

# Z Wiednia na cały świat

Utworzona w Wiedniu, w 1919 roku firma Erfindungs-Versuchs-Verwertungs-Anstalt (zakład badawczo-testowo-analityczny), w skrócie EVVA, jest obecnie międzynarodowym, dobrze prosperującym przedsiębiorstwem. Około 750 pracowników w Wiedniu i w oddziałach w 10 krajach, a także partnerzy na wszystkich kontynentach dokładają starań, aby świat był bezpieczniejszy.

**S**imon Leung z Hongkongu otwiera smartfonem drzwi do swojego biura – dzięki AirKey mogą tak robić także jego pracownicy. Pielęgniarka Yves Nzé w Libreville w Gabonie dokładnie zamyka drzwi do gabinetu radiologicznego trwałym kluczem EPS. Eléni Papadopoulos otwiera swoje biuro w Tesalonikach w Grecji. Gdy Lorin Schöttli w Aargau otwiera drzwi obiektu Casa Hubpünt, dzięki funkcjom systemu Xesar oraz ICS jednocześnie następuje rejestracja godzin pracy. Ludzie mogą być oddaleni od siebie o tysiące kilometrów, ale łączy ich jedno: wszyscy korzystają z produktów EVVA.

## **Eksport silnikiem wzrostu**

Dzisiaj eksport zarówno w krajowych oddziałach, jak i u dystrybutorów zapewnia 50% obrotu. Jeśli strategia firmy będzie efektywnie realizowana, ta wielkość jeszcze wzrośnie, ponieważ wzrost w firmie EVVA jest obecnie możliwy wyłącznie poprzez eksport.

Ponad połowę przychodów eksportowych zapewnia rynek niemiecki, który mimo swego wysokiego udziału nadal wykazuje duży potencjał wzrostu.

## **Dwa modele międzynarodowego sukcesu**

Międzynarodowy sukces firmy EVVA bazuje na dwóch modelach działania: partnerstwo i bliskość klienta. W 10 oddziałach w Europie produkty EVVA są częściowo lokalnie montowane i finalizowane, a partnerzy zapewniają wsparcie dla klientów podczas projektowania i realizacji zamówień. Przynajmniej 50% udziałów spółek krajowych należy do EVVA, dzięki czemu decyzje strategiczne są spójnie podejmowane i analizowane w Wiedniu.

Dystrybutorzy działają na zasadzie „przyczółków” w 48 krajach. Są to niezależne przedsiębiorstwa, które działają na rynku we własnym imieniu. Ich wielkości jest różna – mogą to być osoby prowadzące jednoosobową działalność, jak i firmy większe niż



»Aby zabezpieczyć nasze miejsca pracy, EVVA jako przedsiębiorstwo musi nadal rozwijać się. Nie jest to możliwe w małym kraju takim jak Austria. Dlatego internacjonalizacja jest nieodzowną konsekwencją, aby zakład w Austrii zabezpieczał miejsca pracy.«



Stefan Ehrlich-Adam, CEO EVVA Sicherheitstechnologie GmbH



Produkcja firmy EVVA odbywa się w Wiedniu, stolicy Austrii.

EVVA. Cechą wspólną jest działanie na podstawie umowy zawartej z EVVA. Umowa definiuje cele sprzedażowe, a także warunki ramowe takie jak oferta szkoleń. W ten sposób firma EVVA dość łatwo wkracza na rynki, które ze względu na położenie geograficzne lub swoją strukturę prawną byłyby trudne do zagospodarowania. Ulises Lorente, menedżer ds. eksportu: „Do wejścia na rynek potrzebny jest wiarygodny partner lokalny z dobrą siecią odbiorców”.

