MEXIKO

Land in Sicht

Pioniere müssen abenteuerlustig sein. Und furchtlos. Wie das Team, mit dem Wörwag in Mexiko Neuland betritt. Einer von ihnen ist Projektmanager Giuseppe Polito. Seine erste Reise nach San Luis Potosí wird zur erfolgreichen Entdeckertour.

Text: Michael Thiem; Fotos: Toby Binder

Neuer Standort: In San Luis Potosí betreut Projektmanager Giuseppe Polito den Aufbau der mexikanischen Wörwag-Tochter.

Flexibel: Per Mobilgerät lässt sich an vielen Orten arbeiten, etwa im Café Pacific im Zentrum von San Luis Potosí.

Mexiko ist bunt, lebenslustig, feurig. Wie das Land, so die Küche. Giuseppe Polito hält inne. Seine Abenteuerlust endet, wo der Geschmack versagt und der Mund brennt. Im Restaurant „El Pozole“ in San Luis Potosí gibt es nicht nur den gleichnamigen Eintopf, sondern auch Antojitos – pikante Snacks. Polito, gebürtiger Italiener mit sizilianischen Wurzeln, ist für Wörwag nach Mexiko gereist, um beim Aufbau der Landesgesellschaft zu helfen. Jetzt taucht er einen Taco in eine der vier Moles auf dem Tisch. Empieza la aventura. Das Abenteuer des Projektmanagers beginnt heftig. Die Dipvarianten aus grünen Jalapeños, Ancho-Chilis und Tepins, der kleinen, runden Urform der Chilis, sind extrem scharf. Wie fast alles. Selbst in kleinsten Dosen. „Lecker, sehr lecker. Aber man muss aufpassen, dass man nicht zu tief eintunkt“, findet Polito, der in den nächsten Tagen noch viele neue Eindrücke sammeln wird. Denn hier betreten er und Wörwag Neuland. Nicht nur im Restaurant gilt: Manches muss man einfach probieren.

Wörwag gründet in Mexiko eine Landesgesellschaft. Das erste Büro wird in Rekordzeit eröffnet.

Als Hauptgang wählt Polito Enchiladas in Tamarinde, einer fast süßlichen, nur leicht scharfen Soße. Risikominimierung. Mit am Tisch sitzen Rob Duncan, Wörwags kaufmännischer Leiter in Nordamerika, sowie Nahum García. Der technische Kundenbetreuer ist der erste mexikanische Mitarbeiter im neuen Team. Grinsend taucht er einen Taco besonders tief in die Mole. Heute Morgen standen sich die drei Kollegen im Hotel erstmals gegenüber. Davor lief der Kontakt über E-Mail, Telefon oder Skype. Vernetzung ist entscheidend, um internationale Großprojekte auf die Beine zu stellen. Nach gut 26 Stunden war Polito am Vorabend von Stuttgart über Paris und Mexiko-Stadt in San Luis Potosí eingetroffen. Gemeinsam mit Duncan und García leistet er hier Pionierarbeit – bei Kunden, Dienstleistern und beim Aufbau des Betriebs.

