

# Da Vienna nel mondo

Era il 1919 e nel 15° distretto di Vienna nasceva con la denominazione EVVA, acronimo di Erfindungs-Versuchs-Verwertungs-Anstalt (Istituto invenzioni, sperimentazioni ed applicazioni), quella che sarebbe diventata un'azienda di successo a livello internazionale. Circa 750 dipendenti a Vienna e filiali in dieci Paesi, nonché partner e clienti in tutti i continenti contribuiscono ogni giorno con il loro lavoro per rendere il mondo un po' più sicuro.

**S**imon Leung di Hong Kong e tutti i suoi collaboratori, aprono grazie ad AirKey, le porte dei propri uffici con lo smartphone. L'operatore sanitario Yves Nzé chiude meticolosamente la porta d'accesso del suo reparto di radiologia a Libreville nel Gabon con la robusta chiave EPS. Eléni Papadopoulos apre la porta del suo ufficio a Salonico, in Grecia. Quando Lorin Schöttli apre la porta di Casa Hubpünt nel Canton Argovia, viene registrato, grazie alla presenza di Xesar e ICS, anche il suo orario di lavoro. Queste persone si trovano a migliaia di chilometri di distanza le une dalle altre, ma hanno tutte in comune il fatto di utilizzare quotidianamente un prodotto dell'azienda EVVA.

## **Le esportazioni come motore di crescita**

Oggi le esportazioni verso le filiali e i distributori rappresentano già il 50% del fatturato. E se tutto prosegue secondo gli obiettivi strategici che ci siamo posti, questa percentuale sarà destinata ad

aumentare ancora grazie alle esportazioni che consentiranno ad EVVA di espandersi ulteriormente. In tutto ciò la Germania fa sicuramente la parte del leone con quasi il 50% del fatturato e un potenziale molto importante.

## **Due modelli di successo a livello internazionale**

Per garantire il successo internazionale, EVVA si affida a due varianti di partnership internazionale. Oltre a supportare clienti e partner nella pianificazione e nell'implementazione delle proprie soluzioni, le dieci filiali europee, realizzano e ultimano i prodotti EVVA direttamente in loco. Le stesse appartengono almeno per il 50% a EVVA, sono coinvolte in decisioni strategiche e fanno riferimento alla sede centrale di Vienna.

I cosiddetti distributori formano teste di ponte in 48 Paesi. Si tratta di aziende indipendenti che operano sul mercato per proprio conto. Le loro dimensioni spaziano dalla semplice ditta individuale ad aziende più grandi di EVVA. Quello



*“Affinché EVVA possa continuare a garantire i posti di lavoro esistenti, l'Azienda deve necessariamente continuare ad espandersi. Questo non è possibile in un Paese piccolo come l'Austria. Pertanto l'internazionalizzazione rappresenta la conseguenza necessaria per garantire la sua posizione sul territorio anche futuro.”*



Stefan Ehrlich-Adám, amministratore delegato di EVVA Sicherheitstechnologie GmbH



Il cuore pulsante di EVVA, ovvero lo stabilimento di produzione, si trova nel centro di Vienna, la capitale dell'Austria.

che le accomuna è la sussistenza di un rapporto contrattuale con EVVA. Nei contratti vengono concordati obiettivi di vendita e condizioni quadro, come ad esempio anche l'offerta di formazione. In questo modo EVVA riesce ad accedere a mercati, che a causa della loro posizione geografica o equilibri esistenti, sono più difficili da approcciare. A tale proposito il responsabile delle esportazioni Ulises Lorente ci racconta: “È possibile sviluppare un mercato solo con un partner locale affidabile, ben inserito e collegato alla realtà del territorio in cui opera.”

