

Von Wien in die Welt

Was 1919 mit der Erfindungs-Versuchs-Verwertungs-Anstalt, kurz EVVA, im 15. Wiener Gemeindebezirk begann, entwickelte sich zu einem international erfolgreichen Unternehmen. Rund 750 Mitarbeiter in Wien und den Niederlassungen in zehn Ländern sowie Partner und Kunden auf allen Kontinenten machen die Welt zumindest im Kleinen ein bisschen sicherer.

Simon Leung aus Hongkong öffnet mit seinem Smartphone die Tür zu seinem Büro – dank AirKey ebenso seine Mitarbeiter. Sorgfältig schließt Krankenpfleger Yves Nzé in Libreville in Gabun den Zugang zu seiner Radiologiestation mit seinem robusten EPS-Schlüssel. Motiviert öffnet Eléni Papadopoulou die Tür zu ihrem Büro in Thessaloniki in Griechenland. Als Lorin Schöttli im Aargau die Tür zur Casa Hubpünt öffnet, wird dank Xesar und ICS auch gleich seine Arbeitszeit aufgezeichnet. Tausende Kilometer liegen zwischen den Menschen, aber allen ist gemeinsam, dass sie tagtäglich ein Produkt der Firma EVVA nutzen.

Export als Wachstumsmotor

Heute macht der Export sowohl in die Niederlassungen als auch zu den Distributoren bereits 50% des Umsatzes aus. Und geht es nach den strategischen Zielen, wird sich dieser Anteil noch weiter erhöhen,

denn Wachstum ist für EVVA über den Export möglich. Den Löwenanteil lukriert hier Deutschland mit fast 50% bei noch immer großem Potenzial.

Mit zwei Modellen international erfolgreich

Für den internationalen Erfolg setzt EVVA auf zwei Varianten der internationalen Partnerschaft bzw. Kundennähe. In den zehn Niederlassungen in Europa werden EVVA-Produkte teils vor Ort hergestellt, finalisiert sowie Kunden und Partner bei der Planung und Realisierung ihrer Lösungen unterstützt. Sie stehen zu mindestens 50% im Eigentum von EVVA, sind in die strategischen Entscheidungen eingebunden und berichten nach Wien.

Sogenannte Distributoren bilden Brückenköpfe in 48 Länder. Sie sind eigenständige Unternehmen, die im eigenem Namen auf dem Markt agieren. Ihre Größe reicht von einer One-Man-Show bis hin zu Unternehmen, die



»Damit wir unsere Arbeitsplätze sichern können, muss EVVA als Unternehmen stetig wachsen. Das ist in einem kleinen Land wie Österreich nicht ausreichend möglich. Deshalb ist die Internationalisierung die notwendige Konsequenz, um den Standort Österreich auch für die Zukunft zu sichern.«



Stefan Ehrlich-Adám, CEO EVVA Sicherheitstechnologie GmbH



Das Herz von EVVA, die Produktion befindet sich mitten in Wien, der Hauptstadt von Österreich

größer sind als EVVA. Gemeinsam ist ihnen, dass sie mit EVVA vertraglich verbunden sind. In den Verträgen werden Absatzziele vereinbart sowie Rahmenbedingungen, wie das Angebot von Schulungen. So gelingt EVVA der softe Einstieg in Märkte, die aufgrund ihrer geografischen Lage oder ihrer Strukturen nur schwer zu erschließen sind. Dazu Ulises Lorente, Export Manager: „Einen Markt erschließen kann man nur mit einem verlässlichen und gut vernetzten Partner vor Ort.“

Über Grenzen hinweg höchste Qualität

Damit auch den Partnern vor Ort die bewährte EVVA-Qualität rasch und

reibungslos zur Verfügung steht, wird mit sogenannten vormontierten Produkten gearbeitet. So werden gerade im mechanischen Bereich meist halbfertige Produkte geliefert, die der Distributor dann vor Ort komplettiert und an die jeweiligen Bedürfnisse anpasst. Das gewährleistet kurze Lieferzeiten und spart darüber hinaus Kosten, da nicht laufend Kleinmengen versandt werden müssen. Dank der großen Auswahl an verschiedenen Schließzylinder-Profilen und den umfangreichen Zusatzfunktionen können EVVA-Sicherheitsprodukte im Endeffekt perfekt nahezu jede länderspezifische Anforderung erfüllen.

