogą pochwalić się tym tytułem są w stanie zaspokoić najbardziej wyrafinowane potrzeby klientów, od doradztwa w zakresie zaprojektowania systemu, doboru urządzeń i oprogramowania, a po instalację, kalibrację kamer, uruchomienie systemu, serwis, support i przyszłą rozbudowę.

**Informacje dodatkowe:**

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 2013 r. Założona stopa rocznego wzrostu dla rynku kamer sieciowych wyniesie ponad 28 procent w okresie kolejnych pięciu lat, zgodnie z prognozami opublikowanymi przez ośrodek IMS Research ([www.imsresearch.com](http://www.imsresearch.com)) w swoim najnowszym raporcie zatytułowanym 'Światowy Rynek Urządzeń CCTV i Wideo służących do Monitoringu - wydanie 2009', opublikowanym w sierpniu 2009 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. Biura Axisa są zlokalizowane w 20 krajach, a firma współpracuje z partnerami w ponad 70 krajach. Axis Communications zostało założone w 1984 r., jest notowane na giełdzie NASDAQ OMX w Sztokholmie, a jego symbol to AXIS. Więcej informacji o firmie Axis można znaleźć na stronie [www.axis.com](http://www.axis.com)

**Więcej informacji o firmie Axis udziela:**

Edwin Roobol  
Dyrektor Regionalny na obszar Europy Środkowej  
Axis Communications  
Tel.: +49 811 555 080  
E-mail: [edwin.roobol@axis.com](mailto:edwin.roobol@axis.com)

Agata Majkucińska  
Key Account Manager  
Axis Communications  
E-mail: [agata.majkucinska@axis.com](mailto:agata.majkucinska@axis.com)

**Kontakt dla prasy w Polsce:**

Kamila Wierzbicka  
Grayling Poland  
Tel.: +48 22 536 04 69  
Tel. kom.: +48 0 607 104 872  
E-mail: [kamila.wierzbicka@grayling.com](mailto:kamila.wierzbicka@grayling.com)