Einleitung

Der indische Subkontinent befindet sich in einer Phase des Wandels und Umbruchs. Vorbei sind die Zeiten, in denen Indien als Musterbeispiel für ein Entwicklungsland galt, in dem mehr als die Hälfte der Milliarden-Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze lebte. Das heutige Indien ist, mit Wachstumsraten wie beispielsweise im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2006/2007 in Höhe von 9,4 Prozent, **mit Riesenschritten in Richtung Industrienation** unterwegs. Immer mehr deutsche Unternehmer und Unternehmen zieht es in das südasiatische Reich, nicht nur um dort kostengünstig zu produzieren oder einzukaufen, sondern um den indischen Markt, geprägt von seiner stetig steigenden Anzahl kaufkräftiger Menschen, mit deutschen Produkten und Dienstleistungen zu erobern. Dabei geht es nicht darum, die Auslauf-Produkte der westlichen Überfluss-Gesellschaft in Indien noch gewinnbringend abzusetzen. **Die Inder sind technisch versiert und durchaus mit den modernsten und neuesten Produkten und Dienstleistungen vertraut.**

Die rasch wachsende indische Mittelschicht investiert kräftig, besonders in Wohnraum, Status-Symbole, Auslandsreisen und Luxusgüter. Ist Deutschland der Europameister bei Urlaubsreisen, so sind die Inder darin sicher unumstrittener Weltmeister. Die zahlreich via Europa in die USA fliegenden Luftfahrtunternehmen können seit Jahren nur über steigende Passagierzahlen von und nach Indien berichten, an ihrer Spitze der deutsche Kranich, der sein Indiennetzwerk mit neuen Flughäfen auf dem und Verbindungen in den Subkontinent im Laufe der vergangenen Jahre kontinuierlich ausgeweitet hat und mittlerweile unumstrittener Marktführer im Luftverkehr auf der West-Route von und nach Indien ist.

Auslöser für die steile wirtschaftliche Aufwärts-Entwicklung war der Zusammenschluss der beiden Deutschlands und die darauf folgende Auflösung des Warschauer Paktes und der Sowjetunion Anfang der Neunzigerjahre. Damit verlor der indische Subkontinent seinen wichtigsten Handelspartner und war im Jahr 1991 nur rund zwei Wochen von einem Staatsbankrott entfernt, als noch Devisenreserven für dringend notwendige Importe für zwei Wochen zur Verfügung standen. **Der damalige Finanzminister und heutige Pre-**

Einleitung

Minister Dr. Manmohan Singh war und ist der Architekt der indischen Marktöffnung, die die notwendigen Devisen in den Subkontinent spülte und Auslöser für eine phänomenale Wirtschaftsentwicklung seit Ende der Neunzigerjahre war, die durch die Jahr-2000-Lösungen der indischen Software-Industrie, die seitdem unangefochtener Weltmarktführer im Bereich des Business Process Outsourcing (BPO) ist, an Intensität und Geschwindigkeit zugelegt hat.

Immer mehr indische Flughäfen werden international angefliegen und machen den Subkontinent immer erreichbar. Mit der Industrialisierung Indiens treten die früher so typischen Bilder von Schlangenbeschwörern und Armut ebenso in den Hintergrund wie die zahlreichen spirituellen Mythen und Führer, deren Popularität in den überwiegenden Fällen auf die immer noch stark zu verbessernde Alphabetisierungsrate des Subkontinentes zurückzuführen ist und die Indien im Ausland stets als Nation voll rätselhafter Geheimnisse und alternativer Lösungen haben erscheinen lassen. **Mit zunehmender Industrialisierung wird der indische Subkontinent zukünftig immer häufiger Führungsrollen in der Weltwirtschaft einnehmen und sich immer tiefer und fester in diese einbinden lassen.** Der Status des indischen Subkontinentes als weltgrößte Demokratie, die eine **Bevölkerung von rund 1,1 Milliarden Menschen** aller Religionen mit mehr als 20 unterschiedlichen Sprachen und Kulturen auf einer Nord-Süd-Achse, die mit der Strecke von Oslo bis Tunis verglichen werden kann, vereint, ist eine solide Basis für Indien als verlässlicher und zunehmend wichtiger werdender Partner im weltwirtschaftlichen Geschehen.

