

# In giro per il mondo



Hubert Mildner e Ulises Lorente sono i due referenti responsabili delle filiali e dei distributori di EVVA. La loro vita quotidiana è scandita da viaggi, conferenze telefoniche e rapporti con culture diverse.



**D**ieci filiali che distribuiscono prodotti EVVA in 11 Paesi, svariati distributori dislocati in 48 Paesi... ma come avviene la cooperazione tra tutti ma e soprattutto, in che modo vengono perseguiti gli obiettivi comuni?

*Mildner: "Procediamo in maniera molto strutturata. La chiave dello sviluppo continuo fa parte della nostra strategia aziendale, che abbraccia completamente tutti settori e per poter raggiungere un futuro positivo e di successo. Possediamo strategie proprie dei prodotti, risorse umane, finanza e produzione. Tali strategie definiscono come intendiamo modellare il futuro e questo orientamento costituisce la base per la nostra pianificazione annuale. Lo stesso è vale ed è vincolante anche per le nostre filiali. Oltre a questo si aggiungono le rispettive condizioni quadro, come il portafoglio prodotti o la definizione dei prezzi. In questo modo cerchiamo di raggiungere l'obiettivo fissato dall'amministratore delegato."*

**In che modo si verificano la comunicazione e l'interazione con filiali e distributori nella vita di tutti i giorni?**

*Mildner: "Anche in questo caso seguiamo delle regole precise. È prevista una*

*videoconferenza settimanale con le filiali. Nel corso di questa, ci scambiamo informazioni soprattutto sulle campagne di marketing, sui nuovi prodotti o sulle azioni nelle vendite. In occasione del reporting online mensile, ciascuna filiale fornisce gli ultimi dati sullo sviluppo del business ed il raffronto con il rispettivo budget. In questo modo teniamo sotto controllo costantemente lo sviluppo e, qualora fosse necessario, possiamo adottare i correttivi del caso. Con le filiali sono previste anche delle conferenze speciali con cadenza semestrale. Alcuni dei nostri responsabili di filiale inoltre, vengono integrati nel team strategico di EVVA affinché con il loro contributo professionale svolgano un ruolo attivo nell'ambito dello stesso."*

*Lorente: "La comunicazione con i distributori invece segue regole diverse, proprio perchè si tratta di partner esterni. Ci impegniamo principalmente nello scambio diretto di informazioni in loco. In termini di tempo questo si traduce in circa 60 giorni di viaggio all'anno per ogni membro del mio team. A Vienna riceviamo i clienti sia per i corsi di formazione che per consulenze o colloqui di lavoro. Il resto dei contatti necessari avviene tramite e-mail, telefonicamente e in videoconferenza. Fondamentale per noi è anche la presenza a fiere internazionali in particolare nelle aree per noi strategiche o di particolare interesse. In tali occasioni, coltiviamo non solo i contatti esistenti,*





Hubert Mildner, responsabile delle vendite internazionali, e Ulises Lorente conoscono le sfide di un'azienda internazionale come EVVA

**Non si fa che parlare di internazionalizzazione e globalizzazione. Ritieni che il quadro giuridico supporti questo sviluppo?**

*Mildner: "No, l'onere amministrativo è sempre maggiore. Pertanto nel contesto della conformità relativa alle esportazioni, quest'anno dobbiamo eseguire dei controlli ancora più rigidi, ponendoci mano le domande specifiche come: Chi si cela dietro all'ordine? Sono presenti delle incongruenze? E così via... Così come devono essere assolutamente rispettati tutti gli attuali embarghi di esportazione.*

*Lorente: "Inoltre, occorre sempre tener presente il regolamento sulle esportazioni beni a doppio uso. Si tratta di stabilire se i nostri prodotti potrebbero essere utilizzati anche per scopi militari. Soprattutto con le soluzioni elettroniche, questo è spesso difficile da escludere perché i chip possono essere utilizzati in molti modi.*

*Mildner: "Il nostro lavoro rimane dunque molto variegato."* ◆

*"EVVA è sinonimo di partnership per la distribuzione orientata al progetto: Oltre una certa dimensione, la forza vendita EVVA è coinvolta nella pianificazione. La transazione poi avviene attraverso il partner"*

Hubert Mildner, responsabile delle vendite internazionali presso EVVA

*ma cerchiamo addirittura di creare nuove partnership."*

**C'è un Paese nel quale la filiale esclude i partner o i distributori?**

*Mildner: "No, nel modo più assoluto, perché i nostri partner sono essenziali per noi. Sono ben inseriti nel tessuto locale, conoscono le condizioni legate al territorio e nel contempo sono così ben preparati che possiamo contare pienamente su di loro affinché il progetto abbia successo. Anche in Austria la pensiamo così. Collaboriamo con i partner soprattutto per garantire al cliente l'assistenza post-vendita, tra cui la manutenzione, la sostituzione delle batterie, ecc."*

**Lei è perfino attivo in culture completamente estranee a noi europei. Come riesce ad evitare le incomprensioni dovute alle differenze nazionali?**

*Lorente: "Il mio team ed io, ci consideriamo i "difensori" dei nostri partner di culture diverse. Ci sforziamo di mediare tra le esigenze a volte insolite dei nostri clienti o mercati e la mentalità centroeuropea all'interno di EVVA. È anche importante tener conto del know-how dei partner, poiché molti di essi apportano numerose conoscenze pregresse perfino in assenza di una formazione specifica fornita da EVVA. In tal caso dobbiamo verificare che la prestazione sia giusta e che il servizio richiesto venga semplicemente fornito con altri mezzi."*

*Mildner: "Questo interesse per le particolarità regionali caratterizza la cooperazione in tutta l'azienda. Quello che qui da noi in Austria viene realizzato su misura potrebbe invece rappresentare lo standard in un altro Paese o regione. In circostanze simili è sempre necessario prestare attenzione e valutare soprattutto i pro e i contro nonché, naturalmente, fare un'attenta valutazione dei costi.*

**PROFILO**

**Hubert Mildner**

È entrato a far parte di EVVA nel 1998 mentre studiava economia aziendale

Responsabile commerciale delle vendite del gruppo EVVA con particolare attenzione alla strategia.

Viaggia volentieri sia in privato e che professionalmente.

**Ulises Lorente**

Nato a Madrid (Spagna)

Si trasferisce a Vienna nel 2007 per partecipare a un programma di scambio universitario e rimane poi definitivamente per amore.

Responsabile delle vendite regionali dell'area CEE/SEE presso EVVA dal 2009, diventa responsabile delle esportazioni nel 2012

In privato si diverte con la figlia di 14 mesi, per la quale è stato anche in congedo parentale.