

Mexiko als unterschätzter strategischer Partner

Warum sich ein genauerer Blick lohnt



IN KÜRZE / Mexiko gewinnt

für Deutschland und Europa angesichts geopolitischer und geoökonomischer Verschiebungen an strategischer Bedeutung, sowohl als Partner für wirtschaftliche Diversifizierung als auch für politische Zusammenarbeit in einer zunehmend fragmentierten internationalen Ordnung.

/ Seine tiefe Integration in den nordamerikanischen Wirtschaftsraum und die starke eigene Industriebasis machen Mexiko zu einem attraktiven Standort für resilientere Lieferketten, Investitionen und neue Absatzmärkte. Zugleich wächst auch auf mexikanischer Seite das Interesse an einer breiteren internationalen wirtschaftlichen Aufstellung.

/ Als international eng verflochtene Mittelmächte teilen Deutschland und Mexiko wichtige Interessen an offenen Märkten, verlässlichen internationalen Regeln und funktionierenden multilateralen Institutionen. Mexikos eigenständige außenpolitische Positionierung erhöht dabei seinen Wert als Partner jenseits des traditionellen westlichen Bündniskreises.

/ Die Voraussetzungen für eine engere Partnerschaft sind damit günstig, sie ist jedoch kein Selbstläufer. Deutschland und Europa sollten bestehende Kooperationsmöglichkeiten konsequenter nutzen und mit konkreten Angeboten unterlegen, ohne politische Differenzen und Mexikos Herausforderungen bei Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit und Menschenrechtsschutz auszublenden.



Johannes Hügel – ist Leiter des Auslandsbüros Mexiko der Konrad-Adenauer-Stiftung mit Sitz in Mexiko-Stadt.



Nikolaus Rischbieter – ist Trainee im Auslandsbüro Mexiko der Konrad-Adenauer-Stiftung.

/ Wenn in Deutschland über Mexiko berichtet wird, dominieren häufig Bilder von Traumstränden und präkolumbischen Pyramiden oder aber von Gewalt, Drogenkartellen und Migration. Als strategischer Partner Deutschlands findet das Land dagegen bislang vergleichsweise wenig Beachtung. Dabei sprechen gerade die gegenwärtigen geopolitischen und geoökonomischen Verschiebungen dafür, den Blick stärker auf Mexiko zu richten. Die Neuordnung globaler Lieferketten, zunehmende handelspolitische Spannungen und das europäische Bestreben, einseitige Abhängigkeiten zu reduzieren, verleihen dem Land zusätzliche strategische Relevanz. Für Deutschland und Europa ist Mexiko dabei in zweifacher Hinsicht interessant: als Partner für eine breitere wirtschaftliche Aufstellung und als politischer Partner in einer zunehmend fragmentierten internationalen Ordnung.

Mexikos besondere Attraktivität ergibt sich aus seiner Stellung zwischen unterschiedlichen geopolitischen Räumen. Wirtschaftlich und politisch ist das Land durch das USMCA^[1] tief in den nordamerikanischen Produktions- und Wirtschaftsraum integriert, kulturell zugleich fest in Lateinamerika verankert und über zahlreiche Handelsbeziehungen mit Europa und dem asiatisch-pazifischen Raum verbunden. Diese Mehrfachpositionierung macht Mexiko nicht nur zu einem attraktiven Produktions- und Investitionsstandort, sondern verleiht dem Land auch politisches Gewicht über die Region hinaus. Als Mitglied der G20 und der OECD sowie als wichtiger Akteur Lateinamerikas kann Mexiko für Deutschland und Europa gerade dort ein relevanter Partner sein, wo internationale Kooperation zunehmend über den traditionellen westlichen Bündniskreis hinaus organisiert werden muss.

Deutschland und Mexiko verbindet dabei eine grundlegende Interessenüberschneidung. Als wirtschaftlich international eng verflochtene Mittelmächte sind beide auf offene Märkte, verlässliche internationale Regeln und funktionierende multilaterale Institutionen angewiesen. In einer Welt zunehmender Großmachtrivalität und wirtschaftlicher Abschottung gewinnen diese ebenso an Bedeutung wie belastbare Partnerschaften. Gerade die Verbindung aus wirtschaftlicher Komplementarität und gemeinsamen politischen Interessen macht Mexiko für eine breitere Aufstellung deutscher und europäischer Partnerschaften interessant.

