

Auf dem Weg zur Wirtschaftsmacht

Produktionsstandort Indien

Wiederauflage
des erfolgreichen
Seminars!

Insider-Wissen für Ihr Business im neuen Boommarkt!

Aktuelles Know-how & Lessons Learned

- Standortwahl – Pro's & Con's einzelner Regionen & Städte
- Logistik & Infrastruktur
- Markteintrittsbarrieren & bürokratische Hürden
- Personalauswahl, -qualifikation und Arbeitsrecht
- Interkulturelle Zusammenarbeit
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Joint Venture vs. Unternehmenskauf/-aufbau
- Kooperationsmodelle im Vergleich
- Qualitätsfaktoren – Kriterien für die Lieferantenauswahl
- Kosten, Finanzierung & Fördermöglichkeiten

SPECIAL „Open Clinic“:

Diskutieren Sie zum Thema „Joint Venture in Indien“ und erörtern Sie Ihre aktuellen Fragestellungen mit den Experten und den Teilnehmern! Nutzen Sie die Diskussions- und Fragerunde am 1. Abend!

Ihre Indien-Experten:

Klaus Maier
Shavikesh Goel
Maier + Vidorno GmbH

Martin Heiss
LOHMANN GmbH & Co. KG

Prashant Mara
Ulrich Bäumer
Osborne Clarke

Hermann Weiler
**G.D.W. Werkzeugmaschinen
Herzogenaurach GmbH**

So urteilen begeisterte Teilnehmer über dieses Seminar:

- ✓ „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

Ihr exklusiver Termin:
21. und 22. Juni 2010
in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Kooperationspartner:



MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Alles Wissenswerte zur Gründung von Produktionsstätten 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 und Abfrage der Erwartungshaltung der Teilnehmer

Der Zukunftsmarkt Indien – Entscheidungshilfen zur Standortwahl

- Wirtschaftliche Bedeutung/Marktattraktivität
- Besonderheiten des Marktes
- Mentalitäten
- Bürokratie – Genehmigungsverfahren
- Standortfaktoren – Deutsche Präferenzen und Gründe

Indien als Produktionsstandort – Eine Zwischenbilanz

- Infrastruktur/Logistik
- Produktqualität – „Made in India“
- Lieferantenauswahl
- Personalqualifikation/Lohnniveau
- Branchenspezifische Aspekte
 - Infrastruktur/Bauindustrie
 - Automobilbranche
 - Stahlindustrie
 - Chemische/Pharmazeutische Industrie
- Verkaufs- und Produktionssteuern/Zölle
- Modelle und Benefits – Exportorientiert oder nur für den lokalen Markt produzieren?

Special: Gemeinsames indisches Mittagessen

Fertigung in Indien – Ja oder Nein?

- Entscheidungsfindung
 - Ziele einer lokalen Fertigung in Indien
 - Feasibility Studies
 - Kosten und Finanzierungsmöglichkeiten
 - zeitlicher Rahmen (Organisation, Planung und Umsetzung)
- Vor- und Nachteile sowie Fallstudien zu
 - Joint Venture
 - Kauf einer bestehenden Fertigungsstätte
 - Aufbau einer eigenen Produktionsstätte



40 Jahre Praxiserfahrung in Indien

- Arbeitsmarktsituation in Indien
- Qualifikation der Arbeitssuchenden
- Aufbau eines Schulungszentrums nach deutschen Ausbildungsrichtlinien
- Entlohnungsformen
- Gewerkschaften
- Temporary and permanent worker



Hermann Weiler
Geschäftsführer,
G.D.W. Werkzeugmaschinen Herzogenaurach GmbH,
Herzogenaurach

Special!

„Open Clinic“

Sie haben Gelegenheit, „Vor- und Nachteile von Joint Ventures mit indischen Unternehmen!“ sowie Ihre individuellen Fragen zusammen mit den indischen erfahrenen Experten zu erörtern.

