

## / ALTIOS unterstützte MG Tech bei der Gründung seiner nordamerikanischen Niederlassung

Im Rahmen seiner internationalen Expansionsstrategie gründete MG Tech, ein in Frankreich ansässiges Unternehmen, das auf Industrierobotik für Endverpackungsanlagen spezialisiert ist, im vergangenen Juni eine Niederlassung in Montreal mit dem Ziel, den nordamerikanischen Markt zu erschließen. ALTIOS unterstützte das Unternehmen bei der Gründung als auch in den Bereichen HR und Kommunikation.

### / Herausforderungen

MG Tech, ein Unternehmen mit Sitz in Frankreich, in der Region Vendée (32 Mio. € Umsatz, 211 Mitarbeiter), entwickelt, produziert und vermarktet Investitionsgüter für die Endverpackung. Das Unternehmen hat weltweit mehr als 4.800 Maschinen verkauft, hauptsächlich für die Lebensmittelindustrie.

Bis 2025 will MG Tech seinen Umsatz auf 50 Millionen Euro steigern, davon 7,5 Millionen Euro im Export, also 15 % im Vergleich zu derzeit 10 %.

Das Unternehmen, das bereits etwa zehn Kunden in Nordamerika hat, darunter Savencia, Die Namera Group und Lanthier Bakery (La Fournée Dorée), hat beschlossen, sich vor Ort niederzulassen, um seinen großen französischen Kunden einen ortsgebundenen Service anzubieten, sowie den lokalen Markt zu erschließen.

Als ersten Schritt für seine Aktivitäten in Nordamerika entschloss sich MG Tech dazu, im Juni 2022 eine Niederlassung in Montreal unter der Leitung eines entsandten Mitarbeiters zu eröffnen. Dieser ist im Zuge der Niederlassungsentwicklung für den Ausbau der Vertriebs- und Serviceteams vor Ort verantwortlich sein.

Firmenhauptsitz: Frankreich

211 Mitarbeiter

Umsatz: 32 Mio. €

3 Produktionsstätten

1 Niederlassung in Kanada

4 800 weltweit verkaufte Anlagen

## / Lösungen

MG Tech traf im Rahmen des International Accelerator Programms von Bpifrance mit den Teams von ALTIOS zusammen. Altios unterstützte das in Frankreich ansässige Unternehmen bei der Gründung einer Niederlassung in Kanada durch ein Rundum-Audit des Projekts, darunter:

- Kanada und Nordamerika, als potenzielle Märkte für das Unternehmen zu erschließen
- Die verschiedenen Aspekte der Niederlassungsgründung aufzuzeigen, einschließlich Marketing und Kommunikation, mit einer Empfehlung für die Weiterentwicklung der Grafik-Charta.
- Einsatz eines entsandten Mitarbeiters in Kanada, mithilfe der Unterstützung des ALTIOS-HR-Teams (Einweisung in die Stelle, Kompetenzentwicklung, Erstellung einer Roadmap im Einklang mit den Zielsetzungen, Fernverwaltung des Mitarbeiters usw.)

## / Ergebnisse

„ALTIOS brachte uns auf neue Ideen, die wir so nicht auf dem Schirm hatten. U.a. empfahl ALTIOS den Einsatz eines entsandten Mitarbeiters in Kanada. Zu seinem Aufgabengebiet gehört neben der Erledigung bestimmter operativer Aufgaben auch repräsentative Verpflichtungen. Der neue Mitarbeiter vertritt MG Tech in Nordamerika mit dem Ziel, die Niederlassung groß und erfolgreich zu machen“, erklärt Xavier Lucas, Geschäftsführer von MG Tech.

„Einen weiteren interessanten Sachverhalt ist, dass man die Niederlassung in den Mittelpunkt der Unternehmensorganisation stellen muss. So haben wir einen kanadischen Lenkungsausschuss eingerichtet, an dem unser Mitarbeiter vor Ort, die Geschäftsführung, das Finanzmanagement sowie die Produktentwickler des Unternehmens beteiligt sind, um Feedback zum kanadischen Markt zu geben und echte Einblicke in diesen zu gewinnen. Zukünftig sollen damit unserer Produkte besser an den nordamerikanischen Markt angepasst werden“, so Xavier Lucas.