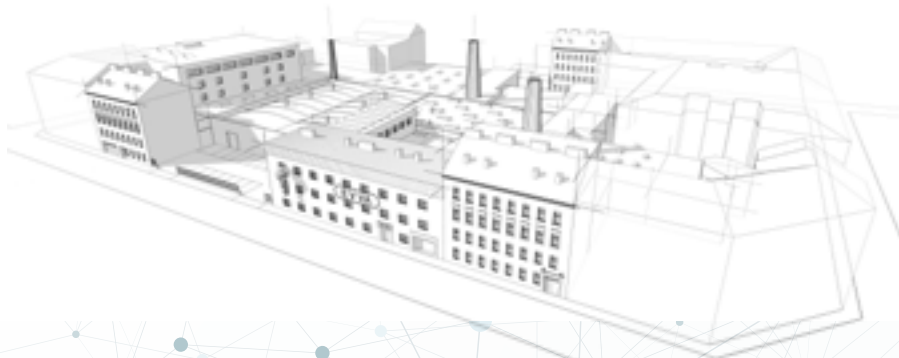




Van Wenen in de hele wereld

Wat in 1919 begon met de Erfindungs-Versuchs-Verwertungs-Anstalt, in het kort EVVA, in het 15e Weense gemeentedistrict, ontwikkelde zich tot een internationaal succesvol bedrijf. Ongeveer 750 medewerkers in Wenen en vestigingen in tien landen, alsook partners en klanten op alle continenten, maken de wereld in elk geval op kleine schaal een beetje veiliger.

Simon Leung uit Hongkong opent met zijn smartphone de deur van zijn kantoor – dankzij AirKey kunnen zijn medewerkers dat ook. Zorgvuldig sluit verpleegkundige Yves Nzé in Libreville in Gabon de toegang tot zijn radiologiekantoor af met zijn robuuste EPS-sleutel. Gemotiveerd maakt Eléni Papadopoulos de deur van haar kantoor open in Thessaloniki in Griekenland. Als Lorin Schöttli in Aargau de deur van Casa Hubpünt opent, wordt dankzij Xesar en ICS ook direct zijn werktijd geregistreerd. Tussen al deze mensen liggen duizenden kilometers, maar ze gebruiken allemaal elke dag een product van de firma EVVA.

Export als groeimotor

Tegenwoordig vormt de export zowel bij de vestigingen als bij de distributeurs al 50% van de omzet. Volgens de strategische doelen zal dit aandeel nog verder toenemen, want groei is voor EVVA mogelijk via de export. Het

leeuwendel hiervan neemt Duitsland voor zijn rekening, met 50% en nog steeds een groot potentieel.

Met twee modellen internationaal succesvol

Voor het internationale succes vertrouwt EVVA op twee varianten van internationaal partnerschap of een nauwe relatie met de klant. In de tien vestigingen in Europa worden sommige EVVA-producten ter plaatse geproduceerd. Ze worden volledig afgewerkt en klanten en partners worden ondersteund bij het plannen en realiseren van hun projecten. De vestigingen zijn voor minstens 50% in het bezit van EVVA. Ze zijn betrokken bij de strategische beslissingen en rapporteren aan Wenen.

Zogenaemde distributeurs vormen in 48 landen de meerderheid. Dit zijn zelfstandige ondernemingen die onder hun eigen naam actief zijn op de markt. Hun omvang varieert van de one-man-show tot en met onder-



»Om onze werkgelegenheid te kunnen garanderen, moet EVVA als onderneming continu groeien. In een klein land als Oostenrijk is dat niet voldoende mogelijk. Daarom is verdere internationalisering het noodzakelijk gevolg om de Oostenrijkse vestigingsplaats ook in de toekomst te kunnen garanderen.«



Stefan Ehrlich-Adám, CEO EVVA Sicherheitstechnologie GmbH



Het hart van EVVA, de productie, bevindt zich middenin Wenen, de hoofdstad van Oostenrijk.

nemingen die groter zijn dan EVVA. Eén ding hebben ze allemaal gemeen: ze hebben met EVVA een contract afgesloten. In deze contracten worden omzetdoelen afgesproken, net als randvoorwaarden als het aanbieden van trainingen. Zo slaagt EVVA erin toegang te krijgen tot markten die vanwege hun geografische ligging of de structuur anders moeilijk te bereiken zijn. Ulises Lorente, Export Manager, hierover: "Een markt kan alleen worden veroverd met een betrouwbare en goed geïntegreerde partner ter plaatse."