Die Voraussetzungen für eine Vertiefung der Beziehungen sind so gut wie seit Langem nicht mehr. Deutschland ist bereits Mexikos wichtigster Handelspartner innerhalb der EU, Mexiko für deutsche Unternehmen der bedeutendste Wirtschaftsstandort Lateinamerikas.^[1] Das 2026 unterzeichnete modernisierte Globalabkommen zwischen Mexiko und der EU, das insbesondere Handel und Investitionen erleichtert und die politische Zusammenarbeit vertieft, sowie jüngste hochrangige Besuche, darunter von Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier und Außenminister Johann Wadephul, setzen zusätzliche Impulse. Zugleich besteht auch auf mexikanischer Seite Interesse an einer breiteren internationalen Aufstellung. Dennoch spielt das Land, gemessen an seiner wirtschaftlichen und politischen Bedeutung, in der strategischen Debatte Deutschlands und Europas weiterhin eine zu geringe Rolle.

^[1] Das Abkommen zwischen den USA, Mexiko und Kanada (United States-Mexico-Canada Agreement, USMCA) ist ein seit 2020 geltendes Freihandelsabkommen.

Johann Wadephul, Bundesminister des Auswärtigen, und Roberto Velasco Álvarez, sein mexikanischer Amtskollege, bei einem Treffen in Mexiko-Stadt im Juni 2026.
Foto (links): © photothek, Imago.



Neben BMW, Audi, Bosch und zahlreichen weiteren deutschen Unternehmen ist auch Volkswagen seit Jahrzehnten mit seinem Werk in Puebla in Mexiko vertreten.
Foto: © photothek, Imago.

Dass sich dies zu ändern beginnt, unterstrich Außenminister Wadephul bei seinem Besuch in Mexiko im Juni 2026. Seine Reise stehe „ganz bewusst für einen neuen Fokus auf eine Region, deren großes Potenzial wir zu lange nicht erschlossen hatten. Mexiko wird dabei in jeglicher Hinsicht eine Schlüsselrolle spielen“.^[2]

Damit sind Chance und Herausforderung zugleich beschrieben: Auf beiden Seiten treffen gegenwärtig Diversifizierungsinteressen aufeinander, eine strategische Partnerschaft entsteht daraus jedoch nicht von selbst. Deutschland und Europa müssen das vorhandene Potenzial konsequenter nutzen, konkrete Angebote für eine vertiefte Zusammenarbeit machen und bestehende Differenzen realistisch adressieren. Entscheidend wird damit sein, den von Wadephul angekündigten neuen Fokus auf Mexiko mit konkretem Inhalt zu füllen.

Mexiko als wirtschaftlicher Diversifizierungspartner

Die wirtschaftliche Attraktivität Mexikos für Deutschland liegt zunächst in seiner tiefen Integration in den nordamerikanischen Wirtschaftsraum. Seit Inkrafttreten des nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA im Jahr 1994 und dessen Weiterentwicklung zum USMCA sind grenzüberschreitende Produktions- und Lieferketten entstanden, die Mexiko zu einem integralen Bestandteil des nordamerikanischen Industriestandorts gemacht haben. Rund 83 Prozent der mexikanischen Exporte gehen heute in die USA, schätzungsweise 15 Millionen Arbeitsplätze hängen direkt oder indirekt von der nordamerikanischen Wirtschaftsintegration ab.^[3] Seit 2023 ist Mexiko zudem der größte Handelspartner der USA – eine Tatsache, die in der öffentlichen Wahrnehmung häufig unterschätzt wird. Selbst die handelspolitischen Spannungen der vergangenen Jahre haben diese Verflechtung bislang nicht grundsätzlich geschwächt. Im ersten Halbjahr 2026 stammten rund 17 Prozent aller US-Importe aus Mexiko, mehr wird aus keinem anderen Land importiert.^[4]

„
Mexiko ist der größte Handelspartner der USA und Kernbestandteil nordamerikanischer Lieferketten.

