



MODERNISIERUNGSBEDARF

Indiens Elektrotechnik- und Elektronikindustrie benötigt hohe Investitionen.

© BARBARA VON KANNEWURFF

STRATEGIEN FÜR MARKTEINTRITT UND GESCHÄFTSAUFBAU

FREIE FAHRT FÜR DIE ELEKTROINDUSTRIE

ARTICLE: MATTHIAS WINTER INDIACONSULTING DR. WINTER, RODGAU/FRANKFURT AM MAIN, NEU-DELHI

DEUTSCHE UNTERNEHMEN AUS DER ELEKTROBRANCHE haben in Indien fast alle unternehmerischen Möglichkeiten, um ihre Geschäfte aufzubauen. Bei aller – gerechtfertigten – Euphorie muss beim Markteintritt trotzdem umsichtig vorgegangen werden.

Indien ist in aller Munde. Die Wirtschaft auf dem Subkontinent wächst seit 1991 um durchschnittlich sechs Prozent jährlich, in den kommenden Jahren sollen sieben bis acht Prozent erreicht werden. Das Land ist die zehntgrößte Volkswirtschaft der Welt. Für die Zeit nach 2030 wird vorhergesagt, dass es zur drittgrößten Volkswirtschaft aufsteigen wird. Der Boom bringt aber auch Schattenseiten mit sich. Grundstückskosten, Preise neuer Wohnungen und Mieten in den Städten schossen in die Höhe. In manchen Lagen im Großraum Neu-Delhi muss im Vergleich zu

2005 der doppelte oder gar dreifache Preis für minderwertige Bauqualität gezahlt werden. In hochwertigen Lagen werden mittlerweile mehrere Millionen US-Dollar für kleine Parzellen erlost. Angemessener Büroraum kann mehr kosten als in Frankfurt oder München. Die Investitionen ausländischer Unternehmen in Indien befinden sich auf Rekordniveau. Der indische Wirtschaftsminister Kamal Nath hat angekündigt, dass die ausländischen Investitionen im laufenden Finanzjahr 2006/2007 (April bis März) voraussichtlich elf Mrd USD erreichen werden. Das bedeutet

eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr.

VIelfÄLTIGE OPTIONEN FÜR DEN MARKTEINTRITT

Deutsche Unternehmen, die einen Markteintritt in Indien erwägen, können aus einem Bündel von Optionen genau die auswählen, die ihrer Ausgangssituation einschließlich ihrer Budgets und den möglichen strategische Zielen am besten gerecht wird. Das gilt für Exportgeschäfte genauso wie für die Bedienung des indischen Marktes aus einer eigenen Fertigung

vor Ort. Grundsätzlich steht es Unternehmen völlig frei, wie sie den Markteintritt und damit den Vertrieb in Indien organisieren.

Das Indiengeschäft lässt sich direkt durch Reiseakquisition aus Deutschland aufbauen, durch die Einschaltung von Fremdvertretern wie Agenten oder Distributeure oder durch erste eigene Aktivitäten vor Ort. Hierzu zählen die Eröffnung eines Liaison Office, das als Marketing-Repräsentanz betrachtet werden kann, und das Branch Office, eine Vertriebsniederlassung, die noch keine eigenständige Vertriebsge-

sellschaft ist. Beide Formen sind relativ einfach bei der indischen Zentralbank zu beantragen und werden meist problemlos genehmigt. Das Liaison Office darf im Gegensatz zum Branch Office nicht fakturieren und wird auch nicht besteuert. Beide Rechtsformen kommen besonders dann in Frage, wenn Unternehmen ohne Fertigungsabsicht vor Ort zunächst nur den eigenen Vertrieb ihrer Produkte aufnehmen wollen und sich dabei finanziell nicht zu sehr engagieren und weitgehende gesellschaftsrechtliche Pflichten zunächst vermeiden wollen.

DIREKTINVESTITIONEN UND ÜBERNAHMEN VON UNTERNEHMEN

Die Marktbearbeitung durch Investition in eine Vertriebsgesellschaft, in eine eigene Fertigung oder sogar durch die Übernahme eines indischen Unternehmens sind weitere Optionen. Übernahmen privater Unternehmen gehören zum Tagesgeschäft seitdem der rechtliche Rahmen besteht. Fast alles ist genehmigungsfrei möglich. Das gilt auch dort, wo noch Investitionsgrenzen, wie zum Beispiel bei Telekommunikation, bestehen, solange innerhalb der Kapitalgrenzen investiert wird. Nur in wenigen Sektoren, wie zum Beispiel im Einzelhandel, sind ausländische Investitionen vorerst noch völlig verboten.

INVESTITIONSFREIHEIT IN DER ELEKTROINDUSTRIE

In allen Segmenten der Elektroindustrie besteht Investitionsfreiheit bis zu hundert Prozent des Investitionskapitals bei eigenen Aktivitäten (Vertriebsgesellschaft oder Fertigungsstätte) oder bei der Beteiligung an einem bestehenden, privaten Unternehmen. Die Investitionssumme und einige weitere Angaben müssen nur an die indische Zentralbank gemeldet werden. Von dieser faktischen Investitionsfreiheit besteht in der Elektroindustrie nur eine Ausnahme: Für Investitionen im Bereich der elektronischen Ausrüstungen für Luftfahrt und Verteidigung wird eine Genehmigung der Regierung benötigt.