Wohin geht der Weg?

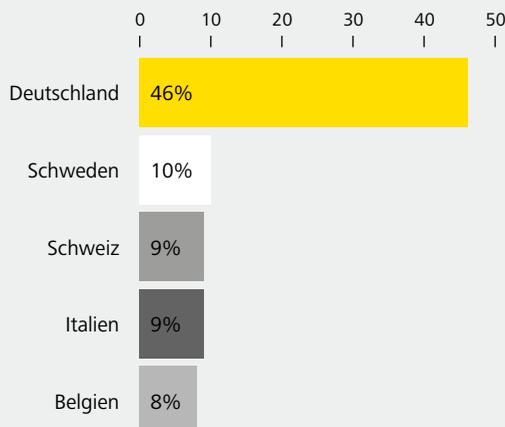
Auch wenn die Weltkarte mit Niederlassungen und Distributoren bunt gemixt wirkt, die Realisierung von Niederlassungen sowie die Zusammenarbeit mit Distributoren werden strategisch genau ausgewählt. Denn für EVVA sind Märkte nur dann rentabel, wenn die vorhandenen Produkte ohne umständliche Produktanpassungen verwendbar sind. Demnach liegt Potenzial in Europa, im Mittleren Osten sowie in Südostasien/Australien.

Die Stufen der EVVA-Partnerschaft

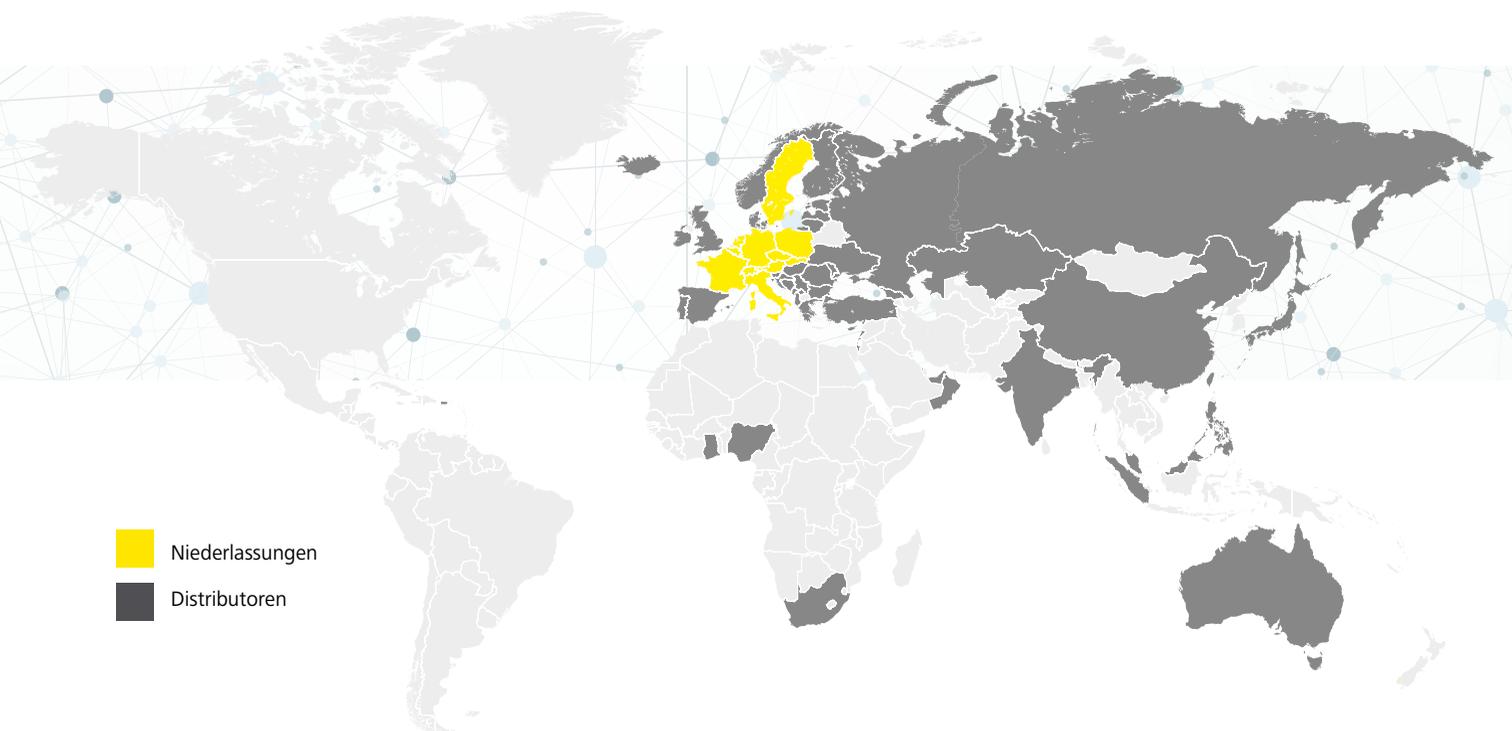
Für EVVA ist die Zusammenarbeit mit den Partnern sowohl national als auch international essenziell. In der Elektronik ist das Partnerprogramm bereits weltweit ausgerollt. In der Mechanik