Von dieser Integration profitieren deutsche Unternehmen in besonderem Maße. Rund 2.300 Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung sind bereits heute in Mexiko registriert.^[5] Das sind mehr als doppelt so viele wie auf dem gesamten afrikanischen Kontinent.^[6] Kein anderes Land Lateinamerikas weist eine vergleichbare Dichte deutscher Industrieinvestitionen auf. Insbesondere für die Automobilindustrie, den Maschinenbau und die Chemieindustrie, zunehmend aber auch für Zukunftssektoren wie Batterietechnologien und Halbleiter, ist Mexiko längst mehr als ein kostengünstiger Produktionsstandort. Das Land bildet damit einen wichtigen Baustein der Nordamerika-Strategie zahlreicher deutscher Unternehmen. Es verbindet eine wettbewerbsfähige industrielle Basis mit unmittelbarer Nähe zum US-amerikanischen Absatzmarkt (Nearshoring) und bietet Unternehmen zugleich die Möglichkeit, ihre Lieferketten regional breiter aufzustellen.

Mexikos wirtschaftliches Potenzial für Deutschland erschöpft sich jedoch nicht in seiner Funktion als Teil des nordamerikanischen Produktionsraums. Unter den 15 größten Volkswirtschaften der Welt mit rund 130 Millionen Einwohnern, einer breiten industriellen Basis und gleichzeitig einem erheblichen Modernisierungsbedarf bei Infrastruktur, Energie und Technologie ist Mexiko selbst ein bedeutender Absatz- und Investitionsmarkt.^[7] Mit dem *Plan México* will die Regierung bis 2030 sowie darüber hinaus die heimische Wertschöpfung und strategische Industrien stärken und Investitionen in das Land fördern. Allein das 2025 vorgestellte Investitionsportfolio umfasst nach Regierungsangaben Vorhaben im Umfang von 277 Milliarden US-Dollar.^[8] Gerade bei Energie und Infrastruktur, Maschinenbau sowie Forschung und Technologie ergeben sich Anknüpfungspunkte für deutsche Unternehmen. Die Umsetzung des ambitionierten *Plan México* steht angesichts infrastruktureller und regulatorischer Herausforderungen noch vor Hürden. Gleichwohl verdeutlicht er den politischen Willen, die industrielle Basis Mexikos zu stärken und zusätzliche internationale Investitionen anzuziehen.

”

Für Mexiko bedeutet Diversifizierung keine Abkehr von den USA, sondern größere wirtschaftliche Handlungsfreiheit.

Eine wichtige Grundlage besteht bereits. Seit dem Jahr 2000 bildet das Globalabkommen mit der EU den institutionellen Rahmen der Beziehungen; im Mai 2026 wurde nach jahrelangen Verhandlungen dessen Modernisierung unterzeichnet. Das modernisierte Abkommen erweitert den Marktzugang durch den Abbau weiterer Zölle, verbessert den Zugang europäischer Unternehmen zu öffentlichen Ausschreibungen in Mexiko und enthält neue Regelungen zu Investitionen, nachhaltiger Entwicklung und kritischen Rohstoffen. EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen bezeichnete das Abkommen dabei auch als Zeichen einer wirtschaftlichen Diversifizierung der EU.^[9] Damit sind die Voraussetzungen für eine Vertiefung der Wirtschaftsbeziehungen geschaffen, ihr tatsächliches Potenzial wird sich jedoch erst an der Umsetzung messen lassen. Dass Mexiko selbst ein wachsendes Interesse an einer breiteren wirtschaftlichen Aufstellung hat, erhöht die Bedeutung dieses europäischen Angebots. Wirtschaftsminister Marcelo Ebrard verbindet mit dem Abkommen insbesondere das Ziel, mexikanische Exporte stärker zu diversifizieren und zusätzliche europäische Investitionen anzuziehen.^[10] Diese Diversifizierung gewinnt für Mexiko angesichts der jüngsten Entwicklungen in Nordamerika zusätzlich an Bedeutung. Das USMCA bleibt die Grundlage der nordamerikanischen Wirtschaftsintegration – und der US-Markt für Mexiko auf absehbare Zeit unverzichtbar. Zugleich haben die zunehmend protektionistische Handelspolitik Washingtons und die Unsicherheit um die weitere Entwicklung des USMCA erneut vor Augen geführt, wie verwundbar Mexiko durch seine starke Konzentration auf einen einzigen Absatzmarkt ist. Diversifizierung bedeutet für Mexiko daher nicht Distanzierung von den USA, sondern die Erweiterung seines wirtschaftlichen Handlungsspielraums durch zusätzliche Absatzmärkte, Investitionen und verlässliche Partner.

