

Jestem pasjonatką technologii



Agata Majkucińska

Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Krakowie (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny).

Od wczesnych lat 90. związana z polskim rynkiem informatycznym.

Doświadczenie zawodowe zdobywała, pracując jako Product Manager, dyrektor ds. marketingu i sprzedaży, Key Account Manager.

Aktualnie w Axis Communications AB na stanowisku Key Account Manager Poland.

Axis Communications uzyskał właśnie osobowość prawną w Polsce. Polski rynek sieciowej telewizji dozorowej rozwija się dynamicznie...

By być precyzyjną, powiem, że Axis Communications Poland Sp. z o.o. działa od 1 października 2012 r. Utworzenie spółki zostało podyktowane budowaniem podstaw do wzrostu firmy zgodnie z wytycznymi odnośnie do regionu Europy Wschodniej. Mamy już bowiem w Polsce zatrudnionych kilka osób.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników, jakie Axis osiąga na rynku polskim. Rzeczywiście rynek rozwija się bardzo dynamicznie i przeszedł wiele pozytywnych przeobrażeń.

Rozpoczęłam pracę dla Axis Communications w 2009 r. zatrudniona przez biuro niemieckie firmy jako pierwszy w regionie Europy Środkowej i Wschodniej Key Account Manager. Czas pokazał, że cały region jest bardzo ważny i skrywa ogromny potencjał dla firmy. Dlatego też zaczęła powstawać struktura organizacyjna dedykowana dla regionu.

Dzisiaj nasz zespół tworzą: Daniel Lesisz, który pełni funkcję Distributor Account Managera CEE, Key Account Manager na Czechy i Słowację Dalibor Smazinka, Key Account Manager na Węgry i Rumunię Robert Szocs, trener Axis Communications Academy (ACA) na Czechy i Słowację Jindrich Svetnica (polscy partnerzy mieli okazję poznać go w czasie Warsztatów Axis w listopadzie 2012 r.) oraz inżynier sprzedaży na region Milos Kohout. Pod koniec ub.r. dołączył do nas Jan Grusznic – inżynier sprzedaży na Polskę, a w tym roku Milan Bachleda, który będzie drugim w regionie Distribution Account Managerem i odciążą Daniela Lesisza, przejmując od niego współpracę z dystrybutorami w Czechach, Słowacji, na Węgrzech, w Rumunii i Bułgarii.

W ubiegłym roku uroczystie otworzyliśmy nasze biuro regionalne. Podjęto decyzję, że będzie ono mieścić się w Pradze, tam więc mamy swój „dom” – miejsce, w którym się spotykamy, które odwiedzają dystrybutorzy, partnerzy, klienci. Posiada w pełni wyposażony demo room, gdzie można pracować z szerokim portfolio naszych urządzeń, sale szkoleniowe przygotowane do realizacji programu ACA, a także innych szkoleń czy spotkań. Zapraszam serdecznie wszystkich, którzy chcą zapoznać się z naszą technologią, a wieczorem nacieszyć oko urokami Pragi.

Biuro regionalne mieści się w Pradze, a jakie Axis ma plany wobec Polski?

Mamy trzysobowy zespół działający bezpośrednio na terytorium Polski. Oprócz mnie są Daniel i Jan. W perspektywie długofalowej planujemy zatrudnienie osoby do kontaktów z szeroko rozumianym kanałem partnerów – tzw. Inside Sales. Ona również będzie pracowała w Pradze. Jednym z warunków dla kandydatów będzie znajomość również języka polskiego, zadaniem tej osoby będzie praca na rzecz kilku krajów regionu.

Struktura w Axis Communications jest płaska. Niewykluczone że w przyszłości zatrudnimy kolejną osobę, która będzie pełnił analogiczną do mojej funkcję – czyli Key Account Managera dla konkretnego regionu Polski czy też konkretnej grupy partnerów. Wielu firmom trzeba poświęcić dużo czasu, stworzyć warunki do zdobywania wiedzy, pomagać przy toczących się projektach, szkolić i wspierać.

Nasz model biznesowy od lat pozostaje niezmienny. Postawiliśmy na współpracę z partnerami, których traktujemy jako przedłużenie naszego zespołu.

Na czym polega ten model współpracy?

Pierwszy szczebel w modelu partnerskim Axis stanowią dystrybutorzy. Obecnie Autoryzowanymi Dystrybutorami Axis w Polsce są cztery firmy: ADI, ANIXTER, ARPOL, VIDEOR. To firmy starannie wyselekcjonowane, które są w stanie zapewnić partnerom bardzo dobrą dostępność naszych produktów, zaproponować korzystne warunki płatności, logistyki, a także wartość dodaną w postaci kompetencji, wiedzy na temat dozoru IP.

Od dystrybutorów nasze urządzenia trafiają do partnerów, czyli integratorów security, integratorów IT, resellerów. Firmy te działają na rynku zgodnie z zasadami programu partnerskiego (CPP – Channel Partner Program).

