

# Boom-Markt Indien

## Warum es sich jetzt lohnt, in Indien zu investieren

### Wie Sie erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Indien aufbauen

#### Marktchancen

Geschäftsmöglichkeiten und Entwicklungspotenziale erkennen

#### Wirtschaftliche Dynamik

Kontinuierlichen Aufschwung Indiens verstehen

#### Rechtliche und kulturelle Aspekte

Herausforderungen beim Geschäftsaufbau in Indien erfolgreich meistern

#### Kommunikation

Vermeiden Sie kostspielige Fehler im Umgang mit indischen Geschäftspartnern

#### Indien als Absatzmarkt

Vom Fertigungsstandort zum Verkaufsmarkt dank wachsender Mittelschicht

+ Vorsprung durch Fachwissen

+ Vermeiden von wesentlichen Fallstricken in Kommunikation und Strukturen

**BEST PRACTICE „live“**  
Einblick von Antje Bauer aus Indien

### IHRE REFERENTEN



**Prof. Dr. Simone Rappel**  
Beratung, Training & Coaching



**Martin Wörlein**  
Rödl & Partner

- > Erkennen Sie, wie Sie Ihr Risiko minimieren können bei gleichzeitiger Chancenmaximierung!
- > Theoretische Grundlagen und praktische Auswirkungen kompakt dargestellt!
- > Profitieren Sie von der langjährigen Praxiserfahrung unserer Referenten vor Ort!

# SEMINARBESCHREIBUNG

## INDIEN

Als eine der weltweit fünf größten Volkswirtschaften hatte Indien 2022 ein BIP von rund 3,4 Billionen US-Dollar bei einem **Wirtschaftswachstum von 6 bis 7 Prozent**, das laut vieler Prognosen in den kommenden Jahrzehnten anhalten wird. Seit diesem Jahr ist Indien zudem **mit 1,4 Mrd. Menschen das bevölkerungsreichste Land der Welt**. Bis 2050 wird die Zahl der Erwerbsfähigen voraussichtlich um weitere 160 Millionen zunehmen. Die Regierung investiert in die indische Infrastruktur, bietet attraktive Steuererleichterungen und schafft mit ihrem „Make in India“-Programm vielversprechende Bedingungen für internationale Unternehmen. **Indien avanciert zum Produktionszentrum der Welt!**

Erfahren Sie, welche vielversprechenden Chancen Indien als Wachstumsmarkt mit gesundem und stetigem Wirtschaftswachstum für Ihr Unternehmen bietet. Steigen Sie jetzt ein und profitieren Sie vom Boom des indischen Marktes!

## WAS SIE IM SEMINAR LERNEN

Geographisch, kulturell und regulatorisch wird Indien vielfach als anspruchsvoll angesehen. Die Potenziale kann man schnell und wirksam erschließen, wenn neben den eigenen Eindrücken ein solides Basiswissen besteht. Dieses Seminar vermittelt **kompakt und praxisnah** wesentliche Themen, die jedes Unternehmen kennen muss, um in Indien erfolgreich zu sein.

## DAS SEMINAR ALS KOMPAKTES „INDIEN - UPDATE“!

Indien hat sich allein in den letzten fünf Jahren massiv entwickelt, viele Bereiche des Geschäftslebens und der rechtlichen und steuerlichen Rahmen sind „kaum noch wiederzuerkennen“ – höchste Zeit, das eigene „Indienwissen“ auf den neuesten Stand zu bringen!

## AN WEN RICHTET SICH DAS SEMINAR?

Das Seminar richtet sich an alle Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen und Entscheidungsträger, die

## BEST PRACTICE „live“ aus Pune in Indien



**Antje Bauer** lebt in Indien und betreibt dort eine regenerative Farm. Sie war 30 Jahre lang als leitende Führungskraft bei Syngenta mit Schwerpunkt Indien tätig und gründete 2018 die Nether StrengthMiner Consulting LLP. Profitieren Sie von ihren langjährigen Erfahrungen vor Ort – **live aus Indien!**

Geschäftsbeziehungen zu Indien aufbauen möchten und Ihren Markteintritt vorbereiten. Außerdem sind angesprochen alle, die schon auf dem indischen Markt tätig sind und Ihre Geschäftsbeziehungen auf eine neue Stufe stellen wollen. Weiter sind herzlich eingeladen Fach- und Führungskräfte, die mit indischen Kolleg:innen zusammenarbeiten und Teams, die sich auf die Zusammenarbeit mit Indien vorbereiten.

