

Das IndienContact-Special
»In Indien leben und
arbeiten – 100 Fragen &
100 Antworten«
entstand in Zusammenarbeit
mit dem
German Centre for Industry
and Trade Delhi Private Limited



German Centre for Industry and
Trade Delhi Private Limited
Building No. 9, Tower B, Level 12,
DLF Cyber City Phase III
Gurgaon – 122002, Haryana, India
Telefon +91 124 463-6000
Fax +91 124 463-5999
info@gurgaon.germancentre.com
www.gurgaon.germancentre.com

INDIEN CONTACT
www.owc.de

IndienContact
Ritterstraße 2 B, 10969 Berlin
Telefon 030 / 61 50 89-20
Fax 030 / 61 50 89-29
redaktion@owc.de
www.owc.de

Die Redaktion IndienContact und das German Centre Delhi.Gurgaon danken den Unternehmen BayernLB, Dr. Simone Rappel Interkulturelles Training und Coaching, Germany Trade & Invest, Landesbank Baden-Württemberg, Maier + Vidorno, PricewaterhouseCoopers sowie Rödl & Partner recht herzlich für die Unterstützung bei der Erarbeitung des aktuellen Specials »In Indien leben und arbeiten – 100 Fragen & 100 Antworten«.

Erscheinungstermin: Dezember 2011

Vervielfältigung und auszugsweise Wiedergabe ist nur unter Angabe der Quelle gestattet. Die Antworten wurden sorgfältig recherchiert, für Irrtümer oder Unterlassungen wird jedoch keine Haftung übernommen.

In Indien leben und arbeiten – 100 Fragen & 100 Antworten

*Ein IndienContact-Special in Zusammenarbeit
mit dem German Centre Delhi.Gurgaon und
weiteren Partnern.*

Themen

- 20 Wirtschaftspolitik
- 20 Finanzierung
- 22 Recht und Steuern
- 24 Unternehmensgründung
- 26 Markteintritt und Vertrieb
- 27 Personalbeschaffung und -führung
- 30 Alltag in Indien
- 32 Informationsbeschaffung und Ansprechpartner

Hinweis: Die »100 Fragen & 100 Antworten« erscheinen mit dieser Ausgabe zum dritten Mal. Sie sollen Einsteiger im Indiengeschäft darauf aufmerksam machen, welche Fragen bei einem Engagement in Indien gestellt werden müssen und erste Antworten für Entscheidungen geben. Eine fundierte Beratung kann dies aber nicht ersetzen.

WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG UND WIRTSCHAFTSPOLITIK

- **Wie entwickelt sich die indische Wirtschaft aktuell und wie sehen die Wachstumsprognosen aus?**

Seit 2005 ist die indische Wirtschaft um mindestens sechs Prozent jährlich gewachsen, allein zwischen den Jahren 2005 und 2011 hat sich das BIP pro Kopf mehr als verdoppelt. Der aktuelle Fünfjahresplan der indischen Regierung für die Periode 2012 bis 2017 peilt ein jährliches BIP-Wachstum von neun Prozent an. Im Finanzjahr 2010/11 legte die Wirtschaft gegenüber dem Vorjahreszeitraum real um 8,6 Prozent zu. Die Wachstumsprognosen für 2011/12 liegen derzeit zwischen sieben und acht Prozent, also etwas unterhalb des anvisierten Wachstums. Vor allem die Unsicherheiten über die Entwicklung auf wichtigen Absatzmärkten wie den USA und Europa und die hohe Inflation trüben die Konjunkturaussichten. Doch auch mit dieser Dynamik gehört Indien zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften in der Welt. Der Dienstleistungssektor trägt rund 55 Prozent zum indischen BIP bei. Dahinter folgen die Industrie mit 26 Prozent und die Landwirtschaft mit 19 Prozent.

- **Wie entwickeln sich Außenhandel und ausländische Direktinvestitionen?**

Der indische Außenhandel konnte sich 2010/11 deutlich erholen. Die Exporte legten um 38 Prozent auf 246 Milliarden US-Dollar zu. Die Importe zogen um 22 Prozent auf 351 Milliarden US-Dollar an. Deutschland ist neben Großbritannien Indiens wichtigster Handelspartner in der EU. Der deutsch-indische Handel wächst beständig und hat sich von 2000 bis 2010 von 4,5 auf 15,4 Milliarden Euro mehr als verdreifacht. Der bilaterale Handel soll bis Ende 2012 die 20-Milliarden-Euro-Grenze erreichen. Indiens Außenhandel könnte nach Einschätzung der HSBC Private Bank bis 2025 eine Höhe von insgesamt 977 Milliarden US-Dollar erreichen.

Mittlerweile nutzt Indien seine gestiegene Bedeutung in der Weltwirtschaft und zeigt auch auf internationaler Bühne Selbstbewusstsein. So forderte Premier Singh unmittelbar vor dem G20-Gipfeltreffen Anfang November in Cannes Europa zu raschen Entscheidungen zur Lösung der Euro-Krise auf. Indien wünsche sich eine florierende Eurozone, denn in Europas Wohlstand liege auch der Wohlstand Indiens, so Singh. Der Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen (FDI) erreichte 2010/2011 eine Höhe von 24 Milliarden US-Dollar. Für 2011/12 erwartet das Centre for Monitoring Indian Economy (CMIE) einen FDI-Zufluss von rund 20 Milliarden US-Dollar. Die Investitionstätigkeit ist damit aber weit entfernt vom absoluten Peak 2008 (FDI-Zufluss: 42 Milliarden US-Dollar). In den vergangenen Jahren haben die Unternehmen ihre Produktion und Kapazitäten deutlich ausgebaut, so dass die wirklich großen Projekte derzeit fehlen.

- **Welche Bedeutung hat Indien als Absatzmarkt?**

Für viele Unternehmen zählt Indien zu den attraktivsten Absatzmärkten weltweit. Von den 1,2 Milliarden Einwohnern ist die Hälfte unter 25 Jahre alt, 65 Prozent sind jünger als 35 – ein großes Reservoir potenzieller Käufer. Bis 2020 soll die Anzahl der Inder mit einem Jahreseinkommen zwischen 5.000 und 6.000 US-Dollar von derzeit 165 auf voraussichtlich über 500 Millionen steigen. Und diese wachsende Gesellschaftsschicht gilt als konsumfreudig. Jedes Jahr fließen rund 60 Prozent des BIP in den privaten Konsum.

Der größte Teil der privaten Konsumausgaben fließt in den Einzelhandel. Dieser hatte 2010 ein Marktvolumen von 353 Milliarden US-Dollar und soll bis 2014 auf rund 543 Milliarden US-Dollar steigen. Die höheren Einkommen führen dazu, dass der Anteil der Ausgaben für Grundbedürfnisse wie Nahrung, Kleidung und Unterkunft zurückgeht und zugleich das frei verfügbare Einkommen ansteigt. Diese zusätzlichen Mittel können für andere, den Indern wichtige Produkte eingesetzt werden, etwa Autos oder Mobilfunkgeräte.

- **Wie hoch sind Inflation und Staatsverschuldung?**

Vor allem steigende Nahrungsmittel- und Energiepreise treiben die Inflation in Indien. Hinzu kommt, dass es wegen der mangelhaften Infrastruktur immer wieder zu Lieferengpässen und damit zu Preissteigerungen kommt. Indien musste in den vergangenen Jahren wiederholt Teuerungsraten im zweistelligen Bereich hinnehmen. Die indische Zentralbank hat seit März 2010 insgesamt 13 Mal den Leitzins angehoben. Nach einer jahresdurchschnittlichen Teuerungsrate von zwölf Prozent 2010 wird sich die Inflation nach Einschätzung des IWF 2011 auf 10,6 Prozent ermäßigen. Hintergrund sind die relative Abkühlung der indischen Wirtschaft und die Hochzinspolitik der Notenbank.

In der Vergangenheit hat die indische Regierung versucht, die Teuerung der Grundgüter durch Subventionen zu mildern, was zu Lasten des öffentlichen Haushalts ging. Vor allem der hohe Ölpreis übt Druck auf den Haushalt aus. Das Land importiert 80 Prozent seines Erdölverbrauchs und ist generell stark von Schwankungen im Rohstoffsektor abhängig. So wird die Rechnung für die Erdölimporte 2011 Ende des Jahres bei schätzungsweise rund 92 Milliarden US-Dollar liegen – etwa ein Fünftel mehr als im Vorjahr. Nach einem Haushaltsdefizit in Höhe von 9,2 Prozent des BIP 2010 soll der Fehlbetrag in diesem Jahr auf 8,3 Prozent des BIP sinken. Die Regierung will die Verringerung durch höhere Steuereinnahmen im Zuge des anhaltenden Wirtschaftswachstums sowie einer effizienteren Steuererhebung erreichen. Die indischen Staatsschulden erreichen nach Angaben des IWF derzeit eine Höhe von 75 Prozent des BIP (zum Vergleich Deutschland: 81 Prozent des BIP).

FINANZIERUNG

- **Wie hat sich der indische Bankensektor in den vergangenen Monaten entwickelt?**

Getrieben von einem starken realen Wirtschaftswachstum von etwa sieben bis acht Prozent per annum hat der indische Ban-

kensektor sein starkes Wachstum von durchschnittlich 15 bis 20 Prozent jährlich fortgesetzt. Dies gilt nicht nur für die Vergabe von Krediten, sondern auch bei der korrespondierenden Steigerung der Einlagen. Die Realwirtschaft zeigt durch die gestiegene

Inflation und steigende Zinsen auf dem Inlandsmarkt erste Abkühlungseffekte, die bei den Banken unter anderem zu einer Steigerung der notleidenden Kredite führen, wenn auch bisher noch auf insgesamt moderatem Niveau. Teilweise führt dies auch bereits zu einem Rückgang der Nettoerlöse bei einigen Banken.

- **Welche Trends sind derzeit im indischen Finanzsektor zu beobachten?**

Die seit den 90er Jahren des vergangenen Jahrhunderts wieder zugelassenen privaten Banken haben ihren Anteil am Gesamtmarkt leicht ausbauen können, entsprechend dem Trend der vergangenen Jahre. Der Trend ausländischer Banken, sich auf dem Wachstumsmarkt Indien auch operativ mit eigenen Einheiten zu engagieren, ist noch intakt, obwohl der Anteil der in Indien bereits aktiven Auslandsbanken am Gesamtmarkt in letzter Zeit zurückgegangen ist. In den nächsten Monaten wird die Verabschiedung von neuen Kriterien für die Vergabe von Banklizenzen durch die Zentralbank Indiens erwartet. Diese sollen einen Eintritt von sogenannten »Non-Banking Financial Institutions«, gegebenenfalls auch von Unternehmensgruppen in den Bankenmarkt ermöglichen und vor allem der Förderung von Infrastrukturfinanzierungen dienen. Mit einer Beibehaltung des vorsichtigen Liberalisierungskurses des Bankenmarktes durch die Zentralbank wird gerechnet, ein Beispiel dafür ist die jüngste Freigabe der Zinssätze für Sparkonten.

- **Welche Auswirkungen hat das Zinsniveau auf den Kauf von Investitionsgütern?**

Natürlich besteht auch auf dem indischen Wachstumsmarkt eine hohe Korrelation zwischen Zins- und Investitionsentwicklung. Höhere Zinsen implizieren sinkende Investitionsausgaben, während Zinssenkungen Investitionsanreize vermitteln. Erwartungen spielen hier eine ganz wichtige Rolle. Bei der Investitionsentscheidung des privaten Konsumenten dominiert die Entwicklung des verfügbaren Einkommens. Insgesamt sendet die stark wachsende indische Mittelschicht starke Absatzimpulse in die Konsum- und Investitionsgüterparten. Die in- und externen Nachfrage- und Absatzerwartungen liegen bei der betrieblichen Investitionsentscheidung im Fokus der Unternehmen auf dem Subkontinent. Die sehr gute internationale Wettbewerbsfähigkeit des indischen Standorts und die ausgezeichnete Lohnkosten- und Bildungskomponente sind für Investoren vergleichbar starke Motive wie eine hohe Marktdynamik, Rechtssicherheit und Cash-flow-Entwicklung. Zudem ist Indien gezwungen, durch enorme Infrastrukturinvestitionen bestehende Defizite zu beheben, um zukünftiges Wachstum zu generieren. Somit spielt die Zinsentwicklung eher eine untergeordnete Rolle.