Doch noch ist nicht alles Gold, was glänzt. Viele ausländische Unternehmen beklagen die unzureichende Infrastruktur im Subkontinent, eine langsame und nicht selten überbordende Bürokratie hält viele potentielle Investoren vom Schritt nach Indien ab. Die infrastrukturellen Probleme sollten deutsche Unternehmen als Herausforderung und Möglichkeit erkennen, im Subkontinent aktiv zu werden. **Deutsche Technologie ist gefragt, wie beispielsweise die führende Beteiligung deutscher Unternehmen am Neubau des Flughafens in Bangalore oder bei der Modernisierung des Flughafens in New Delhi belegen.** Dass Indien im Bereich der erneuerbaren Energien ebenfalls bereits zu den weltführenden Nationen gehört, hängt mit Solar-, Wind- und

Was Sie beachten und was Sie mitnehmen sollten

Biogas-Technologie aus Deutschland zusammen. Gerade Energie ist ein Bereich, in dem der indische Subkontinent vor einer durch die Industrialisierung angetriebenen, starken Nachfragesteigerung bei knapper werdenden fossilen Ressourcen und deutlich langsamer wachsender Infrastruktur im Vergleich zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung steht. Hier erscheinen die Möglichkeiten der auf höchstem technischem Niveau stehenden Erneuerbaren-Energieindustrie in Deutschland unendlich.

Die Quotenregelung in der öffentlichen Verwaltung, die Vertreter aus allen Kasten, Volksstämmen und Religionen Indiens unabhängig von ihrer Qualifikation berücksichtigt, ist sicher ein Grund für die **aufwendige und oft unübersichtliche Bürokratie im Subkontinent**. Staatliche Arbeitsplätze sind bei den Indern sehr beliebt, handelt es sich hierbei doch um nahezu absolut sichere Stellen auf Lebensarbeitszeit mit häufig weitgehenden Befugnissen, die die öffentliche Verwaltung weniger zum Dienstleister der Bevölkerung qualifizieren, sondern das Volk in Abhängigkeit von seiner Verwaltung bringen. Um allen indischen Kulturkreisen gerecht zu werden, hat die eingeführte Quotenregelung jedoch durchaus ihren Sinn, ist sie doch auch ein Garant für das **weitgehend friedliche Zusammenleben auf dem Subkontinent**. Gleichzeitig wird sie als größte Hürde bei der Bekämpfung von Armut und Analphabetismus gesehen, geraten doch auf dem Weg zu den Bedürftigen zu viele Gelder in die falschen Taschen. Wer in Indien etwas vom Staat haben will, muss sich dies nicht selten genug leisten können. Der indische Subkontinent lebt von seinen Extremen, seinen Herausforderungen und den daraus resultierenden Möglichkeiten und Chancen, die stärker von deutschen Unternehmen genutzt werden sollten. Nichts aus dem Ausland ist in Indien beliebter als Technik und Qualität »Made in Germany«.

Was Sie beachten und was Sie mitnehmen sollten

Unerlässlich für eine Reise in den indischen Subkontinent ist ein **indisches Visum**, das Sie bei dem für ihr Bundesland zuständigen indischen Generalkonsulat beziehungsweise bei der indischen Botschaft beantragen (siehe 9.7). Um Problemen bei der Visa-Erteilung aus dem Weg zu gehen, sollten Sie

