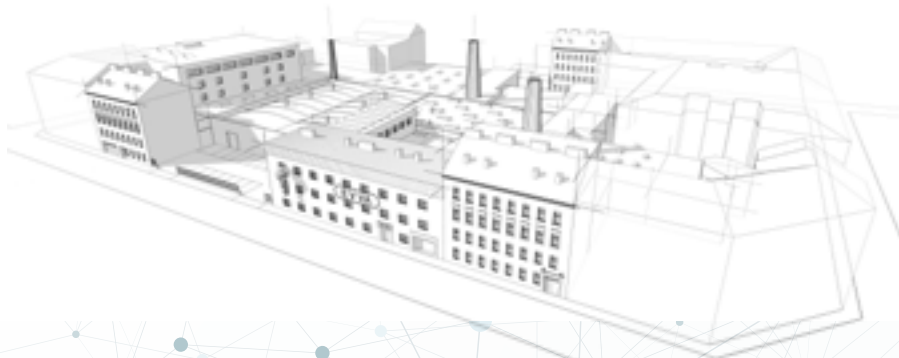




Z Viedne do sveta

To, čo sa v roku 1919 začalo ako Inštitút pre výskum, experimenty a aplikáciu, skrátene EVVA, v 15. viedenskom obvode, sa rozvinulo do medzinárodne úspešnej firmy. Okolo 750 zamestnancov vo Viedni a pobočkách v desiatich krajinách, ako aj Partneri a zákazníci na všetkých kontinentoch robia svet minimálne v malom o niečo bezpečnejším.

Simon Leung z Hongkongu smartfónom otvára dvere do svojej kancelárie – vďaka AirKey rovnako aj jeho zamestnanci. Ošetrovateľ Yves Nzé v Libreville v Gabune starostlivo uzamyká prístup do svojej rádiologickej stanice svojím robustným kľúčom EPS. S motiváciou otvára Eléni Papadopoulos dvere do svojej kancelárie v Thessalonikách v Grécku. Keď Lorin Schöttli v Aargau otvára dvere do Casa Hubpünt, vďaka Xesar a ICS sa súčasne zaznamenáva jeho pracovný čas. Týchto ľudí delia od seba tisíce kilometrov, avšak všetkým je spoločné, že denne využívajú produkt firmy EVVA.

Export ako motor rastu

Dnes tvorí export tak do pobočiek, ako aj k distribútorom už 50 % obratu. A pokiaľ ide o strategické ciele, tento podiel sa ešte ďalej zvyšuje, lebo rast je pre EVVA možný vďaka exportu. Levý podiel na uvedenom má Nemecko s takmer 50 % a pri stále veľkom potenciáli.

Medzinárodný úspech s dvoma modelmi

Pri dosahovaní medzinárodného úspechu vsádza EVVA na dva varianty medzinárodného partnerstva, resp. blízkosti zákazníkov. V desiatich pobočkách v Európe sa produkty EVVA čiastočne vyrábajú priamo na mieste a finalizujú, ako aj poskytuje podpora zákazníkom a Partnerom pri plánovaní a realizácii ich riešení. Minimálne z 50 % ich vlastní EVVA, sú zapojení do strategických rozhodnutí a podávajú hlásenia do Viedne.

Takzvaní distribútori tvoria predmostie v 48 krajinách. Ide o nezávislé spoločnosti, ktoré fungujú na trhu vo vlastnom mene. Ich veľkosť siaha od jednoosobových firiem až po podniky, ktoré sú väčšie než EVVA. Ich spoločným menovateľom je, že sú zmluvne spojení s EVVA. V zmluvách sú dohodnuté odbytové ciele, ako aj rámcové podmienky, ako napríklad ponuka školení. Takto sa firme EVVA darí mäkký vstup na trhy,



»Kvôli istote našich pracovných miest musí EVVA neustále rásť. To v malej krajine ako je Rakúsko, nie je dostatočne možné. Preto je internacionalizácia nutným predpokladom pre zabezpečenie jej fungovania v Rakúsku aj do budúcnosti.«

Stefan Ehrlich-Adám, CEO EVVA Sicherheitstechnologie GmbH



Srdce EVVA, ktorým je výroba, sa nachádza uprostred Viedne, hlavného mesta Rakúska.

