

Wereldwijd op pad



Hubert Mildner en Ulises Lorente zijn de twee gezichten die verantwoordelijk zijn voor de vestigingen en distributeurs van EVVA. Hun dagelijkse leven wordt bepaald door reizen, telefoonconferenties en de omgang met de meest uiteenlopende culturen.



Tien vestigingen die in 11 landen EVVA-producten verkopen, plus distributeurs in 48 landen – hoe verloopt de samenwerking en vooral ook het volgen van gemeenschappelijke doelen?

Hubert Mildner: Op dit punt werken we heel gestructureerd. De sleutel voor de continue ontwikkeling is onze bedrijfsstrategie. In detail omvat deze alle vakgebieden die zich samen moeten oriënteren voor een succesvolle toekomst. We hebben een eigen strategie voor producten, HR, financiën en productie. Hierin is vastgelegd hoe we de toekomst vorm willen geven. Vanuit deze oriëntatie wordt de jaarlijkse planning afgeleid. Deze is ook bindend voor de vestigingen. Daarnaast gelden de randvoorwaarden, zoals het productassortiment of het prijsbeleid. Op die manier proberen we de door de directie geformuleerde doelstelling te bereiken.

Hoe is de dagelijkse communicatie en uitwisseling met de vestigingen en distributeurs georganiseerd?

Hubert Mildner: Ook hier is alles nauwkeurig geregeld. Met de vestigingen houden we elke week

videoconferenties. Daarbij gaat het vooral om het bespreken van de marketingacties, nieuwe producten of ideeën voor de verkoop. In het kader van de maandelijkse Web Reporting levert iedere vestiging de actuele cijfers van het business development ten opzichte van het betreffende budget. Zo hebben we de ontwikkeling voortdurend onder controle en kunnen, indien nodig, ingrijpen. Twee keer per jaar organiseren we speciale bijeenkomsten voor de vestigingen. Bovendien is een deel van de filiaalleiders opgenomen in het strategieteam van EVVA om actief mee te werken.

Ulises Lorente: De communicatie met de distributeurs verloopt volgens

andere regels, omdat het hierbij om externe partners gaat. In eerste instantie streven wij naar directe uitwisseling ter plaatse. Dat betekent voor iedereen in mijn team zo'n 60 reisdagen per jaar. Maar we ontvangen ook klanten in Wenen voor trainingen of gesprekken. De rest van de noodzakelijke contacten wikkelen we af via e-mail, telefoon en videoconferenties. Essentieel is ook de aanwezigheid op de internationale beurzen in de regio's die voor ons belangrijk zijn. Daarbij verzorgen we niet alleen de bestaande relaties, maar zetten ons ook in om nieuwe partners te vinden.





»EVVA staat voor project-georiënteerde verkoop door partners: vanaf een bepaalde grootte ondersteunt de buitendienst van EVVA actief bij de planning. De afwikkeling gebeurt daarna met de partner.«

Hubert Mildner, Hoofd Sales International bij EVVA

Kan een vestiging in een bepaald land partners of zelfs distributeurs uitsluiten?

Hubert Mildner: Nee, want partners zijn voor ons essentieel. Ze bevinden zich ter plaatse, kennen de lokale gewoontes en zijn tegelijkertijd zo getraind dat wij erop kunnen vertrouwen dat het project een succes wordt. Zo gaan we ook in Oostenrijk te werk. We werken meestal samen met partners, alleen al om ook de aftersales, zoals onderhoud, vervangen van batterijen e.d. voor de klant te verzekeren.

U bent ook actief in culturen die ons, Europeanen, compleet vreemd zijn. Hoe vermijdt u misverstanden op basis van nationale verschillen?

Ulises Lorente: Mijn team en ik beschouwen ons altijd weer als raadsman van onze partners uit een andere cultuur. Wij

zetten ons in om de soms ongebruikelijke wensen van onze klanten en markten volgens de Midden-Europese denkwijze binnen EVVA duidelijk te maken. Ook bij de knowhow van de partners moeten we vaak erg precies zijn. Veel van hen brengen ook zonder specifieke trainingen van EVVA al veel voorkennis mee. Dan moeten we controleren of de voorstelling ook klopt. Wordt de gewenste prestatie misschien op een andere manier geleverd?

Hubert Mildner: Dit inspelen op regionale bijzonderheden is bepalend voor de samenwerking binnen de hele onderneming. Want wat voor ons in Oostenrijk een speciaal vervaardigd product is, kan in het betreffende land of de regio standaard zijn. Het gaat erom dit altijd aandachtig te volgen en in het bijzonder ook voor- en nadelen tegen elkaar af te wegen – en natuurlijk de kosten goed te berekenen.

Hubert Mildner, Hoofd Sales International en Ulises Lorente kennen de uitdagingen van een internationale onderneming als EVVA

Iedereen heeft het over internationalisering en mondialisering. Heeft u de indruk dat de wettelijke randvoorwaarden deze ontwikkeling ondersteunen?

Hubert Mildner: De administratieve processen worden steeds complexer. Zo moeten we tegenwoordig in het kader van de Export Compliance nog preciezere exportcontroles uitvoeren, zoals: wie schuilt er achter de bestelling? Bestaan er tegenstrijdigheden, ...? Ook actuele embargo's moeten worden nageleefd.

Ulises Lorente: Ook de Dual Use-verordening moet in het oog worden gehouden. Hierbij gaat het om de vraag of onze producten voor militaire toepassingen bruikbaar zijn. Juist bij elektronische oplossingen is dat vaak moeilijk uit te sluiten, omdat de chips op diverse manieren kunnen worden gebruikt.

Hubert Mildner: Ons werk blijft dus heel afwisselend. ◆

IN DE KIJKER

Hubert Mildner

In 1998 tijdens zijn studie bedrijfskunde bij EVA terechtgekomen

 Hoofd Sales van de hele EVVA-groep met klemtoon op strategie

 Privé is hij net zo graag op reis als voor zijn werk.

Ulises Lorente

Geboren in Madrid / Spanje

 In 2017 in het kader van een uitwisselingsprogramma naar Wenen gekomen en de liefde heeft hem hier gehouden

 Sinds 2009 bij EVVA Regional Sales Manager CEE/SEE, sinds 2012 Export Manager

 Privé geniet hij van de tijd met zijn dochtertje van 14 maanden, voor wie hij ook vaderschapsverlof opnam.