Einleitung

mit dem Antrag nicht bis zur letzten Minute warten und diesen rechtzeitig zur Bearbeitung einreichen, auch wenn die Bearbeitungszeit in der Regel selten den Zeitraum einer Woche überschreitet, vorausgesetzt, alle erforderlichen Dokumente wurden korrekt eingereicht und die Visa-Gebühr entrichtet. Vor allem bei Reisen ins ländliche Indien sollte man eine **Reisekrankenversicherung** abschließen, die einen Rücktransport nach Deutschland einschließt, da lediglich in den Metropol-Städten in ausgewählten Krankenhäusern eine notärztliche Erst- und Unfallversorgung sowie eine Krankenbetreuung nach westlichen Maßstäben erwartet werden kann. Es lohnt sich auch, einen Blick auf die **Impf-Empfehlungen** des Auswärtigen Amtes für Indien zu werfen und gegebenenfalls rechtzeitig vor Reiseantritt die ein oder andere Impfung aufzufrischen, falls dies für erforderlich erachtet wird. Ein indischer Erst-Reisender sollte ebenfalls auf die Warnungen hören, **keine in** einer der zahlreichen **Strassenküchen gefertigten Mahlzeiten** einzunehmen sowie **auf das Trinken von nicht abgekochtem Leitungswasser zu verzichten**, um die mit fast hundertprozentiger Sicherheit daraus resultierenden Magen- und Darm-Probleme von Anfang an zu vermeiden. Andererseits ist **das Trinken von Wasser in der Hitze Indiens unerlässlich**, daher sollte man auf allen Reisen eine oder gar mehrere Flaschen mit **Trinkwasser mitführen**. Abgesehen von den Wüsten in Rajasthan und den Hochgebirgsregionen im Himalaya, in denen es nachts und im Winter bitterkalt werden kann, kommt man in der Regel mit **leichter und luftiger Baumwollkleidung** im indischen Subkontinent am besten zurecht. Da die weiße Haut der Mitteleuropäer die starke Sonneneinstrahlung in Indien nicht gewohnt ist, empfiehlt es sich, **Kleidung** zu tragen, **die sowohl die Arme als auch die Beine komplett bedeckt**, um Sonnenbränden bei längeren Außenaufenthalten vorzubeugen.

Wenn bereits konkrete Geschäftstermine bestehen, sollte man an **kleine Gastgeschenke** für die indischen Gastgeber denken. **Spezialitäten aus der Region, aus der man anreist**, kommen in der Regel am besten an, lassen sich diese doch in Regalen aufstellen und sind immer für eine nette Geschichte gut, wenn ein Gast sich danach erkundigt. Außerdem signalisieren sie dem Gastgeber nicht nur, dass man an ihn im Vorfeld seiner Reise gedacht hat, sondern

Was Sie beachten und was Sie mitnehmen sollten

bieten ihm ebenfalls die Möglichkeit, stolz über seine weltweiten Kontakte zu berichten. Im Freundes-, Geschäftspartner- sowie im Familienkreis steigt mit jedem Geschenk aus dem Ausland die Achtung vor ihrem Gastgeber. Daher ist diese kleine Geste sehr wichtig für den Aufbau von persönlichen Beziehungen zwischen dem indischen Gastgeber und seinem ausländischen Gast. Vorsicht ist bei Nahrungsmitteln geboten. Wenn Sie wissen, dass Ihre indischen Gastgeber Vegetarier sind, sollten Sie auf die berühmten Wurst- und Fleischwaren Ihrer Region verzichten.

Nach Indien mitnehmen sollte man auch zwei Eigenschaften, die für einen erfolgreichen Aufenthalt im Subkontinent unerlässlich sind: **Zeit und Geduld**. Wer meint, Indien in zwei bis drei Tagen mit drei bis vier Geschäftsterminen täglich in zwei bis drei Metropolen bereisen zu können, hat in fahrlässiger Weise sowohl die Entfernungen innerhalb des Subkontinents sowie innerhalb der Städte als auch die Dauer von erfolgsgekrönten Geschäftstreffen in Indien unterschätzt. Einerseits ist die Verkehrsdichte innerhalb der indischen Metropolen mittlerweile so hoch, dass die Durchschnittsgeschwindigkeit nur wenig über 20 Stundenkilometern liegt. Dies bedeutet beispielsweise für die Wirtschaftsmetropole Mumbai, dass pro Tag eventuell höchstens zwei Geschäftstreffen möglich sind, wenn man von einer Fahrtstrecke von etwa 35 Kilometern zwischen den beiden Geschäftsterminen ausgeht. Bedenken Sie bitte auch, welche Entfernungen in Europa Sie in zwei Flugstunden, der Flugzeit zwischen Mumbai und New Delhi, zurücklegen, und wie viele Treffen Sie im Anschluss an einen solchen Flug innerhalb Europas noch durchführen.

