

Carolin Weisser:

**Europäische Tochtergesellschaften in Mexiko gründen und führen.
Ein praktischer Leitfaden.**

*LIBERTAS Paper 58, September 2004, LIBERTAS - Europäisches Institut GmbH,
113 S., 20 EUR (eBook 16 EUR), ISBN 3-921929-14-8.*



Wie eine mexikanische Europa-Tochter geführt wird

Eine GmbH mit 225 EUR Stammkapital gründen – Kulturelle Besonderheiten im Umgang mit Geschäftspartnern

Die Autorin, als Diplom-Betriebswirtin und rechte Hand der Geschäftsleitung selbst in einem deutschen Tochterunternehmen in Mexiko tätig, hat einen sehr vollständigen Versuch unternommen, die Gründung von EU-Töchtern und deren in Mexiko besonderes Management zu durchleuchten. Nach einer allgemeinen Landesinformation, die nicht Lexikonwissen, sondern zahlreiche eigene Eindrücke vermittelt (und die Autorin weiß, worauf es ankommt), wird Mexiko als Investitionsziel behandelt. Dies kann wegen der Zugehörigkeit zur nordamerikanischen NAFTA-Zone sehr interessant sein; außerdem gibt es seit 1.7.2000 ein Freihandelsabkommen mit der EU sowie Doppelbesteuerungs- und Investitionsschutzabkommen. Somit hat Mexiko quasi eine privilegierte Stellung. Die geographische Standortwahl - in welcher Wirtschaftsregion des Landes soll man sich in Mexiko niederlassen - wird sodann behandelt, ebenso die Standortkosten, und zwar in einzelnen Regionen.

Zur Unternehmensgründung: Hier werden Unternehmensformen und Gründungsvorgang beschrieben. Es dürfte hier überraschen, dass eine Aktiengesellschaft für unter 3800 EUR und eine GmbH für ca. 225 EUR Stammkapital zu gründen ist. Es folgen ausführliche Erläuterungen der Einreise- und Aufenthaltsbestimmungen sowie des Steuersystems und der -gesetzgebung. Wichtig, da durchaus mit hierzulande unbekanntem Aspekten gespickt, sind die Ausführungen zum mexikanischen Arbeitsrecht. Einen zentralen Platz nimmt das Kapitel über interkulturelle Führung mexikanischer Mitarbeiter ein, das auch theoretisch unterlegt ist (Stichworte Machtdistanz, Kollektivismus/Individualismus, Unsicherheitsvermeidung oder Maskulinität/Feminität). Hier schließen sich zahlreiche Fallbeispiele und Handlungsempfehlungen für Auslandsmanager an.

Es folgt schließlich ein Kapitel über Wareneinfuhren in Mexiko (tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse, Zollagenturen, Abfertigung zum freien Verkehr). Nach allem handelt es sich dabei um ein sehr aktuelles, dabei aber kurz und bündiges Buch, das geeignet ist für alle Unternehmen, die über ein Mexiko-Engagement bzw. Nordamerika-Engagement innerhalb der NAFTA, aber nicht in den USA, nachdenken, bzw. ihre Berater, die einen nicht theoretisch, sondern praktisch gefärbten Eindruck haben wollen. Von der gleichen Autorin, die für diesen Text auch zahlreiche mexikanische Stellen interviewt hat, stammt auch eine Internet-Publikation zum Freihandelsabkommen zwischen der EU und Mexiko.

Kontakt / Bestellungen:

LIBERTAS – Europäisches Institut GmbH (LIBERTAS Verlag)

Vaihinger Str. 24, D – 71063 Sindelfingen,

Tel. + 49 / 70 31 / 61 86 80, Fax + 49 / 70 31 / 61 86 86

E-Mail: verlag@libertas-institut.com,

Internet: www.libertas-institut.com

(unter „shop“ – als eBook mit 20 % Rabatt)