- **Wie entwickelt sich der heimische Aktienmarkt?**

Das Finanzzentrum Indiens ist Mumbai, das neben den Hauptsitzen der führenden Banken auch die wichtigste Börse des Landes beheimatet: die Bombay Stock Exchange (BSE). Hier wird auch der bedeutendste Leitindex in Indien, der SENSEX, ermittelt. In diesem Aktienkorb werden die 30 größten Unternehmen, die an der BSE gelistet sind, geführt. Von Mitte 2003 an hatte der indische Aktienmarkt einen atemberaubenden Anstieg erlebt. Bis Anfang 2008 hatte sich der SENSEX von 2.700 auf über 20.000 Punkte mehr als versiebenfacht. Mit Beginn der Finanzkrise brachen die Kurse massiv ein, der Tiefpunkt wurde im März 2009

bei knapp 8.000 Punkten erreicht. In der Folge setzte eine neue Aufholjagd ein, der SENSEX konnte Ende 2010 wieder das vormalige Rekordniveau von rund 20.000 Punkten erreichen. Zuletzt haben die weiter ungelösten EU- und US-Schuldenkrisen die Kursentwicklung auch auf dem indischen Subkontinent massiv beeinträchtigt, so dass neue Höchststände weit über dem aktuellen Stand von gut 17.000 Punkten kurzfristig kaum zu erwarten sind. Vielmehr ist mit einer fortgesetzten hohen Volatilität der Börse zu rechnen

- **Welche Möglichkeiten bestehen, Kreditauskünfte einzuholen?** Kreditauskünfte über potenzielle Abnehmer, Lieferanten oder Joint-Venture-Partner helfen beim Entscheidungsprozess. Mittlerweile bieten mehrere Agenturen dafür mehr oder weniger umfangreiche Berichte an. Marktführer ist CRISIL Limited, deren mehrheitlicher Gesellschafter die Ratingagentur Standard & Poor's ist. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, sich über seine Hausbank bei indischen Banken im Rahmen einer Bankauskunft über seine (potenziellen) Geschäftspartner zu informieren.

- **Kann ein ausländischer Investor in Indien auf eine Bankbeziehung zu einer indischen Bank verzichten?**

Generell ist es nicht erforderlich, ein Bankkonto in Indien zu eröffnen. Insbesondere der Kauf von Aktien kann auch von Deutschland aus erfolgen. Faktisch hat jedoch jedes in Indien tätige Unternehmen eine lokale Bankverbindung, um den Zahlungsverkehr innerhalb Indiens abzuwickeln. Für die Eröffnung eines auf Indische Rupien (INR) lautenden Kontos ist jedoch die vorherige Gründung einer Firma oder Repräsentanz notwendig.

- **Wie ist die Kreditvergabe durch indische Banken geregelt?**

In der Regel vergeben indische Banken vor allem Kredite in der Landeswährung, der Indischen Rupie. Konvertierbare Fremdwährungen wie beispielsweise der Euro können von indischen Banken ebenfalls als Kredit vergeben werden, allerdings nur unter strengen Auflagen. Die Kreditvergabe an ein indisches Unternehmen in Fremdwährung ist zum Beispiel an den Import von Gütern aus dem Ausland in dieser Währung gebunden, die in der Regel als External Commercial Borrowing (ECB) bezeichnet wird.

- **Welche Bedeutung haben Euler-Hermes-gedekte (Besteller-)Kredite?**

Die Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland spielen unverändert eine wichtige Rolle bei der Absicherung und Finanzierung von Exporten in den indischen Markt. Dies gilt unter anderem auch für Lieferantenkredite, bei denen aktuell auf Antrag Deckungen wirtschaftlicher und politischer Risiken bis zu 95 Prozent möglich sind. Voraussetzung für eine Deckung des Bundes ist, dass Euler Hermes eine ausreichende Kreditprüfung des indischen Bestellers durchführen kann beziehungsweise aussagefähige Unterlagen (Bilanzen etc.) vorliegen. Wichtige Kriterien sind dabei die Finanzkraft und das Management des indischen Bestellers. Klassische Bestellerkredite kommen in der Regel bei Projekten ab ein bis zwei Millionen Euro vor, da hier umfangreiche Einzelkreditverträge mit dem indischen Besteller verhandelt werden müssen.

- **Wie können Forderungen abgesichert werden?**

Im Exportgeschäft von Deutschland nach Indien erfolgt die

Absicherung oft durch die Eröffnung von in der Regel von einer deutschen Bank bestätigten Sicht- oder Nachsicht-Akkreditiven aus Indien. Dabei sind Finanzierungslaufzeiten von bis zu 35 Monaten denkbar. Außerdem besteht die oben genannte Möglichkeit einer Ausfuhrdeckung durch den Bund oder auch einer Absicherung des wirtschaftlichen und politischen Risikos durch private Kreditversicherer mit den marktüblichen Selbstbehalten für den Exporteur. Die Forderungen an den Besteller (Lieferantenkredite) können grundsätzlich auf Basis einer Banksicherheit oder einer Kreditversicherung an eine Bank im Wege der sogenannten Forfaitierung verkauft werden. Bei Euler-Hermes-gedeckten Bestellerkrediten übernimmt die finanzierende Bank den Selbstbehalt aus der Finanzkreditdeckung.

- **Können Projekte über internationale Finanzinstitute finanziert werden?**

Ein häufig gewählter Weg einer Finanzierung durch internationale Finanzinstitute wie beispielsweise die BayernLB oder die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) erfolgt über eine Handelsfinanzierung mit konkretem Bezug zu dem zu Grunde liegenden Liefergeschäft. Die Absicherung des Liefergeschäftes erfolgt über ein von einer indischen Bank eröffnetes Akkreditiv. Hierzu wird der indischen Bank eine passende Finanzierung in Fremdwährung gewährt, die diese an ihren indischen Kunden weitergibt. Die Finanzierung wird in der Regel unter einem bestätigten Nachsicht-Akkreditiv dargestellt, das eine vollständige Auszahlung an den begünstigten Exporteur per Sicht zulässt und

der indischen Bank für den Nach-Sicht-Zeitraum einen Kredit einräumt, den sogenannten »supplier's credit«. Alternativ kann eine Finanzierung auch im Anschluss an ein bestätigtes Sicht-Akkreditiv dargestellt werden. BayernLB oder LBBW gewähren zum Beispiel auch Finanzierungen direkt an indische Unternehmen, vor allem im Wege von Euler-Hermes-gedeckten Bestellerkrediten zur Finanzierung von Exporten ihrer Kunden aus Deutschland.

- **Welche Möglichkeiten der Absatzfinanzierung gibt es?**

Hauptabsatzfinanzierungsinstrumente sind die oben genannten Sicht- und Nachsicht-Akkreditive sowie die Lieferanten- und Finanzkreditdeckungen des Bundes. Daneben gibt es in Indien lokale Leasing-Finanzierungen. Die Bedeutung von Leasing-Finanzierungen in Relation zum Gesamtmarkt wird aber eher als gering angesehen.

- **Welche Bedeutung hat die Indische Rupie als Handelswährung?**

Die Indische Rupie (INR) spielt im globalen Zahlungsverkehr nur eine sehr untergeordnete Rolle. Dies ist unter anderem in der strengen Devisenkontrolle und der fehlenden freien Konvertierbarkeit begründet. Einschränkungen oder Genehmigungspflichten für Devisentransfers bestehen insbesondere bei Investitionen oder Krediten. Rechnungen mit indischen Partnern werden häufig in Euro oder US-Dollar fakturiert. Zur Absicherung von INR-Währungsrisiken stehen in Indien verschiedene Kurssicherungsprodukte zur Verfügung, inklusive Devisentermingeschäfte.

RECHT UND STEUERN

- **Welche wesentlichen rechtlichen Neuregelungen traten seit Beginn 2011 in Indien in Kraft?**

Mit dem Ziel, das hoch regulierte indische Investitionsregime klarer und für Investoren transparenter zu gestalten, wurde eine einheitliche Richtlinie für ausländische Investitionen in Indien (»Consolidated Foreign Direct Investment Policy«) erlassen. Seit April 2010 wird diese alle sechs Monate aktualisiert. In der letzten Fassung vom Oktober 2011 wurde unter anderem der Bereich Tierzucht unter bestimmten Konditionen für ausländische Investitionen zugänglich gemacht.

Im April 2011 ist das Erfordernis der Einverständniserklärung, des sogenannten »No Objection Certificate« (NOC) seitens des indischen Partners bei technischen Kooperationen und Joint Ventures zwischen indischen und ausländischen Unternehmen entfallen. Bisher benötigten ausländische Unternehmer eine NOC vom indischen Partner, falls sie in demselben Bereich in Indien ohne den indischen Partner tätig sein wollten. In der Praxis führte dies regelmäßig zu rechtlichen Streitigkeiten zwischen den Partnern. Die Abschaffung des Erfordernisses des NOC ist ein positiver Schritt, um ausländische Investitionen in Indien zu fördern.

Schon im Jahr 2009 wurde die Personengesellschaft mit beschränkter Haftung (Limited Liability Partnership, LLP) gesellschaftsrechtlich und steuerlich in Indien eingeführt, aber diese Rechtsform blieb ausländischen Unternehmen zunächst vorenthalten. Seit Mai 2011 steht diese Rechtsform nun auch ausländischen Investoren offen. Die LLP tritt neben die Kapitalgesellschaft mit beschränkter Haftung (Private Company Limited by Shares) und ermöglicht eine vergleichbare Haftungsabschottung der Ge-

sellschafter. Die Umwandlung einer bestehenden Private Limited Company in eine LLP ist möglich. Ausländer benötigen allerdings eine Genehmigung des Foreign Investment Promotion Board (FIPB) vorab. Weiterhin muss einer der »Designated Partners« ein »Resident Indian« sein. In der Praxis führen die zusätzlichen Vorschriften zu viel höherem Gründungs- und Verwaltungsaufwand für ausländische Investoren als erhofft. Die geringere Steuerbelastung in Indien durch Wegfall der Dividend Distribution Tax für LLP stellen weiterhin eine hohe einkommensteuerrechtliche Attraktivität der LLP dar. In der jetzigen zulässigen Form wird die LLP dennoch nur in bestimmten Konstellationen für ausländische Investoren interessant.

Bereits seit Dezember 2009 bestehen keine devisenrechtlichen Beschränkungen mehr zu Lizenzgebühren für Technologietransfer und Markenlizenz. Höhe und Laufzeit der Lizenzgebühren können – im Rahmen des steuerlich Zulässigen – nun frei vereinbart werden.

Für die Entsendung nach Indien ist das im Oktober 2009 in Kraft getretene Sozialversicherungsabkommen wichtig.

Intensiv diskutiert, bislang aber noch nicht verabschiedet, wurde die Neuregelung des indischen Gesellschaftsgesetzes (»Companies Act«) von 1956. Der Gesetzentwurf sieht weit reichende Reformen und Vereinfachungen vor. Eine für ausländische Unternehmer in der Praxis besonders wichtige Neuregelung wird sein, dass mindestens ein Mitglied des Board of Directors (Entscheidungsorgan der indischen Private Limited Company) seinen gewöhnlichen Aufenthalt in Indien haben muss. Außerdem soll die Ein-Mann-Gesellschaft zugelassen werden.