ktorý by z dôvodu jej geografickej polohy alebo jej štruktúr bol iba ťažko dosiahnuteľný. K tomuto hovorí Ulises Lorente, vedúci exportu: „Vstup na trh je možný len so spoľahlivým a dobre zosieťovaným Partnerom priamo na mieste.“

Najvyššia kvalita naprieč hranicami

Aby aj Partneri priamo na mieste mali rýchlo a hladko k dispozícii osvedčenú kvalitu EVVA, pracuje sa s takzvanými predmontovanými produktmi. Takto sa práve v mechanickej oblasti dodávajú zväčša polotovary, ktoré potom distribútor priamo na

mieste kompletizuje a prispôbuje príslušným potrebám. To zaručuje krátke dodacie lehoty a navyše šetrí náklady, pretože netreba neustále odosielať malé množstvá. Vďaka veľkému výberu rôznych profilov uzamykacích cylindrických vložiek a rozsiahlym dodatočným funkciami dokážu bezpečnostné produkty EVVA vo svojom konečnom efekte spĺňať takmer každú požiadavku, ktorá je špecifická pre danú krajinu.

Kam vedie cesta?

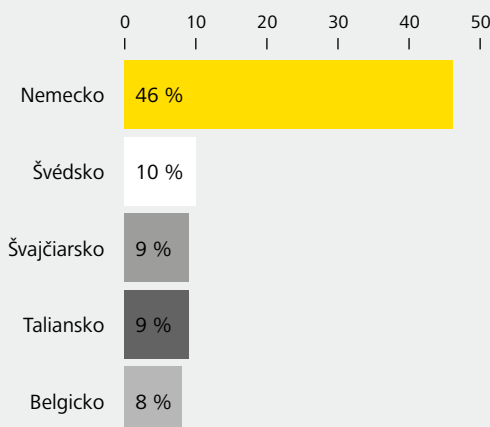
Aj keď mapa sveta s pobočkami a distribútormi pôsobí ako pestrý mix, realizácia zo stranu pobočiek, ako aj spolupráca s distribútormi sa volí prísne strategicky. Pretože pre EVVA sú trhy rentabilné iba vtedy, keď sú prítomné produkty použiteľné bez obtiažnych produktových prispôbení. Preto jej potenciál spočíva v Európe, na Strednom východe, ako aj v juhovýchodnej Ázii/Austrálii.

