

Z Vídně do světa

To, co v 15. vídeňském městském obvodu začalo v roce 1919 jako výzkumné, experimentální a vývojové zařízení, krátce EVVA, se stalo mezinárodně úspěšnou společností. Přibližně 750 zaměstnanců ve Vídni a v pobočkách deseti zemí a také partneři a zákazníci na všech kontinentech dělají svět alespoň v malém bezpečnější.

Simon Leung z Hongkongu otevírá svým smartphonem dveře své kanceláře a díky systému AirKey i jeho zaměstnanci. Ošetřovatel Yves Nzé v Libreville v Gabunu pečlivě uzavírá přístup do rentgenologického oddělení svým robustním klíčem EPS. Nadšeně otevírá paní Eléni Papadopoulos dveře své kanceláře v Thessaloniki v Řecku. Jakmile otevře Lorin Schöttli v Aargau dveře do Casa Hubpünt, ihned se díky systémům Xesar a ICS také zaznamená jeho pracovní doba. Tito lidé jsou od sebe vzdáleni tisíce kilometrů, ale všichni mají jedno společné. Každý den používají některý z výrobků společnosti EVVA.

Export jako motor růstu

Export do poboček a také k distributorům dnes činí již 50 % obrátu. A podle strategických cílů by se měl tento podíl ještě více zvýšit. Neboť u společnosti EVVA je růst možný i prostřednictvím exportu. Na tom má lví podíl Německo s téměř 50 % a stále ještě velkým potenciálem.

Mezinárodně úspěšní se dvěma modely

Pro dosažení mezinárodního úspěchu spoléhá společnost EVVA na dvě varianty mezinárodního partnerství popř. přiblížení se zákazníkům. V deseti pobočkách v Evropě jsou produkty společnosti EVVA zčásti vyráběny a dokončovány přímo na místě a rovněž jsou podporováni zákazníci a partneři při plánování a realizaci svých řešení. Minimálně z 50 % jsou majetkem společnosti EVVA, jsou zahrnuti do strategických rozhodnutí a referovány do Vídně. Takzvaní distributoři tvoří předvoj ve 48 zemích. Jsou samostatnými firmami, které na trhu jednájí vlastním jménem. Jejich velikost se pohybuje od jedné osoby až po firmy větší než je společnost EVVA. Mají však jedno společné: smluvní vztah se společností EVVA. Ve smlouvách jsou stanoveny prodejní cíle a také rámcové podmínky, jako například nabídka školení. Tak se společnosti EVVA daří hladce vstupovat na trhy, které jsou pro svou



„Abychom dokázali zabezpečit naše pracovní místa, musí společnost EVVA jako firma neustále růst. To však nelze v tak malé zemi, jako je Rakousko, v plné míře uskutečnit. Pro lokální zabezpečení i pro budoucnost je nezbytným předpokladem internacionalizace.“



Stefan Ehrlich-Adám, generální ředitel (CEO) společnosti EVVA Sicherheitstechnologie GmbH



Srdce výroby společnosti EVVA najdete v centru Vídně, hlavního města Rakouska.

geografickou polohu nebo strukturu jen obtížně přístupné. Na toto téma říká manažer exportu pan Ulises Lorente: „Zpřístupnit trh vám může pomoci pouze spolehlivý a do sítě dobře zapojený partner nacházející se přímo v daném regionu.“

Nejvyšší kvalita sahající daleko za hranice

Aby měli také partneři v dané lokalitě rychle k dispozici osvědčenou kvalitu EVVA, pracuje se s takzvanými předmontovanými produkty. Právě v mechanické oblasti jsou tak dodávány většinou polotovary, které

distributor poté kompletuje přímo na místě a přizpůsobuje je příslušným potřebám. Výsledkem jsou krátké dodací lhůty a také úspora nákladů, neboť se nemusí neustále odesílat malá množství. Díky velkému výběru různých profilů cylindrických vložek a rozsáhlým přídavným funkcím jsou bezpečnostní produkty EVVA schopny dokonale splnit v podstatě každý požadavek specifický pro danou zemi.

Kam vede tato cesta?

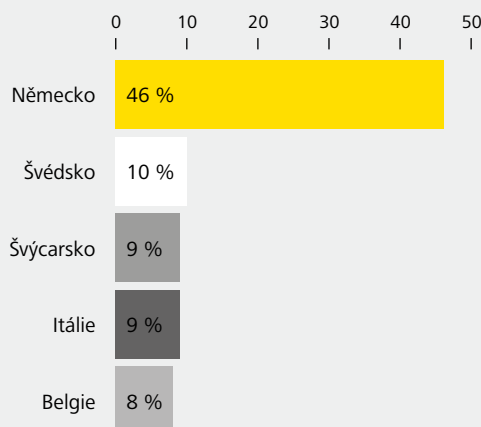
I když se zdá rozmístění poboček a distributorů na mapě světa téměř chaotické, je realizace poboček a spolupráce s distributory velmi pečlivě strategicky promyšlena. Neboť pro společnost EVVA jsou trhy výnosné pouze v případě, pokud lze existující produkty použít bez větších úprav a přizpůsobení. V důsledku toho je největší potenciál v Evropě, na Středním východě a také v Jihovýchodní Asii a Austrálii.