Für indische Unternehmen sehr relevant ist auch die zum 30.06.2011 zwingendes Recht gewordene Änderung zum Zeitpunkt der Entstehung der indischen Dienstleistungssteuer («Service Tax»). Die Regelung ist in den formalen Details eher komplex, die wesentlichen Aspekte sind die folgenden: Der Zeitpunkt der Entstehung der Service Tax wurde umgestellt und liegt nun bereits bei Rechnungsstellung (bisher erst bei Zahlungseingang). Ferner gilt, dass der Dienstleister seine Rechnung innerhalb von 14 Tagen nach Leistungserbringung stellen muss. Versäumt er dies, entsteht die Service Tax – quasi rückwirkend – schon zum Zeitpunkt der Leistungserbringung. Vor dem Hintergrund dieser neuen Rechtslage ist es für Unternehmen in Indien erforderlich, das System der Rechnungsstellung und Steuerzahlung sorgfältig zu überprüfen und Kontrollmechanismen einzubauen. Sonderregelungen für den Zukauf von Leistungen von ausländischen Dienstleistern (etwa der deutschen Muttergesellschaft) müssen beachtet werden. Die Neuregelung lässt keinen Spielraum für Fehler, da die verspätete Zahlung von Service Tax zu Verspätungszinsen sowie hohen Strafzuschlägen führen kann und strafbewehrt ist.

Nach wie vor praktisch wichtig ist die steuerliche Registrierung ausländischer Unternehmen in Indien (PAN, »Permanent Account Number«). Seit dem 1. April 2010 erhöht sich die in Indien auf bestimmte Zahlungen ins Ausland (vor allem Zinsen, Lizenzgebühren, Dienstleistungsentgelte) einzubehaltende Quellensteuer von in der Regel zehn Prozent auf mindestens 20 Prozent, wenn der ausländische Zahlungsempfänger keine PAN vorweisen kann. Aufgrund der fehlenden Anrechenbarkeit in Deutschland drohen damit zusätzliche Steuerkosten für den Zahlungsempfänger von zehn Prozent.

Intensiv diskutiert, aber noch nicht umgesetzt, sind eine Reform der Umsatzsteuern und eine Neukodifizierung des Einkommen- und Körperschaftssteuerrechts.

• Sind Urheber-, Patent- und Markenrechte in Indien sicher?

Indien ist – gemessen an der Zahl der Verletzungsfälle – deutlich sicherer als die meisten anderen asiatischen Länder, insbesondere China. Grundsätzlich gilt aber, dass bestehende Schutzrechte auch in Indien eingetragen werden sollten. Ohne Anmeldung oder Registrierung eines Rechts ist seine Durchsetzung im Verletzungsfall kaum erfolgversprechend. Erfindungen können in Indien als Patent angemeldet werden. Sowohl die lokale Anmeldung als auch die Erstreckung einer internationalen Anmeldung nach Indien ist möglich. Prioritäten aus einer nationalen Anmeldung können in Indien geltend gemacht werden. Das indische Recht kennt keinen Gebrauchsmusterschutz (beschleunigte Anmeldung einer technischen Erfindung), erlaubt aber die Registrierung von Geschmacksmustern (Schutz von Form und Design). Möglich und der Erfahrung nach für jeden Investor zwingend notwendig ist eine lokale Markenmeldung. Bestehende internationale Markenregistrierungen können allerdings bislang nicht nach Indien erstreckt werden. Das indische Urheberrecht schützt vor allem Werke der Literatur, Musik oder Architektur. Die Eintragung eines schutzfähigen Werkes ist möglich, aber keine unbedingte Schutzvoraussetzung. Ein Mindestschutz entsteht bereits automatisch mit Schaffung des Werkes. Eine Eintragung erleichtert aber die Beweisführung im Streitfall.

• Welche Möglichkeiten gibt es, Rechte am geistigen Eigentum durchzusetzen?

Dem Rechteinhaber steht im Verletzungsfall ein Anspruch auf Schadensersatz und Unterlassung zu. Die Höhe des zugesprochenen Schadensersatzes ist jedoch vergleichsweise gering und das Vorgehen der indischen Behörden gegen Produktfälscher könnte engagierter sein. Seit Ende 2007 besteht in Indien die Möglichkeit zur Stellung eines Antrags auf Grenzbeschlagnahme. Der indische Zoll wird in diesem Fall automatisch die Einfuhr von Produkten stoppen, die nach Prüfung bestimmter mitgeteilter Merkmale als gefälscht identifiziert werden. Strafrechtliche Sanktionen erschöpfen sich meist in der Verhängung vergleichsweise niedriger Geldstrafen. Ihre abschreckende Wirkung ist gering.

• Gibt es weitere Möglichkeiten, den Schutz geistigen Eigentums zu sichern?

Gerade für den Fall einer Auftragsfertigung in Indien kann darauf geachtet werden, sensible Kernkomponenten nicht dort zu fertigen, sondern als »Black Box« aus Deutschland zuzuliefern. Dies gilt auch, wenn die Produktion in Indien in einem Joint Venture stattfindet.

Vor der Überlassung sensibler Daten und Informationen (oder Mustern) sollten Geheimhaltungserklärungen abgeschlossen werden. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass Vertragsstrafen nach indischem Recht nur eingeschränkt vereinbart werden können.

• Was ist für eine erfolgreiche Durchsetzung von Ansprüchen vor indischen Gerichten zu beachten?

Grundsätzlich gilt, dass es vermieden werden muss, Ansprüche vor indischen Gerichten zu erstreiten. Zwar herrscht in Indien Rechtssicherheit, die Verfahrensdauer ist jedoch nicht akzeptabel. Vereinbarungen mit indischen Parteien sollten daher stets eine Schiedsklausel enthalten, nach der das Verfahren beispielsweise gemäß den Verfahrensregeln der International Chamber of Commerce in New Delhi durchzuführen ist. Als anzuwendendes materielles Recht sollte das am Schiedsort geltende Recht vereinbart werden (hier: indisches Recht). Ansonsten kann es schwierig und teuer werden, die notwendige Expertise für die Verhandlungsführung zu beschaffen. In Indien ergangene Schiedssprüche werden in den Mitgliedstaaten der New Yorker Konvention von 1958 anerkannt und vollstreckt. Ebenso werden ausländische Schiedsgerichtsentscheidungen in Indien anerkannt und vollstreckt.

• Welche Besonderheiten sind bei der Rechnungslegung zu beachten?

Jede indische Gesellschaft, unabhängig von der Größe, muss durch einen indischen Wirtschaftsprüfer testierte Bilanzen vorlegen. Das indische Steuerjahr (1. April bis 31. März) bestimmt den Zeitraum, für den eine indische Gesellschaft die Steuerbilanz zu erstellen hat. Die Bilanz nach indischem Handelsgesetzbuch kann zu abweichenden Perioden erstellt werden. Eine Umstellung des Steuerjahres ist nicht möglich. In der Regel wird des Weiteren eine Überleitung von der indischen Rechnungslegung auf die Bilanzregeln der Muttergesellschaft erstellt. Es bestehen generell nur recht wenige Abweichungen zwischen indischen Bilanzregeln und zum Beispiel dem deutschen HGB. Die Abweichungen betreffen besonders den Bereich der steuerlich zulässigen

Abschreibungen. Es ist geplant, das India-GAAP schrittweise durch die Regeln des IFRS zu ersetzen. Erste Schritte erfolgten hierzu am 1. April 2011. Ab diesem Zeitpunkt wurden Regelungen des IFRS als Rechnungslegungsstandard für Unternehmen von öffentlichem Interesse, börsennotierte Unternehmen, Banken und Versicherungen übernommen. Wobei immer noch Klärungsbedarf zu der Definition von Unternehmen von öffentlichem Interesse besteht. Steuerlich steht aufgrund der hohen Steuersätze das Thema Verrechnungspreise in Indien im Mittelpunkt. Es besteht insbesondere die Pflicht, alle Transaktionen mit verbundenen Unternehmen gesondert aufzuzeichnen und als Teil der jährlichen Steuererklärung darzustellen. Vorgeschrieben ist das kontinuierliche Vorhalten einer umfassenden Verrechnungspreisdokumentation mit Berechnung des Fremdvergleichspreises.

- **Wie hoch sind die Steuerbelastungen für ein Unternehmen?**

In Indien ansässige Unternehmen unterliegen mit ihrem Welt-einkommen einer Körperschaftsteuer von 30 Prozent (effektiv nach Zuschlägen 32,45 Prozent). Dies gilt unabhängig davon, ob und wie weit sie ausländisch investiert sind. Zusätzlich unterliegen Dividendenzahlungen einer Besteuerung in Höhe von effektiv 16,22 Prozent auf den ausgeschütteten Dividendenbetrag. Steuerpflichtiger ist insoweit ebenfalls das ausschüttende

Unternehmen. Steuererleichterungen existieren in erster Linie für exportorientierte Produktionsunternehmen. Ausländische Unternehmen unterliegen der Besteuerung in Indien, falls durch ihre Tätigkeit in Indien eine Betriebsstätte entsteht. Der Betriebsstättengewinn wird mit 40 Prozent besteuert (effektiv nach Zuschlägen 42,02 Prozent). Das deutsch-indische Doppelbesteuerungsabkommen regelt im Einzelnen die Voraussetzungen für die Entstehung einer Betriebsstätte und die Möglichkeiten der Freistellung des Betriebsstättengewinns in Deutschland. Quellensteuern werden in erster Linie auf Lizenz- und Zinszahlungen sowie auf Vergütungen für technische Dienstleistungen erhoben (DBA Deutschland/Indien: in der Regel zehn Prozent). Darüber hinaus sind auch Gewinne aus der Veräußerung von in Indien belegenem Vermögen steuerpflichtig (hierunter fallen auch Anteile an indischen Gesellschaften).

- **Wie werden Repräsentanzen besteuert?**

Die Repräsentanz ist einkommensteuerlich neutral. Grund ist, dass sie keine Geschäftstätigkeit entwickeln darf, sondern sich vor allem auf Markterkundungen beschränken muss. Bei wirksamer Beschränkung auf die erlaubten Tätigkeiten erzielt sie keine Einkünfte und löst keine Betriebsstätte, mithin keine Besteuerung des Stammhauses, in Indien aus.

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

- **Welche Arten von Gesellschaften gibt es in Indien?**

Nachfolgend eine Auflistung der in Indien üblichen Gesellschaften:

- Aktiengesellschaften: Diese müssen aus mindestens sieben Aktionären bestehen und ein Mindestkapital von 0,5 Millionen Indischen Rupien INR (rund Euro 8.300) aufweisen.
- Personengesellschaften mit beschränkter Haftung: Diese müssen aus mindestens zwei Gesellschaftern bestehen und ein Mindestkapital von einer Million INR (rund Euro 1.650) aufweisen.

Die von ausländischen Investoren generell bevorzugte Unternehmensform ist die Personengesellschaft mit beschränkter Haftung. Aktiengesellschaften müssen amtlich als AG eingetragen sein, wenn man durch eine Notierung der Aktien der Gesellschaft an den indischen Börsen an die Börse gehen will. Bei beiden der vorstehend angeführten Gesellschaftsformen können die Minderheitsaktionäre beziehungsweise Minderheitsgesellschafter die Aktien treuhänderisch für den Mehrheitsaktionär beziehungsweise Mehrheitsgesellschafter halten. Dementsprechend können in Indien sowohl Personengesellschaften mit beschränkter Haftung als auch Aktiengesellschaften amtlich als 100-prozentige Tochtergesellschaften eingetragen werden. Im Rahmen der indischen Politik in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen sind 100-prozentige Auslandsdirektinvestitionen in nahezu allen Branchen ohne Genehmigung seitens der indischen Zulassungsbehörden (mit Ausnahme bestimmter beschränkter Branchen wie Einzelhandel, Nachrichtenkanäle, Telekom etc.) zulässig. Eine weitere, erst kürzlich genehmigte Unternehmensform ist die Kommanditgesellschaft (LLP). Ausländische Investoren können eine Kommanditgesellschaft in Indien gründen, sobald sie eine entsprechende Genehmigung vom Foreign Investment Promo-

tion Board (Gremium zur Förderung ausländischer Investitionen – FIPB), einer staatlichen Behörde, eingeholt haben. Darüber hinaus können Kommanditgesellschaften von ausländischen Investoren nicht für eine Geschäftstätigkeit in beschränkten Branchen eingesetzt werden. Ein entsprechender Rechtsrahmen für die Operationalisierung von Kommanditgesellschaften mit Auslandsdirektinvestition wird derzeit erarbeitet.