Mexiko als politischer Partner

Auch politisch bietet Mexiko für Deutschland und Europa erhebliches Potenzial als Partner jenseits der traditionellen westlichen Bündnisse. Beide Länder verbindet zunächst ein grundlegendes Interesse an einer funktionierenden multilateralen und regelbasierten internationalen Ordnung. Mexiko bekennt sich traditionell zum Selbstbestimmungsrecht der Völker, zur rechtlichen Gleichheit der Staaten, zur friedlichen Beilegung internationaler Konflikte und zum Gewaltverzicht. Deutschland und Mexiko verbindet damit mehr als ein abstraktes Bekenntnis zum Multilateralismus. Als wirtschaftlich stark international verflochtene Staaten sind beide darauf angewiesen, dass internationale Beziehungen nicht allein von der Machtkonkurrenz der Großmächte bestimmt werden, sondern verlässliche Regeln und handlungsfähige internationale Institutionen erhalten bleiben.

Diese Interessenüberschneidung zeigt sich in internationalen Organisationen und Foren wie den VN, der G20 und der OECD. Beide Länder treten für eine Stärkung und Reform multilateraler Institutionen ein, auch wenn sich ihre konkreten Vorstellungen nicht immer decken. Bei der Reform des Sicherheitsrates fordert Mexiko insbesondere eine stärkere Repräsentation bislang unterrepräsentierter Regionen wie Afrika sowie Lateinamerika und der Karibik.^[1] Hinzu kommen gemeinsame Ansatzpunkte bei globalen Herausforderungen, die weder national noch innerhalb traditioneller Bündnisse bewältigt werden können: vom Klima- und Biodiversitätsschutz über Entwicklungs- und Migrationsfragen bis hin zu Abrüstung und Gesundheit.

Mexikos strategischer Wert für Deutschland geht jedoch über die Übereinstimmung in einzelnen Sachfragen hinaus. Wirtschaftlich und politisch tief in Nordamerika verankert, versteht sich das Land kulturell zugleich als Teil Lateinamerikas und sucht außenpolitisch Anschluss an den Globalen Süden. Dabei tritt Mexiko traditionell als eigenständiger Akteur auf und vermeidet eine dauerhafte Zuordnung zu geopolitischen Lagern. Diese Mehrfachpositionierung verschafft dem Land Anschlussfähigkeit an unterschiedliche Staatengruppen, auch dort, wo westliche Positionen nicht automatisch auf Zustimmung stoßen. Das zeigt etwa die gemeinsam mit Frankreich vorangetriebene Initiative zur Einschränkung des Vetorechts im UN-Sicherheitsrat bei Massengräueltaten, die inzwischen von 128 Staaten unterstützt wird. Auch bei der Reform der WTO könnte Mexiko für Deutschland und Europa ein wichtiger Koalitionspartner sein, um insbesondere gegenüber Schwellen- und Entwicklungsländern für einen funktionsfähigen, regelbasierten Welthandel zu werben. Für globale Regeln und institutionelle Reformen bedarf es zunehmend der Zusammenarbeit mit eigenständig agierenden Mittelmächten wie Mexiko. Dessen strategischer Wert liegt nicht darin, deutsche oder europäische Positionen in jeder Frage zu teilen, sondern darin, bei konkreten Interessenüberschneidungen gemeinsame Positionen zu entwickeln und breitere internationale Koalitionen zu ermöglichen.

„
Deutschland und Mexiko verbindet mehr als ein abstraktes Bekenntnis zum Multilateralismus und regelbasierten Handeln.

Die US-Zölle und die Unsicherheit über die künftigen Handelsregeln belasten den regen Warenverkehr zwischen Mexiko und den USA. Im Bild: der Grenzübergang bei Tijuana.
Foto: © ZUMA Press, Imago.