Ende des 1. Seminartages, anschließend Get-Together

Get-Together

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

Seminarzeiten

Am Seminarzeiten: Uhr 1. Seminartag

	Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminartages
Seminarzeiten	9.00 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	19.00 Uhr
Seminarzeiten	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.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.

Dirk Gollnick, Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

Rechtliche Rahmenbedingungen & Erfolgsfaktoren für Ihr Business!

Ihr Seminarleiter:

Klaus Maier

Überleitung zum 2. Seminartag

Das indische Recht

- Überblick über das indische Recht
 - Einführung und Grundzüge
 - Fit für Indien: Bedeutung des Rechtssystems bei der Planung Ihrer Aktivitäten in Indien
- Vertragsgestaltung mit indischen Vertragspartnern
 - Die 7 neuralgischen Punkte eines jeden Vertrages
 - Gerichtsstand und Durchsetzbarkeit
- Rechtliche Rahmenbedingungen und Problemstellungen
 - Was ist zu beachten?
 - Bauen auf indisch oder: Alles geht?
- Gewerblicher Rechtsschutz in Indien
 - Welche Schutzrechte gibt es in Indien?
 - Rechtsschutz gegen unberechtigte Verwendung von Schutzrechten: Ist Indien ein 2. China?
- Arbeitsrecht
 - Der Arbeitsvertrag in Indien
 - Kündigungsschutz auf indisch: „hire & fire“ oder deutsches Modell?

Prashant Mara
Co-Head India Group,
Osborne Clarke, Köln

Ulrich Bäumer
Partner und Rechtsanwalt,
Osborne Clarke, Köln

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Experten informieren Sie über **wirtschaftliche, politische, rechtliche & interkulturelle Rahmenbedingungen**
- Sie erfahren, welche **Stolpersteine, Markteintrittsbarrieren & bürokratische Hürden** Sie zu beachten haben
- Sie lernen **verschiedene Kooperationsmodelle & Finanzierungsmöglichkeiten** mit ihren Vor- und Nachteilen kennen
- Sie profitieren von den **langjährigen Indien-Erfahrungen der Referenten**
- Die „**Open Clinic**“ bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre spezifischen Fragen zusammen mit den Referenten und anderen Teilnehmern zu erörtern.

Erfolgsfaktoren effizienter Bauprojekte

- Auswahl von Architekten und Bauträgern
- Kritische Phasen in der Bauzeit
- Risiko- und Zeitmanagement
- Bürokratische Hürden – Verfahren und Auflagen

Lessons Learned!

Aufbau einer Tochtergesellschaft in Indien

- Entscheidungskriterien für den aktiven Markteintritt von Lohmann
- Standortwahl: SEZ vs. DTA
- Projektrealisierung zum Aufbau eines Vertriebs- und Produktionsstandortes
- Besonderheiten Indiens im Vergleich zu bisherigen Projekten
- Erfolgsfaktoren und „Lessons learned“ für Lohmann in Indien
- Aktueller Stand und nächste Schritte



Martin Heiss

Controller,

LOHMANN GmbH & Co. KG, Neuwied

Erfolgsfaktoren im Indiengeschäft

- Strategie und Planung
- Administration
- Kosten- und Personalmanagement

Lessons Learned!

Kooperationspartner



Maier + Vidorno GmbH

M+V ist eine der führenden Strategieberatungen für Indien und entwickelt seit über 10 Jahren erfolgreich Vertriebs- und Produktionskonzepte für international agierende Großunternehmen. Zusätzlich stellt M+V eine professionell operierende Vertriebs- und Serviceplattform bereit, die dem gehobenen deutschen Mittelstand einen sofortigen und landesweiten Zugang zum indischen Handel und OEM's ermöglicht. Mit über 100 Mitarbeitern ist M+V an Standorten in Neu Delhi, Gurgaon, Pune, Mumbai, Bangalore und Chennai flächendeckend in allen wichtigen Wirtschaftszentren Indiens vertreten.

