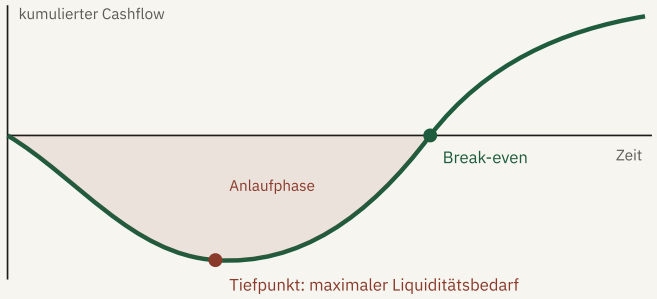
Was kostet uns Mexiko, und wann trägt es sich?

Der Mexiko-Business-Case von Senda: der nächste Schritt, wenn die Richtung nach dem ersten Gespräch „Go“ oder „Noch-nicht“ lautet.

Abb. 1

Die Anlaufkurve, schematisch



Jeder Auslandsaufbau kostet zuerst Geld: Standort, Team und Bestände laufen, bevor das Volumen kommt. Entscheidend sind die Tiefe des Tals und der Zeitpunkt des Break-even.

Was Sie bekommen

- Eintrittsszenarien nebeneinander gerechnet: Vertrieb, Montage oder Fertigung vor Ort
- Anlaufkurve und Break-even je Szenario
- Liquiditätsbedarf: wie tief, wie lange, ab wann
- Finanzierungsoptionen und Absicherung gegen Wechselkursrisiken
- Eine Entscheidungsvorlage für Geschäftsführung und Beirat, mit Ergebnis „Go“, „Noch-nicht“ oder „No-Go“

Abb. 2

So läuft es ab

Woche 1	**Daten und Annahmen.** Workshop mit Ihrer Geschäftsführung: Produkte, Kunden, Kosten, Ziele.
Woche 2	**Modell und Szenarien.** Wir rechnen die Eintrittsmodelle durch, mit den Kosten vor Ort.
Woche 3	**Liquidität und Finanzierung.** Wie tief wird das Tal, und wie überbrücken Sie es am günstigsten?
Woche 4	**Entscheidung.** Wir stellen das Ergebnis vor. Sie entscheiden.

Aus Austrebertos Berufsweg: Vor Senda hat er eine Expansion von Mexiko nach Brasilien durchgerechnet und die Liquiditätslücke beziffert, bevor sie eintrat. Persönliche Erfahrung, Kunde anonymisiert.

Was wir von Ihnen brauchen

- Umsatz und Margen nach Produkt
- Ihre Kostenstruktur, grob genügt
- Kunden mit Bezug zu Mexiko oder Nordamerika
- Eine verantwortliche Person auf Ebene der Geschäftsführung

Was dagegen spricht

Ein Business-Case ersetzt nicht die Prüfung vor Ort. Er zeigt, ob sich diese Prüfung lohnt, und erspart Ihnen im besten Fall eine teure Marktstudie.

Nächster Schritt

Umfang und Festpreis legen wir gemeinsam nach Kaffee und Kuchen fest, passend zu Ihrer Ausgangslage.

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.