Eine Sonderform des Markteintritts in Indien sind Joint Ventures. In früheren Zeiten der allgemeinen Investitionsbeschränkungen waren dies Kompromisse, um überhaupt tätig werden zu können. Auch heute haben Joint Ventures im Einzelfall hier und da noch ihre Berechtigung, vor allem in den wenigen Fällen, wo noch Beteiligungsgrenzen bestehen und ein rechtzeitiger Markteintritt nicht verpasst werden soll. Vorteile von Joint Ventures sind zum Beispiel bereits bestehende Kundenkontakte, Nachteile und Konfliktpotenziale ergeben sich meist aus unterschiedlichen Interessen, Auffassungen und Bilanzierungsgewohnheiten.

STANDORTVORTEILE UND DRITTMARKTGESCHÄFT

Eine Produktion in Indien ist kostengünstiger als in Deutschland. In der Pharmabranche lassen sich beispielsweise Kostenvorteile in Höhe von bis zu 40 Prozent erzielen. Ein Unternehmen, das in Indien investiert, kann seine Kostensituation drastisch verbessern. Durch Exporte indischer Erzeugnisse zurück nach Deutschland oder auf andere Märkte lassen sich Kostenvorteile und Umsatzsteigerungen erzielen oder gar ganze Unternehmen stabilisieren, die aufgrund ihrer Kostensituation Wettbewerbsnachteile erleiden. Ein Teilaspekt ist die gezielte Verlagerung von Arbeitsprozessen nach Indien. Hier steht nicht der indische Markt im Vordergrund, sondern der günstigere Einkauf von Leistungen. Wer Indien als wichtigen Markt für sein Unternehmen erkennt, sollte eine eigene Produktionsstätte aufbauen, um nahe am Kunden zu fertigen und gleichzeitig eine bessere Kostensituation zu erreichen. Dort wo Wettbewerber bereits investiert haben und zu wettbewerbsfähigeren Kosten produzieren, müssen deutsche Unternehmen nachziehen. Aufgrund der Kostenvorteile in Indien dürfte der Trend in vielen Branchen in den kommenden Jahren dahin gehen, dass Marktanteile nur dann gewonnen beziehungsweise gehalten werden können, wenn vor Ort produziert wird. ☉

INDIEN MUSS NOCH HAUSAUFGABEN ERLEDIGEN HINDERNISSE LAUERN

ARTICLE: BARBARA SCHMIDT-AJAYI

REGIONALMANAGERIN INDIEN/SÜDASIEN, OSTASIATISCHER VEREIN E.V. (OAV)

IN DER INDISCHEN ELEKTRONIKBRANCHE – hierzu zählen PCs, Peripheriegeräte, Mobiltelefone sowie weiße und braune Ware – zeichnet sich Prognosen zufolge in den kommenden Jahren ein dynamisches Wachstum von über 20 Prozent ab. Auch deutschen Unternehmen bietet der liberalisierte Markt große Potenziale, Hindernisse lauern jedoch auch.

Vor den 1991 eingeleiteten Wirtschaftsreformen zog es ausländische Investoren aus der Elektronikbranche zum großen Teil wegen des Binnenmarkts nach Indien. Aufgrund der bis dahin bestehenden restriktiven Regulierungen wurde das Land nur selten als Produktionsstandort für den Export in Betracht gezogen. Dies hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend geändert. Bis auf wenige, in der so genannten „Prohibited List“ aufgeführten Branchen, wie zum Beispiel der Nuklearindustrie oder Lotterier und Glücksspiel, sind Investitionen in den meisten Wirtschaftszweigen – inklusive der Elektronikindustrie – inzwischen bis zu hundert Prozent erlaubt. Deutsche Unternehmen aus der Elektronikbranche können in Form einer Vertretung, eines Projektbüros, einer Zweigniederlassung, eines Joint Ventures oder einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft auf dem indischen Markt aktiv werden.

ÜBERBORDENDE BÜROKRATIE

Verglichen mit anderen asiatischen Ländern bietet Indien ausländischen Investoren inzwischen ein relativ liberales Investitionsumfeld. Nach chinesischem Vorbild wurden seit dem Jahr 2000 auch Sonderwirtschaftszonen (Special Economic Zones – SEZ) gegründet, in denen exportorientierte Unternehmen Steuerbefreiungen und -ermäßigungen genießen. Dennoch weist das neue asiatische Boomland gravierende Hindernisse, wie zum Bei-



© BARBARA VON KANNEWURFF

spiel die nach wie vor überbordende Bürokratie auf.

INEFFIZIENTES RECHTSSYSTEM

Auch das zwar westliche aber dennoch ineffiziente Rechtssystem stellt ausländische Partner bei der Durchsetzung von Rechtsansprüchen vor Probleme. Die nach wie vor hohe Regelungsvielfalt in den einzelnen Bundesstaaten erschwert es Investoren zudem, sich einen Überblick über die Rechtslage zu verschaffen. Ein Beispiel hierfür ist das Arbeitsrecht: Hier gibt es in den verschiedenen Bundesstaaten Indiens über 40 sich teilweise widersprechende Gesetze. Besonders einschneidend ist das Gesetz, das Unternehmen mit mehr als hundert Beschäftigten vorschreibt, Arbeitnehmer nur mit Genehmigung der jeweils zuständigen Behörde entlassen zu dürfen. Die weiterhin schlecht ausgebaute Infrastruktur und die – je nach Standort – instabile Energieversorgung sind insbesondere für produzierende Unternehmen von erheblichem Nachteil. ☉