

Wachstumsmarkt trotz Krise

Markterfolg in Indien



Wie Sie Ihr Indien-Engagement zum Erfolg führen!

Stellen Sie Ihre Investitionen auf eine solide Grundlage

- **Standortwahl** – Die wichtigsten Wirtschaftsregionen
- **Eintrittsstrategien** – Händler, Joint Ventures, Tochtergesellschaften
- **Produktion** – Standorte, Immobilienrecht, bürokratische Hürden, Sonderwirtschaftszonen
- **Marktbarrieren** – Ein Leitfaden für Ihren Erfolg
- **Interkulturelles** – Wie die Zusammenarbeit funktioniert
- **Personal** – Auswahl, Qualifikation, Führung, Mitarbeiterbindung

Ihre Indien-Experten:

Helmut Machtlinger
TRODAT GmbH

Klaus Maier
Maier + Vidorno GmbH

Rudolf Weiler
DIGISOUND-Electronic GmbH

So urteilen begeisterte Teilnehmer über unsere Indien-Seminare:

- „*Sehr informativ. Ein Muss, für Firmen die planen nach Indien zu gehen.*“
U. Schlesinger, Freudenberg & Co. KG
- „*Hervorragender Mix von Praxis, Austausch und Theorie. Hatte noch kein Länderseminar, das so gut und relevant war.*“
B. Prommegger, HOBAS Engineering GmbH
- „*Sehr guter Indien-Überblick.*“
V. Häuser, Allgemeine Gold- und Silberscheideanstalt AG

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Medienpartner:



Kooperationspartner:



Veranstalter:

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Ihr exklusiver Termin:
9. und 10. Juli 2009 in Frankfurt/M.

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Alles Wissenswerte für Ihr erfolgreiches Geschäftsmodell in Indien!

Ihr Seminarleiter:
Klaus Maier, Geschäftsführung, **Maier + Vidorno GmbH**, Köln

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.15 Uhr**

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellung der Themen
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen

Überblick

Warum Indien?

- Aktueller Überblick über die wirtschaftliche Situation
- Wachstumsindikatoren
 - BIP-Entwicklung
 - Handelsoffenheit
 - Investitionssicherheit
- Indiens Entwicklung in der globalen Finanzkrise
- Erfolgsbranchen und Branchencluster
- Internationalisierung durch Lokalisierung – Indiens wichtigste Wirtschaftsregionen
- Harte und weiche Standortfaktoren
- Indiens Rolle in der Weltwirtschaft
- Indiens Bedeutung in der globalen Wertschöpfungsstrategie ausländischer Unternehmen
- Fokus: Deutsch-Indischer Handel und deutsche Investitionen in Indien

Vertrieb

Das richtige Geschäftsmodell für Indien

- Investitionsmöglichkeiten erkennen und Rahmenbedingungen berücksichtigen
- Sorgfältige Vorbereitung der Entscheidung:
 - Competitive Benchmarking
 - Makroanalyse des Wirtschaftsumfeldes
 - Feasibility
 - Timing Strategie
- Analyse der Markteintrittsmöglichkeiten – Exportbearbeitung vs. Vertriebsgesellschaft (Händler, Joint Venture, Tochtergesellschaft)
 - Vor- und Nachteile
 - Chancen und Risiken
 - Alternative Modelle
- Organisationsform und Gesellschaftsgründung
- Kostenvergleich ausgewählter Strategien
 - Investitionskosten und Finanzierungsmöglichkeiten
 - Operative Kosten und Finanzierungsmöglichkeiten
- Fazit und Empfehlungen

Produktion

Produktionsstandort Indien

- Fertigung in Indien – Pros und Contras
- Schaffung der internationalen Voraussetzungen
- Projektplanung- und -finanzierung
- Anreize der Regierung: Sonderwirtschaftszonen, EOUs etc.
- Besonderheiten bei Grundstückswahl und -kauf
- Suche und Auswahl von Architekten und Bauträgern
- Bürokratische Hürden meistern
- Die Konstruktionsphase
- Zeit- und Budgetrahmen des Gesamtprojektes