Nasz program partnerski ma pomóc partnerom handlowym w wykorzystaniu pozycji lidera, jaką zajmuje Axis na szybko rozwijającym się rynku sieciowych systemów wizyjnych.

Partnerzy odgrywają kluczową rolę w strategii wprowadzania produktów na rynek oraz – szerzej – w odnoszeniu sukcesów przez naszą firmę. W programie może uczestniczyć każda firma współpracująca lub zamierzająca współpracować z naszym autoryzowanym dystrybutorem – dotyczy to resellerów z wartością dodaną, integratorów systemów i dostawców kompletnych rozwiązań.

Są trzy poziomy partnerstwa: Partner Autoryzowany – otwarty dla każdej firmy. Wymagania wobec firm są minimalne,

Nasz model biznesowy od lat pozostaje niezmienny. Postawiliśmy na współpracę z partnerami, których traktujemy jako przedłużenie naszego zespołu.



a Axis oferuje podstawowe korzyści pomagające partnerom odnieść sukces już na starcie. Solution Silver Partner – o tę kategorię oraz związane z nią dodatkowe korzyści mogą ubiegać się resellerzy z wartością dodaną oferujący kompleksowe rozwiązania, obejmujące instalację u klienta, bezpośrednią pomoc techniczną i dysponujący urządzeniami do celów demonstracyjnych. Partnerzy Silver Partners muszą ukończyć szkolenie w ramach ACA i aktywnie sprzedawać dużą liczbę urządzeń z oferty Axis.

Solution Gold Partner – o ten status i przywileje z nim związane mogą ubiegać się firmy, które ukończyły ACA i mają wyjątkowe osiągnięcia biznesowe, oceniane pod kątem dochodów, pomocy technicznej i szkoleń. Aktywnie uczestniczą w sprzedaży produktów Axis i dowiodły, że są w stanie sprostać potrzebom najbardziej wymagających użytkowników. Partnerzy Solution w Polsce to dość niewielka grupa firm, lokalni ambasadorzy Axis mający odpowiedni potencjał i kompetencje do realizacji nawet najbardziej zaawansowanych projektów.

Jesteśmy zawsze otwarci do rozmów z partnerami, którzy chcą dołączyć do kanału partnerskiego, to program otwarty dla każdej firmy. Statusy przyznawane są na rok, program działa dynamicznie, weryfikując roczne osiągnięcia uczestników.

Na jakie wsparcie mogą liczyć partnerzy Axis?

Udostępnianie danych potencjalnych klientów, wczesne przekazywanie informacji o produktach czy szkolenia techniczne i produktowe w ramach Axis Communications Academy – wymienię tylko niektóre z licznych korzyści dających partnerom wyjątkowe atuty na rynku.

Axis od początku bezpośredniej obecności w Polsce działa aktywnie, organizując wiele spotkań dla partnerów. Miały one różne ciekawe formuły. Dobrym przykładem mogą być nasze coroczne warsztaty, ich program z roku na rok ewoluuje. Chcemy, żeby te spotkania wносиły wiele nowego, by była w nich również część praktyczna, warsztatowa pozwalająca uczestnikom poczuć i pokochać naszą technologię.

Wiedza z zakresu sieci IP jest w naszej branży ciągle niewystarczająca...

Od początku roku polscy partnerzy mają możliwość rejestrowania się na szkolenia w wielu miastach w Polsce prowadzonych w ramach Axis Communications Academy przez inżyniera sprzedaży Jana Grusznica. Zachęcam więc wszystkich, którzy chcą zdobyć czy poszerzyć wiedzę o rozwiązaniach sieciowych do rejestrowania się i uczestniczenia w szkoleniach. Niezbędne informacje można znaleźć na naszej stronie internetowej.

Axis każdego roku przygotowuje też ciekawe konkursy dla partnerów. W 2012 r. grupa najlepszych miała okazję wybrać się ze mną do centrali w Szwecji w Lund, poznać założyciela firmy Martina Grena i Product Managerów odpowiedzialnych za konkretne linie produktowe, zwiedzić nasze Experience Center oraz Centrum Logistyczne. Mieliśmy też sporo atrakcji, które wiązały się z okresem przedświątecznym i niesamowitą zimą aury Szwecji.

Przejdźmy do techniki. Jakich nowości produktowych można oczekiwać w tym roku?

Większość partnerów zapewne pamięta, że w ub.r. Axis wprowadził do oferty ponad czterdzieści nowych produktów! Niewątpliwie jesteśmy producentem rozwiązań do dozoru wizyjnego o najszerszym portfolio produktowym. Nie mam wątpliwości, że i bieżący rok będzie dla nas fantastyczny. Bardzo liczny (ponad czterystu inżynierów) Dział Research & Development pracuje nad produktami, których „domaga się” rynek i które są w stanie rozwiązywać rzeczywiste problemy klientów różnych branż. Nie mam informacji na temat roadmapy na cały rok, ale już pierwszy miesiąc pokazał, że wprowadzamy do oferty ciekawe urządzenia. W tym kwartale pojawiają się na rynku nowe kamery.

