

Na cestách světem



Hubert Mildner a Ulises Lorente jsou odpovědni za pobočky a distributory společnosti EVVA. Pro jejich všední den je typické cestování, konferenční hovory a jednání s lidmi nejrůznějších kultur.



Primárně se snažíme o přímou komunikaci na místě. To pro každého člena mého týmu představuje asi 60 cestovních dnů ročně. Zveme ale také zákazníky do Vídně na školení a rozhovory. Zbytek nutných kontaktů vyřizujeme e-mailem, telefonicky nebo prostřednictvím videokonferencí. Významná je rovněž účast na mezinárodních veletrzích v regionech, které jsou pro nás důležité. Přitom nám nejde jen o udržení stávajících kontaktů, ale chceme především navazovat nová partnerství.

Deset poboček, které zajišťují v 11 zemích distribuci produktů EVVA, a navíc distributoři ve 48 zemích – jak probíhá spolupráce a především sledování společných cílů?

Mildner: V tomto ohledu postupujeme velmi strukturovaně. Klíčem k neustálému rozvoji je naše firemní strategie, která podrobně zahrnuje všechny oblasti a připravuje je na úspěšnou budoucnost. Máme vlastní strategii pro produkty, lidské zdroje, finance a pro výrobu. Je v ní definováno, jak chceme utvářet budoucnost. Z této přípravy je odvozováno roční plánování. Je závazné rovněž pro pobočky. K tomu patří příslušné rámcové podmínky, jako je portfolio produktů nebo tvorba cen. Tímto způsobem se pokoušíme dosáhnout cílů stanovených generálním ředitelem.

Jak probíhá každodenní komunikace s pobočkami?

Mildner: I zde je vše přesně nastaveno. S pobočkami komunikujeme každý týden prostřednictvím videokonferencí. Přitom jde především o výměnu informací v oblasti marketingových akcí, nových produktů a plánování

prodeje. V rámci měsíčního webového zpravodajství poskytuje každá pobočka aktuální čísla o vývoji obchodu k příslušnému rozpočtu. Díky tomu máme neustálou kontrolu nad vývojem a v případě potřeby můžeme zasáhnout. Dvakrát ročně se konají speciální konference poboček. Navíc je část ředitelů poboček začleněna do strategického týmu společnosti EVVA, kde se aktivně na strategii spolupodílejí.

Lorente: Komunikace s distributory probíhá na základě jiných pravidel, neboť se zde jedná o externí partnery.





Hubert Mildner, vedoucí mezinárodního prodeje a Ulises Lorente znají problémy a výzvy mezinárodní společnosti jako je EVVA

„Společnost EVVA se spoléhá na projektově orientovaný odbyt prostřednictvím svých partnerů: Od určité velikosti se na plánování podílí obchodní oddělení společnosti EVVA. Realizace pak probíhá ve spolupráci s partnerem.“

Hubert Mildner, vedoucí úseku mezinárodního prodeje u společnosti EVVA

Je možné, že pobočka vyloučí partnery nebo dokonce distributory v dané zemi?

Mildner: Ne, protože naši partneři jsou pro nás důležití. Pracují přímo na místě, znají místní podmínky a současně jsou vyškoleni tak, že se můžeme spolehnout na to, že se projekt realizuje. Tímto způsobem se chováme i v Rakousku. S partnery spolupracujeme většinou i proto, abychom pro zákazníky zabezpečili poprodejní servis jako je údržba, výměna baterií atd.

Pracujete i v kulturách, které jsou pro nás Evropany zcela cizí. Jak přecházíte nedorozuměním, která vznikají na základě národních rozdílů?

Lorente: Můj tým a já se stále pokládáme za obhájce našich partnerů z jiných kultur. Snažíme se o zprostředkování někdy nezvyklých požadavků našich

zákazníků a trhů a rovněž středoevropských představ v rámci společnosti EVVA. Také know-how partnerů je třeba pečlivě sledovat, neboť mnozí z nich přinášejí i bez specifických školení EVVA mnoho originálních vědomostí. Zde musíme kontrolovat: Souhlasí funkce? Je potřebná služba jednoduše poskytována jiným způsobem?

Mildner: Tento přístup k regionálním specifikům ovlivňuje spolupráci v rámci celé firmy. Neboť co se nám v Rakousku může zdát jako speciální výroba, je v jiné zemi nebo regionu třeba standardem. Zde je třeba být pozorný a především zvažovat výhody a nevýhody a samozřejmě propočítávat náklady.

O internacionalizaci a globalizaci se nyní mluví všude. Máte pocit, že je tento vývoj podporován zákonnými rámcovými podmínkami?

Mildner: Administrativní zátěž je naopak stále větší. Proto musíme letos v rámci Export Compliance provádět ještě zevrubnější kontroly exportu. Jako například: Kdo je za objednávkou? Existují nějaké nesrovnalosti? atd. Je nutné rovněž dodržovat právě platná embarga.

Lorente: Také je nutné mít stále na zřeteli nařízení o zboží dvojího užití. Jedná se o to, zda mohou být naše produkty vojensky využitelné. Zejména u elektronických řešení se to dá velmi těžko vyloučit, neboť čipy lze použít mnohostranně.

Mildner: Naše práce je tedy velmi pestrá. ◆

PORTRÉT

Hubert Mildner

Do společnosti EVVA nastoupil během svých studií podnikové ekonomie

Vedoucí prodeje celé skupiny EVVA se zaměřením na strategii

V soukromí cestuje stejně rád jako v zaměstnání.

Ulises Lorente

Narodil se v Madridu ve Španělsku

V roce 2007 přijel do Vídně v rámci výměny absolventů a již zde zůstal

Od roku 2009 pracuje u společnosti EVVA jako manažer regionálního prodeje CEE/SEE, od roku 2012 jako manažer exportu

V soukromí si užívá čas se svou 14měsíční dcerou, kvůli které byl i na částečné otcovské dovolené.