Besonders deutlich zeigt sich die Interessenkonvergenz in der internationalen Handelsordnung. Als offene, stark in internationale Wertschöpfungsketten eingebundene Volkswirtschaften sind Mexiko und Deutschland auf verlässliche Marktzugänge und vorhersehbare Handelsbedingungen angewiesen. Angesichts zunehmender Zölle und industriepolitischer Abschottung teilen beide daher ein unmittelbares Interesse an einem offenen, regelbasierten Welthandel und einer funktionsfähigen WTO.

Für Deutschland und Europa kommt es deshalb darauf an, die Partnerschaft mit Mexiko stärker mit konkreten Vorhaben zu unterlegen. Das modernisierte Globalabkommen bietet hierfür einen unmittelbaren Ansatzpunkt: Der verbesserte Marktzugang und die Öffnung öffentlicher Ausschreibungen schaffen insbesondere für den deutschen Mittelstand neue Möglichkeiten. Zugleich sollte die Zusammenarbeit genutzt werden, um Lieferketten breiter aufzustellen und Investitionen in Bereichen wie erneuerbare Energien und Netzinfrastruktur, industrielle Digitalisierung und Automatisierung zu fördern. Auch international bieten sich gemeinsame Initiativen an, etwa bei der Reform der WTO und der Stärkung multilateraler Institutionen.

Mexikos Blick auf Deutschland

Mexiko sucht ebenfalls verstärkt nach verlässlichen Partnern, um seine internationalen Beziehungen breiter aufzustellen. Die USA bleiben zwar auf absehbare Zeit der zentrale wirtschafts- und außenpolitische Bezugspunkt, Deutschland und Europa treffen mit ihrem eigenen Diversifizierungsinteresse in Mexiko jedoch auf offene Türen.



Mexiko erwartet langfristige Investitionen, Technologietransfer und eine stärkere Einbindung heimischer Unternehmen.

Deutschland verfügt dabei über eine besondere Ausgangsposition. Die starke Präsenz deutscher Unternehmen sowie langjährige Kooperationen in Politik, Entwicklungszusammenarbeit, Wissenschaft, Forschung und beruflicher Bildung bilden bereits ein breites Fundament. Die Bundesrepublik kann industrielle Kompetenz, Technologie und Innovation mit Instrumenten wie dualer Berufsausbildung, Qualitätsinfrastruktur, Forschung und Fachkräftequalifizierung verbinden.^[12] Darin liegt ein wichtiger Vorteil gegenüber anderen potenziellen Partnern. Die Zusammenarbeit kann auf bestehenden industriellen Strukturen aufbauen und zugleich Investitionen mit Technologie- und Wissenstransfer verbinden.

Entsprechend richten sich die Erwartungen Mexikos nicht allein auf zusätzliches Kapital. Gefragt sind auch langfristige Investitionen und Technologietransfer, eine stärkere Einbindung mexikanischer Unternehmen in internationale Wertschöpfungsketten sowie Kooperation bei der Modernisierung der eigenen Industrie. Gerade in Bereichen wie Energie und Infrastruktur, Digitalisierung, Forschung und Fachkräfteentwicklung bestehen hierfür zahlreiche Anknüpfungspunkte. Deutschland kann sich damit als Partner positionieren, der nicht nur in Mexiko produziert, sondern zudem zur Entwicklung eigener industrieller Kapazitäten und höherer lokaler Wertschöpfung beiträgt.

Politisch sind Deutschland und Europa ebenfalls für Mexiko als zusätzliche Partner interessant. Eine engere Partnerschaft kann Mexiko damit auch außenpolitisch neue Handlungsspielräume eröffnen. Diese Offenheit sollte die Bundesrepublik jedoch nicht als selbstverständlich betrachten. Mexiko verfügt über zahlreiche internationale Optionen. Eine stärkere Hinwendung zu China stößt jedoch angesichts der strategischen Rivalität mit den USA und des Wettbewerbsdrucks auf die mexikanische Industrie an Grenzen. Gerade dies eröffnet Deutschland und Europa zusätzliche Chancen, sich als Partner für Investitionen, Technologietransfer und lokale Wertschöpfung zu positionieren.

