

# Brückenschlag zum amerikanischen Kontinent

Expansionsfreudige Mittelständler aus dem Land haben nun einen Anlaufpunkt in Mexiko: Dort wurde ein Deutsches Haus eröffnet. Das Gebäude, das die Landesbank Baden-Württemberg finanziert hat, soll nicht nur Büroräume, sondern auch Dienstleistungen bieten.

SIEGFRIED BAUER, zurzeit Mexiko

**MEXIKO-STADT** ■ Die Erwartungen sind hoch; dementsprechend gewaltig war auch der Auftrieb an prominenten Gästen. An deren Spitze stand Mexikos neuer Staatspräsident Vicente Fox, der mit Baden-Württembergs Ministerpräsident Erwin Teufel das Deutsche Haus in Mexiko-Stadt vor 800 Gästen eröffnete. Nach Singapur, Jakarta, Peking und Yokohama steht in der 19-Millionen-Metropole die fünfte Einrichtung dieser Art – erneut gebaut und getragen von der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) und durch eine 10-Mio.-DM-Bürgschaft des Landes abgesichert.

Der Prachtbau wurde in nur einhalb Jahren Bauzeit erstellt. Dass es dabei nicht die üblichen zeitlichen Verzögerungen gab und dass der Kostenrahmen mit 28 Mio. Dollar (knapp 60 Mio. DM) weitgehend eingehalten wurde, grenzt an ein Wunder in einem Land, in dem der Präsident dem Kampf gegen Korruption höchste Priorität einräumt, wie er auch bei der Eröffnung betonte. Selbst der deutsche Botschafter in

Mexiko, Wolf-Ruthart Born, erblasse angesichts des Tempos der Schwaben: An seinem Neubau wird seit über zwei Jahren gebaut.

Derzeit sind etwa 40 Prozent der rund 18 000 Quadratmeter Fläche im Süden der mittelamerikanischen Landeshauptstadt vermietet. „So viel wie in den anderen Häusern zum gleichen Zeitpunkt“, sagte Teufel, der den Bau dieser Handelszentren nach einer Anregung von Berthold Leibinger vorantrieb. „Und heute haben wir etwa in Singapur eine Warteliste.“



Ministerpräsident Erwin Teufel ebnet Firmen den Weg nach Lateinamerika.

Teufel wehrte damit alle Kritik an der Auslastung ab, die im Vorfeld der Eröffnung aufgekommen war und LBBW-Chef Hans Dietmar Sauer gar von einer „Gemeinheit“ sprechen ließ, was die Verdrehung von Fakten angehe. Der Landesbanker hat keine Sorgen, dass er das Haus voll bekommen könne, da nun auch die deutsch-mexikanische Handelskammer Einzug halten wird. Mit zwei Dutzend Interessenten wird zudem verhandelt.

Bis Ende 2002 soll das Haus dann voll belegt sein – zu 40 Prozent von Unternehmen aus Baden-Württemberg. Es wird sich dann selbst tra-

gen; verdienen will die LBBW nichts an dem „wichtigen Aushängeschild auch für die baden-württembergischen Sparkassen“, die ihre Kunden über die LBBW in die Ferne begleiten können, wie es Sparkassen-Präsident Heinrich Haasis sieht.

Auch Sparkassen und Landesbank profitieren von der Einrichtung, in der sich die 19. Auslandsrepräsentanz der LBBW befindet. Die Nähe zu den Mittelständlern beflügelt auch ihr Geschäft vor Ort wie das Beispiel Singapur zeigt. Mit ihrer Niederlassung ist sie mittlerweile die Nummer eins unter den dort ansässigen deutschen Banken, wie Peter Kaemmerer, zuständig für das LBBW-Auslandsgeschäft, stolz berichtet. Vor wenigen Jahren war der Stadtstaat noch ein weißer Fleck auf der Landkarte der LBBW.

## Mittelstand im Blick

Ähnlichen Erfolg erhofft sich Kaemmerer auch für seine Mexiko-Dependance. Die Voraussetzungen dafür sind gut, wenngleich der zu mehr als 80 Prozent von den USA abhängige Wirtschaftsmotor des 13. größten Landes der Erde ins Stottern geraten ist. Doch die Deutschen genießen einerseits hohes Ansehen im Land der Azteken. Andererseits sind sie bereits jetzt deren wichtigster europäischer Partner. Mehr als 500 deutsche Firmen investierten im strategisch wichtigen Mexiko, das die Märkte von USA und Lateinamerika erschließt. Das Produktionsvolumen belief sich 2000 auf rund 20 Mrd. DM (10 Mrd. €). Mexiko ist für die vielen Zulieferer aus Baden-Württemberg für die Au-

toindustrie und den Maschinenbau derzeit vor allem deshalb interessant, weil viele US-Firmen aus Kostengründen ihre Produktion aus Nordamerika in den Sonnenstaat verlegen und die deutschen Zulieferer sie begleiten wollen. Wie zum Beispiel der Sindelfinger Blechteilhersteller Thome, der seine Produkte aus Schwaben an die Kundschaft in Amerika – zu teilweise hohen Frachtkosten – verschickt. „Überflüssig und teuer“, meint Geschäftsführer Horst Bernd Thome, der mit zwei Dutzend Unternehmen aus dem Land und über die Gesellschaft für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit Baden-Württemberg (GWZ) nach Mexiko-Stadt kam.

Er und seine Kollegen sind das Klientel, das Teufel und die Landesbank mit dem Deutschen Haus ansprechen wollen. „Bosch und Daimler kommen ohne uns aus; aber die vielen kleinen und mittleren Unternehmen dürfen wir nicht allein lassen.“ Deswegen sind die umfangreichen Serviceleistungen, die Hilfen über alle bürokratischen Hindernisse vor Ort fast noch wichtiger als das bloße Dach überm Kopf.

Mit dem Deutschen Haus in Mexiko soll auch noch nicht Schluss sein mit der „Mittelstandsförderung der besonderen Art“, sagte Teufel. Er und die LBBW haben sich in Indien ausgeguckt. Doch die Bedingungen müssen stimmen. So stellte in Mexiko der Staat das Grundstück kostenlos zur Verfügung. In Bombay müsste es zu „verrückten Preisen“ gekauft werden. „Das können wir unseren Mittelständlern nicht zumuten“, meint Teufel.