

# Business mit Indern

Praxiserprobtes Wissen für den Geschäftserfolg in Indien



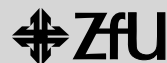
- **Boom-Markt Indien: Die Do's und Don'ts**  
 Chancen und Risiken des indischen Marktes richtig einschätzen und erfolgreich handeln
- **Marktanalyse und Geschäftsaufbau: Basis für den Markterfolg**  
 Wirksame Strategien für den Markteintritt entwickeln und umsetzen
- **Indisches Rechtssystem: Firmengründung, Arbeitsrecht und geistiges Eigentum**  
 Rechtliche und steuerliche Fallstricke erkennen und vermeiden
- **Kultur und Gesellschaft: Indien und seine Eigenheiten verstehen**  
 Kulturelle Unterschiede überbrücken und zum persönlichen Vorteil nutzen
- **Kommunizieren - Verhandeln - Führen: Konstruktiv zusammenarbeiten**  
 Beziehungen zu Partnern aufbauen und Verhandlungen zielführend abwickeln

**PLUS: Mit Praxisbericht der Molinari Rail AG**



**Termin:** 22. Oktober 2008, Thalwil im Zürichsee

International Business School



LERNEN ALS WEG

## Geschäftschance Indien

Indien wird für Unternehmen zunehmend wichtiger. Bei einem jährlichen Wachstum des BIP von 8% und einer Bevölkerung von über einer Milliarde Menschen ermöglicht die Öffnung des indischen Marktes das Erschliessen neuer Geschäftsfelder, insbesondere in den Branchen Biotechnologie, Maschinen, Elektronik, Präzisionsinstrumente, Uhren, Chemie/Pharma, IT und Konsumgüter. Bis 2010 sollen nur schon in der Biotech- und Pharmabranche eine Million neue Arbeitsplätze entstehen. Dass die Schweiz und Indien zurzeit über ein gemeinsames Freihandelsabkommen verhandeln, unterstreicht dieses Potenzial deutlich.

Diesen grossen Chancen stehen aber auch Risiken gegenüber. Insbesondere die kulturellen Unterschiede und die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen sind kritische Erfolgsfaktoren beim Geschäftsaufbau in Indien.

## Teilnehmerkreis

- Manager aus KMU oder Grossunternehmen, die in Indien Geschäfte tätigen
- Geschäftsleiter und Führungskräfte aus den Bereichen Verkauf/Vertrieb, Einkauf, Marketing/Produkt Management, Produktion sowie Unternehmensentwicklung, die ihr Indiengeschäft auf- bzw. ausbauen wollen.

## ZfU Faculty / Referenten

### Waseem Hussain (Seminarleitung)



ZfU-Core-Faculty, Managing Director, Marwas AG, Zürich; er verhilft schweizerischen und indischen Unternehmen zu erfolgreicher Zusammenarbeit; ehemaliger freischaffender Südasienkorrespondent für führende CH-Medien, Leiter eines schweizerisch-indischen Joint-Venture in der Softwarebranche und Business Manager eines weltweit tätigen IT Outsourcing-Unternehmens.

### Franz Probst



ZfU-Visiting-Faculty, Partner Probst Rechtsanwälte, Winterthur und Präsident Swiss Indian Chamber of Commerce.

### Michele Molinari



ZfU-Associate-Faculty, CEO der Molinari Rail AG, Wiesendangen (CH) und Jenbach (A).

## Teilnehmerstimmen

« Starke Referenten, fundiert, nachvollziehbar. »

Christoph Seger, Leiter Marketing & Verkauf  
AOS Technologies AG, Baden-Dättwil

« Informativ, man erwirbt das Knowhow, um Fehler zu vermeiden. Das komplexe Thema wurde verständlich vermittelt. »

Monica Widmer, Inhaberin  
CFM Consult Widmer GmbH, Zug

## Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- Sie lernen, wie Sie die Chancen und Risiken der indischen Märkte richtig einschätzen
- Sie lernen, wie Sie den indischen Markt analysieren, gewinnbringende Beziehungen zu Partnern und Mitarbeitern knüpfen, Ihr Business aufbauen und erfolgreich im Markt agieren
- Sie lernen die Eigenheiten des indischen Rechtssystems kennen und wie Sie rechtliche und steuerliche Fallstricke vermeiden
- Sie lernen mehr über die indische (Geschäfts-) Kultur, die gesellschaftlichen Hintergründe und wie Sie geschickt kulturelle Unterschiede überbrücken
- Sie lernen, wie Sie Verhandlungen erfolgreich vorbereiten, führen und zum Abschluss bringen

8.30 Begrüssungskaffee

### 9.00 Kultur und Gesellschaft: Indien und seine Eigenheiten verstehen

■ Indische Glaubenssysteme und Gesellschaftsnormen ■ Welt- und Menschenbild ■ Gesellschaftshierarchien, Geschlechterstellung und Demographie ■ Standards traditioneller und moderner (Business-) Kulturen und deren Einfluss auf das Geschäftsleben

10.00 Pause

### 10.30 Boom-Markt Indien: Welches sind die kritischen Erfolgsfaktoren?

■ Aktuelle Reformen, Wachstumsperspektiven, Politik und Bürokratie ■ Einschätzung wirtschaftlicher Erfolgs- und Risikofaktoren ■ Analyse des indischen Marktes, Geschäftsstrategien entwickeln und den Markteintritt erfolgreich lancieren ■ Ausbau der Infrastruktur und Logistikwege ■ Attraktive Standorte und Boombranchen ■ Wirtschaftspolitische Beziehungen zur Schweiz