Stupne partnerstva EVVA

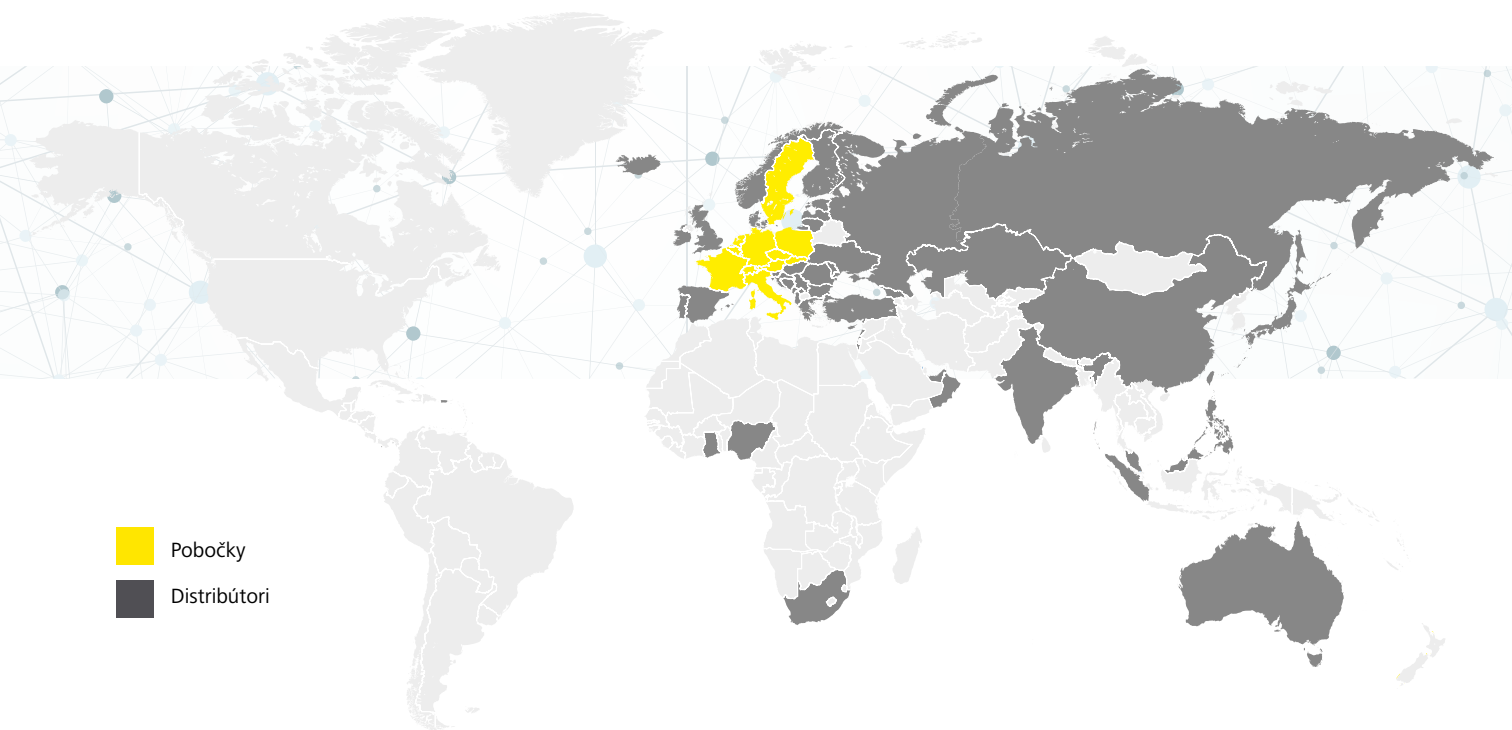
Pre EVVA je spolupráca s Partnermi, tak na vnútroštátnej, ako aj medzinárodnej úrovni, nevyhnutnosťou. V elektronike je partnerský program zavedený už po celom svete. V mechanike sa to ešte len plánuje a momentálne testuje vo Švajčiarsku.

Poradie top exportných trhov podľa obratu

TOP 5 exportných trhov EVVA tvorí Nemecko, Švédsko, Švajčiarsko, Taliansko a Belgicko.



Svet EVVA



Celkovo majú Partneri k dispozícii tri stupne spolupráce plus distribučný stupeň pre firmy v cudzine. EVVA rozlišuje medzi:

Reseller: Tu objednáva iba Partner a dostáva príslušne podľa objemu rôzne rabaty.

Partner: Prostredníctvom pravidelných objednávok sa Partneri zúčastňujú aj osvedčených školení EVVA, aby sa ešte viac dozvedeli o produktoch, ich možnostiach riešení a ich prospechu pre zákazníka. Završenie ponuky predstavujú predajné školenia.

Certified Partner: Na tomto stupni sa poskytuje najvyšší rabat – avšak treba tiež splniť početné podmienky, ako je absolvovanie určitých školení, zachovávanie definovaného skla-

dového stavu, dosiahnutie dohodnutých obrátových cieľov, garancia dohodnutých dodacích lehôt, ako aj prednostné používanie produktov EVVA pri projektoch.

Medzinárodné veľtrhy

Na účely budovania a pestovania medzinárodných kontaktov kladie EVVA veľký dôraz na prítomnosť na medzinárodných podujatiach. K tomu sa ráta medzinárodným Intersec Dubai, Security Essen alebo SECTECH v Štokholme. Ústredným bodom pri týchto účastiach na veľtrhu nie je ani tak koncový zákazník, ako skôr budovanie kontaktov k potenciálnym partnerom, ktorí sa následne možno stanú aj distribútormi. ◆

Vykročenie do sveta

V 70-tych rokoch 20. storočia začala EVVA s internacionalizáciou a stala sa európskou spoločnosťou.

Internationalizácia bola možná predovšetkým vďaka akvizícii už existujúcich firiem a ich integrácii do EVVA. Takto sa mohlo ďalej využívať lokálne know-how, ako aj kompetencia miestnych zamestnancov.

Dnes sa k EVVA v Európe radí desiatka pobočiek.

Produkty a riešenia sa distribuujú do 59 krajín po celom svete.