



dani.wang@hikvision.com

Dani Wang

HIKVISION

Originaria de China, **HikVision** acumula más de 30 años de experiencia en el desarrollo de tecnología. Dani Wang, junto a dos de sus partners en nuestro país, ofrecen un panorama de la actualidad de la compañía y cuales son sus estrategias para posicionarse como un referente indiscutido como proveedor de tecnología.

Foto: Luciano Morales (Fiesa), Dani Wang (HikVision) y Federico Rodríguez (Security One)

HikVision nació a comienzos de esta década como iniciativa de un grupo de ingenieros con experiencia adquirida trabajando para un instituto nacional de desarrollo tecnológico, especializado en la investigación de video, lo cual terminó siendo una ventaja competitiva. Siendo la tecnología el negocio principal de la empresa, cuenta con la capacidad de ofrecer soluciones realmente novedosas para el mercado del CCTV.

"HikVision es un marca con experiencia en el mercado, con 30 años de experiencia tecnológica. Inicialmente perteneciente a una dependencia del gobierno chino para la investigación de alta tecnología, se decidió luego que podía ofrecerse toda esta tecnología al público y usuario final, dando origen a la marca hace 9 años. Desde entonces, la empresa crece alrededor del 100% anual, pasando de 100 personas a casi 3000, con unos 600 ingenieros encargados de la investigación y desarrollo de nuevos productos y tecnologías", cuenta Dani Wang, Gerente Regional, acerca de los orígenes de la empresa

"El crecimiento de la fábrica es tal que ya está pensando en ampliar sus instalaciones. Como para dar una idea de su tecnología, HikVision puede poner en la calle un promedio de mil DVR's diarios, lo cual habla a las claras de su capacidad de manufactura", dice acerca de la actualidad de la marca.

Acerca del futuro, cuenta: "Este año llegamos a la bolsa de valores, lo cual atrajo más inversionistas, lo cual hará crecer nuestra capacidad de investigación, desarrollo y producción de productos. Nuestra meta es ser la empresa china líder mundial en la provisión de tecnología para CCTV, que todo el mundo nos reconozca como marca, como sucede con IBM o Microsoft, por ejemplo"

HikVision tiene en nuestro país dos socios locales, que llevan adelante la provisión de equipos para los proyectos y la concreción de los mismos: *Fiesa* y *Security One*.

- ¿Cuáles son los proyectos para la marca?

(L. Morales) - La idea es posicionar la marca en un segmento de mercado que requiera de altas prestaciones, como lo es el caso del sector bancario. Hay proyectos bastante importantes en muchos distritos de la Provincia con las fuerzas policiales, que están requiriendo de soluciones móviles. En ese segmento, las soluciones de *HikVision* fueron probadamente más eficaces que las de otras compañías.

"HikVision viene sosteniendo casi un 100% de crecimiento anual desde su salida al mercado. Es una cifra poco usual para una compañía tan joven pero que ya captó el interés del mercado gracias a su capacidad de desarrollo y producción de nuevos productos"

Dani Wang

(F. Rodríguez) - Nuestra mayor presencia con la marca está, sin dudas, en las líneas de gama alta, enfocado en sistemas híbridos y los proyectos con DVR móviles. La demanda principal está en ese segmento del mercado, donde no hay en la actualidad muchos productos capaces de satisfacer eficazmente las necesidades de los clientes.

(D. Wang) - Actualmente la empresa tiene líneas de productos para todas las gamas y mercados. En el plano internacional tenemos proyectos en bancos y casinos, pero lo más interesante es nuestro proyecto para los próximos juegos olímpicos y el pasado mundial, donde instalamos unas 1000 cámaras y 500 DVR. Debemos poner énfasis en que nuestra empresa, como marca, no implementamos ni diseñamos una solución sino que somos proveedores de tecnología. Los proyectos los canalizamos siempre a través de nuestros partners, en este caso *Fiesa* y *Security One*.

- ¿Qué futuro proyectan para HikVision en nuestro mercado?

(D. Wang) - Nuestro meta es ofrecer al mercado soluciones de alto desempeño. El 89%

de los productos de seguridad son fabricados en Asia, productos que son altamente confiables. El mensaje que queremos dar es que cuando compran *HikVision* no están comprando productos chinos sino tecnología *HikVision*, una empresa localizada en China. Esta imagen la reforzamos también con el permanente servicio a nuestros clientes, preocupándonos por ofrecerles siempre la mejor tecnología acorde a sus necesidades. Escuchamos sus sugerencias y somos los suficientemente flexibles como para lograr un diseño a medida. Esas características, creo, seguirán posicionando a la marca como un referente en el mundo.

Mails de contacto

Dani Wang, Regional Sales Manager de HikVision

dani.wang@hikvision.com

Luciano Morales, Soporte técnico de Fiesa

soporte@fiesa.com.ar

Federico Rodríguez, Dto. Comercial de Security One

federorodriguez@securityone.com.ar