Zeitrechnung: vor Senda und nach Senda.

Wie bei v. Chr. und n. Chr. gibt es eine Zeit vor Senda. Sechs Fälle aus Austrebertos Berufsweg und was sie für Ihren Weg nach Mexiko bedeuten.

v. S.

Markteintritt

AUSGANGSLAGE

Ein US-Industriehersteller wollte in Mexiko produzieren und brauchte Standort, Team und einen Betrieb, der läuft.

VORGEHEN

Markteintritt und Betriebsaufbau in Nuevo León geleitet.

ERGEBNIS

Vom Standortentscheid bis zum laufenden Betrieb in einer Hand.

FÜR IHREN MEXIKO-EINTRITT

Standort, Genehmigungen, Personal, Anlauf: Diesen Weg kennen wir, Schritt für Schritt.

v. S.

Expansion

AUSGANGSLAGE

Eine Logistikplattform finanzierte mit ihrem Geschäft in Mexiko den Aufbau in Brasilien. Die Standorte mussten laufen, bevor das Volumen kam.

VORGEHEN

Stückkosten und Auslastung je Standort gerechnet, Liquiditätsbedarf und Finanzierung geprüft.

ERGEBNIS

Liquiditätslücke von mindestens 4 Mio. Real beziffert, bevor sie eintrat. Umfinanzierung von 15 bis 18 % Zins auf eine Zielrate von 10 bis 12 % empfohlen, Schulden in der Währung der Umsätze.

FÜR IHREN MEXIKO-EINTRITT

Ihr Geschäft in Europa finanziert Mexiko. Wie lange und zu welchen Kosten, rechnen wir vorher.

v. S.

M&A

AUSGANGSLAGE

Ein Investor prüfte eine KI-Logistikfirma mit Geschäft in 24 Ländern. Später stand bei einem Zahlungsdienstleister eine Ausgliederung samt Joint Venture an.

VORGEHEN

Due Diligence in sechs Wochen mit investorenfähigen Finanzmodellen. Danach die Finanzsteuerung der Ausgliederung.

ERGEBNIS

Übernahme über 130 Mio. US-Dollar entscheidungsreif. 5 Geschäftsbereiche überführt, ohne Betriebsunterbrechung.

FÜR IHREN MEXIKO-EINTRITT

Partner, Kauf oder Joint Venture in Mexiko: Wir prüfen die Zahlen, bevor Sie unterschreiben.

v. S.

Preise

AUSGANGSLAGE

Neue Regeln der mexikanischen Zentralbank für Interchange-Gebühren drückten auf die Marge eines Geschäftsbereichs mit 170 Mio. US-Dollar Umsatz.

VORGEHEN

Wirkung modelliert, Preise bei Großkunden neu ausgerichtet, ein Preistraining für über 160 Vertriebsmitarbeitende aufgebaut.

ERGEBNIS

4,3 Mio. US-Dollar Risiko pro Jahr abgefedert.

FÜR IHREN MEXIKO-EINTRITT

Mexikanische Regulierung kann Ihre Marge über Nacht verschieben. Wir kennen die Stellschrauben.

v. S.

Restrukturierung

AUSGANGSLAGE

Ein Kühllogistik-Unternehmen mit 16 Mio. US-Dollar Umsatz in den USA geriet in eine Liquiditätskrise und ein Chapter-11-Verfahren.

VORGEHEN

Finanzleitung durch das Verfahren, Cash-Prognose in hoher Frequenz, Zahlungspläne mit Lieferanten verhandelt.

ERGEBNIS

Forderungslaufzeit von 45 auf 10 Tage gesenkt. 400.000 US-Dollar nicht abgerechneter Umsatz pro Jahr zurückgeholt.

FÜR IHREN MEXIKO-EINTRITT

Im Auslandsaufbau ist Liquidität der Engpass, nicht die Idee. Wir planen sie genau.

v. S.

Skalierung

AUSGANGSLAGE

Eine KI-Logistikplattform expandierte nach Mexiko, Brasilien und Kanada.

VORGEHEN

Finanzstrukturen für den Markteintritt aufgebaut, Kostenzuordnung über 3 Märkte und mehr als 500 Auftragnehmer standardisiert.

ERGEBNIS

200 % Personalwachstum getragen. Erstmals Bruttomarge je Land sichtbar.

FÜR IHREN MEXIKO-EINTRITT

Wer in Mexiko wächst, braucht Zahlen je Land, vom ersten Tag an.

n. S.: nach Senda

Das alles jetzt für Ihren Weg nach Mexiko: Anlaufkurve, Liquiditätsbedarf und Finanzierung, gerechnet bevor Sie investieren. Der erste Schritt ist Kaffee und Kuchen, 30 Minuten, kostenlos.

Senda begleitet mittelständische Industrieunternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz nach Mexiko. Anpacken, nicht nur beraten.

Austreberto De Gyves García · Janek Metz
senda-mexico.com

Der Weg, bereits begangen.