

Edwin Roobol en Hessel Ruijgh van Axis Communications

‘Video voor smart-toepassingen levert meer toegevoegde waarde’

Onlangs organiseerde de netwerkvideospecialist haar jaarlijkse partnerbijeenkomst in het oude Radio Kootwijk. Hierbij stonden de recente, maar ook nieuwe ontwikkelingen, zoals de uitbouw van de retail-activiteiten, op de agenda. “Resellers krijgen ook met slimme beeldoplossingen steeds meer kansen”, zegt Edwin Roobol van Axis Communications.

door: Pim Hilferink

Tijdens de partnerbijeenkomst bracht Axis ruim 80 Nederlandse partners bij elkaar die werden bijgepraat over de laatste technologische ontwikkelingen en de verticale specialisaties die de bijzondere toegevoegde waarden van de netwerkvideospecialist goed illustreren. “Wellicht is bekend dat wij met onze netwerkcamera’s een van de eerste fabrikanten waren die een ‘IoT’-product op de markt brachten”, zegt regional manager Middle Europe Edwin Roobol van Axis Communications. “Op basis van de vraag uit de markt zijn we steeds meer van dit soort producten gaan ontwikkelen. In de loop der tijd hebben we hiervoor steeds bredere toepassingen ontwikkeld die op afstand kunnen worden gevoed en beheerd. Denk onder meer aan luidsprekersystemen in de retail-omgeving, waarbij de centraal aangestuurde achtergrondmuziek en reclameboodschappen kunnen worden onderbroken door lokale mededelingen, zoals bijvoorbeeld vermiste kinderen.”

“Waar videocamera’s in eerste instantie als bewakings- en beveiligingsoplossing

werden ingezet, is dankzij de beschikbaarheid van slimme beeldanalyse-software, bijvoorbeeld voor de retail markt, nu veel meer mogelijk”, gaat Roobol verder. “Twee jaar geleden hebben we de Zweedse specialist Cognimatics overgenomen en die is inmiddels volledig geïntegreerd in onze organisatie.”

Eenvoudig gebruik

“In het kanaal zie je dat IT-partners steeds meer voet aan de grond krijgen naast de gespecialiseerde security-installateurs. Hele grote projecten zijn nog wel steeds hun terrein, maar dankzij software en slimme tools kunnen ook IT-resellers ontwerp, installatie en configuratie in veel gevallen zelfstandig uitvoeren. Daarop is ook ons portfolio ontwikkeld. We hebben apparatuur voor vrijwel elke uitdaging. Nu het aantal cyber-aanvallen via IoT-devices flink toeneemt, hebben onze resellers vaak meer kennis van cybersecurity en samen met hen kunnen we snel aanpassingen voor onze firmware uitrollen om lekken te dichten. Het opbouwen en het delen van kennis is één van onze beleidspeerpunten”, aldus de regional manager.

De oplossingen van Axis krijgen niet alleen in het bedrijfsleven een toenemende belangstelling, ook groeit dit bij (lokale) overheden. “Dit wordt niet alleen geïllustreerd door onze omzetgroei, afgelopen jaar 21 procent, maar ook door de gestage uitbreiding van ons partnerkanaal met verticale specialisten”, zegt Roobol. “Vooraf gemeenten investeren in cameratoezicht en willen hun steden niet alleen ‘safe’, maar ook ‘smart’ maken. Denk onder meer aan oplossingen voor verkeersmanagement, parkeermanagement of digital signage voor informatieverstrekking. Hiervoor kunnen we hen, via acquisities, een suite aan oplossingen bieden. Ook op dat terrein liggen er kansen voor resellers om met gemeenten in gesprek te gaan en zo extra toegevoegde waarde uit hun IT-investeringen te halen.”

Retailmarkt

Een ander segment waar Axis Communications verder op inzet is de retailmarkt. “Ik heb een achtergrond in retailmanagement, waar ‘cijfers’ een belangrijk sturingsinstrument zijn,” zegt



Hessel Ruijgh



Edwin Roobol

business development manager Retail Benelux Hessel Ruijgh van de video-netwerkspecialist. “Maar als het om bezoekerstellingen gaat, is dat vaak nog ‘mensenwerk’ waar nogal eens fouten worden gemaakt. Dat zat me dwars. Ik heb me wat meer in de materie verdiept en zo kwam ik erachter dat er digitale tools bestaan, camera’s met slimme software zoals Axis die levert, waarmee retailers hun bedrijfsvoering kunnen optimaliseren. Het (her)kennen van de klanten is daarbij essentieel. In vergelijking met een juwelier, die een redelijk vaste klantenkring heeft, is dat voor warenhuizen of supermarkketens erg lastig. Met camera’s en software kunnen dit soort bedrijven hun winkelbezoekers wel in kaart brengen, zoals onder meer hoeveel het er waren, hoeveel mannen, hoeveel vrouwen, welke leeftijdscategorieën en welke paden werden het vaakst bezocht. Met andere woorden, camerasystemen kunnen voor meer worden ingezet dan alleen de beveiliging en het voorkomen van winkeldiefstal.

Bovendien creëren retailers een verhoogd veiligheidsgevoel bij hun klanten en medewerkers. Op de koop toe, kunnen zij met ‘heat maps’ de schapindeling en winkelroutering zodanig aanpassen dat zij daarmee hun verkoopkansen kunnen optimaliseren.”

Ecosysteem in opbouw

“Onze retail unit verkeert in de Benelux nog in de opbouwfase en ik ben druk bezig om in kaart te brengen wie van onze partners specifiek met retail bezig zijn en of zij geïnteresseerd zijn in het verder ontwikkelen van een retail-specialisatie”, gaat Ruijgh verder. “Partners zijn wat ons betreft altijd betrokken, want Axis levert niet direct aan eindgebruikers. Onder het Axis-motto ‘Always open’ brengen we op onze website niet alleen onze oplossingen, maar ook onze channel partners in beeld, zodat potentiële klanten in principe hun eigen keuzes kunnen maken. Als ze daarbij hulp nodig hebben geven we die uiteraard graag, net als dat we samen met een partner gesprekken voeren waarbij

technische en economische details van onze producten en oplossingen van belang zijn voor de uiteindelijke gunning van een opdracht. Tot nu toe praten we vooral met onze partners, maar we willen onze expertise in het retailvak ook graag inzetten om bij potentiële grote(re) klanten de deur te openen voor Axis en het pad voor onze partner te effenen. Die heeft meestal wel alles in huis om een state-of-the-art securitysysteem te installeren, maar het is met name de rol van Business Development om de marketingafdeling van de klant te wijzen op de meerwaarde van de diverse analysetools bovenop de beveiliging, die zorgt voor een snellere ROI én structureel hogere businesskansen. Daar staan we samen met onze partners voor”, besluit Ruijgh. «