

# Aktywni na całym świecie

Hubert Mildner i Ulises Lorente są odpowiedzialni za oddziały oraz za dystrybutorów EVVA. Na ich dzień pracy składają się podróże, telekonferencje i kontakt z różnymi kulturami.

**D**ziesięć oddziałów, które w 11 krajach rozprowadzają produkty EVVA, oraz dystrybutorzy w 48 krajach – jak przebiega współpraca i przede wszystkim jak odbywa się realizacja wspólnych celów?

*Mildner: Działamy w sposób bardzo ustrukturyzowany. Kluczem do ciągłego rozwoju jest nasza strategia szczegółowo regulująca wszystkie obszary, która ma na celu przyszłościowe ukierunkowanie firmy. Istnieją wyznaczone strategię dotyczące produktów, HR, finansów i produkcji. Definiują one to, jak zamierzamy kształtować przyszłość i w oparciu o nie odbywa się coroczne planowanie. Obowiązują one także oddziały. Do tego dochodzą jeszcze warunki ramowe dla portfela produktów lub kształtowania cen. W ten sposób realizujemy cel wyznaczony przez kadrę zarządzającą.*

**Jak komunikujecie się z oddziałami i dystrybutorami?**

*Mildner: Również ta kwestia została doprecyzowana. Z oddziałami organizujemy cotygodniowe wideokonferencje. Ich treść dotyczy głównie działań marketingowych, nowych*

*produktów lub uwag dotyczących sprzedaży. W ramach comiesięcznego raportowania online każdy oddział przekazuje aktualne liczby w odniesieniu do budżetu. Dzięki temu na bieżąco mamy kontrolę nad rozwojem sytuacji i w razie potrzeby interweniuje. Dwa razy w roku odbywają się specjalne konferencje z oddziałami. Ponadto kilku dyrektorów oddziałów działa w zespole EVVA ds. strategii.*  
*Lorente: Komunikacja z dystrybutorami podlega innym zasadom, ponieważ chodzi tu o zewnętrzne podmioty. Przede wszystkim dążymy*

*do bezpośredniej wymiany informacji na miejscu. To oznacza około 60 dni w podróży rocznie dla każdej osoby z mojego zespołu. Przyjmujemy także gości w Wiedniu w ramach szkoleń lub rozmów. Resztę kontaktów realizujemy przez e-maile, telefon i wideokonferencje. Istotna jest także obecność na targach międzynarodowych w ważnych regionach. Jej celem jest pielęgnacja istniejących kontaktów oraz rozbudowa sieci partnerów.*



Hubert Mildner, kierownik ds. sprzedaży eksportowej oraz Ulises Lorente specjalizują się we współpracy z firmami zagranicznymi

»EVVA stawia na dystrybucję partnerską zorientowaną na realizację projektów: powyżej określonej wielkości przedstawiciele EVVA udzielają wsparcia projektowego. Realizację wykonuje partner«

Hubert Mildner, kierownik działu sprzedaży eksportowej EVVA

### Czy istnienie oddziału wyklucza działalność partnerów lub dystrybutorów w danym kraju?

**Mildner:** Nie, ponieważ partnerzy mają dla nas zasadnicze znaczenie. Działają lokalnie, znają lokalne uwarunkowania i są przez nas szkoleni, tak abyśmy mogli na nich polegać podczas realizacji projektów. Takie podejście obowiązuje także w Austrii. Najczęściej współpracujemy z partnerami, w tym także w zakresie usług posprzedażnych, np. konserwacji czy wymiany baterii.

### Nawet w Europie mamy kontakt z obcymi kulturami. Jak unikacie nieporozumień wynikających z różnic między krajami?

**Lorente:** Ja i mój zespół postrzegamy się jako adwokatów naszych partnerów z innych obszarów kulturowych. Pośredniczymy między czasami niezwy-

kłymi wymaganiami naszych klientów i rynków a zasobami EVVA. Oprócz tego często analizujemy know-how partnerów, ponieważ wielu z nich dysponuje rozbudowaną wiedzą nawet bez szkoleń EVVA. Sprawdzamy, czy efektywność jest satysfakcjonująca lub czy wymagane świadczenia są realizowane w inny sposób.

**Mildner:** Uwzględnienie regionalnych uwarunkowań charakteryzuje współpracę w całym przedsiębiorstwie – przecież to, co jest produkcją specjalną w Austrii, w innym regionie lub kraju może być standardem. Należy zachować uwagę i rozważyć wszystkie za i przeciw, w tym także koszty.

**Internacjonalizacja i globalizacja są obecnie bardzo popularne. Czy sądzisz, że uwarunkowania prawne wspierają taki rozwój?**

**Mildner:** Nakład prac administracyjnych staje się coraz większy. W ramach działań compliance musimy wykonywać jeszcze dokładniejsze kontrole eksportowe, takie jak: czego dotyczy zamówienie, czy występują niespójności itp. Należy także zwracać uwagę na obowiązujące embarga.

**Lorente:** Musimy także pamiętać o tzw. rozporządzeniu Dual Use. W tym przypadku chodzi o to, czy nasze produkty mogą być wykorzystywane do celów militarnych. Szczególnie w przypadku rozwiązań elektronicznych trudno to wykluczyć, ponieważ chipy można uniwersalnie stosować.

**Mildner:** Jak widać, nasza praca jest bardzo urozmaicona. ◆

## ROZMÓWCY

### Hubert Mildner

W 1998 r. rozpoczął pracę w EVVA podczas studiów BWL

Kierownik sprzedaży w Grupie EVVA, specjalizacja: strategia

Prywatnie podróżuje równie chętnie, co zawodowo.

### Ulises Lorente

Urodzony w Madrycie, w Hiszpanii

W 2007 r. przybywa do Wiednia w ramach wymiany absolwentów i z miłości pozostaje

Od 2009 r. pracuje w firmie EVVA jako regionalny menedżer ds. sprzedaży CEE/SEE, od 2012 r. menedżer ds. eksportu

Prywatnie lubi spędzać czas ze swoją 14-miesięczną córką, z którą spędził także urlop rodzicielski.