

GSM ltd. Telefax +49 (0)211 - 49767411
Couvenstrasse 4
D-40211 Düsseldorf

„Indien – Praxis“

Aktuelle Tipps und Lösungen, die das Indiengeschäft erleichtern

04. Juni 2009 in Düsseldorf
Anmeldeschluss: 2 Tage vor Seminarbeginn

Hiermit melden wir die folgende(n) Person(en) an:

1.) Teilnehmer (Name, Vorname)

2.) Anschrift

Unternehmen _____

Adresse _____

Telefon _____

Email _____

3.) Veranstaltungsort

Industrie-Club e.V. Düsseldorf
Elberfelder Straße 6
40213 Düsseldorf
www.industrie-club.de

Veranstaltungsbeginn 16:00 Uhr

4. Kosten: 95€ p. P. zzgl. ges. MwSt.

Ich bin mit der Speicherung sowie der Be- und Verarbeitung der personenbezogenen Daten für Zwecke der Veranstaltungsabwicklung und Zusendung späterer Informationen einverstanden. Mir ist bekannt, dass bei kostenpflichtigen Veranstaltungen die nach Ablauf der Anmeldefrist vorgenommene Stornierung meiner Anmeldung(en) das volle Teilnehmerentgelt von den Veranstaltern einbehalten wird. Eine entsprechende Ersatzperson kann jederzeit bestimmt werden.

Datum/ Ort

Unterschrift / Firmenstempel

Mitveranstalter sind:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie



Heitmann Vermeer Kolle
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH



Falls Sie noch Fragen haben:

Global Search Management Ltd.

Couvenstrasse 4

40211 Düsseldorf

Telefon 0211 - 16352020

Telefax 0211 - 49767411

e-mail: office@gsm-germany.com

www.gsm-germany.com

Gefördert vom:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

„Indien– Praxis“
**Aktuelle Tipps und Lösungen, die das
Indiengeschäft erleichtern**



Indien wächst trotz der Krise unvermindert weiter

Gute Gewinnmargen, eine rege Exportnachfrage sowie nach wie vor wachsender Binnennachfrage treiben Indiens Industrie voran. Dieser Trend birgt, gerade in Krisenzeiten, für deutsche Anbieter enorme Lieferchancen für moderne Technologien und/oder Fertigungsmöglichkeiten in komplexen Bereichen. Indien ist kein Niedriglohnland wie z.B. Vietnam, dafür verfügt es jedoch über Menschen, die wissen was Sie tun.

Das Land bietet zwar weiter konstante Wachstumsraten in den nächsten Jahren, birgt aber auch Risiken, die nicht unerheblich sind. Der indische Markt unterliegt besonderen Gesetzmäßigkeiten. Wir möchten Ihnen aufzeigen, wie Sie diese für Ihr Unternehmen gewinnbringend umsetzen können.

Mit dem Besuch der Veranstaltung „Indien - Praxis“ bekommen Sie sofort umsetzbare Tipps und Lösungen für Ihr Indiensgeschäft, die Sie so im Internet nicht finden werden.

Programmablauf:

- 16:00 – 16:15 **Déjà-vu Indien
Begrüßung und Einführung**
Herr Dr. Lothar G. Spitzer, Global Search Management, Düsseldorf
- 16.15 – 16.25 **Die aktuellen Beziehungen zwischen Deutschland - Indien**
Herr Sascha Jaretzke, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Berlin
- 16:25 – 16:40 **Indien, was bringt die Zukunft**
Herr Matthias Kamp, Redakteur der Wirtschaftswoche, Düsseldorf
- 16:40 – 17:05 **So finanziere ich mein Indiensgeschäft**
Herr Peter Schothöfer, Direktor Auslandsgeschäft der Commerzbank Dortmund
- 17:05 – 17:20 **Kurzer Informationsaustausch bei einer Tasse Kaffee**
- 17:20 – 18:00 **Stolpersteine im Indiensgeschäft**
Herr Thomas Breiting, Maier + Vidorno GmbH, Köln
- 18:00 – 18:40 **Engagement in Indien
Fallstricke und Kosten**
Herr RA Stephan Heitmann, Geschäftsführer der Heitmann Vermeer Kolle Rechtsanwalts-gesellschaft, Düsseldorf, Köln, München, Amsterdam

- 18:40 – 19.20 **Fettnäpfchen vermeiden –
Businessknigge praktisch**
Frau Sangita Popat, Ashada, Bonn
- 19:20 – 19.30 **Indien live erleben - Präsentation der Unternehmerreise Indien**
Herr Jürgen Burks, ProConTech, Gelsenkirchen
- Ab 19.30 **Erfahrungen mittelständischer Unternehmen in Indien**
Business in Indien
Herr Martin Driever, Gesamtvertriebsleiter, NAUE GmbH & Co. KG, Espelkamp-Fiestel

Ausklang bei einem gemeinsamen Imbiss

- Alle Teilnehmer erhalten im Nachgang der Veranstaltung eine CD, mit allen Vorträgen und weiteren Zusatzinformationen.
- Die Teilnehmerzahl ist auf 40 Personen beschränkt.
- Programmabweichungen möglich