
Manuel Vermeer • Clas Neumann

Praxishandbuch Indien

Wie Sie Ihr Indiengeschäft
erfolgreich managen
Kultur verstehen, Mitarbeiter führen,
Verhandlungen gestalten

2., aktualisierte Auflage



Springer Gabler

Inhaltsverzeichnis

1	Indien auf einen Blick	1
2	Zum Selbstverständnis der Inder	3
3	Politische Landeskunde	7
3.1	Geografie	7
3.2	Klima	8
3.3	Bevölkerung	8
3.4	Bodenschätze	8
3.5	Landwirtschaft	8
3.6	Aufbau von Staat und Regierung	9
3.6.1	Congress Party	10
3.6.2	Bharatiya Janata Party (BJP)	10
3.6.3	Die Kommunistische Partei	10
3.7	Verwaltungseinheiten	11
3.7.1	Die Bundesstaaten (29) und Unionsterritorien (7)	11
3.7.2	Wirtschaftsregionen	12
4	Historischer Überblick	19
4.1	Von den Anfängen bis zum British Empire	20
4.2	Das British Empire und Indien	21
4.2.1	Die East India Company	21
4.2.2	Gandhi und die Teilung	24
4.2.3	Die Kashmirproblematik	26
4.3	Pakistan	26
4.4	Indien seit 1947	27
4.5	Indien und China	29

4.6	Die deutsch-indischen Beziehungen in Politik und Wirtschaft	30
4.6.1	Die indogermanische Sprachfamilie	30
4.6.2	Deutschland in Indien, Indien in Deutschland	31
4.6.3	Wirtschaftsbeziehungen	33
5	Wirtschaftspolitisches Umfeld	35
5.1	Ökonomische Rahmenbedingungen	35
5.2	Arbeitsmarkt	37
5.3	Finanzmarkt	38
5.4	Infrastruktur	39
5.5	Der Markt	41
5.6	Wichtige Sektoren	43
5.6.1	Infrastrukturentwicklung	43
5.6.2	Produzierendes Gewerbe	44
5.6.3	Dienstleistungen	46
5.6.4	IT, IT-Services und BPO	48
6	Kulturelle Einflussfaktoren	53
6.1	Morallehren/Religion	53
6.1.1	Von Religion, Gurus und Ashrams	53
6.1.2	Buddhismus	55
6.1.3	Hinduismus	56
6.1.4	Karma und Reinkarnation	59
6.1.5	Islam, Christentum, Judentum	60
6.1.6	Jainismus	61
6.1.7	Parsen	61
6.1.8	Sikhs	62
6.1.9	Das indische Kastensystem und das Denken in Hierarchien	63
6.2	Die Bedeutung der Familie in der indischen Gesellschaft	65
6.2.1	Zur Stellung der Frau in Indien	65
6.2.2	Eltern und Kinder	66
6.2.3	Schwiegertochter und Schwiegereltern	67
6.2.4	Ehepartner	68
6.2.5	Witwenverbrennung	68
6.2.6	Relevanz für das Unternehmen	69
6.3	Symbolik	69
6.4	Indische Epen	71
6.5	Praxishinweise	72
7	Unternehmerisches Engagement in Indien	73
7.1	Grundsätzliches	73
7.2	Outsourcing: Produktion und Forschung mit externen Dienstleistern	74

7.3	Joint Venture	76
7.4	Die 100-Prozent-Tochter	77
7.4.1	Exkurs: 100-Prozent-Tochter als interner Dienstleister	79
7.4.2	Standortwahl und Standortausbau	80
7.4.3	Start-up-Möglichkeiten für die 100-Prozent-Tochter	82
8	Personalmanagement	93
8.1	Grundsätzliches	93
8.2	Der indische Arbeitsmarkt für Fach- und Führungskräfte	93
8.3	Auswahl von Mitarbeitern in/für Indien	96
8.3.1	Auswahlkriterien	96
8.3.2	Fachliche Anforderungen an vor Ort tätige Mitarbeiter	100
8.3.3	Anforderungen an die Persönlichkeit	101
8.3.4	Kommunikationsmanagement	102
8.3.5	K.o.-Kriterien: Wer sollte nicht ausgewählt werden?	104
8.3.6	Personalauswahl	104
8.3.7	Vorbereitung zu entsendender Mitarbeiter	109
8.3.8	Exkurs – Reintegration von indischen Mitarbeitern in Indien nach längerem Auslandseinsatz	110
8.4	Personalsuche	111
8.4.1	Campus Recruiting	111
8.4.2	Empfehlungen	111
8.4.3	Stellenausschreibungen in Tageszeitungen und in Online-Portalen	112
8.4.4	Walk-in Interviews	112
8.4.5	Praxistipps	113
8.5	Managen von Teams in Indien und mit Indern	113
8.5.1	Management von indischen Teams	114
8.5.2	Management von interkulturellen Teams mit Indern und Deutschen	116
8.5.3	Effektive Entlohnungssysteme	124
9	Organisationsaufbau – verlängerte Werkbank oder integrierte Teams? ...	129
9.1	Grundsätzliches zum Aufbau der verteilten Organisation	129
9.2	Die Organisationsform – von der Black Box zu virtuellen Teams	130
9.2.1	Die „Black Box“	131
9.2.2	Entkoppelte Projekte	132
9.2.3	Der „Virtual-Team“-Ansatz	134
9.3	Organisationsdesign – wie viel Controlling muss sein?	135
10	Verhandlungsführung in Indien	139
10.1	Die Ausgangssituation	139
10.2	Vorbereitung der Verhandlung	140

10.2.1	IST – Indian Stretchable Time	140
10.2.2	Sachliche Vorbereitung	143
10.2.3	Persönliche Vorbereitung	144
10.3	Verhandlungsführung	145
10.3.1	Struktur	145
10.3.2	Gestik, Mimik und Emotionen	149
10.3.3	Verhandlungsstrategie	150
10.4	Verträge und Zusagen – indische Geschäftspraktiken	151
10.4.1	Bedeutung von Verträgen	151
10.4.2	Die Durchsetzbarkeit von Verträgen	152
10.4.3	Exkurs: Betreuung indischer Delegationen in Deutschland	153
11	Hinweise für den Indienaufenthalt	155
11.1	Gestaltung und Pflege von Geschäftsbeziehungen	155
11.1.1	Begrüßung indischer Geschäftspartner	155
11.1.2	Dresscode	156
11.1.3	Einladungen nach Hause	156
11.1.4	Offizielle Einladungen zum Essen	158
12	Indien von A bis Z	161
12.1	Alkohol	161
12.2	Ärztliche Versorgung	162
12.3	Begrüßung	162
12.4	Betteln	162
12.5	Cricket	163
12.6	Feste	163
12.7	Flughäfen	166
12.8	Geld	167
12.9	Geschenke	168
12.10	Gesprächsthemen	169
12.11	Heilige Kühe	170
12.12	Hygiene und Impfungen	170
12.13	Korruption	171
12.14	Mobiltelefone	175
12.15	Reisen	175
12.16	Slums	178
12.17	Sprache	178
12.18	Stromversorgung	179
12.19	Tabuthemen	179
12.20	Taxis	180

12.21	Tischsitten	180
12.22	Trinkgeld	181
12.23	Zeitverschiebung	181
12.24	Zeitverständnis	182
Kommentierte Literaturliste		183
Stichwortverzeichnis		185