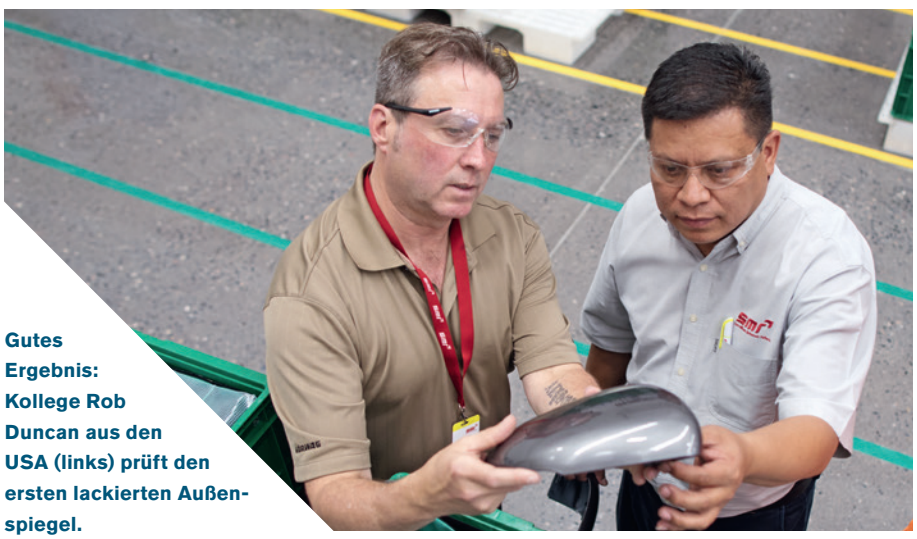
Keimzelle auf 16 Quadratmetern

Der erste Meilenstein auf diesem Weg war die Eröffnung eines Büros. Es befindet sich in einem Etagenhaus auf einem weitläufigen Gelände im Gewerbepark „Integra“ an der Eje (Achse) 110, knapp zehn Kilometer vom Ortskern nach Südosten. Vorbeirauschende Lastwagen wirbeln mächtig Staub auf. Als

Auf Erkundungstour: Im Stadtzentrum von San Luis Potosí herrscht nicht nur vor der Kathedrale buntes Treiben.

der Wachmann die große Stahltür einen Spalt breit öffnet, zeigt er sich überrascht. „Wohin wollen Sie? Zu Wörwag? Da muss ich schauen“, entgegnet er freundlich, aber bestimmt. Besucher hat Wörwags jüngste Tochter noch selten – obwohl zwei Firmenschilder an der Außenmauer bestätigen, dass die Adresse stimmt. Dann dürfen die Kollegen eintreten.

Die Geschäftsstelle gibt es seit Anfang des Jahres. Noch ist sie auf ihren kaum 16 Quadratmetern eher Keimzelle denn Schaltzentrale. Der Eckschreibtisch wirkt für den →



Gutes Ergebnis: Kollege Rob Duncan aus den USA (links) prüft den ersten lackierten Außenspiegel.

→ Raum zu groß, der Einbauschrank steht noch fast leer. Fax, Telefon, Netzwerkkabel, Büromaterial. Ein einziger Anschluss. Er gehört José Saldivia. Der Leiter der Geschäftsstelle weilt jedoch gerade in Chile. Dort hat er zuletzt gearbeitet und muss vor dem Umzug nach Mexiko diverse Ämter aufsuchen. Bis der Laden läuft, sind allerlei Hürden zu nehmen. „Den ersten Schritt haben wir getan", bestätigt Duncan. „In den neuen Standort investieren wir viel Zeit. Das ist sehr spannend." Allen ist aber klar: Vor ihnen liegt noch mehr Arbeit als hinter ihnen.

Ein Schlüssel zum Erfolg sind die richtigen Partner, darunter der Logistiker Reis, knapp sieben Kilometer von Wörwag Mexiko entfernt. Er organisiert den Vertrieb der Produkte, die noch überwiegend aus dem Werk Lafayette in den USA stammen. Die 2004 gegründete Logistikfirma betreibt in Zentralmexiko neun Lagerhallen und beschäftigt 220 Mitarbeiter.

Geschäftsführer Alejandro Reynoso freut sich über den Besuch von Wörwag. Polito: „Wir brauchen diesen Logistikdienstleister, um unsere Produkte von Mexiko aus zu

Von Anfang an stellt Wörwag die Weichen auf Wachstum. Dazu braucht es die richtigen Partner.

In San Luis Potosí gibt es wenig Tourismus, aber dennoch viel zu entdecken – zum Beispiel Schokoladenpralinen mit leckeren Füllungen.

Gut geplant: Mit Logistikpartner Reis werden Einzelheiten der Zusammenarbeit geregelt. Er sorgt dafür, dass die Produkte von Mexiko aus pünktlich beim Kunden eintreffen.

Nahum García (Foto) ist der erste Mexikaner, den Wörwag in San Luis Potosí eingestellt hat. Geschäftsführer José Saldivia stammt aus Argentinien.

Gute Partner: Der Vertrag mit Plastic Omnium ist unterzeichnet.

vertreiben." Und Duncan ergänzt: „Reis verfügt über viel Erfahrung auch mit unseren Kunden." Die Weichen bei Wörwag stehen in Mexiko auf Wachstum, die Lagerfläche lässt sich in Zukunft erweitern, etwa zur Aufnahme von Material für die künftige Produktion. Der erste Liefertermin kann kommen. Die Kollegen haben ihre Hausaufgaben gemacht.