Trodat Marking India – Gründung und erste Schritte

- Die Trodat GmbH – Eine kurze Vorstellung
- Trodat und Indien – Ein Überblick zu den bisherigen Aktivitäten
- Besonderheiten des Indischen Marktes aus der Sicht von Trodat
- Markteintritt Indien – Gute Vorbereitung ist alles
- Die Gründung von Trodat Marking India Pvt. Ltd.
- Erste Schritte im Markt – Positive Erfahrungen und Schwierigkeiten auf dem Wege
- Ein Ausblick – Unsere nächsten Schritte

Helmut Machtlinger
Area Manager,
TRODAT GmbH, Wels



Ende des 1. Seminartages, anschließend Get-Together mit indischen Snacks

Get-Together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk mit indischen Snacks ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

INHOUSE TRAININGS

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

Interkulturelle Herausforderungen und Personalentwicklung auf indisch!

Ihr Seminarleiter:
Klaus Maier

Überleitung zum 2. Seminartag

Markteintritt

Herausforderungen erkennen und erfolgreich meistern

- Wichtigste Eintrittshürden und -barrieren im Überblick
- Typische Anlaufschwierigkeiten meistern, u.a.
 - Infrastruktur
 - Verwaltung
 - Umgang mit Bürokratie und Korruption
- Herausforderungen beim Aufbau von Vertrieb und Service
 - Distributionspolitik
 - Produktpolitik
 - Transport und Logistik
 - After-Sales-Service
- Preispolitik unter besonderer Berücksichtigung zollrechtlicher und steuerrechtlicher Besonderheiten

Land und Leute

Interkulturelle Herausforderungen richtig angehen

- Vielvölkerstaat Indien – Ethnische Gruppen
- Geschichte, Kultur, Politik des Landes
- Religion
 - Religionen und ihre Stellung in der Gesellschaft
 - Hinduismus und sein Einfluss auf das alltägliche Leben
- Gesellschaft: Hierarchiedenken und Kastensystem
 - Privat- vs. Geschäftsleben
 - Individualismus vs. Kollektivismus
 - Hierarchieverständnis und Folgen für das Business
- IST = Indian Stretchable Time oder das andere Verständnis für Zeit
- Kommunikation und Verhandlungsführung
- Mutterhaus – Tochtergesellschaft
 - Beziehungsaufbau
 - Vorurteile gegenüber dem Mutterhaus
 - Erwartungshaltungen

Personal

Personalplanung und -führung

- Überblick über den indischen Arbeitsmarkt
 - Soziodemografische und unternehmenskulturelle Rahmenbedingungen
 - Aktuelle Lohn- und Gehaltsstrukturen ausgesuchter Branchen
 - Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal und Ausbildungsniveau
 - Entwicklung der Löhne nach Branchen und Stellung
- Personalplanung und -entwicklung
 - Optimale Vorgehensweise in der Personalauswahl
 - Expatriate vs. lokale Führungskraft
 - Bewährte Organisationsstrukturen auch über mehrere Standorte
 - Anbindung an das Stammhaus
- Erfolgreiche Mitarbeiterbindung
 - Anreiz- und Entlohnungssysteme
 - Leistungs- und Karriereanreize
 - Weiterbildungsmaßnahmen

Mittelstand goes to India – Gründung einer Tochterfirma



- Damalige und heutige Voraussetzungen
- Joint Venture oder was?
- Ein Unternehmen kaufen oder Neugründung?
- Due Diligence und die dabei gemachten Fehler
- Heutige Struktur
- Probleme und Erfahrungen vor, während und nach der Übernahme der neuen Fabrik
- Was würden wir rückblickend anders machen?

Rudolf Weiler
Geschäftsführer,
DIGISOUND-Electronic GmbH, Norderstedt

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: Ab 8.15 Uhr Empfang mit Tee und Kaffee,
Ausgabe der Seminarunterlagen.

	Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	8.30 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Tagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Indien gilt als einer der Zukunftsmärkte des 21. Jahrhunderts. Das Wirtschaftswunderland bekommt die Folgen der Finanzkrise zwar zu spüren, doch Indiens Lage ist besser, als es auf den ersten Blick erscheint. Es ist neben China der einzige BRIC-Staat, dessen Wirtschaft ein nennenswertes Wachstum zugetraut wird.