Over alle grenzen heen topkwaliteit

Om ervoor te zorgen dat ook de partners ter plaatse snel en moeiteloos kunnen profiteren van de beproefde EVVA-kwaliteit, wordt er gewerkt

met voorgemonteerde producten. Zo worden nu op mechanisch gebied meestal halfproducten geleverd, die de distributeur vervolgens ter plaatse afwerkt en aan de betreffende behoeften aanpast. Dit garandeert snelle levertijden en bespaart bovendien kosten, doordat niet continu kleine aantallen hoeven te worden verzonden. Dankzij de grote selectie van verschillende cilinderprofielen en het grote aantal extra functies kunnen beveiligingsproducten van EVVA uiteindelijk perfect voldoen aan vrijwel elke specifieke vereiste van een land.

Waar brengt ons dit?

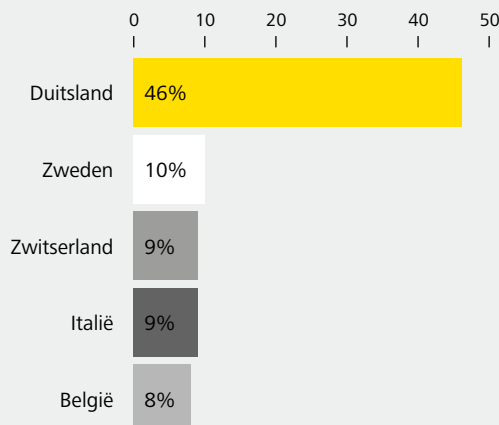
Ook al lijkt de wereldkaart met vestigingen en distributeurs een bonte mix, toch wordt de implementatie van vestigingen en het partnerschap met distributeurs strategisch bijzonder nauwkeurig gekozen. Want voor EVVA zijn markten alleen rendabel wanneer de beschikbare producten zonder ingewikkelde aanpassingen bruikbaar zijn. Bijgevolg hebben Europa, het Midden-Oosten en Zuidoost-Azië/Australië het grootste potentieel.