- **Was ist sinnvoller: Ein Joint-Venture-Unternehmen oder eine 100-prozentige Tochtergesellschaft?**

Ein Joint-Venture-Partner in Indien kann Netzwerke, Mitarbeiter und eine bereits bestehende Marktdurchdringung verschaffen, aber seine Existenz stellt auch ein Risiko dar. Die Entscheidung für oder gegen ein Joint Venture muss fallweise für jeden einzelnen Geschäftsfall unter Berücksichtigung einer entsprechenden Kosten-Nutzen-Analyse getroffen werden. Jedoch ist es besser, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft zu gründen, sofern keine zwingenden Gründe für ein Joint Venture bestehen. Eine 100-prozentige Tochtergesellschaft bietet den besten Schutz für die eigentumsrechtlich geschützte Technologie des ausländischen Investors und ist gleichzeitig völlig flexibel. Falls man sich dennoch für ein Joint Venture entscheidet, ist es für den ausländischen Joint-Venture-Partner möglich, die Führung des Joint Ventures nach gemeinsamer Absprache zwischen den Parteien zu regeln. Es ist jedoch wichtig, die gesetzlichen Rechte und Pflichten jedes der Joint-Venture-Partner zu dokumentieren, wie zum Beispiel die Regelung der Geschäftsführung des Joint Ventures, die Art und Weise, in der die Aktionäre beziehungsweise Gesellschafter über ihre Anteile verfügen können, die Nutzungsbedingungen für die Technologie des ausländischen Partners etc. Ebenfalls können die ausländischen Partner ihre 100-prozentigen

Tochtergesellschaften zusätzlich zum Joint Venture im gleichen Geschäftsbereich gründen, sofern in der Aktionärsvereinbarung keine Einschränkung enthalten ist (Regelung über Interessenskonflikte).

• **Welche Kosten sind mit der Gründung einer Repräsentanz oder der Eröffnung eines Verbindungsbüros verbunden?**

Die Kosten für die Gründung einer Repräsentanz oder eines Verbindungsbüros werden hauptsächlich auf der Grundlage der Kosten für in Indien eingestelltes oder abgestelltes Personal veranschlagt, zusammen mit den entsprechenden Büroräumen und Beratungskosten. Nur bei den letzteren Kosten handelt es sich überwiegend um Fixkosten, welche sich in einem Bereich zwischen 5.000 und 7.000 Euro für die Gründung befinden. Grundsätzlich wird geraten, ein Verbindungsbüro in den indischen Zentren wie Delhi und Mumbai zu gründen. Die höheren Kosten für den Kauf oder die Pacht von Grundstücken werden hierbei durch die Vorteile einer besseren Verfügbarkeit von Personal sowie Nähe und Infrastruktur ausgeglichen. Denkbar ist auch eine Entscheidung für einen Standort in der Nähe der maßgeblichen Industriebranche; so wäre zum Beispiel Pune ein idealer Standort für den Automobilsektor. Für die Gründung eines Verbindungsbüros oder einer Zweigniederlassung in Indien muss vorab die Genehmigung der Reserve Bank of India (RBI) eingeholt werden. Anschließend müssen eine Eintragung im Handelsregister sowie eine entsprechende Steueranmeldung erfolgen.

• **Welche Risiken bestehen bei Fusionen und Übernahmen indischer Gesellschaften?**

Wie alle Fusionen und Übernahmen bergen derartige Geschäftstransaktionen mit indischen Gesellschaften spezifische Risiken. Obwohl der Anteilserwerb an sich mit Risiken verbunden ist, können derartige Risiken durch ein sorgfältiges Prüfungs- und Bewertungsverfahren (Due Diligence) des Zielunternehmens vor der Übernahme minimiert werden. Nachstehend eine Liste der wichtigsten Herausforderungen, die sich in Indien stellen:

- Die Mehrzahl der Unternehmen wird von den Gründern/Förderern gesteuert, die im Allgemeinen nicht dafür aufgeschlossen sind, Kontrolle an die Geschäftsführung abzugeben.
- Die Werterwartungen der Gründer/Förderer können eine große Herausforderung darstellen.
- Die durchschnittliche Größenordnung der Geschäftsabschlüsse ist eher klein.
- Die Steuerstrukturen werden in zunehmendem Maße durch die indischen Steuerbehörden überwacht.
- Ausländisch investierte Unternehmen werden mit besonderem Nachdruck von den Steuerbehörden überprüft. Die Preisbildung bei internationalen Geschäften zwischen verbundenen Unternehmen wird in zunehmendem Maße überwacht.
- Indische Gesellschaften brauchen viel Zeit und benötigen Hilfe für die Vorbereitung auf das Prüfungs- und Bewertungsverfahren (Due Diligence).
- Die Qualität und Transparenz von Abschlüssen ist nicht so gut wie in westlichen Ländern, allerdings wesentlich besser als in China.
- Zur Identifizierung potenzieller Finanz- beziehungsweise Steuerprobleme ist ein detailliertes Verständnis der lokalen Rechnungslegungsvorschriften (GAAP) erforderlich.
- Die Durchführung von Geschäftstransaktionen ist zeitauf-

wändiger, die Beilegung von Streitigkeiten nimmt wesentlich mehr Zeit in Anspruch.

- Das Prüfungs- und Bewertungsverfahren (Due Diligence) führt im Allgemeinen zu erheblichen Ertragsbereinigungen sowie der Ermittlung fremdkapitalähnlicher Posten beziehungsweise Passivposten.
- Die Einhaltung von Umweltschutznormen wird gegenwärtig forciert.

• **Worin liegen die Vorteile und Nachteile einer Repräsentanz?**

Eine Repräsentanz oder ein Verbindungsbüro ist eine sehr gebräuchliche Geschäftsform, für die sich ausländische Gesellschaften zunächst für ihren Einstieg in Indien entscheiden. Diese Geschäftsform bietet eine Verbindung zu den Kunden/Lieferanten sowie zu sonstigen Interessenvertretern. Jedoch kann eine solche Geschäftsform erst nach vorheriger Einholung der Zustimmung durch die RBI gegründet werden und ist im Wesentlichen auf die Vermarktung der Produkte der Muttergesellschaft sowie die Durchführung von Marktuntersuchungen beschränkt. Auch könnte das Verbindungsbüro gute Dienste bei der Abschätzung der vorherrschenden Markttrends sowie des allgemeinen wirtschaftlichen Umfelds in Indien leisten. Das Verbindungsbüro darf keine Geschäfts- oder einkommensbildende Tätigkeiten durchführen. Ebenfalls darf ein solches Büro keine verbindlichen Vereinbarungen im Namen der ausländischen Hauptniederlassung schließen. Es ist eine reine »Kostenstelle«. Es wird ausschließlich durch die ausländische Muttergesellschaft finanziert. Obwohl das Verbindungsbüro als Niederlassung des ausländischen Unternehmens in Indien betrachtet werden kann, ist es generell einkommensteuerneutral. Ausländische Gesellschaften können eine Geschäftstätigkeit in Indien nur über eine Zweigniederlassung (für eingeschränkte Geschäftstätigkeiten), ein Unternehmen und eine Kommanditgesellschaft betreiben.

MARKTEINTRITT UND VERTRIEB

- **Wie finde ich meine optimale Produkt-Preisstrategie?**

Voreinem Indien-Engagement gilt es zunächst zu klären: Kaufen indische Kunden mein Produkt? Und was sind sie bereit dafür zu zahlen? Für die richtige Produkt-Preisstrategie ist eine vorherige Segmentierung der potenziellen Kunden und ihrer Bedürfnisse, Wünsche, Preisgrenzen und der Wettbewerber der erste Schritt zum Erfolg. Nur wer den indischen Markt verstanden hat, kann erfolgreich in ihm agieren. Aufgrund der schieren Größe und Vielschichtigkeit des Landes ist die Unterstützung und Expertise von Branchenkennern und Indien-Experten besonders wichtig. Sekundärinformationen sind kaum aktuell verfügbar. Bei der Erhebung von belastbaren und verifizierten Marktinformationen kann man demnach nur fallspezifisch und vor Ort durch Primärerhebung vorgehen. Nach der Definition des Zielmarkts und des spezifischen Kundensegmentes für seine Produkte gilt es, eine Einstiegs- und Entwicklungsstrategie zu entwickeln, die dem Wettbewerbsdruck und meist harten Preiskampf Rechnung trägt.

- **Mit welchen Argumenten kann man am indischen Markt am besten punkten?**

Deutsche Produkte genießen weltweit einen exzellenten Ruf und werden auch in Indien hoch gelobt. Sie gelten als qualitativ sehr hochwertig, langlebig und wartungsarm. Wichtig für den Vertrieb von Investitionsgütern ist demnach das Hervorheben von geringen »Total Costs of Ownership«, also geringer Gesamtkosten über den gesamten Lebenszyklus, und exzellenten After-Sales-Services (Schulungen, Ersatzteile und Wartung). Viele Kunden lassen sich auch durch die Vermarktung von angepassten Lösungen anstatt Produkten überzeugen, und erhalten technisches Know-how passgenau auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

- **Wie strukturiere ich meine Vertriebsmannschaft zu Beginn?**

Für den Vertrieb von service-intensiven Produkten ist ein qualifiziertes Vertriebsteam das A und O. Je nach geografischer Verteilung der potenziellen Kunden empfiehlt es sich, Vertriebsstrukturen in den bedeutenden Ballungszentren aufzubauen. Die hierarchisch geprägte Geschäftskultur spiegelt sich auch in der Struktur des Vertriebs wider. Der National Sales Manager (NSM) hat die strategische Planung, Lenkung und Kontrolle der Vertriebsaktivitäten im Sinn, für andere Aufgaben fühlt er sich nicht zuständig. Die eigentliche Vertriebsarbeit und der direkte Kundenkontakt werden von den Sales Executives (SE) geschultert, daher ist eine Vielzahl von motivierten und geschulten Mitarbeitern auf dieser Ebene entscheidend für ein erfolgreiches Absatzgeschäft. Abhängig von der Größe des Vertriebsnetzes können in der Zwischenebene Area Sales Manager (ASM) eingesetzt werden, die für Koordination, Überwachung und Troubleshooting zuständig sind, sowie auch übergeordnete Regional Sales Manager (RSM), die vorrangig administrative und strategische Aufgaben ohne direkten Kundenkontakt erfüllen.

Idealerweise sollten aufgrund der abgegrenzten Zuständigkeiten alle Ebenen abgedeckt werden. In der Markteintrittsphase wird das Vertriebsteam schrittweise, vor allem in Industrieclustern und Ballungsräumen, aufgebaut. Hierbei gibt es mehrere Ansätze, bei denen Kosten und Mitarbeiterqualifikation gegeneinander abgewogen werden müssen.