Pierwsza to AXIS P1355 o rozdzielczości 1080p HDTV pracująca w trybie dzień/noc ze zmiennoogniskowym obiektywem 2,8 – 8 mm z zaimplementowaną firmową technologią P-iris sterowania przysłoną i zdalnym ogniskowaniem. Kamera ma możliwość generowania wielokrotnych, indywidualnie konfigurowanych strumieni w kompresji H.264 i Motion JPEG, z poklatkowością 30 fps, funkcją WDR z dynamic contrast, dzięki czemu dostarcza bardzo dobry obraz nawet w trudnych warunkach silnego podświetlenia (dużych kontrastów). Zintegrowana wideodetekcja ruchu i aktywny alarm antysabotażowy pozwalają zapobiegać niepożądanym incydentom. Kamera wspiera też dwukierunkową komunikację audio (ma wbudowany mikrofon), oferując audiodetekcję. Zintegrowane gniazdo na karty pamięci MicroSD/MicroSDHC umożliwia lokalne przechowywanie materiału wizyjnego. Kamera jest wyposażona w port szeregowy RS422/485.

Drugą nowością jest kamera AXIS P1357-E. Ten model ma te same funkcjonalności przy rozdzielczości 5 Mpix.

Obie kamery są oparte na naszym autorskim chipsecie najnowszej generacji ARTPEC-4, który umożliwia analizę obrazu w samej kamerze. Można więc korzystać z funkcjonalności Axis Camera Application Platform.

Pojawi się też dualna kamera sieciowa PTZ AXIS Q87-E przeznaczona do zastosowań

ludzie branży

specjalnych, umożliwiającą całodobową obserwację dozorowanego terenu oraz wykrywanie, rozpoznawanie i identyfikowanie zbliżających się obiektów. We wspólnej obudowie są umieszczone dwie kamery sieciowe – termowizyjna oraz HDTV z obiektywem zmiennoogniskowym. Więcej szczegółów na temat tej ciekawej kamery prezentujemy w artykule w tym numerze **SA**.

Przed pracą w Axis była Pani związana z branżą informatyczną. To na pewno pomaga w upowszechnianiu technologii IP...

Z branżą informatyczną byłam związana kilkanaście lat, zanim podjęłam się pracy dla Axis Communications AB. Moje doświadczenia są oparte na wiedzy zdobytej podczas praktycznego zarządzania produktem, działem marketingu i sprzedaży, projektami dla kluczowych klientów firmy, budowania kanału partnerskiego.

Należy pamiętać, że Axis Communications AB jest szwedzką firmą informatyczną, która jest motorem zmian dokonujących się w segmencie zabezpieczeń. Migrujemy od systemów analogowych do IP. Nasi partnerzy to zarówno integratorzy rozwiązań security, jak i firmy typowo informatyczne, integratorzy systemów. Te dwa sektory wzajemnie się przenikają. Często jedna osoba w organizacji odpowiada za bezpieczeństwo fizyczne i informatyczne.

Technologia IP daje nam otwartość, możliwość wykorzystywania systemów dozoru wizyjnego do celów szerszych, które mają bezpośredni wpływ na procesy biznesowe w wielu organizacjach, na ich optymalizację i oszczędności. To nie tylko bezpieczeństwo postrzegane przez pryzmat kamery, która obserwuje i rejestruje. To możliwość szybkiego reagowania, zapobiegania zdarzeniom zanim one wystąpią, sprzężenie ze wszystkimi istotnymi działającymi w firmie systemami, wyeliminowanie wąskich gardeł, wykorzystanie istniejącej w firmie infrastruktury informatycznej i wiele innych.

Jak widać daleko od branży informatycznej nie uciekłam. Nasze urządzenia to produkty IP, a nasi partnerzy to firmy mające zarówno kompetencje niezbędne na rynku zabezpieczeń, jak i wiedzę z zakresu sieci i budowania złożonych systemów informatycznych. Wiele cennych wskazówek dostałam od przedstawicieli branży zabezpieczeń, których spotkałam na swojej drodze i którzy pozytywnie mnie przyjęli, pomagając w początkach moich działań zrozumieć wymogi branży.

Jestem pasjonatką technologii i strategii Axis. Lubię ludzi i każde nowe spotkanie traktuję jak przygodę. Jestem również niepoprawną optymistką, mam zawsze przekonanie, że możemy wiele zrobić lepiej i osiągnąć więcej. Tego życzyć wszystkim w 2013 roku!

ROZMAWIAŁA MARTA DYNAKOWSKA