De niveaus van het EVVA-partnerschap

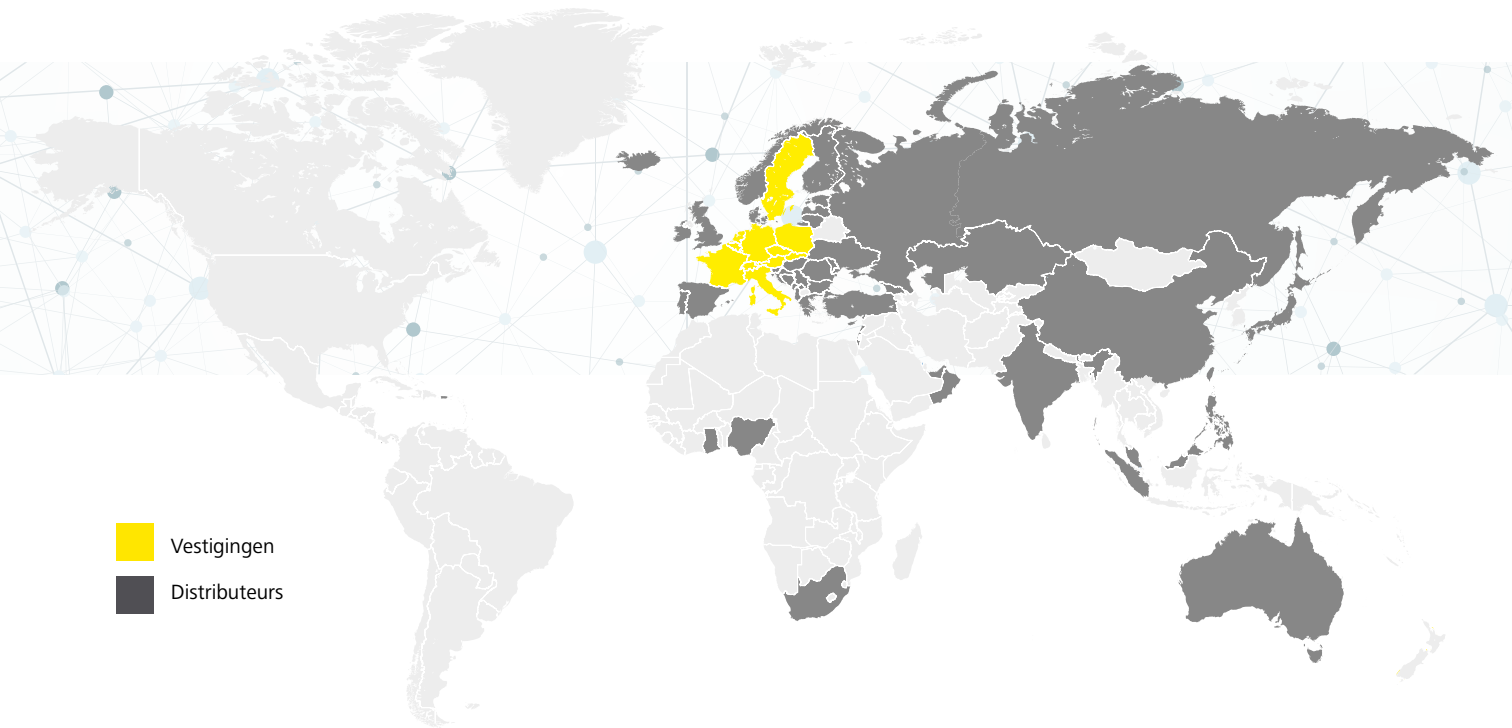
Voor EVVA is de samenwerking met partners zowel nationaal als internationaal van essentieel belang. Bij de elektronische systemen is het Partnerprogramma al wereldwijd ingevoerd. Voor de mechanische systemen zijn we nog in de voorberei-

Ranking van de top-exportmarkten volgens omzet

De TOP 5 exportmarkten van EVVA bestaat uit Duitsland, Zweden, Zwitserland, Italië en België.



De wereld van EVVA



dingsfase die momenteel wordt getest in Zwitserland. In totaal zijn er drie samenwerkingsniveaus voor partners mogelijk. Daarnaast komt nog het distributieniveau voor ondernemingen in het buitenland. EVVA onderscheidt zich tussen:

Resellers: hierbij bestelt de partner enkel en krijgt een bepaalde korting aan de hand van de omzet.

Partners: naast regelmatige bestellingen nemen partners ook deel aan de beproefde EVVA-trainingen om zo nog meer kennis op te doen over de producten, de mogelijke oplossingen en hun voordelen voor de klant. Verkooptrainingen maken dit aanbod compleet.

Certified Partners: op dit niveau geldt de hoogste korting. Maar er moet ook worden voldaan aan diverse

eisen, zoals het volgen van bepaalde trainingen, het handhaven van een gedefinieerde voorraad, het realiseren van de afgesproken omzetdoelen, de garantie van overeengekomen levertijden en voorrang geven aan EVVA-producten bij projecten.

Internationale beurzen

Om internationale contacten aan te knopen en verder te onderhouden, hecht EVVA grote waarde aan de aanwezigheid op internationale events. Hiertoe behoren onder andere Intersec Dubai, Security Essen of SECTECH in Stockholm. Op deze beurzen staat niet zozeer de eindklant centraal, maar eerder het aanknopen van contacten met potentiële partners, die misschien ook kunnen uitgroeien tot distributeurs. ◆

Stappen in de wijde wereld

In de jaren 70 begon EVVA met de internationalisering en groeide uit tot een Europese onderneming.

Dit werd vooral mogelijk door de overname van reeds bestaande ondernemingen en hun integratie binnen EVVA. Zo kon de lokale knowhow en de competentie van medewerkers ter plaatse verder worden benut.

Tegenwoordig behoren tien vestigingen in Europa tot EVVA.

De producten en oplossingen worden in 59 landen wereldwijd verkocht.