Zudem sprechen gleich mehrere Indikatoren dafür, dass Indien die Krise schneller übersteht als der große Rest der Welt. Einer davon ist die relativ geringe Abhängigkeit der indischen Wirtschaft von Exporten. Damit ist das Land deutlich weniger von der Rezession in den USA, Europa und Japan betroffen als andere Länder Asiens. Indiens Wirtschaft lebt vor allem von einer starken Binnennachfrage, und das Konsumklima ist weiter gut. In einem Vergleich des Konsumentenvertrauens zwischen 52 Ländern durch das Marktforschungsinstitut Nielsen lag Indien im Januar auf Platz eins. (Handelsblatt, Februar 2009)

Auf dem indischen Markt gelten andere Gesetze

Doch trotz aller positiven Prognosen und Voraussetzungen folgt der indische Markt seinen eigenen Regeln, die man für einen erfolgreichen Markteintritt kennen und berücksichtigen sollte. Denn eine Fehleinschätzung des Marktes, der bürokratischen Hindernisse, der vollkommen anders gelagerten Geschäftsgewohnheiten wie auch der kulturellen Eigenheiten können sonst schnell zum alles entscheidenden Nachteil werden.

Profitieren Sie von den umfassenden Praxiserfahrungen unserer Indien-Experten und besuchen Sie dieses Intensiv-Seminar! Die Referenten zeigen Ihnen, warum Indien auch in Zeiten der weltweiten Krise ein interessantes Investitionsziel ist und wie Sie es schaffen, Ihr Indienengagement zu einem vollen Erfolg zu machen.

Wichtiges Wissen für Ihren Markterfolg in Indien

- **Der Indische Markt** – Ein aktueller Überblick
- Das richtige Geschäftsmodell – Die **sorgfältige Vorbereitung Ihrer Entscheidung**
- Der **Aufbau des Vertriebs** – Von der Organisations- bis hin zur Gesellschaftsform
- Der **Aufbau von Produktionsstätten** – Neben dem Umgang mit indischen Behörden gibt es viele weitere Fallstricke
- Das Meistern von Anlaufschwierigkeiten – **Infrastruktur, Verwaltung, Korruption & Co**
- Der Umgang mit **interkulturellen Herausforderungen** – Wie Geschichte, Kultur und Politik Einfluss auf Ihren Erfolg nehmen
- **Personalauswahl, -qualifikation & Arbeitsbedingungen**
- **Erfolgsfaktoren und Stolpersteine**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zum Seminar.



Timo Neumann

Konferenz Manager

Tel.: 0 61 96/47 22-610

E-Mail: neumann@managementcircle.de



Helmut Machtlinger ist seit dem Jahr 2006 Area Manager Asia/Pacific bei der **TRODAT GmbH** und bereits seit 2000 als Area Manager für die unterschiedlichsten Regionen der TRODAT GmbH tätig. So war Helmut Machtlinger u.a. für den Bereich Nordeuropa zuständig, später für Kanada und den Aufbau einer Vertriebsorganisation für die TRODAT-Tochter in China verantwortlich. Vor seiner Arbeit für TRODAT sammelte er Erfahrungen im Exportverkauf bei Kneissl/Dachstein in Molln und bei Ed. Haas Nahrungsmittel in Traun.



Klaus Maier, Dipl.-Kfm., ist Gründungspartner der **Maier + Vidorno GmbH („M+V“)**, die internationale Unternehmen aktiv bei der Vorbereitung und Implementierung von Investitionsprojekten in Indien unterstützt. Zuvor studierte er in Deutschland und Spanien Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Internationales Management und war mehrere Jahre für den Stinnes Konzern in New York und Indien tätig. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist der Aufbau von Produktionsstätten in Indien. Die Maier + Vidorno GmbH verfügt in Indien über Standorte in Neu Delhi, Mumbai und Bangalore.