Kategorie partnerství se společností EVVA

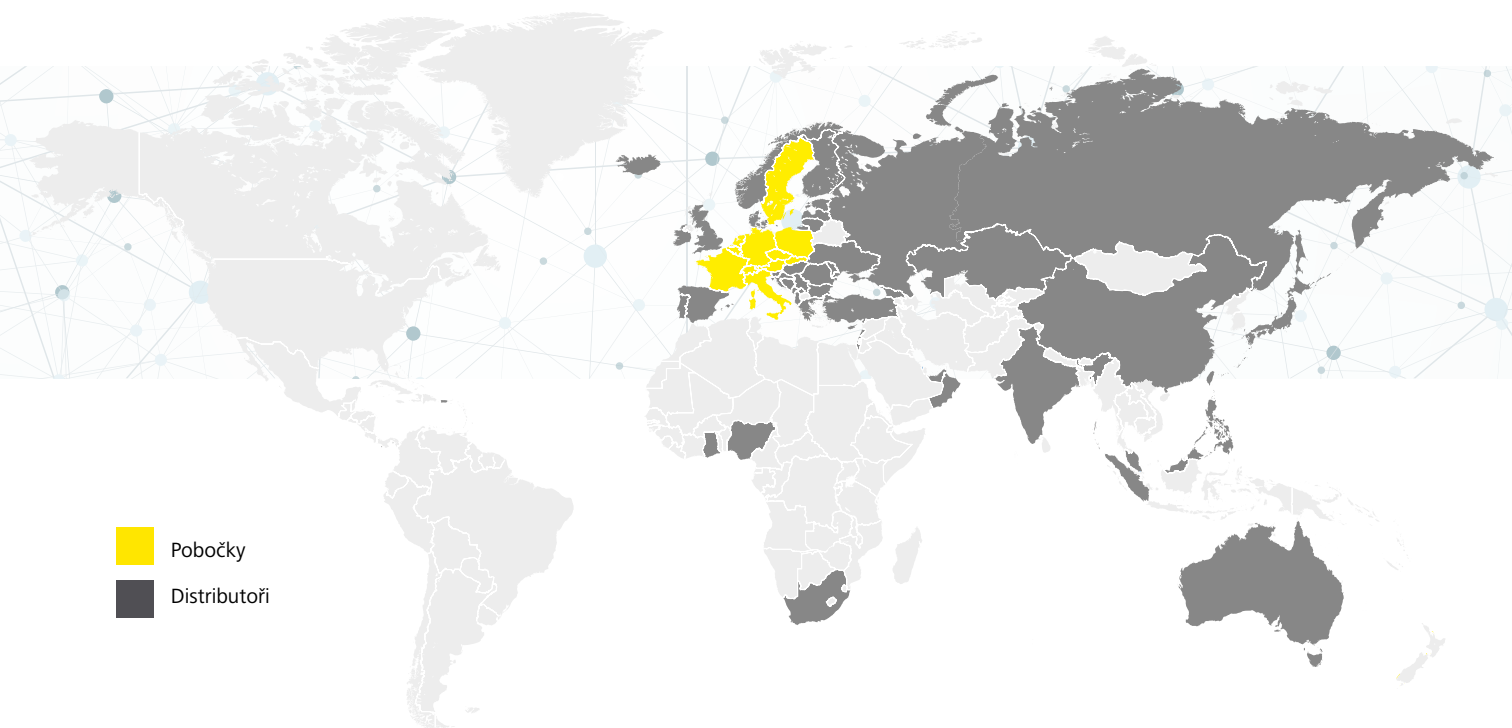
Pro společnost EVVA je spolupráce s partnery jak na národní, tak i na mezinárodní úrovni zásadní. Partnerský program pro elektronické systémy je již zaveden po celém světě. U mechanických systémů je stále ještě

Nejlepší exportní trhy podle obrátu

K pěti nejlepším exportním trhům společnosti EVVA patří Německo, Švédsko, Švýcarsko, Itálie a Belgie.



Svět společnosti EVVA



ve fázi plánování a právě se testuje ve Švýcarsku. Celkem jsou partnerům k dispozici tři kategorie spolupráce plus kategorie distribuce pro firmy v zahraničí. Společnost EVVA rozlišuje: **Reseller:** Zde partner pouze objednává a podle objemu získává různé slevy.

Partner: Vedle pravidelných objednávek se partneri také účastní osvědčených školení společnosti EVVA, aby se tak ještě více dozvěděli o produktech, možnostech jejich řešení a o užítku, který přinášejí zákazníkům. Nabídku doplňují prodejní školení.

Certified Partner: V této kategorii je poskytována nejvyšší sleva, ale existuje zde současně povinnost splnit řadu podmínek, jako je například účast na

určitých školeních, udržování definované úrovně skladových zásob, dosahování dohodnutých prodejních cílů, zajištění dohodnutých dodacích lhůt a také přednostní používání produktů EVVA v projektech.

Mezinárodní veletrhy

Pro navazování a udržování mezinárodních kontaktů má pro společnost EVVA velký význam účast na mezinárodních akcích. Patří mezi ně mimo jiné veletrh Intersec Dubai, Security Essen nebo SECTECH ve Stockholmu. Hlavním cílem těchto veletržních prezentací nejsou přímo koncoví zákazníci, ale spíše navazování kontaktů s potenciálními partnery, kteří se následně mohou stát i distributory. ◆

Vy kročení do světa

V 70. letech zahájila společnost EVVA svou internacionalizaci a stala se evropskou společností.

Internacionalizace bylo dosaženo především nákupem již existujících firem a jejich integrací do společnosti EVVA. Bylo tak možné dále využívat místní know-how a také odborné znalosti stávajících zaměstnanců.

Dnes má společnost EVVA v Evropě deset poboček.

Produkty a řešení jsou distribuovány do 59 zemí celého světa.