

# Na ceste po celom svete

Hubert Mildner a Ulises Lorente sú obaja tými osobami, ktoré sú zodpovedné za pobočky a distribútorov EVVA. Ich každodenný život je určovaný cestami, telefonickými konferenciami a zaoberaním sa najrozmanitejšími kultúrami.

**D**esať pobočiek, ktoré distribuujú produkty EVVA v 11 krajinách, k tomu distribútori v 48 krajinách – ako sa uskutočňuje spolupráca a predovšetkým tiež nasledovanie spoločných cieľov?

*Mildner: Tu postupujeme veľmi štruktúrované. Kľúčom pre neustály rozvoj je naša firemná stratégia, ktorá podrobne zahrňuje všetky oblasti a táto má byť zameraná na úspešnú budúcnosť. Máme vlastnú stratégiu pre produkty, HR, financie a výrobu. V nej je definované, ako chceme formovať budúcnosť. Z tohto zamerania sa odvodzuje ročné plánovanie. Toto je záväzné aj pre pobočky. K tomu sa pridávajú príslušné rámcové podmienky, ako je produktové portfólio alebo cenotvorba. Na tejto ceste sa pokúšame dosahovať výsledný cieľ stanovený konateľom.*

**Ako sa uskutočňuje komunikácia a interakcia s pobočkami a distribútormi na každodennej báze?**

*Mildner: Aj tu je všetko presne regulované. Každý týždeň máme videokonferencie s pobočkami. Pri nich ide predovšetkým o vzájomnú výmenu,*

*čo sa týka marketingových akcií, nových produktov alebo predajných úvah. V rámci mesačného webového reportingu dodáva každá pobočka aktuálne čísla vývoja obchodnej činnosti k príslušnému rozpočtu. Takto máme nad vývojom neustále kontrolu a môžeme podľa potreby zasiahnuť. Dvakrát ročne sú špeciálne pobočkové konferencie. Navyše je časť vedúcich pobočiek integrovaná do strategického tímu EVVA v roli aktívnych spoluprotvorcov.*

*Lorente: Komunikácia s distribútormi sa riadi inými pravidlami, pretože pri*

*nich, samozrejme, ide o externých partnerov. Primárne sa snažíme o interakciu priamo na mieste. To pre každého z nášho tímu znamená okolo 60 cestovných dní ročne. Takisto však prijímame zákazníkov vo Viedni na školeniach alebo rozhovoroch. Zvyšok potrebných kontaktov pokrývame e-mailom, telefónom alebo videokonferenciami. Podstatná je tiež prítomnosť na medzinárodných veľtrhoch v regiónoch, ktoré sú pre nás dôležité. Pri tomto sa staráme nielen o jestvujúce kontakty, ale sa taktiež usilujeme o vytváranie nových partnerstiev.*



Hubert Mildner, vedúci medzinárodného odbytu a Ulises Lorente poznajú výzvy medzinárodného podniku, akým je EVVA

### **Internacionalizácia a globalizácia sa skloňuje všade. Máte dojem, že právne rámcové podmienky tento vývoj podporujú?**

**Mildner:** Administratívne náklady nao-pak neustále rastú. Takto musíme dnes v rámci export compliance vykonávať ešte presnejšie exportné kontroly, ako napríklad: Kto stojí za objednávkou? Sú prítomné nejaké nezrovnalosti? atď. Tiež treba zachovávať práve platné embargá.

**Lorente:** Takisto treba mať neustále na zreteli nariadenie o dvojitom použití. Pri tomto ide o to, či by naše produkty nemohli mať vojenské uplatnenie. Práve pri elektronických riešeniach sa to často ťažko dá vylúčiť, lebo čipy sa môžu použiť rozmanitým spôsobom.

**Mildner:** Naša práca je teda pestrá. ◆

»EVVA stojí za projektovo orientovanou distribúciou prostredníctvom Partnerov: Od určitej veľkosti poskytujú podporu pri plánovaní obchodní zástupcovia EVVA. Realizácia sa potom uskutočňuje s Partnerom «

Hubert Mildner, vedúci oblasti medzinárodného odbytu v EVVA

### **Vylučuje prítomnosť pobočky v niektorej krajine existenciu Partnerov alebo dokonca distribútorov?**

**Mildner:** Nie, lebo naši Partneri sú pre nás nevyhnutnosťou. Sú priamo na mieste, poznajú lokálne danosti a sú súčasne vyškolení tak, aby sme sa na nich mohli spoľahnúť, že projekt bude úspešne završený. Takto to máme aj v Rakúsku. Zväčša spolupracujeme s Partnermi, a to už pri zaistovaní popredajných služieb pre zákazníka, akými sú údržba, výmena batérie atď.

### **Ste teda aktívni v cudzích kultúrach, ktoré sú pre nás Európanov celkom cudzie. Ak prekonávate nedorozumenia v dôsledku národných rozdielov?**

**Lorente:** Môj tím a ja sa vždy znova a znova staviame do úlohy zástan-

cov našich Partnerov z rôznych kultúr. Snažíme sa o premostovanie čiastočne nezvyčajných požiadaviek našich zákazníkov a trhov a stredoeurópskych predstáv v rámci EVVA. Aj pri know-how Partnerov platí často potreba venovania patričnej pozornosti, lebo mnohí si aj bez špecifických školení EVVA prinášajú so sebou množstvo predchádzajúcich vedomostí. Tu musíme kontrolovať: Súhlasí výkon? Poskytuje sa požadovaná služba jednoducho iným spôsobom?

**Mildner:** Toto reagovanie na regionálne osobitosti formuje spoluprácu v celej firme. Lebo to čo u nás v Rakúsku predstavuje špeciálnu verziu, je v niektorej inej krajine alebo regióne možno štandardom. Tu platí potreba neustále si zachovávať pozornosť a predovšetkým zvažovať výhody a nevýhody – a, prirodzene, počítať náklady.

### **V PORTRÉTE**

#### **Hubert Mildner**

V roku 1998 počas štúdia podnikovej ekonomie prišiel do EVVA

Generálny vedúci odbytu skupiny EVVA s ťažiskom v oblasti stratégie

Tak v súkromí, ako aj pracovne rád cestuje.

#### **Ulises Lorente**

Narodil sa v Madride/Španielsko

V roku 2007 v rámci absolventského výmenného pobytu prišiel do Viedne, kde aj kvôli láske zostal

Od roku 2009 je v EVVA regionálnym manažérom predaja pre CEE/SEE, od roku 2012 vedúcim exportu

V súkromí trávi čas so svojou 14-mesačnou dcérou, o ktorú sa staral aj v rámci čiastočnej rodičovskej dovolenky.