### Najwyższa jakość dla odbiorców zagranicznych

Aby szybko i sprawnie udostępniać jakość EVVA lokalnym partnerom, współpraca obejmuje tzw. wstępnie

zmontowane produkty. W zakresie produktów mechanicznych najczęściej dostarczane są półprodukty, które następnie dystrybutor na miejscu kompletuje i dopasowuje do określonych potrzeb. Takie podejście zapewnia krótkie czasy dostaw i oszczędza koszty, ponieważ nie trzeba na bieżąco dostarczać małych ilości wyrobów. Dzięki szerokiej asortymentowej różnicy profili wkładek oraz licznym funkcjom dodatkowym sfinalizowane produkty zabezpieczające EVVA można dopasować do wymagań obowiązujących w niemal każdym kraju.

### Dokąd teraz?

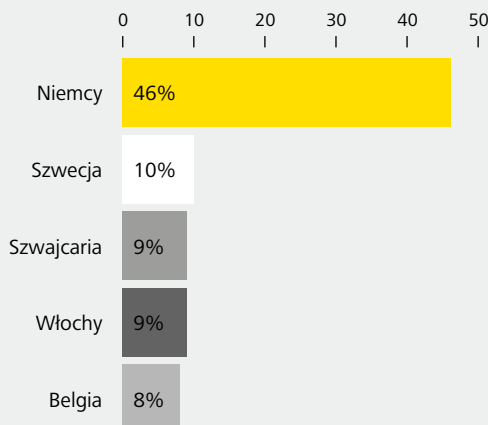
Mimo że siatka krajów, w których funkcjonuje oddział lub dystrybutor, wydaje się być losową mozaiką, wybór rynku poprzedza przemyślana analiza strategiczna. Dla firmy EVVA rynki są opłacalne wówczas, gdy istniejące produkty można stosować bez żmudnych dopasowań. Potencjał wzrostu zidentyfikowaliśmy w Europie, na Środkowym Wschodzie oraz w Azji Południowo-Wschodniej i Australii.

### Kategorie partnerstwa EVVA

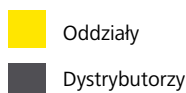
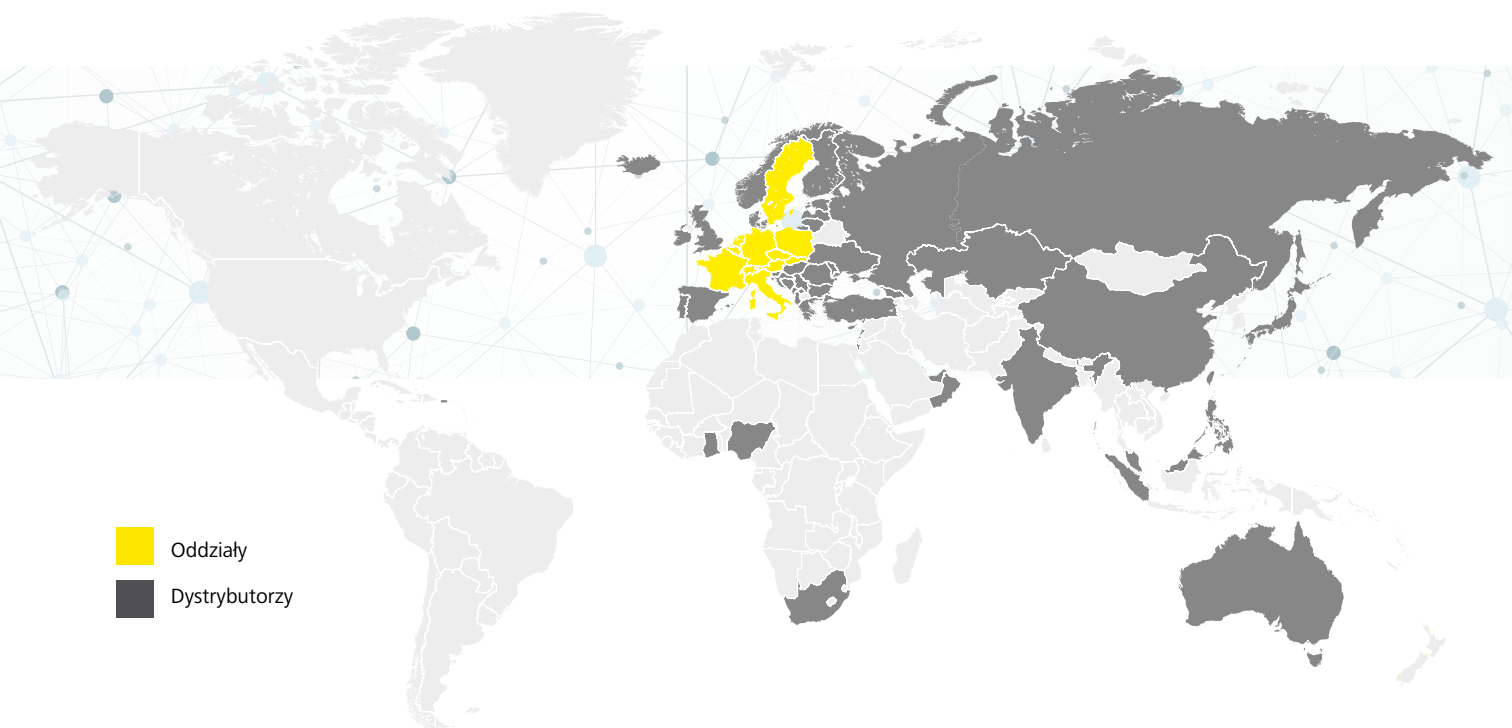
Współpraca z partnerami krajowymi, jak i zagranicznymi, ma zasadnicze znaczenie dla firmy EVVA. W zakresie produktów elektronicznych program partnerski działa już na całym świecie. Program dla produktów mechanicznych jest w fazie planowania i obecnie odbywa się testowanie w Szwajcarii. Łącznie dostępne są 3 kategorie