Ein Zeitfenster für wirtschaftliche Diversifizierung

Das modernisierte Globalabkommen zwischen Mexiko und der EU bietet die zentrale Grundlage, um das vorhandene wirtschaftliche Potenzial stärker zu nutzen. Deutschland sollte deshalb darauf hinwirken, die verbesserten Rahmenbedingungen rasch in zusätzliche Handelsbeziehungen, Investitionen und gemeinsame Wertschöpfung zu übersetzen. Dazu gilt es, Marktzugänge stärker zu nutzen, technische Handelshemmnisse abzubauen und Investitionen dort zu erleichtern, wo deutsche Stärken auf mexikanische Modernisierungsbedürfnisse treffen. Besondere Chancen ergeben sich aus Mexikos breiter industrieller Basis und seiner engen Einbindung in nordamerikanische Wertschöpfungsketten. In der Automobil-, Elektronik-, Luftfahrt- und Medizintechnikindustrie bestehen etablierte Produktionscluster, zugleich wächst der Bedarf an Automatisierung, Digitalisierung und technologisch anspruchsvollerer Produktion. Mexiko ist bereits der größte Exporteur von Medizintechnik in Lateinamerika und ein bedeutender Abnehmer fortgeschrittener Fertigungstechnologien. Daraus ergeben sich für deutsche Unternehmen insbesondere Chancen bei Automatisierung und fortgeschrittener Fertigung, Medizintechnik, industriellen KI-Anwendungen und Halbleitern sowie bei erneuerbaren Energien und Netzinfrastruktur. Die politischen Ansatzpunkte hierfür sind vorhanden. Bei der Deutsch-Mexikanischen Binationalen Kommission im Juni 2026 vereinbarten beide Seiten, ihre Wirtschaftsbeziehungen in wachstums- und innovationsstarken Sektoren auszuweiten und zu diversifizieren. Auch der *Plan México* wurde als Ansatzpunkt identifiziert, deutsche Investitionen stärker mit dem Ausbau mexikanischer Industrie- und Lieferketten, technologischer Kooperation und Humankapitalentwicklung zu verbinden.^[13] Entscheidend wird nun sein, daraus konkrete Vorhaben zu entwickeln.

Eine breitere Wirtschaftspartnerschaft sollte zugleich über die etablierten Großunternehmen hinausreichen. Während deutsche Großkonzerne seit Jahrzehnten in Mexiko präsent sind, ist das Potenzial des Mittelstands noch längst nicht ausgeschöpft. Gerade spezialisierte mittelständische Unternehmen können wichtige Technologien und Know-how für Mexikos industrielle Modernisierung bereitstellen. Umgekehrt sollten kleine und mittlere mexikanische Unternehmen stärker in deutsche Wertschöpfungsketten eingebunden und beim Zugang zum europäischen Markt unterstützt werden. Mit Instrumenten wie *Partnering in Business with Germany* bestehen dafür bereits Anknüpfungspunkte. Eine stärkere Verflechtung auf Unternehmensebene würde die Partnerschaft breiter und resilienter machen.

Investitionen allein reichen jedoch nicht aus. Industrielle Wertschöpfung hängt zunehmend von qualifizierten Fachkräften, technologischen Kapazitäten und verlässlichen Standards ab. Gerade hier kann Deutschland mit dualer Berufsausbildung sowie Kooperation bei Forschung, Technologie, Qualitätsinfrastruktur und Normung Angebote unterbreiten, die über reine Investitionen hinausgehen. Bestehende Formate wie der deutsch-mexikanische Digitaldialog bieten zudem Ansatzpunkte, um die Zusammenarbeit bei Zukunftsthemen wie Halbleiter-Wertschöpfungsketten, künstlicher Intelligenz und der digitalen Transformation der Industrie zu vertiefen.

