

Együttműködési megállapodás a Milestone Systems és az Aspectis Kft. között

Október elején együttműködési, forgalmazói megállapodás jött létre a VMS szoftverek hazai forgalmazásának céljából, nagyobb és professzionálisabb kínálatot biztosítva a magyarországi felhasználók számára.

■ A Milestone Systems, a világ első számú VMS (video management software) gyártója, amely piaci részesedését kívánja növelni Magyarországon, nagyobb, professzionálisabb kínálatot biztosítva a felhasználók számára. Ehhez keresett szakmai partnert, amit az Aspectis Kft. személyében talált meg, mint a hazai piacvezető IP biztonságtechnikai disztribútort.

Az Aspectis Kft. számos piacvezető gyártót képvisel az IP-video, beléptetőrendszerek, tárolás- és hálózatok területén. Tavaly tovább bővítették portfóliójukat több globális gyártóval, hogy úgymond „one-stop-shop” megoldást nyújtsanak partnereik számára, akik ezáltal egy kézből tudnak megvalósítani komplett IP-biztonságtechnikai projekteket.

Továbbá, számos szolgáltatással is segítik az országos telepítőket és integrátorokat, hogy a megrendelők számára sikeresen kivitelezhessék a projekteket.

Az Aspectis Kft. nemcsak marketingtevékenységével, hanem oktatásokkal és magas szintű műszaki tanácsadással és támogatással értékesíti a Milestone megoldásait. Már most elérhető a Milestone Systems összes megoldása, az első tréningek november elején kezdődtek.



Bata Miklós, az Aspectis Kft. ügyvezető igazgatója és Jan Bjerring Gabrielsen, a Milestone Systems közép-kelet európai régióért felelős igazgató

Az Aspectis Kft.-t 2003-ban alapították és az első években kizárólag IP video termékek forgalmazására koncentráltak, 2007-től pedig hálózati beléptetőrendszerek értékesítésével bővítették a portfóliójukat. 2011-ben egy stratégiai váltást követően több minőségi, piacvezető gyártóval vették fel a kapcsolatot, ennek a folyamatnak a része a Milestone Systems-szel kötött disztribúciós megállapodás.

A Milestone Systems céget 1998-ban alapították, 2008 óta piacvezető, tavaly 19 százalékos volt a piaci részesedése, de a kiélezett versenyt jól mutatja, hogy a második legnagyobb cég is mind-össze jó 1 százalékkal van mögöttük. Európában mintegy 50, míg globálisan 250 partnercéggel rendelkeznek.

A sikeres együttműködések jól mutatja, hogy az idén már szeptemberben elérték a 2011-es üzleti év árbevételét. A középtávú üzleti stratégiájában 2016 végére 11 milliárd dolláros forgalom a cél, amely a 2010-es érték csaknem háromszorosa.

A napra kész műszaki lehetőségek adottak, elérhető, minden egy helyen megtalálható, hogy mind hálózati, mind biztonsági szinten szembe tudjunk nézni a mindennapok kihívásaival a biztonság érdekében.

K. B.