Im Internet: www.mv-group.com

Zum Veranstaltungsinhalt

Nach dem Boom der chinesischen Wirtschaft ist nun Indien auf dem besten Weg, der „**Zukunftsmarkt des 21. Jahrhunderts**“ zu werden. Mit einem durchschnittlichen Jahreswachstum von sechs bis sieben Prozent zählt Indien zu einer der am schnellsten wachsenden Marktwirtschaften – und **überholt dabei China!**

Folgende Vorteile sprechen für sich: Hohe Qualität an Arbeitskräften, westlich orientierte Gesellschaft mit der Amtssprache Englisch, politische Stabilität und Rechts-sicherheit, das niedrige Lohnniveau sowie das enorme Wachstumspotenzial!

Doch der indische Markt ist nicht nur mit Chancen, sondern auch mit **Stolpersteinen, Markteintrittsbarrieren** und **bürokratischen Hürden** verbunden.

Profitieren Sie von umfassenden Praxiserfahrungen unserer Indien-Experten und besuchen Sie unser Intensiv-Seminar! Unsere Referenten zeigen Ihnen, welche **Besonderheiten** Sie bei **der Investition im indischen Produktionsmarkt** beachten müssen.

Im Rahmen der „**Open Clinic**“ und des **Get-Together im Anschluss an den ersten Seminartag**, haben Sie die Möglichkeit, sich mit Teilnehmern und Referenten intensiv über Ihre **spezifischen Fragen & Probleme** rund um das Thema Produktionsstandort Indien auszutauschen.

Aktuelles Wissen für Ihr erfolgreiches Business

- Indien als Markt – Entscheidungshilfen zur **Standortwahl**
- **Hürden des Markteintritts** – Was ist zu berücksichtigen?
- **Aufbau einer Produktionsstätte in Indien** – Nutzung von bestehenden Fertigungsstätten oder Joint Venture?
- **Finanzierung** & lokale Kostenstrukturen
- **Rechtliche Rahmenbedingungen** (Arbeitsrecht, Vertragsrecht, Genehmigungsverfahren etc.)
- **Problemstellung bei der Gründung von Produktionsstätten** in Indien – Was ist zu beachten?
- **Bürokratische Hürden** – Umgang mit indischen Behörden
- **Qualitätsfaktoren** – Lokale oder externe Lieferanten?
- **Infrastruktur & Logistik**
- **Personalauswahl, -qualifikation & Arbeitsbedingungen**
- **Kulturelle Aspekte** – Zusammenarbeit vor Ort
- **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 zur Veranstaltung.



Timo Neumann
Konferenz Manager
Tel.: 0 61 96/47 22-610
E-Mail: neumann@managementcircle.de

Ulrich Bäumer ist seit 2006 Partner der internationalen Sozietät **Osborne Clarke** in Köln. Er arbeitet im Fachbereich Informationstechnologie und leitet das India Desk von Osborne Clarke in Deutschland. Zugelassen ist Herr Bäumer als Rechtsanwalt in Deutschland und als Attorney-at-Law im US-Bundesstaat New York. Herr Bäumer betreut seit vielen Jahren deutsche, indische und amerikanische Technologieunternehmen. Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeit ist die Gestaltung und Verhandlung von Transaktionen, Outsourcing- und Lizenzverträgen sowie die Beratung deutscher Unternehmen bei ihren Investitionen in Indien.

Shavikesh Goel, Seniormanager Projects, startete 1999 nach dem MBA Studium seine Berufslaufbahn in der Unternehmensentwicklung der indischen Vardhman Gruppe. Seit 2006 ist er bei **Maier + Vidorno** für die Planung und den Aufbau von Produktionsgesellschaften europäischer Grossunternehmen verantwortlich. Er verfügt über ausgezeichnete Kontakte und eine enorme Fachkompetenz, wenn es um Registrierungen, Lizenzen und Zulassungen industrieller Bauvorhaben geht.