Üblicherweise wird mit der Einstellung eines NSM begonnen, der direkt einen kleinen Kreis von Sales Executives betreut. So erhält man einen qualifizierten Branchenkenner, der jedoch mit vergleichsweise hohem Gehalt in die bislang noch unbekanntere Firma gelockt werden muss. Seine strategischen Fähigkeiten kann er jedoch nur bedingt ausführen, da er in Koordination und Troubleshooting der Sales Executives eingebunden ist. Deshalb wird oft eine alternative bottom-up-Strategie verfolgt, bei der die RSM mit den ihnen unterstellten Vertriebsmitarbeitern direkt dem (möglichst vertriebsaffinen) Geschäftsführer unterstellt werden.

- **Wie bedeutend ist die Anpassung der eigenen Produkte an den indischen Markt?**

Um sich das immense Potenzial des lokalen Absatzmarktes zu erschließen, sollten Unternehmen sich möglichst rasch an die lokalen Gegebenheiten anpassen. Dies kann erreicht werden, indem beispielsweise Produkte konkret auf den indischen Bedarf ausgerichtet werden. Um speziell die Preisgrenzen der Kunden einzuhalten, ist es auf lange Sicht strategisch zu bedenken, den lokalen Wertschöpfungsanteil zu erhöhen oder am besten ganz in und für Indien zu beschaffen und zu produzieren. Da importierte Produkte – nicht zuletzt durch hohe Einfuhrzölle – oft teurer als die von asiatischen Wettbewerbern sind, ist neben der Lokalisierung auch eine Anpassung der Produktpalette eine Option. Die Einführung eines qualitativ hochwertigen Basisprodukts mit modularen Erweiterungsmöglichkeiten ist eine denkbar gute Möglichkeit, ein breiteres Kundensegment zu gewinnen und gleichzeitig seine Premium-Produkte zu vertreiben. Die Erfahrungen, die so auf dem indischen Markt gesammelt werden, lassen sich oft auch zur Erschließung anderer Schwellenländer nutzen.

- **Was ist beim Aufbau einer Produktion zu beachten?**

Beim Landerwerb und Bau einer Fertigungsstätte gilt es eine Vielzahl von rechtlichen und bürokratischen Hürden zu überwinden. Daher sollte der Schritt zur eigenen Produktion in Indien vor allem gut vorbereitet, durch qualifiziertes und erfahrenes Personal begleitet und ständig kontrolliert werden. Der Produktionsstandort sollte sich optimal in das vorhandene Vertriebs- und Logistikkonzept einfügen. Bei einem Produktionsstättenaufbau kann von einem Planungshorizont von circa 1,5 Jahren ausgegangen werden. Jedem Bauherren ist unbedingt zu raten, bei allen Schritten exakte und penible Angaben über die Ausführung der Bautätigkeiten und die Spezifikation des Baumaterials zu geben und diese kontinuierlich nachzuhalten. Staatliche Genehmigungen sollten rechtzeitig erwirkt werden, wobei ungeplanten Verzögerungen durch ständigen Kontakt zu jeweiligen Behörden vorgebeugt werden kann. Bauverzug ist dennoch eher die Regel als die Ausnahme und sollte von Beginn an eingeplant werden. Beim Aufbau und Start der eigentlichen Produktionsanlage empfiehlt es sich, Angestellte der Muttergesellschaft hinzuzuziehen, um Testläufe, Produktionsstart und entsprechende Qualitätssicherungen zu organisieren und zu begleiten.

- **Wie wichtig sind Kundennähe und Service?**

Indien ist ein Land, in dem Service etwas Alltägliches ist, und jeder

Inder, der ein qualitativ hochwertiges Produkt kauft, wird wie selbstverständlich davon ausgehen, beim und nach dem Erwerb einen entsprechenden Kundenservice in Anspruch nehmen zu können. Service ist also beim Verkauf verhältnismäßig hochpreisiger Produkte in Indien kein zusätzlicher Bonuspunkt, sondern ein Muss, um Kunden von Produkt, Qualität und Legitimität des Preispremiums zu überzeugen. Es stellt sich also nicht die Frage, ob man Service anbieten sollte, sondern vielmehr, wie man seinen Kunden flächendeckenden (After-Sales-)Service in guter Qualität garantieren kann.

Kundennähe spielt ebenfalls eine wichtige Rolle bei den enormen Ausmaßen des Landes. Neben räumlicher Ausdehnung sind

es auch die großen Unterschiede bezüglich Kultur und Religion, Mentalität und Sprache, die physische Kundennähe zu einem wichtigen Kriterium machen.

Zudem hat räumliche Nähe in Indien noch eine andere Dimension. Gerade in größeren Städten werden Entfernungen zwischen zwei Punkten meist nicht in Kilometern ausgedrückt, sondern in der Zeit, in der diese voraussichtlich zurückgelegt werden können. Dies können für zehn Kilometer auch schnell mehrere Stunden sein. Für das Thema Kundennähe bedeutet dies: Selbst wenn man in einer Stadt wie beispielsweise Mumbai ein eigenes Büro plus einen Vertriebs-/Servicepartner hat, heißt das noch lange nicht, dass man damit optimale Kundennähe gewährleistet.

PERSONALBESCHAFFUNG UND -FÜHRUNG

• Welche Möglichkeiten der Personalsuche gibt es?

Neben der Anzeigenschaltung in Printmedien ist die Personalsuche mittels Internet (zum Beispiel www.naukri.com oder www.jobsahead.com) und Recruitment-Agenturen weit verbreitet. Auch www.linkedin.com erfreut sich in Indien großer Beliebtheit. Renommierete Wirtschaftsmagazine bieten Werberaum, um Positionen des mittleren und gehobenen Managements auszuweisen. International agierende Placement-Firmen nutzen die Möglichkeit, im Ausland lebende Inder (Non-Resident Indians NRI) auf attraktive Positionen zu vermitteln. Da Indien von einer stark ausgeprägten Netzwerkkultur geprägt ist, werden Jobs auf allen Ebenen nicht selten über Beziehungen vermittelt, wobei persönliche Verstrickungen beachtet werden müssen. Da jedoch das Interpretieren der oft formlosen oder wenig standardisierten Lebensläufe eine »Kunst« für sich darstellt, empfiehlt es sich, für Schlüsselpositionen auf Recruitment-Agenturen zurückzugreifen, die die »Spreu vom Weizen trennen« und High-Potentials von Wettbewerbern abwerben.

• Gibt es einen Arbeitsmarkt für ausländische Arbeitnehmer in Indien?

Als boomende Wirtschaftsnation bietet Indien ausländischen Arbeitnehmern in nahezu allen Branchen Arbeitsmöglichkeiten. Qualifiziertes Personal mit einer praktischen hands-on-Mentalität und Freude am Aufbau von neuen Standorten wird gesucht. Um in der indischen Arbeitswelt als Expatriate erfolgreich zu sein, ist es neben Resilienz und Geduld hilfreich, sich kurzfristig auf die oftmals an den Tag gelegte Improvisationskunst (jugaad) einzustellen.

Der indische Arbeitsmarkt schätzt nicht zuletzt aufgrund des kulturell bedingten Senioritätsprinzips erfahrene Fachkräfte, die ihr Know-how weitergeben. Derzeit planen oder realisieren zahlreiche deutsche Unternehmen die Gründung einer Niederlassung in Indien, wobei gerade in der Anfangsphase erfahrendes Fachpersonal aus dem Stammunternehmen wichtig ist. Überdies absolvieren immer mehr ausländische Studierende und Trainees Praktika in Indien, um auf diese Weise erste Erfahrungen im Feld der Emerging Markets zu sammeln.

• Ist gut qualifiziertes Personal für alle Branchen verfügbar?

Als demografisch »junge Nation«, das Durchschnittsalter beträgt derzeit 24,8 Jahre (Deutschland: 43 Jahre), die mehr und mehr in Bildung investiert, bietet Indien zunehmend gut qualifiziertes

Personal. 63 Prozent der Gesamtbevölkerung werden laut Prognose 2016 dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. Allerdings herrscht gleichzeitig in einigen Branchen Fachkräftemangel. Die hohe Nachfrage resultiert in einem Arbeitnehmermarkt und stellenweise ist eine hohe Fluktuation zu verzeichnen. Reputation, soziale Standards, Aufstiegsmöglichkeiten, diverse Zusatzleistungen des Unternehmens etc. entscheiden oftmals darüber, wer die besten Kandidaten bekommt.

• Auf welches Ausbildungsniveau trifft man in Indien?

»If you can't make it to Ahmedabad, try Harvard«, heißt es selbstbewusst in Kreisen des indischen Managements und unterstreicht das internationale Renommee, welches einige indische Universitäten und IIT beziehungsweise IIM (Indian Institute of Technology beziehungsweise Management) inzwischen genießen. Sie gehören zur absoluten Weltspitze und bieten insgesamt rund 33.000 Studienplätze (bei rund 700.000 Bewerbern). Wer es an diese Einrichtungen geschafft hat, darf sich zur Elite zählen und ist für internationale Spitzenpositionen prädestiniert. Rund zehn Millionen Studierende gibt es derzeit in Indien, wovon jährlich etwa 1,5 Millionen Absolventen auf den Arbeitsmarkt gelangen. Diesem Segment stehen circa 30 Prozent der Gesellschaft gegenüber, die keinerlei Chance auf Bildung hatten und weder lesen noch schreiben können. Dazwischen gibt es ein breites Spektrum an qualifizierten Arbeitern und Angestellten, die sich (in-)formell, mit viel Fleiß, Einsatzbereitschaft und Wissbegierde die entsprechenden Fertigkeiten aneignen.

Das indische Bildungssystem ist traditionell durch das Verhältnis zwischen Guru und Chela (der Meister lässt die Schüler an seinem Wissen teilhaben) geprägt. Repetitive Lehrmethoden stehen somit im Vordergrund, wobei denkerische Freiheit und Kreativität weniger gefördert oder gefordert werden. Entsprechend glänzen indische Absolventen durch auswendig gelerntes Wissen, können aber bei der Übertragung auf neue Situationen Schwierigkeiten haben. Durch den verbreiteten hierarchischen Führungsstil vertrauen untergeordnete Positionen darauf, dass die Entscheidung von oben schon die richtige und entsprechend nach Ansage durchzuführen ist. Eine solche Einstellung wird von deutschen Firmen nicht selten als Weigerung verstanden, Verantwortung zu übernehmen. Bisweilen kommen sogar Zweifel an der Kompetenz einzelner indischer Mitarbeiter auf, denen man aufgrund ihrer Ausbildung mehr zutraut hätte.

- **Welche Strategien sollten bei der Besetzung von Führungspositionen verfolgt werden?**

Zu Beginn des Markteintrittes in Indien ist es unter Umständen hilfreich, deutsche Fachkräfte einzusetzen, die sich von Anfang an bewusst sind, dass sie zusammen mit indischen Kolleginnen und Kollegen die Aufbauarbeit leisten, später die Verantwortung abgeben und nur noch subsidiär Unterstützung leisten. Nach und nach sollte es Ziel sein, immer mehr Führungspositionen mit lokalen Kräften zu besetzen, die sich qua ihrer Expertise für eine bestimmte Aufgabe empfehlen. Lokale Führungskräfte sollten jedoch nicht nur bestens mit der Politik des Unternehmens vertraut sein, sondern auch über die notwendigen Führungsqualitäten verfügen, die die indischen Mitarbeiter zu einem guten Team zusammenführen, das die hohen Qualitätsstandards dauerhaft zuverlässig erfüllt. Dringend anzuraten ist es, künftige Inhaber von Führungspositionen international zu trainieren. Das heißt: zeitweilige Mitarbeit im Stammhaus und/oder in ausländischen Niederlassungen. Auch wenn es sich in manchen Branchen herauskristallisiert hat, dass Mitarbeiter bei einem besseren Angebot durch einen Wettbewerber schnell abwandern, ist es dennoch kennzeichnend für die indische Mentalität, an langfristigen Verbindungen mit hoher Unternehmensloyalität interessiert zu sein. Viele indische Konzerne sind nach dem Muster eines Familienunternehmens patriarchalisch geführt, wobei Führungspositionen grundsätzlich mit Personal aus den eigenen Reihen besetzt werden. Je nach Branche kann es auch lohnend sein, Führungspositionen mit NRI (Non-Resident Indians) zu besetzen, die sowohl mit der lokalen als auch der internationalen Geschäftswelt vertraut sind.