Rudolf Weiler ist Geschäftsführer bei der **DIGISOUND-Electronic GmbH** in Norderstedt. Er verfügt über langjährige Erfahrung beim Auf- und Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu Indien und China sowie der Suche nach alternativen Standorten. Nachdem er 1975 mit dem Auf- und Ausbau seiner Geschäftsverbindungen in China begonnen hat, eröffnete Rudolf Weiler 1996 eine 100%ige Tochtergesellschaft in Indien. 1998 wurde er in den Vorstand des OAV Ostasiatischer Verein berufen und vergrößerte seine Fertigung in Indien auf 350 Mitarbeiter, die im Jahr 2000 nochmals erweitert wurde. 2001 wurde der „German-Indian Round Table“ gegründet und von Rudolf Weiler die Unternehmensreisen „Mittelstand goes to India“ organisiert

Kooperationspartner

Die Maier + Vidorno GmbH (M+V) ist ein renommiertes deutsch-indisches Dienstleistungsunternehmen, das sich erfolgreich auf den Markteintritt und Marktausbau europäischer Unternehmen in Indien spezialisiert hat. Stammsitz der Gesellschaft ist Köln. In Indien ist M+V in Neu Delhi, Mumbai und Bangalore mit eigenen Büros vertreten. Hier unterstützen und organisieren rund 40 Mitarbeiter den Auf- und Ausbau von Produktions-, Vertriebs-, Service- und Logistikaktivitäten. Ein weiterer Schwerpunkt von M+V liegt in der Verwaltung. Spezialisten kümmern sich vor allem um die komplexen administrativen Angelegenheiten, die ausländische Firmen in Indien bewältigen müssen.
Im Internet: www.mv-group.com



Medienpartner

INDIEN AKTUELL BUSINESS ist der Wirtschaftsteil von **INDIEN AKTUELL**, dem größten deutschsprachigen Werbeportal über Indien. Schon über 3.000 Leser aus dem deutschen Mittelstand lassen sich über **INDIEN AKTUELL BUSINESS** informieren. Das Webportal und der monatliche Newsletter beinhalten aktuelle Wirtschaftsnachrichten, Hintergrundberichte und Informationen über Indien-Veranstaltungen, -Seminare und -Delegationsreisen. **INDIEN AKTUELL BUSINESS** ist der offizielle Medienpartner des **GERMAN-INDIAN ROUND TABLES (GIRT)**.
Im Internet: www.indienaktuell.de/business



Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie wollen wissen, was Sie bei der **Investition im indischen Markt** beachten müssen.
- Sie möchten sich über die **Vor- und Nachteile** verschiedener **Markteintrittsmöglichkeiten & Finanzierungsmodelle** informieren.
- Sie interessiert, wie Sie mit **Markteintrittsbarrieren & bürokratischen Hürden** sowie **interkulturellen Besonderheiten** am besten umgehen.
- Sie möchten von **Erfahrungsberichten** und **Tipps aus erster Hand** profitieren und Ihre eigenen Fragen einbringen.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Mitglieder des Vorstandes**, der **Geschäftsführung** und der **Strategischen Unternehmensplanung**, an **Werks- und Betriebsleiter**, an **Fach- und Führungskräfte** und **Entscheidungsträger** der Bereiche **Unternehmensentwicklung und Beteiligungen, Marketing/Vertrieb/Export, Personalmanagement, Produktion, Recht/Controlling/Finanzen, Länderabteilungen, Logistik/Einkauf, M&A und Recht**. Angesprochen sind all diejenigen, die sich mit dem Gedanken befassen, den Markteintritt nach Indien zu planen sowie diejenigen, die sich bereits dafür entschieden haben und sich jetzt kompakt an 2 Tagen über personelle, rechtliche, organisatorische und interkulturelle Rahmenbedingungen informieren möchten.

Termin und Veranstaltungsort

9. und 10. Juli 2009 in Frankfurt/M.
NH Hotel Frankfurt-City, Vilbeler Straße 2, 60313 Frankfurt/M.
Tel.: 06142/990-789, Fax: 069/92 88 59-100
E-Mail: nhfrankfurtcity@nh-hotels.com

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.



Mit der Deutschen Bahn **ab € 79,- zur Veranstaltung.**
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Markterfolg in Indien

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

9. und 10. Juli 2009 in Frankfurt/M.

07-61626

1 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+ 49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+ 49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/07-61626**

Postanschrift: **Management Circle AG**

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: + 49 (0) 61 96/47 22-0