Eine solche Vertiefung wäre keine Einbahnstraße. Deutschland und Europa können Lieferketten resilienter aufstellen, ihre Präsenz in einem der wichtigsten Industriestandorte Nordamerikas ausbauen und wirtschaftliche Abhängigkeiten breiter verteilen. Mexiko wiederum kann zusätzliche Investitionen, Technologie und Absatzmärkte gewinnen und die heimische Wertschöpfung stärken. Der



Beim G7-Gipfel 2025 im kanadischen Kananaskis trafen sich Bundeskanzler Merz und Präsidentin Sheinbaum erstmals zu einem bilateralen Austausch.
Foto: © dts Nachrichtenagentur, Imago.

nächste Schritt sollte deshalb nicht lediglich in „mehr Handel“ bestehen, sondern in einer stärkeren Verzahnung von Investitionen, Technologie, Fachkräfteentwicklung und gemeinsamen Wertschöpfungsketten. Gerade darin liegt der langfristige Mehrwert gegenseitiger Diversifizierung.

Vom Dialog zum gemeinsamen Handeln

Wirtschaftliche Verflechtung allein macht noch keine strategische Partnerschaft. Deutschland sollte Mexiko deshalb auch politisch die Bedeutung beimessen, die das Land aufgrund seiner wirtschaftlichen Größe, regionalen Stellung und internationalen Anschlussfähigkeit besitzt. Nachdem Bundeskanzler Friedrich Merz und Präsidentin Claudia Sheinbaum Ende 2025 am Rande des G7-Gipfels in Kanada erstmals bilateral zusammenkamen, könnte ein künftiger Besuch des Bundeskanzlers in Mexiko an die politischen Kontakte des Jahres 2026 anknüpfen. Er würde den von Außenminister Wadephul angekündigten stärkeren strategischen Fokus auf Mexiko unterstreichen und das Interesse beider Seiten an einer über wirtschaftliche Einzelinteressen hinausgehenden Partnerschaft bekräftigen. Das 75. Jubiläum der Wiederaufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen Deutschland und Mexiko im Jahr 2027 böte hierfür einen geeigneten Anlass.

”

Auch die Reform der WTO könnte ein Feld sein, in dem Deutschland und Mexiko gemeinsame Positionen entwickeln und etwa über die G20 vorantreiben.

Entscheidender als die Symbolik hochrangiger Besuche ist jedoch, die bestehenden Strukturen stärker für gemeinsames politisches Handeln zu nutzen. Mit der Deutsch-Mexikanischen Binationalen Kommission und ihren Fachkommissionen besteht bereits eine breite institutionelle Architektur. Im Juni 2026 vereinbarten beide Seiten regelmäßige hochrangige Konsultationen zu multilateralen Fragen und den Vereinten Nationen sowie eine engere Abstimmung in internationalen Foren.^[14] Besonders vielversprechend ist die Absicht, gemeinsame Positionen etwa in der G20 oder der Internationalen Arbeitsorganisation zu entwickeln. Der nächste Schritt sollte darin bestehen, dort, wo Interessen übereinstimmen, aus dem gemeinsamen Bekenntnis zum Multilateralismus ein deutlicher in Erscheinung tretendes gemeinsames diplomatisches Handeln entstehen zu lassen.

Anknüpfungspunkte bestehen bei der Reform multilateraler Institutionen, der Stärkung der VN^[11] und dem Erhalt eines offenen, regelbasierten Welthandels. Auch die Reform der WTO könnte ein Feld sein, in dem beide Länder gemeinsame Positionen entwickeln und etwa über die G20 vorantreiben. Eine systematischere Abstimmung vor wichtigen VN- und G20-Treffen könnte dazu beitragen, punktuelle Übereinstimmungen in gemeinsame Initiativen zu übersetzen.

^[11] Wie etwa die gemeinsame Unterstützung der UN80-Initiative.

Dass dies möglich ist, zeigt die bestehende Zusammenarbeit bei Klima und nachhaltiger Entwicklung. Mexikos Beitritt zum Klimacub und der gemeinsame Vorsitz eines Dialogs zu „Wasser in multilateralen Prozessen“ bei der VN-Wasserkonferenz 2026

zeigen, dass beide Länder bereits gemeinsam internationale Prozesse mitgestalten. Diese Erfahrungen können als Modell für andere Bereiche dienen.

