



- > [Go-International](#)
- > [Erfolgsgeschichten](#)
- > [Amerika](#)
- > [Kaltes Bier in Mexiko dank Batimat](#)

Kaltes Bier in Mexiko dank Batimat

Neu gegründete Niederlassung in Mexiko etabliert sich durch Großaufträge der Getränkeindustrie und setzt mit interkultureller Kompetenz auf weiteres Wachstum.



© Batimat Isoliertechnik GmbH

Batimat Isoliertechnik GmbH Werk Mexiko

Wie international ist Ihr Unternehmen aufgestellt?

Wenige Jahre nach unserer Firmengründung im Jahr 1978 in Salzburg, folgten die ersten Internationalisierungsschritte mit Ausweitung der Auslandspräsenz ins angrenzende Deutschland und in einige Gebieten Süd- und Südosteuropas. Dazu zählen Niederlassungen und Partnerfirmen in Deutschland, Slowenien, Polen, Ukraine, Kroatien und Serbien. Mit Zunahme der Engineering- und Serviceanfragen für Wärme- und Kältearbeiten im Anlagenbau folgte die Erschließung neuer Auslandsmärkte in Russland und China sowie im südamerikanischen und südasiatischen Raum.

Durch Gründung der Tochterunternehmen in Sao Paulo/Brasilien und Pune/Indien wurden Impulse für die weitere internationale Marktbearbeitung geschaffen und die Wettbewerbsfähigkeit im Ausland gestärkt. Aufgrund unserer internationalen Ausrichtung häufen sich derzeit Anfragen für Isolierprojekte in den USA. Durch diese Tendenz besteht aus strategischer Sicht die Überlegung, einen Markteintritt in die USA zu fokussieren.

Wie ist der aktuelle Stand Ihrer Exportaktivitäten in Mexiko?

In den vergangenen Jahren war der regelrechte Boom in der lateinamerikanischen Bierindustrie Triebfeder für die Gründung unserer mexikanischen Niederlassung. Seit 2015 ist die Firma Batimat Isoliertechnik GmbH mit einer eigenen Niederlassung in Mexico City vertreten. Unsere mexikanische Tochter konnte sich innerhalb der ersten zwei Jahre mit einigen Großaufträgen in der Getränkeindustrie am Markt etablieren und den Mitarbeiterinnen- bzw. Mitarbeiter-Pool auf 27 Personen aufstocken.

Die ursprünglich gesetzten Ziele wurden nicht nur schnell erreicht, sondern bei weitem übertroffen. Österreichische Unternehmen mit ihren hervorragend ausgebildeten Fachkräften sind in Mexiko sehr gefragt.

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

Mithilfe einer Marktanalyse, begleitet und kofinanziert durch das Förderprogramm go-international, konnten wir erste Eindrücke von den lokalen Gegebenheiten, der Marktsituation und Exportchancen gewinnen. Zusätzlich wurden wichtige Wettbewerbsfaktoren wie Markteintrittsbarrieren, potenzielle Partnerschaften und der Mitbewerb im Vorfeld identifiziert. go-international erwies sich als wichtiger Impulsgeber und Leitfaden für unsere Firmenexpansion.

Kofinanzierte Vorlaufkosten für Markterkundungsreisen unseres Projektleiters wie beispielsweise Flüge sowie Consulting-Honorare erleichterten uns, erste Schritte im Auslandsmarkt zu setzen. Die beratende und finanzielle Unterstützung bei grenzüberschreitenden Geschäften ist für uns als KMU-Betrieb eine wesentliche Säule des Erfolges.

Sind Soft Skills wichtig für den Exporterfolg?

Die solide Basis für ein langfristiges Bestehen am Auslandsmarkt ist allem voran die Bereitschaft der eigenen Mitarbeiter aus dem Stammhaus für einen gewissen Zeitraum ins Ausland zu gehen. Jedes Exportland birgt seine Eigenheiten, wobei interkulturelle Kompetenz und das Verständnis für die Anpassung an lokale Gegebenheiten Schlüsselqualifikationen sind.

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

Insbesondere in der Start- und Markterkundungsphase war es für uns essentiell auf externes Expertenwissen zurückzugreifen. Die AußenwirtschaftsCenter verfügen über ein weitreichendes Netzwerk im Zielmarkt. Von letzterem profitierten wir durch Kontaktvermittlung zu eng kooperierenden „gebriefften“ Beratern.

Bereits im Frühstadium unserer Recherchetätigkeit erwies sich ein mexikanischer Vertrauensanwalt des AußenwirtschaftsCenter Mexikos als große Unterstützung. Speziell in arbeitsrechtlichen Belangen wie der Entsendung von europäischen Fachkräften nach Mexiko, sowie in juristischen Fragen rund um das Thema Niederlassungsgründung zeigte sich der Mehrwert von lokalen, fachkundigen Dienstleistern.

Diese vertrauenswürdige Kooperation bildete die Grundlage für weitere Partnerschaften. Mit einer Steuerberatungskanzlei vor Ort und einem akkreditierten Exportberater waren wir den sprachlichen und kulturellen Unterschieden sowie der mexikanischen Mentalität vor Ort gewachsen. Die Zusammenarbeit mit den Partnern bestärkt uns auch weiterhin im operativen Tagesgeschäft mit Mexiko.

Datum der Aktualisierung: September 2019

Batimat Isoliertechnik GmbH

BATIMAT

Isoliertechnik

© Batimat Isoliertechnik GmbH

Bundesland: Salzburg

Geschäftstätigkeit: Technische Isolierung


Kontaktperson: Josef Mikl

W www.batimat.at

Links

- › Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen in Mexiko
- › Ihr persönlicher Kontakt in Mexiko

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



Über uns

English Summary

Offenlegung

Datenschutzerklärung

Barrierefreiheit

Cookie-Einstellungen

© 2022 WKO | BMDW