#### La massima qualità oltre i confini

Affinché la comprovata qualità di EVVA sia rapidamente e facilmente disponibile per i partner locali, vengono utilizzati i cosiddetti prodotti preassemblati. I prodotti semilavorati ad esempio,

vengono solitamente forniti direttamente. Il distributore poi li completa e li adatta in base alle singole esigenze, direttamente in loco. Questo garantisce tempi di consegna brevi e consente di ridurre i costi. In questo modo infatti possono essere evitate spedizioni continue di piccole quantità. Grazie alla vasta scelta di profili diversi dei cilindri di chiusura e alle numerose funzioni aggiuntive, i prodotti di sicurezza EVVA soddisfano praticamente qualsiasi tipo requisito specifico.

#### Dove condurrà questo percorso?

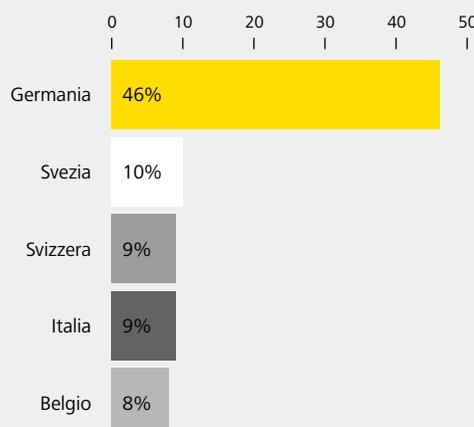
Anche se la mappa del mondo risulta costellata di filiali e distributori, la determinazione ed il posizionamento delle stesse nonché le cooperazioni con i distributori locali, è frutto di una selezione strategica e attenta. Per EVVA infatti i mercati sono redditizi solo se i prodotti esistenti possono essere utilizzati senza che vi sia la necessità di apportare modifiche complesse. Il potenziale risiede quindi in Europa, Medio Oriente e Sud-est asiatico/Australia.

#### Livelli di collaborazione di partnership con EVVA

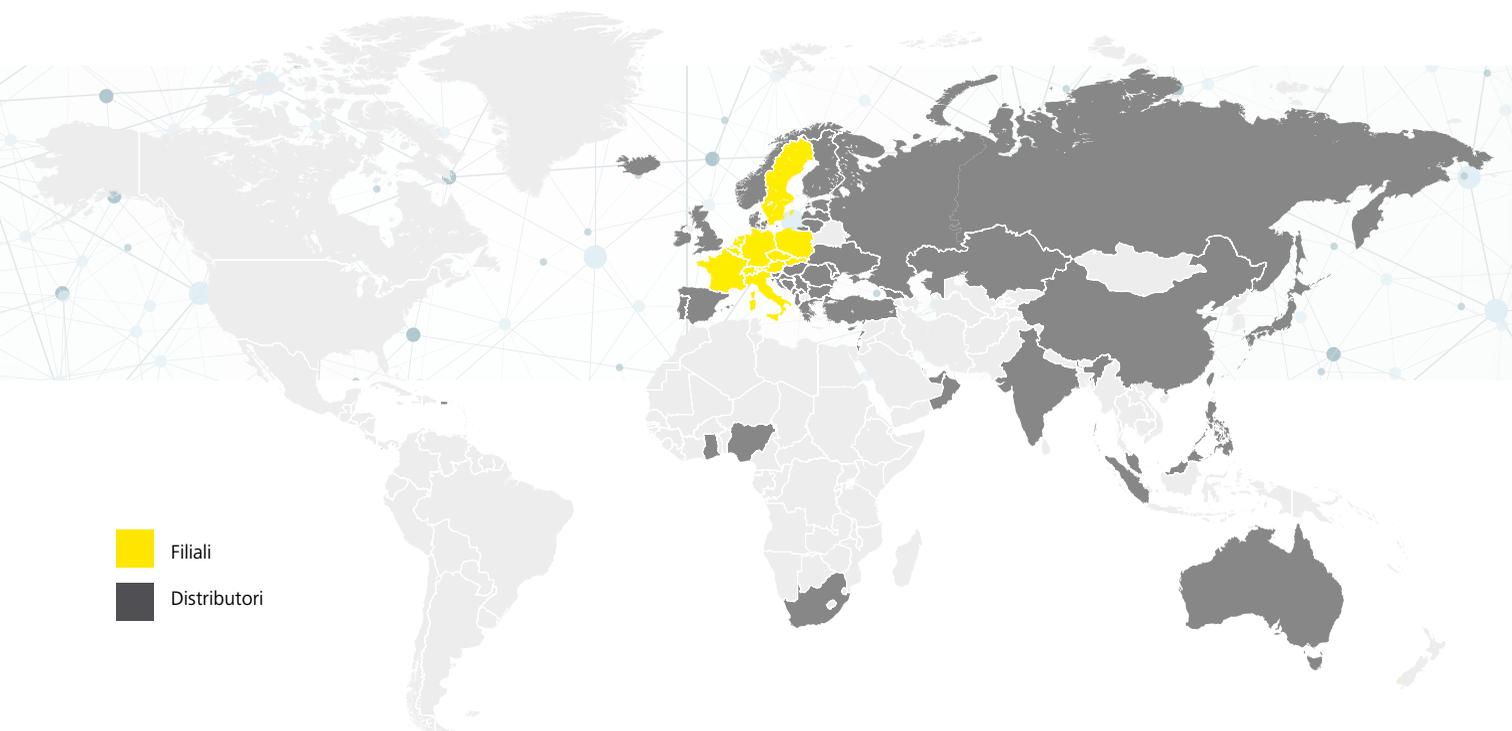
Per EVVA la cooperazione con i partner è essenziale a livello nazionale e internazionale. Nell'ambito elettronico il programma di collaborazione con i partner è già stato implementato in tutto il mondo. In ambito meccanico invece, è ancora in fase di progettazione ed è attualmente in fase di sperimentazione in Svizzera. In linea generale, oltre al livello