Ein zunehmend wichtiges Kooperationsfeld ist die Sicherheitspolitik. Internationale Drogenströme, Geldwäsche, Waffenhandel sowie die Finanz- und Logistikstrukturen krimineller Netzwerke verbinden die Sicherheitsinteressen Mexikos längst mit denen Deutschlands. In der Binationalen Kommission haben beide Seiten Möglichkeiten einer vertieften Zusammenarbeit bei innerer und internationaler Sicherheit ins Auge gefasst. Darauf ließe sich etwa bei Geldwäschebekämpfung, Finanzermittlungen und Strafverfolgung aufbauen. Ein Anknüpfungspunkt könnte hier der von der Konrad-Adenauer-Stiftung jährlich in Mexiko ausgerichtete *Transatlantic Security Dialogue* sein, der sich mit diesen Themen beschäftigt.

Die notwendigen Strukturen und zahlreiche Kooperationsfelder existieren bereits. Entscheidend ist, die vorhandenen Formate politisch stärker zu priorisieren und aus Dialog häufiger gemeinsames Handeln entstehen zu lassen. Der nächste Schritt sollte deshalb darin bestehen, die wirtschaftliche Nähe vermehrt durch politische Kooperation zu ergänzen und gemeinsame Interessen gezielter in abgestimmte Positionen und internationale Initiativen zu übersetzen. Die erwähnte französisch-mexikanische Initiative zur Reform des VN-Sicherheitsrats zeigt beispielhaft, dass Mexiko als Partner für gemeinsame internationale Initiativen gewonnen werden kann.

Partnerschaft ohne Illusionen

Eine strategische Aufwertung Mexikos setzt einen realistischen Begriff von Partnerschaft voraus. Gewalt und organisierte Kriminalität, Defizite bei Rechtsstaatlichkeit und Menschenrechtsschutz sowie institutionelle Unsicherheiten beeinträchtigen nicht nur die gesellschaftliche und demokratische Entwicklung Mexikos, sondern stellen auch Hindernisse für Investitionen und eine vertiefte Zusammenarbeit dar.^[15] Eine strategische Partnerschaft sollte diese Unterschiede weder relativieren noch verschweigen.

Sie sollte aber ebenso wenig von vollständiger politischer Übereinstimmung abhängig gemacht werden. Zwischen Deutschland und Mexiko bestehen erhebliche gemeinsame Interessen: von resilienten Lieferketten, Handel und Investitionen über Klima und Energie bis hin zur Stärkung multilateraler Institutionen und der Bekämpfung transnational organisierter Kriminalität. Diese Schnittmengen gilt es für belastbare Kooperationen zu nutzen, ohne grundlegende Prinzipien aufzugeben. Wo demokratische und rechtsstaatliche Grundsätze berührt sind, sollte Deutschland gegenüber Mexiko bestehende Probleme weiterhin offen ansprechen.

Gerade darin kann sich der von Außenminister Wadephul formulierte Anspruch einer stärker interessen geleiteten deutschen Außenpolitik gegenüber Mexiko bewähren.^[16] Eine strategische Partnerschaft mit Mexiko bedeutet deshalb weder vollständige Übereinstimmung noch die Abkehr von Werten, sondern die Fähigkeit, bestehende Differenzen auszuhalten und zugleich dort enger zusammenzuarbeiten, wo gemeinsame Interessen bestehen. Das Beispiel Mexiko zeigt, wie Deutschland seine Partnerschaften über den traditionellen Kreis enger Verbündeter hinaus erweitern kann.

Die Voraussetzungen dafür sind besser als seit Langem, vor allem auch deshalb, weil Deutschland die Bedeutung Mexikos in den letzten Monaten und Jahren ernster genommen hat. Eine strategische Partnerschaft entsteht daraus jedoch nicht von selbst. Deutschland sollte Mexiko die politische Aufmerksamkeit beimessen, die seiner gewachsenen Bedeutung entspricht, bestehende Kooperationsstrukturen konsequenter nutzen und dort konkrete Angebote unterbreiten, wo sich die Interessen beider Seiten überschneiden. Wenn Deutschland und Europa ihre internationalen Partnerschaften tatsächlich diversifizieren wollen, sollten sie Mexiko künftig strategischer denken. /