Kontakte knüpfen

Auch Polito ist bereit. Der 37-Jährige beherrscht die Rolle des Pioniers. Schon 2008 half er, die Wörwag-Fabrik im chinesischen Langfang aufzubauen. Eine fordernde, aber auch fördernde Erfahrung, gehört der gelernte Chemiewerker, Töner, Industriemeister und Laborant doch mittlerweile zu denen, die bei länderübergreifenden Projekten die Fäden ziehen. Mitte 2011 wechselte er als Regionalmanager in die technische Zentrale, aus der vor eineinhalb Jahren das Internationale Projektmanagement hervorging. Als er sich auf die Fahrt zum Automobilzulieferer Samvardhana Motherson Reflectec (SMR) macht, hat er neben Laptop, Schutzbrille und Sicherheitsschuhen eine Packung Kekse im Gepäck: „Man weiß ja nie, wie lange es dauert." Wer Großes leisten möchte, muss auch auf Details achten.

Durch die Scheiben des Besprechungsraums bei SMR ist die Lackieranlage zu sehen. Gerade steht das Band. Die Tests verlaufen aber positiv. Polito und Duncan nehmen die ersten Außenspiegelschalen im Farbton Mountaingrey unter die Lupe. „Das sieht sehr gut aus", urteilt der Projektmanager. Dank engem Kontakt zum deutschen Hersteller wurde das Substrat bereits in Stuttgart geprüft, einige Parameter der Lackierung gleich dort eingestellt. Je genauer Absprachen und Prozesse eingehalten werden, desto zufriedener der Autobauer. Davon profitieren auch Wörwag und SMR. „In Mexiko wollen wir uns nur noch um Feinheiten kümmern", erklärt Polito.

Die eingespielte Partnerschaft ist bei einem Großauftrag wie diesem essenziell. Doch Polito erreicht noch mehr: Zur Abwicklung →

Die ersten Wörwag-Produkte harren in Mexiko ihrer Auslieferung. Duncan, Polito und García (von rechts) sind zufrieden.

→ nennt ihm SMR-Manager Manuel García einen festen Ansprechpartner. „Der Besuch hat sich gelohnt", freut sich der Projektleiter. „Solche Kontakte sind das A und O, denn letztlich arbeiten hier Menschen zusammen. Darum brauchen wir den direkten Draht zu den Entscheidern. Und den müssen wir manchmal vor Ort knüpfen."

Dass tags darauf ein besonderer Termin ansteht, ist den Wörwag-Kollegen schon beim Frühstück anzusehen: weißes Hemd, dunkle Hose, Laptop aufgeladen, Notizen,

Die Entscheidung trifft stets der Mensch. Darum ist ein guter Draht zum Kunden wichtig.

Checkliste. Damit das Hemd weiß bleibt, gibt es heute weder vor Ahornsirup triefende Pancakes noch Rührei und Würstchen mit Tomatensoße. Um die wichtigste Station der Geschäftsreise pünktlich zu erreichen, planen Polito und Duncan zwei Stunden Puffer ein. Nahum García setzt sich ans Steuer. Den Weg zu Plastic Omnium kennt er auswendig. →