Ranking der Top-Exportmärkte nach Umsatz

Die TOP 5 Exportmärkte von EVVA sind Deutschland, Schweden, Schweiz, Italien und Belgien.



Die EVVA-Welt



ist es noch in Planung und wird gerade in der Schweiz getestet. Insgesamt stehen den Partnern drei Stufen der Zusammenarbeit zur Verfügung plus der Distributionsstufe für Unternehmen im Ausland. EVVA unterscheidet zwischen:

Reseller: Hier bestellt der Partner lediglich und bekommt je nach Volumen unterschiedliche Rabatte.

Partner: Über regelmäßige Bestellungen hinaus nehmen die Partner auch an den bewährten EVVA-Schulungen teil, um so noch mehr über die Produkte, ihre Lösungsmöglichkeiten und ihren Kundennutzen zu erfahren. Verkaufstrainings runden das Angebot ab.

Certified Partner: In dieser Stufe wird der höchste Rabatt gewährt – aber es sind auch zahlreiche Auflagen zu

erfüllen, wie das Absolvieren bestimmter Schulungen, das Erhalten eines definierten Lagerstands, das Erreichen der vereinbarten Umsatzziele, die Garantie vereinbarter Lieferzeiten sowie die vorrangige Verwendung von EVVA-Produkten bei Projekten.

Internationale Messen

Um internationale Kontakte aufzubauen und zu pflegen, legt EVVA großes Augenmerk auf die Präsenz bei internationalen Events. Dazu zählen unter anderem die Intersec Dubai, die security essen oder die SECTECH in Stockholm. Im Mittelpunkt steht bei diesen Messeauftritten nicht so sehr der Endkunde, sondern der Kontaktaufbau zu potenziellen Partnern, die in weiterer Folge vielleicht auch Distributoren werden. ◆

Schritte in die Welt hinaus

In den 1970er Jahren begann EVVA mit der Internationalisierung und wurde so zum europäischen Unternehmen.

Möglich war die Internationalisierung vor allem durch den Aufkauf bereits bestehender Unternehmen und deren Integration in EVVA. So konnte das lokale Know-how sowie die Kompetenz der ansässigen Mitarbeiter weiter genutzt werden.

Heute zählen zehn Niederlassungen in Europa zu EVVA.

Die Produkte und Lösungen werden in 59 Ländern weltweit vertrieben.