- **Wie gestaltet sich die Kommunikation zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft?**

Die Führung und Zusammenarbeit aus der Ferne ist aufgrund unterschiedlicher kommunikativer Muster und hierarchischer Strukturen häufig mit Problemen und Missverständnissen behaftet. Regelmäßige und auch längere Aufenthalte in der Tochtergesellschaft sind gerade während der Anfangszeit wichtig, um eine persönliche Beziehung mit den dortigen Managern aufzubauen und erleichtern spätere telefonische Kommunikation. Dies gilt nicht nur für die Führungsetage, sondern auch für kooperierende Abteilungen. Hat man keinen deutschen Mitarbeiter in Indien, ist es immens wichtig, sich häufig mit offenen Fragen abzusichern und den Stand von Projekten zu kontrollieren. Sollte man auf eine Frage nur ein »No problem, Sir!« erhalten, ist Vorsicht geboten. Die Ernennung eines »Verbindungsoffiziers« auf beiden Seiten hilft bei der Überwindung kommunikativer Hürden, Fragen der Zuständigkeiten und Nachhalten von Vereinbarungen.

- **Welche Besonderheiten bestehen hinsichtlich der Sozialversicherung für Deutsche in Indien?**

Unabhängig von Nationalität des Arbeitnehmers tritt das indische Sozialversicherungsrecht in Kraft, wenn eine Arbeit in Indien aufgenommen wird. Allerdings bietet dieses im Vergleich zu Deutschland keinen ausreichenden Versicherungsschutz. Bei der Krankenversicherung gilt grundsätzlich das Territorialprinzip. So ist es entscheidend, ob der Arbeitnehmer beim deutschen Stammhaus angestellt ist und entsandt wurde, oder ob sein Anstellungsvertrag mit der indischen Tochtergesellschaft geschlossen wurde. In ersterem Fall ist man nach deutschem Recht versichert

und muss deutsche Beiträge entrichten. Das deutsch-indische Sozialversicherungsabkommen (2008) beinhaltet, dass deutsche Arbeitnehmer in Indien weiter in Deutschland sozialversichert bleiben. Ein entsandter Arbeitnehmer ist in der gleichen Form im Zielland versichert wie zu Hause. Familienangehörige, die nach §10 SGB V in der Familienversicherung mitversichert sind, behalten diesen Versicherungsschutz. Da jedoch die deutschen Krankenkassen keine vertraglichen Beziehungen zu indischen Leistungsträgern haben, erhalten die in Indien beschäftigten Arbeitnehmer im Falle einer Erkrankung von ihrem Arbeitgeber die ihnen per Sozialversicherung zustehenden Leistungen. Der Arbeitgeber wiederum rechnet diese mit den Krankenkassen ab.

- **Wie sind Arbeits- und Urlaubszeiten geregelt?**

Die gesetzliche Arbeitszeit ist laut der Factories Act (1948) auf 48 Stunden pro Woche festgelegt, wobei der Arbeitstag nicht länger als neun Stunden sein darf. Ein Tag pro Woche muss frei sein. Mehrarbeit ist mit Zuschlägen extra zu vergüten. Nach fünf Stunden Arbeit steht dem Angestellten eine halbe Stunde Pause zu, außerdem sind gesetzlich 20 Urlaubstage pro Kalenderjahr festgesetzt. Weitgehende Praxis ist heute eine Sechs-Tage-Arbeitswoche mit maximal 48 Stunden für Fabrikarbeiter, während Büroangestellte im Regelfall zwischen 35 und 40 Stunden pro Woche arbeiten. Urlaubsregelungen sind je nach Unternehmen bisweilen sehr flexibel und berücksichtigen die privaten Bedürfnisse der Angestellten (zum Beispiel Teilnahme an Familienfesten, religiösen Zeremonien). Vielfach gehören großzügige Urlaubszeiten zu den zusätzlichen Sozialleistungen (fringe benefits), die die Mitarbeit im Unternehmen attraktiver machen. Es ist davon auszugehen, dass indische Mitarbeiter durchschnittlich im Jahr 260 bis 270 Tage arbeiten. Laut Statistik arbeiten Inder 2.350, Amerikaner 1.900 und Deutsche 1.700 Stunden im Jahr.

- **Welche gesetzlichen Feiertage gibt es?**

In der Feiertagsregelung spiegelt sich die kulturelle wie religiöse Heterogenität Indiens wider. Die Zentralregierung legt verbindliche Rahmendaten vor, die neben den nationalen Gedenktagen (Tag der Republik am 26.1., Unabhängigkeitstag am 15.8. und Mahatma Gandhis Geburtstag am 2.10.) die Hochfeste der wichtigsten Religionsgemeinschaften berücksichtigen. Da letztere überwiegend nach dem Mondkalender berechnet werden, ändert sich das Datum von Jahr zu Jahr. Darüber hinaus gibt es regionale Feiertage. Für die Planung betrieblicher Prozesse ist es wichtig zu berücksichtigen, dass die Tage zwischen Dussehra und Diwali, dem indischen Lichterfest (13. November 2012), gern frei genommen werden. Weihnachten (25./26. Dezember) und Neujahr sind zwar offiziell keine gesetzlichen Feiertage, werden aber als solche begangen. Es empfiehlt sich, die Feiertagsregelungen der religiösen Zugehörigkeit der Mitarbeiter und Region anzupassen.

- **Wie kann man der hohen Mitarbeiterfluktuation begegnen?**

Langfristige Bindung und Loyalität gegenüber dem Unternehmen kann durch ein umfangreiches Maßnahmenpaket erzielt werden. Bausteine sind unter anderem regelmäßige Gehaltssteigerungen (in manchen Branchen 15 bis 30 Prozent jährlich sowie ein neuer Titel für die Visitenkarte), Boni und fringe benefits. Besonders beliebt ist ein individuell zusammengestelltes Paket, das zum Beispiel (Sozial-)Versicherungen für die Mitarbeiter

und ihre Familien, Unterstützung beim Schulgeld für die Kinder, Taxi-/Busservice oder Auto mit Chauffeur, das selbstverständlich auch für private Fahrten zur Verfügung steht, großzügige Urlaubsregelungen, Auszeiten zugunsten der Familie, Fitnessstudio etc. enthält. Neben den monetären Anreizen ist es wichtig, dem Mitarbeiter Qualifizierungsmaßnahmen in Richtung Persönlichkeitsentwicklung und Führungsqualitäten, aber auch erweiternde Studien anzubieten, die sein berufliches Profil hinsichtlich der Übernahme größerer Verantwortung abrunden (beispielsweise ein MBA-Studiengang für einen Ingenieur). Auslandsaufenthalte, Mitarbeit in den internationalen Niederlassungen der Firma, Teilnahme an Kongressen etc. fördern ebenfalls die Bindung. Das Gefühl zum »inner circle« zu gehören, der direkten Kontakt zum Top-Management hat (durch gemeinsame Einladungen in angesagte Restaurants mit gutem Essen und Austausch zu wichtigen unternehmerischen Themen), zeugt von Wertschätzung des Unternehmens. Da in Indien die Familie der Lebensmittelpunkt ist, sollten möglichst viele Angebote auf die Bedürfnisse der Angestellten und ihrer Familien in der jeweiligen Lebensphase abgestimmt sein. Aber auch die Unternehmenskultur sollte die Mitarbeiter wie in eine Familie einbinden, indem gemeinsame Mitarbeiterausflüge organisiert und Festivitäten als Anlass für Firmenfeiern genutzt werden. Da das Image des Unternehmens sich auf die Angestellten überträgt, sind auch Sponsoring und soziales Engagement geeignete Mittel, sich als Arbeitgeber attraktiv zu machen.

• **Welche Besonderheiten sind bei Entlassungen zu beachten?**

Als mögliche Kündigungsgründe kommen nach der Industrial Disputes Act (1947) die Verkleinerung des Betriebs, notwendige betriebsbedingte Einsparungen, Schließung des Betriebs und schwerwiegendes Fehlverhalten des Arbeitnehmers in Frage. Den Gekündigten stehen per Gesetz fest vorgeschriebene Mindestsätze an Abfindungen zu, die sich nach der Dauer der Betriebszugehörigkeit bemessen. Muss ein defizitäres Unternehmen geschlossen werden, gelingt dies am besten, wenn sich Unternehmer und Gewerkschaft auf einen Sozialplan einigen. Von leitenden Angestellten trennt man sich in der Regel mit einem gut dotierten »golden handshake«. In vielen indischen Unternehmen ist es üblich, einem gekündigten Mitarbeiter bei der Suche nach einem neuen Job behilflich zu sein.

• **Wie sollten sich deutsche Führungskräfte auf ihren Einsatz in Indien vorbereiten?**

In jedem Fall ist es empfehlenswert, ein mehrtägiges interkulturelles Training zu absolvieren und zusätzlich für die erste Zeit

in Indien ein individuelles Coaching in Anspruch zu nehmen. Qualitative Trainings sind auf die jeweiligen Bedürfnisse passgenau zugeschnitten und üben in verschiedenen Rollenspielen, sich in der noch ungewohnten Kultur zurechtzufinden. Die Vorbereitung sollte die mitausreisenden Familienangehörigen einbeziehen. Des Weiteren machen Filme, Literatur, ein indischer Kochkurs oder ein Besuch in einem indischen Restaurant Appetit auf Indien. Internetforen ermöglichen es, sich mit Expatriats auszutauschen und aktuell anstehende Fragen zu posten.

• **Worauf müssen Ausländer achten, die einen lokalen Arbeitsvertrag nach indischem Recht schließen?**

Um die Konformität mit indischen, auch lokal unterschiedlichen, Gesetzen zu gewährleisten, empfiehlt es sich, vor Abschluss eines Arbeitsvertrages einen Fachanwalt für Arbeitsrecht zu konsultieren.

• **Welche Lohnnebenkosten fallen bei lokalen Angestellten an?**

Beiträge sowohl von Arbeitgeber- als auch Arbeitnehmerseite werden in die folgenden Versicherungssysteme gezahlt:

	Arbeitgeber	Arbeitnehmer
Employees' Provident Fund (Rentenversicherung)*	12% des Grundgehalts	12% des Grundgehalts
Employees' State Insurance Act (Kranken-/Arbeitsunfallversicherung, Mutterschaftsschutz)**	4,75%	1,75%

* ab einer Betriebsgröße von 20 Personen gesetzlich vorgeschrieben, sonst freiwillig

** ab einer Betriebsgröße von zehn Personen

Zu den Lohnnebenkosten zählen außerdem ein Beitrag zum Abfindungsfonds (gratuity funds) sowie eine gesetzlich geregelte jährliche Bonuszahlung (für Arbeitnehmer mit einem Monatsgehalt bis zu INR 7.500 entspricht diese mindestens 8,33 Prozent). Weitere zusätzliche, aber freiwillige Gehaltskomponenten sind im Regelfall Zuschüsse zu Transportkosten, Unterkunft, Verpflegung oder leistungsbezogene Boni.



DR. SIMONE RAPPEL
INTERKULTURELLES TRAINING & COACHING



Wir machen Sie fit für Ihren Erfolg in Indien:
Businessculture - Leadership - Human Ressource
Wirtschaftsethik

www.dr-rappel-iku.de

- **Ab wann ist ein Expatriate in Indien einkommensteuerpflichtig?**

Deutsche, die für eine indische Firma arbeiten, unterliegen grundsätzlich der indischen Steuerpflicht. Die Einkünfte aus nichtselbstständiger Tätigkeit werden in Indien besteuert, wenn sie in dem jeweiligen Steuerjahr (vom 1. April bis 31. März) länger als 183 Tage in Indien arbeiten. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Vergütung in oder außerhalb Indiens ausgezahlt wird, solange die Steuerzahlung von einem indischen Bankkonto aus getätigt wird.