## METHODIK

Das Seminar bietet viel Zeit und Raum für Ihre Fragen. Übungen, Arbeiten in Kleingruppen und Praxisbeispiele veranschaulichen die Inhalte und erleichtern ihre Vertiefung und Anwendung.

## ZEITLICHER ABLAUF

**9.30 Beginn des ersten Seminartages**  
**17.30 Ende des ersten Seminartages**

## GET-TOGETHER

Am Ende des ersten Seminartags laden wir Sie herzlich ein zum Dialog mit Referent und Teilnehmenden – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

**9.00 Beginn des zweiten Seminartages**  
**16.30 Ende des zweiten Seminartages**

Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt

## IHRE REFERENTEN



**Prof. Dr. Simone Rappel** studierte Theologie, Philosophie und Religionswissenschaft mit Schwerpunkt interkulturelle Ethik. Sie arbeitete 24 Jahre in leitender Position im Bereich Entwicklungszusammenarbeit. Diese Tätigkeit führte sie in viele afrikanische Länder und nach Asien. Mehr als drei Jahre verbrachte sie in Indien und ist seit 2008 als interkulturelle Trainerin/Coach unterwegs. Sie hat sich auf Indien spezialisiert und begleitet Unternehmen dabei, Ihre Zusammenarbeit mit Indien zu optimieren.



**Martin Wörlein** studierte Rechtswissenschaften in Deutschland, Großbritannien und den USA. Er verfügt über 25 Jahre Berufserfahrung im internationalen Wirtschaftsrecht, die letzten 18 Jahre ist er spezialisiert auf Indien, davon sechs Jahre mit Wohnsitz in New Delhi. Er leitet für Rödl & Partner die Region Indien & Südasien mit eigenen Büros in Delhi, Pune, Mumbai, Chennai, Bangalore und Ahmedabad. Seine Tätigkeit umfasst Unternehmensgründungen, Joint Ventures, Übernahmen und die Steuerung von Projekten in den Bereichen Steuern und Rechnungswesen.

## 1. SEMINARTAG:

### Indien in Zahlen

Wirtschaftsstruktur, Prognosen, Branchen

### Strategien zur Standortwahl

- > Wichtige Wirtschaftsregionen

### Formen des Geschäftsbetriebes in Indien

– vom Handelsvertreter bis zum Produktionsbetrieb

- > Mögliche Rechtsformen
- > „Informelle“ Strukturen
- > Rechtsrahmen für Kapitalisierung und Finanzierung

### Land und Leute: indische Businesskultur

- > Vielfalt als DNA Indiens
- > Qualifikation und Erwartungen indischer Kolleg:innen an Unternehmenskultur
- > Be like a family: Mindset, Haltung, Werte und Arbeitsethos

### ÜBUNG

**Geschichte Indiens, kulturelle Unterschiede verstehen und wertschätzen**

### Das indische Rechtssystem

- > Kernelemente des indischen Common Law
- > Herausforderungen für die Geschäftspraxis
- > Indische Besonderheit: Das Devisenrecht als zwingender Rahmen für grenzüberschreitende Geschäftsvorfälle

### Streitvermeidung und Streitbeilegung

- > Indisches Gerichtssystem und praktische Fragen des indischen Prozessrechts
- > Rahmenbedingungen für Schiedsverfahren
- > Vollstreckung von Urteilen

### Fallstricke vermeiden und Brücken bauen: Kommunizieren

- > It is all about people: Sach- versus Beziehungsorientiert
- > No problem und die Ja-Sager-Mentalität in Indien
- > Verbindlichkeit erzielen und Effizienz steigern
- > Kritik und Feedback
- > Ihr magic Tool in der Kommunikation mit Geschäftspartner:innen und Kolleg:innen

### TEILNEHMERSTIMMEN

„Unverzichtbares Know How für Indien – ich kann es jedem empfehlen.“

„Kompakt und praxisnah vermittelt – entspricht genau meinen Erwartungen.“

## 2. SEMINARTAG:

### Arbeitsrecht: Grundzüge und Best Practices

- > Anstellung und Kündigung von Mitarbeitenden
- > Betriebsordnung und Arbeitsorganisation
- > Rechtsschutz und Rechtsstreitigkeiten
- > Sonderthema: Entsendungen nach Indien

