

Indien - Chancen für Schweizer KMU

Markteintritt und langfristige Erfolgsstrategien



Die Industrialisierung Indiens schreitet ungebremst voran und bietet Zulieferern aus vielen Branchen attraktive Absatz- und Beschaffungsmärkte. Doch Indien ist aufgrund seiner Grösse auch ein komplexer Markt. Die vielfältigen strukturellen Herausforderungen und kulturellen Hindernisse müssen berücksichtigt und zielführend angegangen werden. Ein Markteintritt will daher gut vorbereitet sein.

Dieses interaktive Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit in die indische Businesswelt einzutauchen und sich mit der Einzigartigkeit der indischen Kultur und Gesellschaft vertraut zu machen. Aktuelle Fallbeispiele von Schweizer Firmen, die in Indien tätig sind und eine anschliessende Plenumsdiskussion helfen Ihnen, eine für Ihr Geschäft passende Strategie für Indien anzupacken.

Zielpublikum Projekt-, Marketing-, Verkaufs- und Einkaufsleiter/Innen, technische Mitarbeiter/innen, sowie andere Kaderpersonen

Ziele / Nutzen

- Sie wollen in Indien Ihr Business erfolgreich aufbauen
- Sie wollen in Indien ein Netzwerk aufbauen, das für Ihr Unternehmen wichtig ist
- Sie wollen einen Einblick in die indische Kultur und Gesellschaftsstruktur bekommen
- Sie wollen ein Strategiekonzept zusammenstellen, das zu langfristigem Erfolg für Ihr Business in Indien beiträgt

Kursdatum: Freitag, 25. Juni 2010

Ort Fachhochschule Nordwestschweiz, Riggenbachstrasse 16, 4600 Olten

Kursleitung Prof. Dr. Chandra Holm, Dozentin und Projektleiterin 'Focus India', FHNW, Olten;
Waseem Hussain, Managing Director von Marwas AG, Zürich

Programm: Indien - Chancen für Schweizer KMU

1. Begrüssung <ul style="list-style-type: none">• Einblick in das Tagesprogramm• Kürze Vorstellung der Teilnehmer	08.15 – 08.30 Uhr Chandra Holm Waseem Hussain
2. Indiens Wirtschaftsstruktur <ul style="list-style-type: none">• Aktueller Stand der Wirtschaftsentwicklung• Wichtige Kennzahlen• Einblick in den organisierten und unorganisierten Sektor• Stand und Perspektiven der Infrastruktur, Logistik und Transportwege• Ziele und Zukunftspläne der Wirtschafts- und Handelspolitik	08.30 – 10.00 Uhr Waseem Hussain
Kaffeepause	10.00 – 10.15 Uhr
3. Indische Kultur und Gesellschaft <ul style="list-style-type: none">• Glaubens- und Wertesystem• Der Einfluss der Religionen• Der Einfluss von Hierarchie und Geschlechterrollen• Die indische Geschäftskultur• Erfolgsfaktoren für eine gute Zusammenarbeit mit indischen Partnern• Die Bedeutung persönlicher Beziehungen• Loslassen von Klischees	10.15 – 11.45 Uhr Chandra Holm
Mittagessen	11.45 – 12.45 Uhr
4. Langfristige Erfolgsstrategie <ul style="list-style-type: none">• Marktanalyse, Strategieentwicklung und Markteintritt• Standortwahl und staatliche Anreize• Suche und Auswahl von Geschäftspartnern und Mitarbeitern• Wie man tragende Kontaktnetze aufbaut und mit der täglichen Bürokratie umgeht	12.45 – 14.00 Uhr Waseem Hussain
5. Fallbeispiel (1) <ul style="list-style-type: none">• Fertigung und Vertrieb von Hightech-Produkten in Indien	14.00 – 14.45 Uhr Leonhard Keller, Burckhardt Compression AG, Winterthur
Kaffeepause	14.45 – 15.00 Uhr
6. Fallbeispiel (2) <ul style="list-style-type: none">• Erfolgreicher Export nach Indien	15.00 – 15.45 Uhr Alexandros Tsogidis, Meyer Burger AG, Thun
7. Plenum	16.00 – 17.00 Uhr Alle Teilnehmer

Details Kurskosten: SFr. 920.-- (inkl. Kaffeepausen und Mittagessen)
 Anmeldeschluss: 17.00h, 4. Juni 2010
 Anzahl der Teilnehmer: 10 -15

Kontakt Für weitere Auskünfte steht Ihnen Frau Ruth Böni gerne zur Verfügung:
 T +41 62 286 01 18; ruth.boeni@fhnw.ch; www.fhnw.ch/wirtschaft