



In Indien boomen Konsum und Arbeitsmarkt: Hochbetrieb an der Brigade Road, der Haupteinkaufsstrasse im südindischen Bangalore (links), und Hochbetrieb auch im Callcenter Msource in Bangalores Industriezone.

Das Billiglohnmecca greift n

Indien ist auf der Überholspur. Schweizer Firmen können und wollen da nicht abseits stehen und investieren kräftig in den Subkontinent – trotz einer Reihe von Problemen: Bürokratie, Zölle und miserable Infrastruktur vermiesen oft das Geschäft. Derweil herrscht da und dort bereits Mangel an qualifiziertem Personal, was die Löhne explosionsartig in die Höhe treibt.

VON RENÉ SOLLBERGER

Sitzen zehn Chinesen in einem Raum, ist es schwierig, einen zum Reden zu bringen. Sitzen zehn Inder in einem Raum, ist es schwierig, einen zum Schweigen zu bringen.» Dieser Witz macht in Europa die Runde, wo immer über die beiden boomenden asiatischen Märkte diskutiert wird.

Aber viel geredet wird nicht nur in, sondern auch über Indien. Bereits liefert der Subkontinent mehr Schlagzeilen als China. Die halbe Welt blickt nach Delhi, Kalkutta und Mumbai, und nicht nur jetzt, wo Lakshmi Mittal das Rennen um den luxemburgischen Stahlkonzern Arcelor gemacht hat und fortan den Weltmarkt dominieren wird. Andere Länder müssten endlich erkennen, dass Indien in der «neuen globalen Architektur» zu einem wichtigen Akteur werde, sagte

kürzlich der indische Wirtschaftsminister Kamal Nath. Er hat Recht.

Die Schweiz ist in Indien omnipräsent. Das erkennt man nicht nur an den Villiger-Zigarren oder der Lindt-Schokolade in der Minibar des Luxus-hotels «Taj West End» in Bangalore. 140 Firmen mit 25 000 Arbeitsplätzen sind in Indien vertreten, und das Geschäft läuft auf Hochtouren. So erzielte ABB letztes Jahr mit einem Umsatz von 600 Millionen Dollar mehr als 30 Prozent Wachstum, und im Januar 2006 eröffnete der Technologiekonzern in Bangalore ein Forschungs- und Entwicklungszentrum. Die UBS meldete diese Woche einen Ausbau im südindischen Hyderabad, wo die Grossbank ein Backoffice betreibt. Dort sollen in einem Jahr 1500 Mitarbeiter beschäftigt sein. Kuoni hat es in den letzten zehn Jahren geschafft, sich auf dem indischen Markt als die Nummer 1 zu etablieren, und zwar sowohl

beim Verkauf von Reisen vor Ort als auch beim weltweiten Verkauf von Reisen nach Indien. Noch eindrücklicher sind die Ausbaupläne internationaler Unternehmen: IBM pumpt in den kommenden drei Jahren sechs Milliarden Dollar nach Indien – drei Mal mehr als in den vergangenen drei Jahren. Der US-Konzern beschäftigt in Indien 43 000 Mitarbeiter.

Das rasante Wachstum hat auch Schattenseiten

Die indische Wirtschaft ist letztes Jahr um 8 Prozent gewachsen. Im ersten Quartal 2006 waren es fast 10 Prozent – praktisch gleich viel wie in China. Und die Aussichten für die kommenden Jahre sind gut, weil Indien eine der jüngsten Populationen und damit ein riesiges Potenzial an Konsumenten hat. Ein Drittel der Bevölkerung ist unter 15 Jahre alt. Im Jahr 2020 wird

das Durchschnittsalter bei 29 Jahren liegen, was im Vergleich mit China und den USA (jeweils 37 Jahre), Westeuropa (45) und Japan (48) sehr tief ist. Ökonomen sprechen daher von einem demografischen Zeitfenster oder von einer demografischen Dividende.

Aber das rasante Wachstum hat auch Schattenseiten. So kann etwa die Infrastruktur längst nicht Schritt halten mit der ökonomischen Entwicklung. Die Weltbank schätzt hier den Nachholbedarf auf 425 Milliarden Dollar. Kein Mensch weiss, woher das viele Geld kommen soll. Um See- und Flughäfen, Strassen, Wasser-, Telefon- und Stromleitungen zu sanieren, hofft die indische Regierung jetzt auf 150 Milliarden Dollar von ausländischen Investoren.

Nicht nur die Infrastruktur, sondern das gesamte politische Umfeld kann offenbar nicht Schritt halten. Das renommierte indische Magazin «Frontline» fragt sich, ob Indien die Chancen ganz einfach verpasst, die ihm das demografische Fenster verschafft. «Das politische Umfeld ist jedenfalls nicht gerade förderlich, um diesen Vorteil tatsächlich zu nutzen», schreibt das Magazin. Vorsichtig optimistisch beurteilt der britische «Economist» die Lage: Indien habe zwar abgehoben, aber um richtig fliegen zu können, brauche es tief greifende Reformen. Offen ist etwa die Bekämpfung der Armut auf dem Land. «Wir

TIPPS VOM EXPERTEN

Ein Schweizer Rechtsanwalt, der auf Verträge mit Indien spezialisiert ist, erzählt von den Problemen und gibt Ratsschläge für den Business-Alltag:

- Direkter Kontakt und ein gutes Einvernehmen mit **Regierungsvertretern** sind wichtig. Die normalen Beamten finden immer tausend Gründe, warum dieses oder jenes nicht geht.
- Klare Antworten sind schwierig zu erhalten. Nach einem Gespräch ist es daher nötig, die **Schlussfolgerungen** selber zu formulieren.
- Solange noch kein Vertrag unterzeichnet ist, sind **Abmachungen** nicht verbindlich. Oft taucht ein Inder einen Tag nach dem Deal noch mit neuen Ideen und Wünschen auf.
- Die **Besitzverhältnisse** einer Firma sind oft unklar. Transparenz schaffen!
- Ein **Joint-Venture-Partner** sollte sorgfältig ausgewählt werden. Manche machen ewig die hohle Hand.
- Direktinvestitionen ohne lokale Partnerschaften sind schwierig, weil dann ein **Türöffner** fehlt.
- Meist heuert man für die Aktivitäten in Indien vorerst einen **Agenten** vor Ort an. Diesen wird man dann später, wenn das Geschäft erfolgreich und es für den Agenten eine Schuhnummer zu gross geworden ist, kaum mehr los.