### ÜBUNG

**Interkulturelle Kommunikationskompetenz anhand von Praxisbeispielen**

### Schnellstart in Indien

- > „Pro und Contra“ Joint Venture
- > Rechtsrahmen für Unternehmenskäufe

### Grundlagen des Steuerrechts

- > Einkommensteuer, Dividendenbesteuerung
- > Steuerliche Verrechnungspreise
- > Das System der indischen Goods and Services Tax (GST)
- > Grundlagen des Zollverfahrens bei verbundenen Unternehmen

### Steuerveranlagung und Rechtsbehelfsverfahren

- > Verwaltungspraxis und Steuerverfahren
- > Trend zum „Faceless Assessment“

### Compliance der indischen Gesellschaft

- > Buchhaltung und Bilanzierung
- > Gesellschaftsrechtliche Formalien
- > Jahresabschlussprüfung
- > Steuercompliance
- > Sonderthema: Bedeutung und Rolle der Hausbank

### Zusammenarbeiten mit Indien

- > Unterschiede im Verständnis von Team und Leadership überbrücken
- > Entscheidungen treffen
- > Verhandlungen führen, Meetings leiten

### Zeit für Ihre Fragen

### IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Dr. Victoria Hohenadel  
Projektmanagerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-17  
victoria.hohenadel@management-forum.de



## ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an alle Unternehmer:innen und Entscheidungsträger, die Geschäftsbeziehungen zu Indien aufbauen möchten und Ihren Markteintritt vorbereiten. Außerdem sind angesprochen alle, die schon auf dem indischen Markt tätig sind und Ihre Geschäftsbeziehungen auf eine neue Stufe stellen wollen. Weiter sind herzlich eingeladen Fach- und Führungskräfte, die mit indischen Kolleg:innen zusammenarbeiten und Teams, die sich auf die Zusammenarbeit mit Indien vorbereiten.

## ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de  
> **per Internet:** www.management-forum.de/indien > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 2.195,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält eine ausführliche Seminar dokumentation sowie Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem/der zweiten und jedem/jeder weiteren Teilnehmenden 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format-, Termin- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 95,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des/der Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des/der angemeldeten Teilnehmenden möglich.

## TERMINE UND ORTE

**Donnerstag, 27. und Freitag, 28. Juni in München:** NH München Ost Conference Center, Einsteinring 20, 85609 München-Aschheim, Tel +49 89 9400960, E-Mail: reservierungen@nh-hotels.com, www.nh-hotels.de/hotel/nh-munchen-ost-conference-center, Zimmerpreis € 149,- inklusive Frühstück  
**Mittwoch, 18. und Donnerstag, 19. September in Frankfurt/Main:** relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt am Main, Tel +49 69 957780, E-Mail: Frankfurt.Main@relexa-hotel.de, www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis € 126,- inklusive Frühstück

## ZIMMERRESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

## REGISTRIERUNG

Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

## MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Management Forum Starnberg ist Ihre erste Adresse, wenn es um Wissen, Fähigkeiten, Weiterentwicklung, Inspiration und Austausch geht. Mit unseren Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für

- > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- > viel Raum für Diskussionen, Austausch und Netzwerken
- > die kompetentesten Referierenden, Coaches und Trainer:innen
- > professionelle Planung, Organisation und Durchführung

## ANREISE

**DB** Mit der Deutschen Bahn ab € 51,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

## INHOUSE- SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihre Ansprechpartnerin: Christiane Winckler, Tel: +49 8151 2719-24, christiane.winckler@management-forum.de



Fax +49 8151 2719-19, [www.management-forum.de/indien](http://www.management-forum.de/indien)

 Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das  
Praxisseminar

## Boom-Markt Indien

- 27./28. Juni 2024 in München
- 18./19. September 2024 in Frankfurt/M.

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Elisabeth Di Muro  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
<hr/>	<hr/>
Vorname	Vorname
<hr/>	<hr/>
Position	Position
<hr/>	<hr/>
Abteilung	Abteilung
<hr/>	<hr/>
Firma	
<hr/>	
Straße/PF	PLZ/ Ort
<hr/>	<hr/>
Telefon	Telefax*
<hr/>	<hr/>
E-Mail*	
<hr/>	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
<hr/>	<hr/>
Datum	Unterschrift
<hr/>	<hr/>

X24217/24218

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 95,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des/der Teilnehmenden bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des/der angemeldeten Teilnehmenden möglich.

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://www.management-forum.de/mfs-datenschutz/) einsehen. \*Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.