#### Waseem Hussain

12.00 Mittagessen

### 13.30 Indisches Rechtssystem: Firmengründung, Arbeitsrecht und geistiges Eigentum

■ Trends im Rechtswesen 2008 ■ Der Einstieg - Gründung, aber richtig! ■ Arbeitsrecht und praktische Empfehlungen ■ Besteuerung und Steuervergünstigungen ■ Geistiges Eigentum schützen ■ Recht haben und Recht bekommen

#### Franz Probst

### 14.30 Führung und Kommunikation: Zusammenarbeit konstruktiv gestalten

■ Die zentrale Bedeutung von Beziehungen zu indischen Businesspartnern ■ Wichtige Tipps für das Führen von Mitarbeitern ■ Informationsaustausch und Rollenverständnis in Teams ■ Voraussetzungen, um mit Indern Top-Resultate zu erreichen ■ Regeln zur erfolgreichen und wirksamen Kommunikation ■ Nonverbale Signale der Kommunikation richtig interpretieren und Konfliktgespräche führen

### 15.00 Indische Verhandlungstechniken: Geschäfte zielführend abwickeln

■ Indische Verhandlungstechniken in der Praxis ■ Häufig auftretende Arten und Fallbeispiele von schweizerisch/deutsch-indischen Missverständnissen und mögliche Auswege ■ Verhandlungen erfolgreich vorbereiten, führen und zum Abschluss bringen

#### Waseem Hussain

15.30 Pause

### 16.00 Marktanalyse und Geschäftsaufbau: Basis für den Markterfolg

#### Praxisbericht: Molinari Rail

■ Marktanalyse und Vorbereitungen auf den Geschäftsaufbau und Markteintritt ■ Beurteilung von Erfolgsfaktoren und Risiken ■ Auswahl des geeigneten Geschäftsmodells ■ Umgang mit indischen Partnern und Mitarbeitern ■ Unerwartete Probleme, Lösungsansätze und Chancen für die Zukunft

#### Michele Molinari

17.15 Ende des Trendforums

## Preis

Standardpreis: CHF 850.– / EUR 530.–

Mitglieder der Schweizerisch-Indischen Handelskammer profitieren vom Spezialpreis von CHF 760.– / EUR 480.–

**Inbegriffen** sind ein Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie eine Seminardokumentation.

**Annullation** gemäss [www.zfu.ch/agb](http://www.zfu.ch/agb)

## Beratung / Kontakt

Dr. Marc Maurer  
Leiter Kompetenz Zentrum  
Strategische Unternehmensführung  
Tel.: +41 44 722 85 10  
E-Mail: [marc.maurer@zfu.ch](mailto:marc.maurer@zfu.ch)

## Veranstaltungsort

Hotel Sedartis \*\*\*\*  
CH-8800 Thalwil am Zürichsee  
Tel. +41 43 388 33 00; [www.sedartis.ch](http://www.sedartis.ch)

**Transfer:** PW: 10min. ab Zürich / ÖV: 30min. ab Zürich Airport  
**Zimmerpreise:** ab CHF 180.–/ EUR 113.–

Gerne reservieren wir Ihnen ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

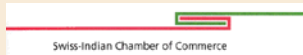
### Trendforum "Risk Management Workshop"

Mindestens eine jährliche Risikobeurteilung wird durch die Änderung des Obligationenrechts (OR 663b) für die meisten Unternehmen ab 2008 zur Pflicht. Ein professionelles Risikomanagement hilft nicht nur Kosten zu sparen und Katastrophen zu vermeiden, sondern kann als Chancenmanagement auch dazu beitragen unternehmerische Gelegenheiten zu nutzen.

Datum/Ort: **29. September 2008 / Thalwil**

Weitere Informationen: [www.zfu.ch/pdf/rco.pdf](http://www.zfu.ch/pdf/rco.pdf)

## Schweizerisch-Indische Handelskammer (Swiss-Indian Chamber of Commerce)



Die Handelskammer Schweiz-Indien (SICC) wurde 1985 vom Privatsektor als unabhängiger Verein gegründet. Die Handelskammer gilt als führende private bilaterale Institution und spielt eine wichtige Rolle in den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und Indien. Die Förderung der Geschäftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Indien ist das primäre Ziel der Handelskammer. Gegenwärtig zählt SICC über 350 schweizerische und indische Mitglieder. Dazu gehören vor allem Firmen und Organisationen mit wirtschaftlichen Aktivitäten in der Schweiz und Indien.

## Anmeldung ZfU-Trendforum: Business mit Indern, 22. Oktober 2008

So geht's am schnellsten: **Visitenkarte** anheften & faxen: +41 44 722 85 86  
oder via Internet: [www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/tbit.htm](http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/tbit.htm)

<input type="checkbox"/> Herr <input type="checkbox"/> Frau	Name/Vorname
Firma	
Telefon/Fax	E-Mail
Funktion/ Abteilung	
Strasse/ Postfach	Dies ist <input type="checkbox"/> Firmenadresse <input type="checkbox"/> Privatadresse
Land/PLZ/Ort	

### Hotelzimmer-Reservation

<input type="checkbox"/> EZ / <input type="checkbox"/> DZ	von	bis
---	-----	-----

TBI 6/08mm

6592