- **Gibt es eine Pflicht zur Jahressteuererklärung in Indien?**

Wenn das in Indien bezogene Einkommen über dem Grundfreibetrag von INR 160.000 (INR 190.000 bei Frauen) liegt, muss in Indien eine Jahressteuererklärung angefertigt werden. Auf Basis einer eigenständigen Einkommenschätzung für das jeweilige Gesamtjahr haben natürliche Personen quartalsweise Steuervorauszahlungen zu leisten, die auf die endgültig veranschlagte Steuerschuld angerechnet werden. Die Steuererklärung muss über ein vorgeschriebenes Online-Verfahren bis 31. Juli des jeweiligen Fiskaljahres eingereicht werden, andernfalls fallen Säumnisgebühren an. Wurden in einem Fiskaljahr zu viele Steuern gezahlt, kommt es auch in Indien zu einer Steuerrückerstattung.

Welche Einkünfte sind einkommensteuerpflichtig?

Folgende Einkommensbestandteile unterliegen der Einkommensteuerpflicht:

- Grundgehalt
- Alle Freibeträge (einschließlich der Freibeträge für die Ausbildung der Kinder)

- Boni
- Vom Arbeitgeber gewährtes mietfreies Wohnen (Rent Free Accomodation)
- Kosten der An-/Abreise zu Arbeitsstelle
- Firmenwagen mit Privatnutzung
- Vom Arbeitgeber gewährte Darlehen
- Erstattungen der Arztkosten des Angestellten, wenn diese INR 15.000 pro Fiskaljahr übersteigen

- **Wie hoch sind die Steuersätze auf das Einkommen?**

Jeweils Ende Februar werden die neuen Einkommensteuerregelungen vom Finanzministerium vorgelegt. Die Arbeitsvergütung wird unabhängig davon besteuert, wo die Auszahlung erfolgt und wie die Entlohnung bezeichnet wird. Folgende Tabelle zeigt aktuelle Steuersätze, auf die zusätzlich eine Erziehungsabgabe (Educational Cess) von drei Prozent erhoben wird. Der Grundfreibetrag von INR 160.000 erhöht sich für Frauen und Senioren über 65 Jahre auf INR 190.000 beziehungsweise INR 240.000.

Zu versteuerndes Jahreseinkommen in INR bis	Steuersatz
160.000	Null
160.001 – 500.000	zehn Prozent des INR 160.000 übersteigenden Betrages
500.001 – 800.000	INR 34.000 + 20 Prozent des INR 500.000 übersteigenden Betrages
über 800.000	INR 94.000 + 30 Prozent des INR 800.000 übersteigenden Betrages

ALLTAG IN INDIEN

- **Welche Formalitäten hat ein Expatriate bei seiner Einreise in Indien zu erledigen?**

Wer in Indien arbeiten will, braucht für die Einreise ein gültiges Visum, das im Vorfeld online beantragt werden muss (den Antrag findet man unter <https://indianvisaonline.gov.in/visa/>). Dabei ist es wichtig, sich zu vergewissern, welche Visumsart mit welcher Laufzeit auf die eigene Situation zutrifft. Bei Visalaufzeiten von mehr als 180 Tagen bei Arbeits-, Studenten- und Forschungs-Visa sowie Visa für medizinische Aufenthalte muss sich jeder Ausländer innerhalb von 14 Tagen nach Ankunft beim Foreigners Registration Officer (FRO) beziehungsweise Foreigners Regional Registration Officer (FRRO) registrieren lassen. Hierzu werden unter anderem zahlreiche Fotos, eine Adressbescheinigung, ein Anschreiben der Firma sowie eine Passkopie benötigt. Oft lohnt es sich, eine Agentur mit der Registrierung zu beauftragen. Empfehlenswert ist außerdem die freiwillige Registrierung bei der Krisenvorsorgeliste der Deutschen Botschaft »Elefant« (Elektronische Erfassung Auslandsdeutscher).

- **Für welchen Zeitraum werden Aufenthaltsgenehmigung und Arbeitserlaubnis gewährt?**

Ein Arbeitsvisum (Employment Visa, E-Type), das sowohl eine Arbeitserlaubnis wie auch eine Aufenthaltsgenehmigung beinhaltet, kann zunächst für maximal ein Jahr beantragt werden. Selbst wenn der Arbeitsvertrag einen Beschäftigungszeitraum in

Indien von mehr als einem Jahr ausweist, wird das entsprechende Visum bei Ersterteilung grundsätzlich nicht für einen längeren Zeitraum ausgestellt. Die Verlängerung der Aufenthaltsgenehmigung/Arbeitserlaubnis um jeweils ein weiteres Jahr hat sodann in Indien zu erfolgen. Erst nach mehrmaliger Verlängerung und unter bestimmten Begleitvoraussetzungen kann zu einem späteren Zeitpunkt eine längere Aufenthaltsgenehmigung/Arbeitserlaubnis mit maximal fünf Jahren Laufzeit erteilt werden.

- **Welche Visabestimmungen gelten für Indien?**

In Indien wird zwischen verschiedenen Einreisegründen unterschieden. Visa werden für Touristen, Journalisten, Studenten, Geschäftsreisende, Angestellte oder für sonstige Einreisewecke ausgestellt. Ein Business-Visum wird bis zu einem Jahr und unter bestimmten Voraussetzungen bis zu fünf Jahren ausgestellt und ermöglicht im Regelfall die mehrmalige Einreise während dieses Zeitraums. Dabei muss der Geschäftsreisende Auskunft über den Reisezweck geben. Ein Einladungsschreiben des indischen Geschäftspartners erleichtert die Visa-Zusage erheblich. Anträge auf Business-Visa werden strengstens geprüft und nur für Aufenthalte für geschäftliche Meetings und Gespräche, investitionsbezogene Reisen und Einkaufsreisen genehmigt. In allen anderen Fällen, zum Beispiel bei Vertragsunterzeichnungen und Beratungen, besonders jedoch bei Projektarbeiten längerer Dauer, ist ein Arbeitsvisum zu beantragen.

- **Wie hoch sind die**

- **Lebenshaltungskosten für Expatriates in Indien?**

Aufgrund der großen regionalen Preisunterschiede sind Pauschalangaben nicht möglich. In den großen Metropolen des Landes muss man jedoch davon ausgehen, dass die Lebenshaltungskosten eines Expatriates mindestens so hoch sind wie die in einer europäischen Metropole. Allein die monatlichen Mietpreise für Wohnraum mit halbwegs akzeptablem Standard sind enorm und können mit bis zu 2.000 bis 5.000 Euro (3-4 Zimmer-Apartment in Delhi) beziehungsweise 5.000 bis 8.000 Euro (3-4-Zimmer-Apartment in Mumbai) zu Buche schlagen. Zusätzlich zu den Mietkosten sind Transportkosten zu berücksichtigen, da der öffentliche Nahverkehr oft keine verlässliche Option darstellt. Fahrservices inklusive Auto, Benzin und Chauffeur können monatlich gemietet werden und kosten zwischen 800 und 1.200 Euro pro Monat. Die Preise in Restaurants mit internationaler Speisekarte oder indischer Haute Cuisine stehen denen ihrer europäischen Pendant mittlerweile in nichts mehr nach. Auch kommt der Einkauf importierter Lebensmittel sowie sonstiger Waren des alltäglichen Gebrauchs teuer zu stehen, da diese durch Zoll und Transportkosten meist um ein Vielfaches teurer sind als in ihrem Ursprungsland.

- **Wie eröffnet man ein Konto in Indien?**

Um als Ausländer ein privates Bankkonto eröffnen zu können, benötigt man eine Kopie des Reisepasses sowie ein Passfoto, eine Kopie der FRRO-Registrierung sowie – manchmal – eine Kopie des Mietvertrages als Adressnachweis. Eine Mindesteinlage, in der Regel 10.000 Indische Rupien, muss hinterlegt werden. Sind die Unterlagen vollständig eingereicht, sollten Scheckheft und Debit-Card in der Regel innerhalb von fünfzehn Tagen eintreffen. Der Prozessaufwand verkürzt und vereinfacht sich erheblich, wenn die Firma für ihre Mitarbeiter Gehaltskonten führt, da diese von der Bank unbürokratischer gehandhabt werden.

- **Welche Auslandsrankenversicherung sollte ein deutscher Expatriate abschließen?**

In Indien selbst gibt es keine Versicherungspflicht. Auch ausländische Arbeitnehmer können sich jedoch freiwillig bei einer der lokal ansässigen Krankenversicherungen versichern lassen. Die Kosten für den Basisschutz sind mit rund 100 bis 150 Euro im Jahr vergleichsweise marginal. Dies deckt jedoch in der Regel lediglich die Kosten für die stationären Behandlungen im Falle eines Unfalls ab – nicht jedoch etwaige Vorsorgeuntersuchungen, Arztbesuche oder den Kauf von Medikamenten.

Trotz relativ geringer Behandlungskosten empfiehlt sich daher der Abschluss einer privaten Krankenversicherung, die besonders auf längerfristige Auslandseinsätze ausgerichtet ist. Anfallende Kosten werden im Regelfall vom Arbeitgeber übernommen oder bezuschusst. Ob zudem eine Anwartschaft auf die gesetzliche Krankenversicherung in Deutschland vereinbart oder diese vorübergehend aufgegeben werden kann, sollte im Einzelfall entschieden werden und ist meist abhängig von der Dauer des Indieneinsatzes, der Anzahl der Deutschlandreisen oder der jeweiligen Familiensituation. Es empfiehlt sich die vorherige Konsultation eines Versicherungsspezialisten.

- **Wie ist die medizinische Versorgung in Indien organisiert?**

Mit europäischen Standards ist die medizinische Versorgung in

Indien nur teilweise vergleichbar. Vor allem in ländlichen Gegenden sowie in kleineren und mittleren Städten fehlt es oft an modernen Einrichtungen und gut ausgebildetem medizinischen Personal.

In Großstädten sind die medizinischen Standards, besonders in den sich stetig ausbreitenden internationalen Krankenhausketten sowie in spezialisierten Privatkliniken, schon wesentlich höher. Modernes Equipment und gutes, teils im Ausland ausgebildetes medizinisches Personal sind hier keine Seltenheit. Das Preisniveau für medizinische Versorgungsleistungen liegt dabei immer noch weit unter dem europäischen.

Um im Notfall vorbereitet zu sein, sollte man sich bereits im Vorfeld über die passenden Krankenhäuser in nächster Nähe informieren. Die deutsche Botschaft stellt diesbezüglich über ihren Vertrauensarzt zumindest für Delhi eine Liste mit Empfehlungen bereit.

Da medizinische Leistungen nur nach Vorkasse erbracht werden, spielen für Notfälle ausreichende finanzielle Ressourcen wie zum Beispiel Kreditkartenlimits eine wichtige Rolle.

- **Darf man mit dem deutschen Führerschein in Indien Auto fahren?**

Mit einem deutschen Führerschein kommt man in Indien nicht weit. Man kann sich in Deutschland jedoch einen internationalen Führerschein ausstellen lassen, mit dem man in Indien dann bis zu sechs Monate lang fahren darf. Danach ist ein indischer Führerschein notwendig, für den sowohl ein schriftlicher als auch ein praktischer Test nötig sind.