Martin Heiss, Dipl.-Betriebswirt, ist seit März 2005 bei der **Lohmann Industrieholding** als Beteiligungscontroller beschäftigt. Zu seinen Tätigkeiten zählen neben Konzernreporting und Planung vor allem auch die nationale und internationale Projektarbeit. Nach Abitur, Ausbildung und seinem Studium an der Fachhochschule Mainz war Martin Heiss seit Dezember 2000 bei der Stabilus GmbH in Koblenz beschäftigt und hat dort unter anderem das internationale Controlling unter SAP harmonisiert und an mehreren Eigentümerwechseln mitgearbeitet.

Klaus Maier, Dipl.-Kfm., geschäftsführender Gesellschafter der **Maier + Vidorno GmbH**, ist einer der führenden deutschen Indienexperten. Er ist seit mehr als 15 Jahren in Indien tätig und entwickelt erfolgreich Markteintrittsstrategien für internationale Investitionsgüterhersteller. Nach seiner Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Aussenhandel studierte er in Spanien und Deutschland Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Internationales Management. 1995 wechselte Herr Maier innerhalb des Stinnes Konzerns nach New York und leitete für die F&S International Inc den Aufbau der Indienaktivitäten. Im Jahr 2000 gründete er die Maier + Vidorno Unternehmensgruppe, die heute mit mehr als 100 Mitarbeitern in Indien tätig ist.

Prashant Mara ist Co-Head India Group bei der **Osborne Clarke**. Er arbeitet in dem Kölner Büro der internationalen Sozietät und betreut europäische Unternehmen bei ihren geschäftlichen Aktivitäten in Indien und indische Unternehmen bei ihren Investitionen in Europa. Herr Mara arbeitete in der Rechtsabteilung des indischen Technologieunternehmens Infosys, in der indischen Kanzlei Jyoti Sagar & Associates und leitete die India Group der französischen Kanzlei Franklin, bevor er 2009 zu Osborne Clarke wechselte. Er verfügt über langjährige Erfahrung im indischen Arbeitsrecht.

Hermann Weiler ist Geschäftsführer und Gesellschafter der **GDW Werkzeugmaschinen Herzogenaurach GmbH**. Mit jahrzehntelanger Erfahrung im Drehmaschinenbau kam er über Entwicklungshilfeprojekte zu einer Lizenzfertigung im Rahmen eines Ausbildungsprojektes in Indien. 1965 fand Hermann Weiler einen privaten indischen Partner für ein gemeinsames Unternehmen mit dem er heute nicht nur für den indischen Markt konventionelle und computergesteuerte Drehmaschinen produziert. Hauptabnehmer der Fa. Gedee Weiler (P) Ltd. ist die Automobilzulieferindustrie.

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie wollen wissen, was Sie bei der **Investition im indischen Produktionsmarkt** beachten müssen.
- Sie möchten sich über die **Vor- und Nachteile** verschiedener **Kooperationsmöglichkeiten & 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** des Bereichs **Produktion**. Angesprochen sind all diejenigen, die sich mit dem Gedanken befassen, ihre Produktion nach Indien auszulagern sowie diejenigen, die sich bereits dafür entschieden haben und sich jetzt kompakt an 2 Tagen über personelle, rechtliche und interkulturelle Rahmenbedingungen informieren möchten.

Termin und Veranstaltungsort

21. und 22. Juni 2010 in Frankfurt/M.

Hotel Intercontinental Frankfurt
Wilhelm-Leuschner-Straße 43
60329 Frankfurt/M.
Tel.: 069/2605-2334, Fax: 069/2605-2322
E-Mail: frankfurt.reservations@ihg.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.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).



Mit der Deutschen Bahn **ab € 109,-** 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. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten 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.

Produktionsstandort Indien

Ich/Wir nehme(n) teil am:

21. und 22. Juni 2010 in Frankfurt/M.

06-64525

1

Name/Vorname

Position/Abteilung

2

Name/Vorname

Position/Abteilung

3

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Strasse/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

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

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

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/06-64525**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

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

