



The Open Platform Company

BOLETÍN DE PRENSA

Director general de Milestone publica el libro "Magnetismo empresarial"

Recomendaciones sobre capital de riesgo para emprendedores y del poder de la asociación para hacer florecer un negocio global rentable

COPENHAGUE, 15 de septiembre de 2015. El director general y presidente de [Milestone Systems](#), Lars Thinggaard, acaba de publicar el libro "Business Magnetism – The Power of Partnership" (Magnetismo empresarial, el poder de la asociación). En el texto, el ejecutivo revela las claves del éxito empresarial de Milestone con su tecnología de plataforma abierta, la cual la ha convertido en un promotor de la innovación. En él también describe la importancia de desarrollar un ecosistema internacional de socios que haga las veces de una fuerza multiplicadora.

En un lapso de 17 años, Milestone Systems pasó de ser un emprendimiento prometedor, a ser uno de los principales protagonistas del sector de la videovigilancia y que ha impulsado la transición de la industria de la seguridad hacia la era digital y ha redefinido las expectativas de la industria sobre lo que puede ser y hacer un sistema de videovigilancia por video. Cuando los cofundadores de la compañía, John Blem y Henrik Friberg Jacobsen, empezaron con el negocio, percibieron la oportunidad de introducir un software que pudiera monitorear, grabar y recuperar imágenes de video en formato digital. Dicho software constituyó todo un cambio de paradigma con respecto al mundo analógico del CCTV.

Lars Thinggaard se embarcó en este proyecto en el año 2003 como presidente y director general de Milestone, aportando una sólida trayectoria empresarial y un marcado talento de liderazgo abierto, típico de la idiosincrasia escandinava, gracias al cual la compañía ha logrado llegar al puesto más alto del mercado de la seguridad. Este libro contiene tanto la historia de Lars como la de Milestone.

"Business Magnetism" habla sobre la unificación de una industria fragmentada alrededor de una visión única y sobre el liderazgo que requiere la consolidación de un ecosistema comercial multinacional y del valor que se necesita para adaptarse y cambiar de cara a las turbulentas economías globales. También invita a mirar hacia el futuro, aprender del pasado y estar abierto a nuevas ideas. Este libro relata la historia de una pequeña y ambiciosa compañía que floreció a principios del siglo XXI gracias al liderazgo, la apertura y la asociación.

"La manera en que Lars narra la historia de Milestone es una guía valiosa para los emprendedores y para todos aquellos conectados con la creación de empresas. Todo aquel que esté contemplando invertir en capital de riesgo debe leer este libro antes", asegura Giuseppe Zocco, cofundador y socio de Index Ventures (Suiza).

"Ha sido un privilegio ser testigo del estilo gerencial único y sumamente efectivo de Lars. ¡En este libro comparte algunos de sus secretos, convirtiéndose en una lectura obligada para todos los emprendedores con los que estoy trabajando!", afirma Tony Zappala de Highland Capital Partners Europe.

"Fue muy valioso leer este excelente libro, la visionaria concepción de Lars Thinggaard sobre el video IP, el sistema de asociación y la forma de construir un ecosistema comercial. Las plataformas abiertas forman parte, definitivamente, del ADN de Milestone Systems y un componente en el que creo profundamente. Este libro describe cómo la industria se ha

beneficiado del enfoque de la plataforma abierta”, afirma Martin Gren, fundador y director de New Projects de Axis Communications.

“Este libro demuestra cómo una imaginación sin límites puede generar un cambio enorme en la industria de la seguridad física. La intuición de Lars y los cofundadores impulsó una visión única para el futuro que otros no lograron ver. El lector se sorprenderá de la manera en que estos visionarios logran reunir a los principales actores del mercado para desarrollar un negocio exitoso con el ecosistema”, afirma Cheolkyo Kim, director general de Samsung Techwin.

“El aspecto más destacado del libro es la brújula de liderazgo que define conductas medibles. No creo haber visto a nadie más hacer algo así en esta misma medida. En nuestra próxima reunión de liderazgo usaré esta herramienta”, asegura Phil Aronson, director general y presidente de ASG (Aronson Security Group, Inc.).

En la primera década en la que Lars Thinggaard se desempeñó como director general de Milestone Systems, los ingresos de la compañía aumentaron en más de diez veces. Actualmente, Milestone es un líder global en la industria del software de gestión de video y [fue adquirida en junio de 2014 por Canon](#), una de las compañías que forma parte de la lista Fortune 500. El ejecutivo afirma: “Mi carrera ha estado dedicada a la importancia del liderazgo, siempre estoy en búsqueda de enfoques novedosos y refrescantes. ‘Business Magnetism’ describe el empuje y la flexibilidad que son necesarios para liderar una compañía que es innovadora e independiente”.

Para leer el libro “Business Magnetism – The Power of Partnership” ordénelo en [Amazon.com](#) o descárguelo para [Kindle](#).

Conozca a Lars Thinggaard en el stand de Milestone (#3222) de la feria [ASIS International](#) que se realizará en Anaheim (California) del 28 al 30 de septiembre de 2015

Enlaces para descargar [gráficos](#) y [fotografías de Business Magnetism](#), de Lars Thinggaard.

Copyright © 2015, All rights reserved.

Sobre Milestone Systems

Milestone Systems es un líder global de la industria en el desarrollo de software de gestión de video IP de plataforma abierta. Fue fundada en 1998 y actualmente funciona como una compañía independiente dentro del Grupo Canon. La tecnología de Milestone es fácil de manejar, confiable y ha sido probada con éxito en miles de instalaciones de clientes de todo el mundo. Milestone Systems respalda una amplia oferta de equipos en red y de integración con otros sistemas. Se comercializa a través de socios autorizados y certificados en más de 100 países. Las soluciones de Milestone ayudan a las organizaciones en la gestión de riesgos, protección de personas y activos, optimización de procesos y reducción de costos. Para obtener más información, visite: www.milestonesys.com.

Contacto con los medios

Courtney Dillon Pedersen
Gerente de Relaciones Públicas y
Comunicaciones
Milestone Systems, Inc.
Tel. +1 (503) 719-3439

Julián Arcila
Signalis Group
Tel: +1 980 422 2547
jarcila@signalisgroup.com

Contacto para Latinoamérica

Juan Carlos George
Gerente de Ventas México, Centro y
Suramérica (excepto Brasil y El Caribe)
Milestone Systems, Inc.
Tel: +52 55 5208 2854