Geschäftstreffen in Indien beginnen stets mit einer Tasse Tee sowie mit dem Austausch von Höflichkeiten, zumeist über die Anreise und die während der Anreise aufgetretenen Schwierigkeiten, über die regelmäßig berichtet werden kann. Man tauscht sich darüber aus, welche Fluglinie die beste ist und welche internationalen Reisen man bereits zurückgelegt hat oder auch mit welchem Wagen man am schnellsten, wirtschaftlichsten oder bequemsten in Indien reisen kann. Über einem kleinen Snack werden die weltpolitische Lage sowie das Verhältnis zwischen Deutschland und Indien diskutiert und kulturelle Besonderheiten beider Länder besprochen und ausgetauscht, bis man dann nach einer weiteren Tasse Tee zum eigentlichen Thema, den gemeinsa-

Einleitung

men Geschäften kommt. Im Gegensatz zu deutschen Geschäftsleuten, die erst die Bilanzkennzahlen sowie die Gewinn- und Verlustrechnungen der letzten drei Jahre sehen wollen, bevor sie mit einem potenziellen Geschäftspartner ein Bier trinken gehen, **wird ein indischer Geschäftsmann in aller Regel zunächst versuchen, das Vertrauen seines ausländischen Gegenübers zu gewinnen, bevor er ihm die wirtschaftlichen Kennzahlen seines Unternehmens offenlegt.** Und die Prozedur des Vertrauensbildungsprozesses kann recht zeitraubend sein, ist in aller Regel jedoch notwendig und unumgänglich, wenn man mit seinem indischen Partner schließlich Geschäfte machen will.

Dies erfordert ein hohes Maß an Geduld. Denn die **Inder sind Weltmeister im Verhandeln.** Hat man bereits geglaubt, dass nun alles unterschriftsreif ist, so kommen plötzlich Einwendungen und Vorbehalte hierzu oder dazu, Termine zur Unterschrift werden kurzfristig abgesagt, neu angesetzt und wieder verschoben, eine Prozedur, die die Inder exzellent beherrschen mit Ausreden und Begründungen, die selbst einen global erfahrenen Geschäftsmann zum Staunen, zum Schmunzeln oder gar zum Lachen bringen, leider durchaus auch manchmal zur Verzweiflung und schlimmstenfalls zur Absage des Geschäftes treiben können, besonders dann, wenn man weitere Partner zum dritten oder vierten Mal ebenfalls um die Zustimmung zur Terminänderung bitten muss, ohne seine Ernsthaftigkeit und Glaubwürdigkeit zu verlieren. Häufig verzweifeln westliche Geschäftsleute an der ihrer Meinung nach mangelnden Professionalität der Inder, die ihrerseits ihr eigenes Verhalten als durchaus üblich in Indien beschreiben und sich wundern, warum sich der ausländische Geschäftspartner so aufregt. Schließlich hatte der Inder seine Unterschrift unter den Vertrag doch längstens zugesagt – dass sich hier und da noch Änderungen ergeben, die eingearbeitet werden müssen oder Streichungen im Vertrag nach sich ziehen und den Vertragsabschluss um ein paar Tage oder Wochen verschieben, all das ist durchaus üblich in Indien. Wenn ein Inder sein Wort gegeben hat, wird er dies als seriöser Geschäftsmann durchaus einhalten, auch wenn in Detailfragen der Teufel zu stecken scheint, der die Unterschrift unter den Vertrag immer weiter hinauszögert. Im Endeffekt wird ein mehrfach geänderter Vertrag unterschrieben, es wird gekauft, möglicherweise vor dem Bezahlen noch

Was Sie beachten und was Sie mitnehmen sollten

einmal verhandelt, um einen besseren Preis zu erreichen oder um einfach ein wenig Zeit zu schinden. Indische Geschäftsleute sind stolz darauf, für sich gute Geschäftsabschlüsse erreicht zu haben – und dazu zählt, dass man erklären kann, wie gut man verhandelt hat. Um all dies als westeuropäischer Geschäftsmann zu ver- und zu überstehen, benötigt man **Geduld und Durchhaltevermögen**, beides Eigenschaften, die von indischen Geschäftsleuten in der Regel »im Schlaf« beherrscht werden.