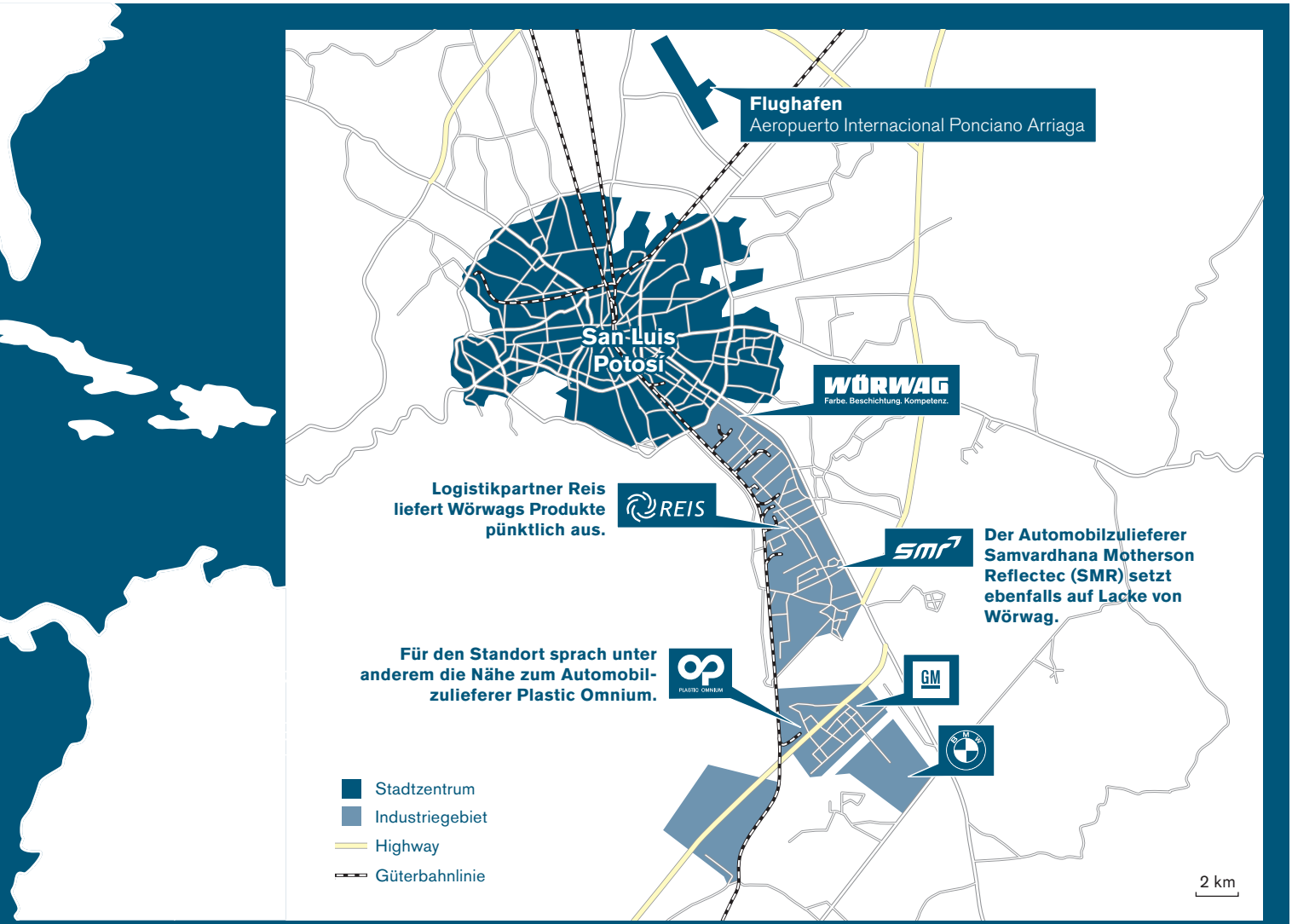
SAN LUIS POTOSÍ

Die Wüste boomt

Normalerweise liegen in Hotels Flyer und Karten mit Tipps zu touristischen Highlights aus. In San Luis Potosí ist das anders. Hier gibt es stattdessen Broschüren zu derzeit 18 Industriegebieten. Allerdings kommen die Herausgeber mit dem Drucken kaum nach. Rund 400 Kilometer nördlich von Mexiko-Stadt auf 1.850 Metern über Seehöhe gelegen, wirkt die Wüstenmetropole wie ein Magnet. Ihre vorteilhafte Lage im sogenannten goldenen Dreieck, bestehend aus der Hauptstadt sowie Monterrey und Guadalajara, zieht seit Jahren Firmen aus der ganzen Welt an, vor allem Automobilbauer und deren Zulieferer. In der Metropolregion San Luis Potosí leben fast eine Million Menschen und prosperieren rund 600 Unternehmen, darunter Thyssenkrupp, Daimler, Continental, Audi, BMW. Voraussichtlich ab 2019 werden die Münchner in einem neuen Werk jährlich 150.000 Autos bauen.

Heute liegt Mexiko bei der Automobilproduktion im Weltvergleich auf Rang sieben. Zahlreiche Freihandelsabkommen, niedrige Löhne und die Nähe zum riesigen US-Markt haben dies ermöglicht. Von San Luis Potosí sind es bis Laredo in Texas nur 730 Kilometer.