In der Regel weigern sich aber deutsche Arbeitnehmer ohnehin, in Indien selbst Auto zu fahren – oder sie bekommen umgekehrt von ihrem Arbeitgeber ans Herz gelegt, dies nicht zu tun. Die chaotischen Verkehrsverhältnisse, der eigenwillige Fahrstil der Inder, die schlechten Straßen und die rauen Sitten lassen dies als vernünftig erscheinen. Meist werden daher indische Fahrer angestellt, deren durchschnittliche Gehälter mit etwa 200 bis 400 Euro pro Monat zudem auch recht erschwinglich sind. Auch Mietwagen kommen in Indien stets mit Fahrer, und selbst bei den noch recht spärlich gesäten Angeboten, ein Fahrzeug zu leasen, kann ein Fahrer mitverhandelt werden.

INFORMATIONSBESCHAFFUNG UND ANSPRECHPARTNER

- **Wer bietet in Deutschland Informationen zu Indien?**

Wer sich zu praktischen Fragen des Markteintritts informieren möchte, konkrete Kontakte zum deutsch-indischen Business-Netzwerk oder zu verschiedenen Dienstleistern in Indien sucht, Büroräumlichkeiten oder Business-Centre-Leistungen braucht oder aber sich einfach nur für Themen rund um das Leben und Arbeiten in Indien interessiert, ist herzlich willkommen, das German Centre Delhi.Gurgaon (www.gurgaon.germancentre.com) anzusprechen. Dazu können entweder das lokale Team in Gurgaon oder aber in Deutschland die Teams in München und Stuttgart kontaktiert werden.

Weitere wichtige Ansprechpartner für Unternehmen sind natürlich die Industrie- und Handelskammern (IHK) in Deutschland (www.dihk.de), von denen einige sogenannte »India Desks« eingerichtet haben und Veranstaltungen zu Indien anbieten. Die IHK sind mit den Delegiertenbüros der Deutschen Wirtschaft und Auslandshandelskammern in Indien eng verknüpft. Mit Büros in Bangalore, Chennai, Delhi, Kolkata, Mumbai und Pune besteht ein intensiver Austausch, so dass Firmen schnelle und kompetente Beratung erhalten (<http://indien.ahk.de>).

Die Germany Trade & Invest (GTAI) veröffentlicht zahlreiche länderspezifische Informationen zu Themen von Recht über Zollfragen bis hin zu Markt- und Branchenstudien, die ständig aktualisiert werden (www.gtai.de).

Darüber hinaus bieten auch die Indische Botschaft in Berlin (www.india.diplo.de) sowie die General- und Honorarkonsulate in verschiedenen Bundesländern auf ihren Internetpräsenzen ausgewählte Informationen rund ums Thema Indien an und stehen in konkreten Fällen für Auskünfte zur Verfügung. Die German-Indian Round Tables (www.girt.de), die in verschiedenen Städten Deutschlands regelmäßig stattfinden, bieten außerdem die Gelegenheit, sich mit Gleichgesinnten über Indien auszutauschen und zu informieren.

- **Was können die deutschen diplomatischen Vertretungen in Indien für deutsche Unternehmen tun?**

Neben der Deutschen Botschaft in Delhi (<http://www.india.diplo.de>) gibt es Generalkonsulate in Bangalore, Chennai, Kolkata und Mumbai sowie ein Honorarkonsulat in Goa. Die Handelsförderungsstelle der Deutschen Botschaft in Delhi und die Wirtschaftsdienste an den Generalkonsulaten sind wichtige Ansprechpartner für deutsche Unternehmen in Indien. Sie beobachten, gestalten und informieren über die Rahmenbedingungen für Handel und Investitionen in Indien, helfen bei der Anbahnung von Geschäftskontakten und machen Lobbyarbeit für deutsche Unternehmensinteressen gegenüber indischen Behörden. Wenn es darum geht, in Schwierigkeiten geratene deutsche Unternehmen im Gespräch mit Regierungsstellen zu unterstützen oder Großprojekte politisch zu flankieren, ist die deutsche Botschaft der richtige Ansprechpartner.

- **Wer unterstützt bei der Organisation von Geschäftsreisen in Indien?**

Hauptansprechpartner für einzelne Geschäftsreisende oder -gruppen, aber auch für Wirtschaftsdelegationen ist die Deutsch-Indische Handelskammer (IGCC). Sie arrangiert zum Beispiel Veranstaltungen, Firmenbesichtigungen und Meetings und

organisiert bei Bedarf Transport und Logis. Daneben gibt es viele private Agenturen, die maßgeschneiderte Geschäftsreisen zusammenstellen. Individuelle Auskünfte erteilt außerdem die Deutsche Botschaft in Delhi oder das German Centre Delhi.Gurgaon.

- **Welche Leistungen bietet die Deutsche Handelskammer in Indien?**

Die Deutsch-Indische Handelskammer, auch kurz IGCC genannt (für Indo-German Chamber of Commerce <http://indien.ahk.de>) mit ihren 6.700 Mitgliedern ist die größte deutsche Auslands-handelskammer. Die IGCC unterstützt deutsche Unternehmen, die in Indien Fuß fassen wollen und bietet Firmen Lösungen für den Markteintritt nach Indien an. Sie hilft durch Markt- und Branchenstudien, berät zu Investitions- und Rechtsfragen und hilft bei der Suche nach Geschäfts- oder Vertriebspartnern. Die Kammer organisiert außerdem Veranstaltungen, Schulungen und Delegationsreisen und fördert die Interessen ihrer Mitgliedsunternehmen. Das Indo German Training Centre in Chennai bildet jährlich über 60 Studenten nach dem deutschen dualen Ausbildungssystem aus.

- **Welche Möglichkeiten bietet das German Centre?**

Das German Centre Delhi.Gurgaon, ein Gemeinschaftsunternehmen der BayernLB und der Landesbank Baden-Württemberg, unterstützt als Instrument der Außenwirtschaftsförderung deutsche Mittelständler beim Markteintritt in Indien am Standort Gurgaon. Neben Einzelschreibtischen und repräsentativen Büroflächen ab 27 Quadratmetern bietet es Seminarräume, Ausstellungsflächen und Dienstleistungen rund um den Markteintritt an, die auf die Bedürfnisse der Firmen zugeschnitten sind. Das deutsche Management berät und vermittelt an wichtige Dienstleister. Das German Centre ist außerdem Treffpunkt der deutschen Community. Durch Seminare zu wirtschaftlichen Themen oder Social Events werden deutsche und lokale Firmen und Institutionen miteinander verknüpft, so dass sich Neueinsteiger schnell Netzwerke aufbauen können. Das German Centre arbeitet dabei eng mit der Deutschen Botschaft und der Deutsch-Indischen Handelskammer zusammen.

- **Wo kann ich Informationen über Förderprogramme für kleine und mittelständische Unternehmen erhalten?**

- Mit ihrem Förderprogramm »Unternehmerkredit« unterstützt die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Projekte deutscher Unternehmen – auch im Ausland: Hierbei stellt die KfW zinsgünstige Darlehen an Unternehmen für Investitionen zur Verfügung. Gefördert werden Investitionen im Ausland, die einer mittel- bis langfristigen Finanzierung bedürfen und einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen. Darüber hinaus können auch Betriebsmittel finanziert werden. Für kleine und mittlere Unternehmen gibt es eine zusätzliche Zinsverbilligung. Antragsberechtigt sind deutsche Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (maximaler Gruppenumsatz 500 Millionen Euro) sowie Freiberufler aus Deutschland, ausländische Tochtergesellschaften dieser Unternehmen und Joint Ventures mit maßgeblicher deutscher Beteiligung im Ausland (mindestens 30 Prozent):

http://www.kfw.de/kfw/de/Inlandsfoerderung/Programmu-ebersicht/KfW-Unternehmerkredit_A/index.jsp

- Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) hat Rahmenbedingungen für die Durchführung von Projekten in Entwicklungsländern - darunter Indien – in Form von Public-Private-Partnership-Projekten (PPP-Projekten) festgelegt. Sie vereinen privatwirtschaftliches Engagement mit entwicklungspolitischen Zielen.

Deutsche Unternehmen können sich an den regelmäßig stattfindenden develoPPP.de-Ideenwettbewerben des BMZ und der Durchführungsorganisationen DEG, GIZ und sequa beteiligen. Zu den förderwürdigen Projekten gehören vor allem investitionsbegleitende Maßnahmen oder –vorbereitende Projekte, etwa im Bereich der Qualifizierung von Personal oder der Verringerung des Ausstoßes von CO₂. PPP-Projekte sollen der Finanzierung von Vorhaben dienen, die nicht zum Kerngeschäft eines Unternehmens gehören. Sie müssen zu mindestens 50 Prozent vom Unternehmen selbst finanziert werden: <http://www.developpp.de/de/index.html>

- Die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) vergibt nicht nur Kredite an die Entwicklungsländer, von denen sie getragen wird (darunter Indien), sondern bietet auch technische Hilfe (Machbarkeitsstudien etc.) im Rahmen von Entwicklungshilfeprojekten an. Darüber hinaus unterstützt sie Projekte des Privatsektors im Infrastrukturbereich durch Kapitalbeteiligungen, Kredite und Garantien: <http://beta.adb.org/countries/india/main>

Die ADB verfügt über eine Repräsentanz in Frankfurt am Main: <http://beta.adb.org/offices/europe/contacts>

- Umfassende Informationen zu Förderprogrammen befinden sich auf den Internetseiten der GTAI, des Bundeswirtschaftsministeriums, des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle sowie auf dem Außenwirtschaftsportale iXPOS (www.ixpos.de).
- Als Einrichtung zur Koordinierung der EU-Außenhilfe veröffentlicht »EuropeAid« für Zielländer wie Indien Ausschreibungen, die Unternehmen die Chance bieten, im Rahmen von Subaufträgen zum Beispiel technische Dienstleistungen oder Ausrüstungsgegenstände zuzuliefern. Ansprechpartner zum Thema »Förderprogramme der Europäischen Union« ist zum Beispiel auch die EU-Fördermittelberatung der BayernLB oder der Landesbank Baden-Württemberg.

• **Wer informiert über wichtige Messen in Indien?**

Die India Trade Promotion Organisation (www.indiatradefair.com) und die Deutsch-Indische Handelskammer (<http://indien.ahk.de>) informieren über Messetermine. Messen mit deutscher Gemeinschaftsbeteiligung, die im Rahmen des Auslandsmesseprogramms des Bundes (AMP) gefördert werden, können auf der Webseite des Ausstellungs- und Messeausschusses der Deutschen Wirtschaft AUMA (www.auma-messen.de) recherchiert werden. Für das Jahr 2012 wurden 19 Messen in Indien in das AMP aufgenommen (Stand: 22. November 2011). Im Rahmen des Sonderförderprogramms Erneuerbare Energien werden Sonderveranstaltungen der deutschen Wirtschaft während der Inter-solar India, die vom 6. bis 8. November 2012 in Mumbai stattfindet, unterstützt. Die Bundesländer Baden-Württemberg, Bayern, Rheinland-Pfalz und Schleswig-Holstein fördern 2012 ebenfalls die Teilnahme an ausgewählten Veranstaltungen in Indien. ■



時空有限 交流無止
Kommunikation über Horizonte hinaus

遠東服務

Dr. Boesken & Partner
Ostasien Service GmbH

Büro Hamburg
Beimoorstraße 29
D-22081 Hamburg
Tel (040) 20 94 84-0
Fax -74

Büro Stuttgart
Bopserstraße 8
D-70180 Stuttgart
Tel (0 711) 24 83 98-30
Fax -55

post@ostasienservice.de
www.ostasienservice.de

Fach-übersetzungen: Technik, Wirtschaft, Wissenschaft, Recht, Urkundenübersetzung (beglaubigt)

Technische Dokumentation: Satz und Layout für Printmedien, Web-Design, CJK-Datenbanken, Einsatz von Translation Memory Tools

Dolmetscher-Dienste: Fachdolmetschen, Betreuung von Verhandlungen und Delegationen

Beratung, Schulung: Asien-Seminare, Image und Werbung, Interkulturelles Management



www.ostasienservice.de

...näher dran am Fernen Osten!