#### Classifica dei principali mercati di esportazione in base al fatturato

I 5 principali mercati di esportazione di EVVA sono rappresentati da Germania, Svezia, Svizzera, Italia e Belgio.



## Il mondo di EVVA



di distribuzione previsto per le aziende all'estero, i partner hanno a loro disposizione tre livelli di collaborazione. EVVA li ha distinti in:

**Rivenditore:** Questo livello è il modo ottimale per iniziare una collaborazione con EVVA. Il rivenditore acquista agli sconti riservati in base al quantitativo acquistato.

**Partner:** Oltre agli ordini periodici, questo livello di collaborazione offre ai partner consulenza professionale, corsi di formazione al fine di approfondire la conoscenza specifica dei prodotti, e tutte le possibili opzioni di implementazione degli stessi. Semplicemente un servizio migliore a vantaggio del cliente. L'offerta è completata inoltre anche dalla formazione tecnica alle vendite.

**Partner certificato:** Questo corrisponde al livello più alto di collaborazione. La percentuale di sconto riservata è la

più elevata. Ovviamente i requisiti da soddisfare sono più numerosi ed impegnativi. Vi è l'obbligo di partecipazione e frequenza ai corsi di aggiornamento, il mantenimento di determinate scorte di magazzino, il raggiungimento degli obiettivi di vendita pattuiti, l'obbligo di rispettare i tempi di consegna concordati e l'impiego prioritario di prodotti EVVA nella realizzazione dei progetti.

### Fiere internazionali

Al fine di stabilire e coltivare contatti internazionali, EVVA attribuisce grande importanza alla sua partecipazione a fiere di settore internazionali. Questi ultimi eventi includono l'Intersec Dubai, la Security Essen o la SECTECH di Stoccolma. Queste fiere sono focalizzate sulla creazione di contatti con potenziali partner, che potrebbero diventare in futuro distributori. ◆

## Espansione globale

EVVA ha avviato la sua internazionalizzazione negli anni '70 ed è diventata così un'azienda europea.

L'internazionalizzazione è stata resa possibile grazie all'acquisizione di realtà aziendali già esistenti sul territorio e alla loro integrazione nel gruppo EVVA. In questo modo è stato possibile sfruttare il know-how locale e le competenze dei dipendenti esistenti.

Oggi in Europa EVVA conta ben dieci filiali.

I suoi prodotti e le sue soluzioni vengono distribuiti in 59 Paesi in tutto il mondo.