



- > Go-International
- > Erfolgsgeschichten
- > Afrika
- > Kongo setzt auf die Varius-Karte

Kongo setzt auf die Varius-Karte

Wo Innovation Tradition hat: Mit der Erfindung des ersten Kartendruckers der Welt legte das Wiener Familienunternehmen vor über 50 Jahren den Grundstein für fälschungssichere Identitätskarten und den weltweiten Exporterfolg.



Gruppenbild

© Variuscard Produktions- und Handels GmbH

Die Partnersuche im Kongo war erfolgreich

Laut unseren Recherchen haben Sie eine internationale Auszeichnung für die Schüler-ID-Karte in der DR Kongo erhalten - wie kam es dazu?

Die Siegerkarte – eine Ausweiskarte für Schüler der demokratischen Republik Kongo – wurde im Auftrag der kongolesischen Regierung produziert. Neueste Technologien für Personalisierung und Sicherheitsdruck, die es ermöglichen sehr große Volumen innerhalb kürzester Zeit zu fertigen, wurden für die Produktion der ID Karte eingesetzt. Die ICMA ist eine internationale Organisation bestehend aus Kartenherstellern und Experten im Smartcard- und Sicherheitsbereich. Der Élan Award wird jährlich im Zuge der ICMA Expo an Kartenhersteller verliehen, die eine außergewöhnliche Karte in den Markt gebracht haben. Wir freuen uns insbesondere über die Verleihung dieser Auszeichnung, da es sich um den „people´s choice award“ handelt – eine Kategorie, bei der alle Teilnehmer der Konferenz Ihre Stimme abgeben, und Variuscard unter beinahe 100 Einsendungen den ersten Platz erreichte.

Wie geht es Ihnen sonst in Afrika?

Wir konnten einige Aufträge abwickeln – z.B.: Ausweiskarten für Guinea Bissau und worauf wir sehr stolz sind: Führerscheine für Nigeria. Aktuell sind unseres Projekte wegen Corona unterbrochen, aber wir sehen, dass die Erfassung der Einwohner für die Regierungen ein wichtiges Thema ist – wir bleiben also dran.

Welche Rolle spielte die Unterstützung durch go-international beim Markteintritt?

Eine sehr große – die Förderung hat uns einen „boost“ bei Bewerbung und Marketing ermöglicht. Es ist sehr schwer sich gegen internationale Konzerne durchzusetzen und „sichtbar“ zu werden. Die Förderung hat genau da angesetzt und uns beispielsweise auf Messen ermöglicht einen sichtbaren Eindruck zu hinterlassen, der letztendlich auch zu Aufträgen geführt hat.

In welchen Situationen bewährt sich die Zusammenarbeit mit den AußenwirtschaftsCentern besonders?

Bei der ersten Evaluierung von Märkten um eine Übersicht über Risiken und Potentiale zu erhalten. Das Netzwerk der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ist ein wertvolles Gut und es ist außerdem sehr wertvoll „Made in Austria“ bei den Kunden nicht erst erklären zu müssen – dort wo die WKO einen Stützpunkt hat, kennt man Österreich. Das hat uns in den letzten Monaten enorm geholfen. In Zukunft werden wir vermehrt auf das Netzwerk der WKO in den AußenwirtschaftsCentern zurückgreifen um die richtigen Kontakte zu knüpfen.

Foto einer Schüler-ID-Karte in Kongo

© Variuscard Produktions- und Handels GmbH

Eine besondere Erfahrung, die sie mit uns teilen möchten?

Eine der schönsten, wie auch filmreifsten Aufträge haben wir für die Demokratische Republik Kongo erfüllt. Aus Zeitmangel und weil ein internationaler Konzern den Auftrag storniert hatte kamen wir eher durch Zufall an diesen Auftrag. Wir mussten innerhalb von 14 Tagen (anstatt der üblichen 3 Monate) insgesamt über 600.000 Foto-ID Karten für Schüler liefern. Rechtzeitig zur Maturaprüfung. Nach einem Telefonat mit Mag. Nella Hengstler die auch für den Kongo zuständig war, wussten wir, dass wir vorsichtig sein mussten. Erst nach der vollständigen Vorauszahlung haben wir mit einem eigens gecharterten Flieger die Karten geliefert und das Land besucht, wo wir gute Gespräche mit dem Unterrichtsminister, Verkehrsminister und anderen Regierungsmitgliedern hatten, um weitere Projekte zu besprechen.

Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Do's und Dont's in Afrika?

In Afrika laufen die Uhren anders. Wer glaubt dort schnelles Geld machen zu können – verliert es meistens nur schnell. Geschäftsbeziehungen werden fast ausschließlich auf persönlicher Ebene gestartet. Die typische mitteleuropäische Herangehensweise, alles so objektiv wie möglich anzugehen wirkt dort eher unpersönlich, manchmal sogar abweisend. Ganz nach dem Motto „Du willst mir etwas verkaufen, obwohl ich noch nicht einmal weiß wer du bist?!“ sollte man den Geschäftspartnern die Chance geben sich gegenseitig kennen zu lernen.

Variuscard Produktions- und Handels GmbH im Word-Rap

- **Grenzüberschreitung...:** „ist die schönste Art ein neues Abenteuer anzufangen.“
- **Innovation bedeutet für mich...:** „den eigenen spielerischen Gedanken freien Lauf zu lassen, um Probleme mit neuen, ungewohnten Ansätzen zu lösen.“
- **Am Flughafen mag ich...:** „entspannt noch einen guten Kaffee trinken, einen Apfelstrudel essen und Mozartkugeln besorgen bevor es zu Gesprächen nach China, Nigeria, in die USA oder einen anderen Ort der Welt geht.“

Datum der Aktualisierung: September 2020

Variuscard Produktions- und Handels GmbH

Logo Variuscard Produktions- und Handels GmbH

© Variuscard Produktions- und Handels GmbH

Bundesland: Wien

Geschäftstätigkeit: Komplettanbieter für Kartensysteme

Kontaktperson: Silke Aschenbrenner

W www.variuscard.com

Links

- › Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen in Afrika
- › Ihr persönlicher Kontakt in Johannesburg
- › Hier geht's zum Startgeld für Mutige: Internationalisierungsscheck



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Barrierefreiheit](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2022 WKO | BMAW