Touristisch spielt die Stadt keine Rolle. Im alten Ortskern finden sich noch Spuren ihrer Geschichte als Silberminenstadt. Benannt ist sie nach dem heiliggesprochenen König Ludwig IX. von Frankreich und der Silberstadt Potosí im heutigen Bolivien. Dem Wirtschaftsboom folgt eine Aufwertung der Infrastruktur. Gerade wird der Aeropuerto Internacional Ponciano Arriaga vergrößert, in den Vororten entstehen zahllose Wohnungen sowie Einkaufszentren nach amerikanischem Vorbild.



Florierende Industriestadt: San Luis Potosí zieht Unternehmen aus der ganzen Welt an. In der Metropolregion leben mehr als eine Million Menschen.

Bekanntes Bild: Auch in Mexiko sind die markanten Farbtontafeln im Einsatz. Die ersten Probelackierungen verlaufen gut.

➜ Seit Mitte März bei Wörwag, arbeitet der 28-Jährige meist am Standort des Kunden. Präsenz gehört in diesem Fall zum Service. Allein deswegen zog García aus dem zwei Autostunden entfernten Calvillo nach San Luis Potosí. „Ich habe hier ein neues Leben begonnen“, so der Sunnyboy. „Bei Wörwag fühle ich mich wohl. Es ist ein Familienunternehmen. Hier muss ich keine Uniform tragen, die Kollegen sind alle sehr nett und ich lerne täglich dazu.“

INTERVIEW

„Bei null anzufangen, ist besonders reizvoll“

Neue Projekte, neue Kunden, neue Aufgaben: José Saldivias Mission in San Luis Potosí heißt Wachstum. Schließlich möchte der Geschäftsführer der mexikanischen Landesgesellschaft nicht allzu lange allein im Büro sitzen.

Interview: Michael Thiem

Herr Saldivia, Sie sind verheiratet, Vater dreier Kinder und haben 15 Jahre rund um den Globus für einen Chemiekonzern gearbeitet. Weshalb suchten Sie eine neue Aufgabe?
Gesucht habe ich nicht. Trotzdem war ich gleich Feuer und Flamme, als Wörwag auf mich zukam. Mich hat beeindruckt, wie enthusiastisch, professionell und zielstrebig die Firma einen neuen Betrieb aufbaut. Von Anfang an war ich mir sicher, dass es spannend würde.

Demnach fiel Ihnen die Entscheidung leicht?
Ja. Hier bei null anzufangen, finde ich besonders reizvoll. Ich möchte beim Erfolg dieses Teams dabei sein.

Der Aufbau beginnt gerade. Fühlen Sie sich wie ein Abenteurer, der täglich Neues entdeckt?
Am Anfang war das sicher so. Aber mir geht es hier sehr gut. Mexiko ist das erste Land, in dem ich mich als Argentinier sofort heimisch fühlte. Das liegt an der Sprache und der ähnlichen Kultur. Mexikaner und Argentinier haben viel gemeinsam. Es gibt aber auch Unterschiede. Das macht die Beziehung interessant.

Also sind Sie eher ein Pionier?
Vielleicht. Allerdings bin ich beim Aufbau nicht allein. Die Unterstützung durch die Kollegen in Deutschland und den USA ist großartig.

Wie wurden Sie in die Wörwag-Familie aufgenommen?
Unter anderem war ich drei Wochen in Stuttgart, wo man mich sehr herzlich empfing. Nie fühlte ich mich als Neuling. Alle waren nett und hilfsbereit. Dort habe ich mich in die strategische Ausrichtung und die Prozesse gründlich eingearbeitet. Jedes Unternehmen tickt anders, Familienbetriebe sowieso. Bei Wörwag stehen Vertrauen und das Gefühl der Zusammengehörigkeit hoch im Kurs. Jeder Mitarbeiter ist wichtig.

