

Indien: Die richtige Standortwahl für Vertrieb oder Produktion

– Mumbai/Pune, Delhi, Kolkata, Bangalore und Chennai im Vergleich –
26. Februar 2018, 16:00 – 18:30 Uhr, IHK Hannover

Indien ist mit 1,3 Mrd. Einwohnern ein riesiger Absatzmarkt. Zusätzlich wird ein unternehmerisches Engagement in Indien auch dadurch erleichtert, dass die englische Sprache landesweite Amtssprache ist. Trotzdem darf man deshalb nicht den Fehler machen, Indien als kulturell völlig einheitliches Land zu betrachten. 36 Bundesstaaten bzw. Unionsterritorien mit vielen eigenen Sprachen und Dialekten zeigen diese Vielfalt.

Entsprechend ist es vor allem im **Konsumgüter-, aber auch im Investitionsgüter-Bereich** wichtig, genau zu prüfen, wo man eine **Produktionsstätte** aufbaut oder ob im Falle eines **reinen Vertriebsaufbau** gegebenenfalls sogar mehrere regionale Vertriebspartner oder Vertriebsbüros in unterschiedlichen Regionen sinnvoll sind.

Neben **infrastrukturellen Faktoren** wie Verkehrsanbindung und Stromversorgung sind dabei auch wichtige **Soft-Skills beim Personal** von Bedeutung. So kann bei der Frage nach der personellen Besetzung von Vertriebspositionen auch die regionale Herkunft von großer Bedeutung sein, ähnlich, wie wir es auch innerhalb der Europäischen Union kennen.

In Indien wird beim Vertrieb häufig klassisch zwischen den **Vertriebsregionen** Nord (Delhi und NCR), Süd (Bangalore / Karnataka bzw. Chennai/Tamil Nadu), West (Mumbai, Pune/Maharashtra) und Ost (Kolkata/Westbengalen) unterschieden. Aus diesem Grund steht diese regionale Einteilung auch in dieser Veranstaltung im Mittelpunkt.

Für Unternehmen, die sich in Indien engagieren wollen, stellen sich also vor allem die beiden folgenden **wichtigen Fragen bei der Standortsuche**:

- **Welches ist der richtige Standort** für die Produktion bzw. den Vertrieb und sind aufgrund der kulturellen Gegebenheiten und der Produktart mehrere Standorte sinnvoll?
- **Worauf ist bei der Vertriebspartnersuche (Handelsvertreter, Händler oder eigener Mitarbeiter) zu achten?**

Auf Einladung des Indischen Generalkonsuls aus Hamburg wollen wir uns auf dieser Veranstaltung mit diesen Themen beschäftigen. Zusätzlich wollen wir die Anwesenheit des Indischen Generalkonsuls dazu nutzen, um gemeinsam mit ihm und Ihnen den Start des German Indian Round Table (GIRT) in der IHK Hannover zu feiern.



Industrie- und Handelskammer
Hannover



सत्यमेव जयते

Consulate General of India
Hamburg



Indien: Die richtige Standortwahl für Vertrieb oder Produktion

26. Februar 2018, 16:00 – 18:30 Uhr, IHK Hannover

Programm

16:00 Uhr Begrüßung

*Dr. Michael Seitz, Referat Indien und Asien, IHK Hannover
Madan Lal Raigar, Consul General of India in Hamburg*

16:15 Uhr Wie finde ich den richtigen Standort in Indien für meinen Vertrieb oder meine Produktionsstätte? – Ein Überblick

Infrastruktur, Produktionscluster, Stärken und Schwächen am Beispiel der klassischen Vertriebsregionen:

- Nord: Delhi und NCR
- Süd: Bangalore (Karnataka) und Chennai (Tamil Nadu)
- West: Mumbai und Pune (Maharashtra)
- Ost: Kolkata (Westbengalen)

*Mike D. Batra, Geschäftsführer, Dr. Wamser + Batra, Bochum,
Peter Laser, Senior Experte und Repräsentant Hamburg, Dr. Wamser + Batra*

17:00 Uhr Praxisbericht: Erfolgreich auf den indischen Markt - Standortsuche und Aufbau einer Produktion in Indien an zwei konkreten Beispielen

Dr. Ekkehard Heinrichs, ehemaliger technischer Vorstand Lisega SE, Zeven

17:45 Uhr Das Netzwerk der German Indian Round Tables in Deutschland und Indien und der Start des GIRT Hannover in der IHK Hannover

Dr. Andreas Waldraff, Geschäftsführer UBF.B und Sprecher des GIRT Netzwerkes in Deutschland und Indien, Berlin

18:00 Uhr Erfahrungsaustausch und Ausklang bei einem indischen Imbiss

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung bis spätestens **19. Februar 2018** zurück an:

Industrie- und Handelskammer Hannover
Abteilung International
Dr. Michael Seitz
Schiffgraben 49
30175 Hannover

Anmeldung

per FAX 0511 3107-456 oder per E-Mail an: international@hannover.ihk.de

Indien: Die richtige Standortwahl für Vertrieb oder Produktion

26. Februar 2018, 16:00 – 18:30 Uhr, IHK Hannover

Anmeldung erforderlich! Anmeldeschluss ist der 19. Februar 2018

Ort: IHK Hannover, Schiffgraben 49, 30175 Hannover

Teilnahmebetrag: kostenlos für IHK-Mitgliedsunternehmen,
für Nichtmitglieder: 30,00 € + 19 % USt. (brutto 35,70 Euro €) *

Ich/ Wir nehme/n an der Veranstaltung teil:

Name, Vorname:

Unternehmen:

Straße:

PLZ, Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail:

Datum:

Unterschrift/Stempel:

* **Zahlungsbedingungen:** Bitte überweisen Sie das Teilnehmerentgelt erst nach Erhalt der Teilnahmebestätigung und der Rechnung. Das Teilnehmerentgelt wird auch fällig, wenn eine eventuelle Abmeldung nicht spätestens drei Tage vor dem Veranstaltungstermin in schriftlicher Form erfolgt, da sonst keine kostendeckende Durchführung der Veranstaltung gewährleistet ist. Wir behalten uns vor, bei Nichterreicherung einer bestimmten Teilnehmerzahl, die Veranstaltung bis drei Werkzeuge vor Beginn abzusagen.