

Weltweit unterwegs



Hubert Mildner und Ulises Lorente sind die beiden Gesichter, die für Niederlassungen und Distributoren von EVVA zuständig sind. Ihr Alltag ist bestimmt von Reisen, Telefonkonferenzen und dem Umgang mit den unterschiedlichsten Kulturen.

Zehn Niederlassungen, die in 11 Ländern EVVA-Produkte vertreiben, dazu Distributoren in 48 Ländern – wie erfolgen die Zusammenarbeit und vor allem auch das Verfolgen gemeinsamer Ziele?

Mildner: Wir gehen hier sehr strukturiert vor. Der Schlüssel für die kontinuierliche Entwicklung ist unsere Unternehmensstrategie, die im Detail alle Bereiche umfasst und diese für eine erfolgreiche Zukunft ausrichten soll. Wir haben eigene Strategien für Produkte, HR, Finanzen und Produktion. Darin ist definiert, wie wir die Zukunft gestalten wollen. Aus dieser Ausrichtung leitet sich die jährliche Planung ab. Diese ist auch für die Niederlassungen verbindlich. Dazu kommen die jeweiligen Rahmenbedingungen, wie das Produktportfolio oder die Preisgestaltung. Auf diesem Weg versuchen wir das vom Geschäftsführer gesetzte Ergebnisziel zu erreichen.

Wie erfolgen Kommunikation und Austausch mit den Niederlassungen und Distributoren im Alltag?

Mildner: Auch hier ist alles genau

geregelt. Wir haben mit den Niederlassungen wöchentlich Videokonferenzen. Dabei geht es vor allem um den Austausch zu Marketingaktionen, neuen Produkten oder Vertriebsüberlegungen. Im Rahmen des monatlichen Web Reportings liefert jede Niederlassung die aktuellen Zahlen der Geschäftsentwicklung zum jeweiligen Budget. So haben wir laufend die Kontrolle über die Entwicklung und können bei Bedarf eingreifen. Zweimal im Jahr gibt es spezielle Niederlassungskonferenzen. Darüber hinaus ist ein Teil der Niederlassungsleiter in das Strategieteam der EVVA integriert, um hier aktiv mitzugestalten.

Lorente: Die Kommunikation mit den Distributoren

folgt anderen Regeln, da es sich dabei ja um externe Partner handelt. Primär bemühen wir uns um direkten Austausch vor Ort. Das bedeutet für jeden aus meinem Team rund 60 Reisetage pro Jahr. Wir empfangen aber auch Kunden in Wien für Schulungen oder Gespräche. Den Rest der notwendigen Kontakte decken wir mit E-Mail, Telefon und Videokonferenzen ab. Wesentlich ist auch die Präsenz auf den internationalen Messen in den für uns wichtigen Regionen. Dabei pflegen wir nicht nur die bestehenden Kontakte, sondern bemühen uns auch sehr neue Partnerschaften zu schließen.





Hubert Mildner, Vertriebsleiter international und Ulises Lorente kennen die Herausforderungen eines internationalen Unternehmens wie EVVA

Internationalisierung und Globalisierung sind ja in aller Munde. Haben Sie den Eindruck, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen diese Entwicklung unterstützen?

Mildner: Der administrative Aufwand wird im Gegenteil immer größer. So müssen wir heuer im Rahmen der Export Compliance noch genauere Exportkontrollen durchführen, wie: Wer steht hinter der Bestellung? Gibt es Ungereimtheiten? etc. Auch die gerade aktuellen Embargos sind einzuhalten.

Lorente: Auch die Dual Use Verordnung gilt es immer im Auge zu behalten. Dabei geht es darum, ob unsere Produkte militärisch genutzt werden könnten. Gerade bei elektronischen Lösungen ist das oft schwierig auszuschließen, weil die Chips vielfältig verwendet werden könnten.

Mildner: Unsere Arbeit bleibt also abwechslungsreich. ◆

»EVVA steht zum Projektorientierten Partnervertrieb: Ab einer gewissen Größe ist der Außendienst der EVVA unterstützend bei der Planung dabei. Die Abwicklung erfolgt dann mit dem Partner.«

Hubert Mildner, Bereichsleiter Vertrieb International bei EVVA

Schließt eine Niederlassung Partner oder sogar Distributoren in einem Land aus?

Mildner: Nein, denn unsere Partner sind für uns essenziell. Sie sind vor Ort, kennen die lokalen Gegebenheiten und sind gleichzeitig so geschult, dass wir uns darauf verlassen können, dass das Projekt klappt. Auch in Österreich halten wir es so. Wir arbeiten meist mit Partnern zusammen, allein schon, um auch den Aftersale, wie Wartung, Batterietausch etc. für den Kunden zu sichern.

Sie sind ja auch in für uns Europäer ganz fremden Kulturen aktiv. Wie verhindern Sie Missverständnisse aufgrund nationaler Gegensätze?

Lorente: Mein Team und ich sehen uns immer wieder als Anwälte unserer Partner aus anderen Kulturen. Wir

bemühen uns zwischen den teilweise ungewöhnlichen Anforderungen unserer Kunden und Märkte sowie den mitteleuropäischen Vorstellungen innerhalb von EVVA zu vermitteln. Auch beim Know-how der Partner gilt es oft, genau hinzuschauen, denn viele bringen auch ohne EVVA-spezifische Schulungen eine Menge Vorwissen mit. Hier müssen wir prüfen: Stimmt die Performance? Wird die erforderliche Leistung einfach auf anderem Weg erbracht?

Mildner: Dieses Eingehen auf regionale Besonderheiten prägt die Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen. Denn was für uns in Österreich eine Sonderfertigung ist, ist in dem Land oder in der Region vielleicht Standard. Hier gilt es stets aufmerksam zu sein und vor allem auch Vor- und Nachteile abzuwägen – und natürlich die Kosten zu berechnen.

IM PORTRÄT

Hubert Mildner

1998 während des BWL-Studiums zu EVVA gekommen

 Gesamtvertriebsleiter der EVVA-Gruppe mit dem Schwerpunkt Strategie

 Privat reist er ebenso gerne wie beruflich

Ulises Lorente

Geboren in Madrid/Spanien

 2007 im Rahmen eines Absolventenaustauschs nach Wien gekommen und aus Liebe geblieben

 Seit 2009 bei EVVA Regional Sales Manager CEE/SEE, seit 2012 Export Manager

 Privat genießt er die Zeit mit seiner 14 Monate alten Tochter, für die er auch in Teilkarenz war