Was waren Ihre ersten Maßnahmen als General Manager in San Luis Potosí?
In Lateinamerika ist Mexiko der wichtigste Markt. Obwohl wir hier Neuland betraten, hatte das Internationale Projektmanagement schon viel Vorarbeit geleistet. Wichtig war, möglichst schnell die Rechtslage zu klären. Wir mussten auch rasch einen Entwickler finden, der den Kontakt zu den Kunden hält. Die US-Kollegen Mike Grandy und Rob Duncan haben mir bei der Suche nach Neukunden ebenso sehr geholfen wie Dewi Paino, der als Director Business

Bei Plastic Omnium steuert García das Wartezimmer an. Natürlich sind sie zu früh. Bis zu den abschließenden Vertragsverhandlungen bleiben anderthalb Stunden. Der Besprechungsraum im ersten Stock ist abgedunkelt, damit die Folien, die Polito an die Wand wirft, besser zu lesen sind. Es ist kühl, knapp 20 Grad, die Atmosphäre dennoch freundlich. Schnell löst sich die Anspannung. Fast achtzig Punkte werden besprochen: Freimengen, gesetzliche Vorgaben, Randbedingungen, Fristen, Zertifizierung, Ansprechpartner. Was sich vorab regeln lässt, wird fixiert. „Auch hier kommt es auf Teamwork an", resümiert Polito und erntet Zustimmung. Alle Nachfragen können er und Duncan zur Zufriedenheit des Kunden beantworten.

Nach knapp zwei Stunden unterzeichnet Brian Crawford, Chefeinkäufer bei Plastic Omnium in Nordamerika, das Dokument, das bereits die Signatur der Wörwag-Geschäftsführer Dr. Peter Moritz und Dr. Achim Gast trägt. „Dieser Abschluss ist ein Meilenstein beim Aufbau unserer Landesgesellschaft", atmet Polito durch. Mit einem Abendessen ➜

Nahum García ist bei Wörwag der erste Mexikaner. Für ihn beginnt ein neues Leben.

International in Frankreich den Kunden Plastic Omnium betreut.

Ihr Fazit fällt also positiv aus?
Absolut. Alle wissen: In Mexiko können wir uns nur durch Wachstum behaupten. Mit harter Arbeit und einer klaren Strategie werden wir hier viel erreichen.

Worauf kommt es dabei am meisten an?
Wir kennen die Qualität unserer Produkte. Und unseren Service. Wenn wir unsere Kunden davon überzeugen, ist das die beste

„In Mexiko können wir uns nur durch Wachstum behaupten. Dazu müssen wir unser Team vergrößern."

Referenz. Deshalb müssen wir Lieferanten finden, die diesen Weg mitgehen und uns helfen, Spitzenqualität zu bieten. Zudem müssen wir unser Team vergrößern.

Das heißt, Sie möchten im Büro nicht mehr lange der Einzige sein?
Nein. Ich gehe davon aus, dass ich bald in guter Gesellschaft bin.

Spontane Verlängerung: Nach einer Woche reist Polito nicht nach Hause, sondern weiter zum Werk Lafayette im US-Bundesstaat Indiana.

➜ im „La Mansió“ klingt der für beide Seiten produktive Tag bei Steak, Fisch und Bier aus. Kurz vor dem Schlafen schickt Polito aus dem Hotelzimmer eine Erfolgsmeldung nach Deutschland. Dann löscht er das Licht. ¡Buenas noches!

Feierabend mit Weitblick: Giuseppe Polito, Rob Duncan und Nahum García in der Bar.

Am nächsten Tag lässt sich Polito im Taxi ins Zentrum von San Luis Potosí fahren. Bis zum Weiterflug an den Produktionsstandort Lafayette hat er etwas Freizeit. Für seine beiden Söhne sucht er Mitbringsel. Er kauft zwei Mützen. Anschließend trifft er sich mit Duncan und García in „La Agustina“, einer Bar im ersten Stock mit Blick auf die Plaza del Carmen, das pulsierende Herz der Stadt. Die Stimmung ist gut, das Projektteam aus Mexiko, Deutschland und den USA hat sich bewährt. „Es ist ein tolles Gefühl, wenn man das Wachstum der Firma vorantreiben kann“, strahlt Duncan und prostet den Kollegen zu. „Wir gründen hier einen neuen Zweig der Wörwag-Familie.“ Die Blicke folgen dem Sonnenuntergang. Aus den Straßen dringen Musik, tobende Kinder und hupende Autos ans Ohr. Wieder stehen Moles und Tacos auf dem Tisch. Diesmal greift Polito beherzt zu. An manches gewöhnt man sich ziemlich schnell. ■

Erst kauft Polito Mitbringsel für seine Jungs, dann genießt er den Feierabend mit den Kollegen.