

Nützliches 1/3: Information

◆ Internet-Links

- <http://www.indische-wirtschaft.at/>
- <http://www.indienaktuell.de/business>
- <http://www.advantageaustria.org/in/>
- <http://www.indianembassy.at> (Newsletter & Publikationen)
- <http://www.livemint.com/>



◆ Markt-Reports & -Studien

- WKO Außenwirtschaft <http://wko.at/awo/in>
- Ministry of Commerce & Industry, Government of India: C/o Confederation of Indian Industry <http://www.ibef.org/>

Nützliches 2/3: Netzwerk & Kontakte

◆ Events

- IndiaCamp (30.April): <http://bit.ly/IndiaCamp>
- Branche- & Länderforum Indien (WKO) im Mai/Juni



◆ Personen/Netzwerk

- Hans-Jörg Hörtnagl (WKO, AHSt. New Delhi)
- Raj Srivastava (Indische Botschaft)
- Wolfgang Bergthaler & Ahmad Majid

Nützliches 3/3: Reisen

◆ Internationale Flüge

- Direkt von Wien nach Delhi & Bombay/Mumbai (AUA)
- Über Dubai in jede indische Metropole

◆ Buchung Inlandsflüge, Zug-Tickets etc

- <http://www.cleartrip.com/>
- <http://www.makemytrip.com/>

◆ SIM-Karte

- Kompliziert! Meldezettel

◆ Taxi

- <http://www.merucabs.com/>

◆ Hotels

- 5-Stern: Taj Hotels: <http://www.tajhotels.com/>
- Budget (value for money): <http://www.gingerhotels.com/>



- ◆ **Sudhi Kakar: Die Inder: Portait einer Gesellschaft**
- ◆ **Ranjini Manian: Doing Business in India (for Dummies)**
- ◆ **Claudia Ossola-Haring, Winfried Ruh: Wachstumsmarkt Indien, Das Investitionshandbuch für Unternehmen und deren Berater**
- ◆ **Ilija Trojanow: Gebrauchsanweisung Indien**
- ◆ **Aravind Adiga: The White Tiger (Roman)**

Verhandeln mit Indern (Vorab)



◆ Vorher

- Akquise: Frechheit siegt ;-)
- Vertrauenswürdige/richtige Partner finden (Lieferanten, Mitarbeiter, Joint Venture)
- Erste Gespräche: nicht zu ernst (verbindlich) nehmen
- Wer ist mein Gegenüber?
- Beziehung aufbauen! Privat!!
- Persönliche Beziehungen sind wichtiger als jeder Vertrag!

◆ Generell

- Von formell (Kleidung) bis locker (Freundschaft)
- Wertschätzung & Respekt
- Wer ist wirklich der "Decision Maker"

Verhandeln mit Indern

- ◆ **HART verhandeln, aber auf Augenhöhe (keine Arroganz!)**
- ◆ **Mittelsmänner & Provisionen: Kein Geschäft ohne Mittelsmann (oder viele)**
- ◆ **“Achtung“ vor Business-Kasten**
 - Jahrtausende Jahre Erfahrung
 - Unternehmergeist, Geschäftssinn und Verhandlungsgeschick über die Jahrhunderte perfektioniert
 - Die Kastenangehörigkeit lässt sich immer vom Familiennamen ableiten
- ◆ **Machen Sie sich mit den wichtigsten Business-Kasten und deren Nachnamen vertraut!**
 - Baniyas: Gupta, Agarwal
 - Gujaratis: Shah, Mehta oder Patel etc
 - Jats: Chauhan, Dalal oder Hooda
 - Mawaris: Birla, Modi, Mittal
 - Sindhis: Namensendung „-ani“
 - Minderheiten: Jains, Sikhs, Christen aus Kerala oder Muslimische Community

Die **A N D E R E N** DON'Ts

- ◆ Interkulturelle Do's & Don't (zu) ernst nehmen
- ◆ Nur zu Meetings nach Indien fliegen
- ◆ Generalaussagen treffen
- ◆ Jeden Inder gleich behandeln
- ◆ Arroganz & Überheblichkeit
- ◆ Quick Wins erwarten



Die **A N D E R E N** DOs

◆ **Business**

- Produkt, Dienstleistung & Geschäftsmodell neu entwickeln, gut & günstig!
- Serviceleistungen anbieten
- Langfristig denken
- Schnell & dynamisch agieren
- Netzwerken
- Alternativ-Szenarien entwickeln
- Unterschiede erkennen und verstehen - **GEMEINSAMKEITEN** nutzen



◆ **Privat**

- Privates + Berufliches kombinieren
- Mehr Zeit verbringen: 360° Indien erleben
- Indien als Kontinent begreifen
- Freundschaften schließen
- Eintauchen

Was sie nicht vergessen sollten

- ◆ Erleben
- ◆ Akzeptieren
- ◆ Lernen
- ◆ Verstehen
- ◆ Eintauchen
- ◆ Essen
- ◆ Reisen
- ◆ Freundschaften
- ◆ Genießen



Abschluss Video

- ◆ Ideen und Vision für die Zukunft Indiens:
<http://www.youtube.com/watch?v=2cYDyMnL4M8> (Nandan Nilekani)

Nandan Nilekani's ideas for India's future

TEDtalksDirector

866 Videos

Abonnieren



DANKE



Wolfgang Bergthaler

Maya India e.U.

Erdbergstrasse 10/35

A-1030 Wien

Read more

BLOG: www.indische-wirtschaft.at

WEBSITE: www.mayaindia.at

