



- > [Go-International](#)
- > [Erfolgsgeschichten](#)
- > [Weltweit](#)
- > [FunderMax - for people who create](#)

FunderMax - for people who create

Die Kärntner Firma leistet Pionierarbeit in Indien und freut sich über starkes Umsatzwachstum auf dem US-Markt.



Egal ob Möbel, Fassade oder Innenausbau: An der Schnittstelle zwischen Idee und Material steht FunderMax.

© FunderMax GmbH

Wie international ist Ihr Unternehmen aufgestellt?

Die Exportquote von rund 80% zeigt deutlich, dass FunderMax internationale Ausrichtung lebt und aktiv gestaltet. Der Fokus geht dabei von den deutschsprachigen Märkten über das europäische Ausland bis hin zu den globalen Märkten, wo Indien und die USA heute Schwerpunkte darstellen. Auch unser Team hat in den letzten Jahren eine verstärkt internationale Ausrichtung erfahren, die parallel zur Entwicklung unserer Vertriebsaktivitäten läuft. Insgesamt ist FunderMax auf den Märkten der ganzen Welt daheim und mit lokalem Know-how stark aufgestellt.

go-international hat Sie in die USA begleitet - wie ist der aktuelle Stand?

Seit 2013 legen wir auf die USA einen starken Exportfokus. Zunächst lag der Jahresumsatz bei etwa 1 Million US-Dollar. Bis ins Jahr 2015 hinein erfolgte die gesamte Marktbearbeitung von Österreich aus. Aufgrund des identifizierten Marktpotentials war rasch klar, dass ein stärkeres Wachstum eine Präsenz vor Ort erfordert. 2015 konnten wir die Vertriebstochter FunderMax North America in Charlotte/North Carolina gründen und einen unserer Mitarbeiter als Niederlassungsleiter vor Ort einsetzen.

Ab diesem Jahr konnten wir ein starkes Umsatzwachstum verzeichnen, und dem entsprechend besteht das Team

mittlerweile aus 10 Mitarbeitern für die USA und Lateinamerika (dieser Kontinent sowie Kanada werden von der Niederlassung mitbetreut) sowie 25 Vertragspartner im Bereich Sales. Die USA haben sich zu einem der schnellst wachsenden Märkte für uns entwickelt und tragen zu unserem Ertrag mit stark steigender Tendenz bei.

Können Sie über aktuelle Entwicklungen berichten?

Ein wichtiger Fokus ist für uns die Ressourcensicherung. Dafür hat die FunderMax GmbH im Jänner 2019 den norwegischen Papierproduzenten Ranheim Paper & Board („Ranheim“) mit Sitz nahe Trondheim übernommen. Ranheim ist in Nordeuropa einer der führenden Hersteller von Papier- und Kartonprodukten. FunderMax erzielt damit eine strategische Absicherung der Rohstoffzulieferung sowie eine Verlängerung der Wertschöpfungskette. Ranheim ist – ähnlich wie FunderMax – stark auf ökologische Aspekte fokussiert und setzt zur Gänze auf Recyclingpapier, das aus regionalem Altpapier hergestellt wird. Aktuell beschäftigt die 1884 gegründete Papierfabrik 176 Mitarbeiter.

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

Die zuerkannten Förderungen haben uns geholfen, auf Basis der eigenen Analysen und Recherchen genau die richtigen Schritte zu setzen: Denn gerade in der Startphase auf einem neuen Markt sind die Entscheidungen besonders weitreichend. Hier hat uns die Unterstützung die Mittel gegeben, um die Rahmenbedingungen genau zu prüfen und mit dem Launch in die richtige Richtung zu gehen.

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

Es ist hilfreich, in den entscheidenden Phasen vor und während des Markteintritts eng zusammenzuarbeiten. Dazu gehören juristische Herausforderungen ebenso wie das Gefühl, einen kundigen Partner vor Ort zu haben, der das Land und die Gegebenheiten genau kennt. Inputs zur lokalen Innovationskultur und Einsicht in Möglichkeiten, neue Technologien einzusetzen, sind im Zuge eines Markteintrittes besonders von Vorteil. Die Unterstützung hat uns auch weitreichende Risikoanalysen ermöglicht, durch die wir den Markteintritt noch besser vorbereiten und absichern konnten.

Wodurch unterscheidet sich Indien von anderen Ländern, in denen Sie bereits tätig sind?

FunderMax hat den Markt für Compactlamine in Indien weitgehend als Pionier aufgebaut. Da es keine vergleichbaren Anbieter gab, waren wir in der komfortablen Situation, keinen Verdrängungswettbewerb führen zu müssen, sondern proaktiv den Markt zu erschließen. Die gänzlich andere Kultur, die sich mit keiner auf unseren anderen Märkten vergleichen lässt, ist zugleich Herausforderung und Faszination. Wir sind hier immer wieder auf neue Weise gefordert, unseren Qualitätsanspruch zu leben und am Markt zu etablieren – auch wenn wir bereits 10 Jahre am Markt sind. Der Umgang mit Kunden und Mitarbeitern erfordert mehr als in anderen Ländern lokale Ansprechpartner und das tiefe Eintauchen in die Alltags,- und Businesskultur.

Datum der Aktualisierung: Oktober 2019

FunderMax GmbH



© FunderMax GmbH

Bundesland: Kärnten

Geschäftstätigkeit: Holzwerkstoffe und Compactlamine


Kontaktperson: Mag. Simone Bliem

W www.fundermax.at

Links

- › Länder- und Brancheninformationen finden Sie auf unserer Website
- › Hier geht's zum Startgeld für Mutige: Internationalisierungsscheck

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



[Über uns](#)

[English Summary](#)

[Offenlegung](#)

[Datenschutzerklärung](#)

[Cookie-Einstellungen](#)

© 2020 WKO | BMDW