### Ranking top-rynków eksportowych wg obrotów

Najlepsze rynki eksportowe EVVA to Niemcy, Szwecja, Szwajcaria, Włochy i Belgia.



## Świat EVVA



współpracy partnerskiej oraz status dystrybutora dla przedsiębiorstw zagranicznych. Kategorie współpracy partnerskiej wyglądają następująco: **Reseller** Partner może zamawiać towar i w zależności od wolumenu uzyskuje określony rabat.

**Partner:** Oprócz regularnych zamówień partnerzy uczestniczą także w efektywnych szkoleniach EVVA, aby poszerzać swoją wiedzę o produktach i rozwiązaniach oraz aby poznać ich zalety dla klientów. Ofertę uzupełniają szkolenia z zakresu sprzedaży.

**Certified Partner:** Ta kategoria zapewnia najwyższy rabat – należy jednak spełnić wiele warunków, np. ukończyć określone szkolenia, otrzymywać wskazany towarów stan

na magazynie, generować uzgodnioną sprzedaż, przestrzegać uzgodnionych czasów dostaw oraz preferować wybór produktów EVVA podczas realizacji projektów.

### Targi międzynarodowe

Aby nawiązywać i pielęgnować kontakty zagraniczne, EVVA przykłada dużą wagę do uczestnictwa w ważnych wydarzeniach międzynarodowych. Są to m.in. targi Intersec w Dubaju, security essen lub SECTECH w Sztokholmie. Głównym celem podczas tych imprez nie są klienci końcowi, ale raczej nawiązanie kontaktów z potencjalnymi partnerami, z którymi później można rozszerzyć współpracę do poziomu dystrybutora. ◆

## Otwarcie na świat

W latach 70-tych zeszłego wieku firma EVVA postawiła na internalizację, rozpoczynając działalność jako przedsiębiorstwo europejskie.

Przyjęto strategię polegającą na akwizycji istniejących firm i ich integracji z EVVA. Dzięki temu lokalna wiedza ekspercka miejscowych pracowników została zachowana.

Dziś już dziesięć oddziałów EWA funkcjonuje w Europie.

Produkty i systemy są dystrybuowane w 59 krajach.