

«Schwer zugänglich und komplex»

Im Gespräch mit Thierry Volery, Professor an der Universität St.Gallen

Thierry Volery ist Professor für Unternehmensführung und Entrepreneurship an der Universität St. Gallen, Direktor des Schweizerischen Instituts für KMU (KMU-HSG) und des Nachdiplomstudienlehrgangs Intensivstudium KMU. Sein Doktorat erlangte er an der Universität Fribourg. Er unterrichtete an der Curtin University of Technology in Perth (Australien), Singapur und Hong Kong. Von 1999 bis 2002 war er Professor an der EM Lyon. Von 2000 bis 2001 lehrte er als Gastprofessor an der China Europe International Business School (CEIBS) in Shanghai.



INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER
BILD: ZVG.

Herr Volery, welche Erschliessung neuer vielversprechender Geschäftsfelder ermöglicht die Öffnung des indischen Marktes für die Schweizer Unternehmen?

Thierry Volery: Einerseits ist Indien für die Schweizer KMU als Absatzmarkt interessant. Mit 1,1 Milliarden Menschen, wobei die kaufkräftige Mittelschicht etwa 50 bis 60 Millionen Menschen umfasst. Zudem kommt Indien für Schweizer KMU zunehmend auch als Produktionsstandort in Frage, und ein neuer Aspekt ist, dass innerhalb eines Unternehmens oder im nationalen Rahmen zusammengefasste Wertschöpfungsketten mehr und mehr aufgedgliedert werden - Stichwort Offshoring. Sowohl Outsourcing als auch Offshoring sind für den Informations- und Kommunikations- Technologie-Bereich attraktiv.

Welche Vorteile bringt Indien für Schweizer Unternehmen?

Jede Internationalisierung ist stark mit dem Wertkettenansatz verknüpft: Ertragsmaximierung und

Kosten Minimierung im Einkauf, in der Produktion und im Verkauf, das gilt auch für den indischen Markt. Für einige Unternehmen existiert jedoch ein zweites Bündel von Motiven, die stärker mit der strategischen Entwicklung des Unternehmens in Zusammenhang stehen. Um wettbewerbsfähig zu sein, streben Unternehmen danach, ihre Innovationsfähigkeit auszubauen und neue Produkte und Dienstleistungen am Markt einzuführen. Indien hat bereits heute im IT-Bereich eine vorrangige Marktstellung, und das enorme technologische Wissen kann im Sinne eines Co-Development genutzt werden. Manche Unternehmen suchen den Zugang zu diesem grossen Markt in indirekter Weise über strategische Kooperationen.

Gibt es auch Nachteile? Auf welche Hindernisse treffen Unternehmen in Indien?

Gemäss dem Ranking der Weltbank im Bericht Doing Business 2006 sind die Rahmenbedingungen als eher schlecht zu bewerten. Indien ist dort auf dem 133. Rang. Als besonders problematisch sind Firmengründungen und Firmenregistrierungen zu nennen. Der komplizierte 11-stufige Prozess nimmt über einen Monat in Anspruch und jede weitere Stufe erhöht die Korruptionsanfälligkeit. Zudem ist der indische Arbeitsmarkt sehr stark reguliert, und obwohl zwischen den einzelnen Regionen deutliche Unterschiede bestehen, haben beispielsweise Gewerkschaften einen grossen Einfluss. Selbst Abläufe wie Firmenschliessungen oder Insolvenzverfahren sind äusserst langwierig und kompliziert. Etwaige Rückzahlungen können erst Jahre später erfolgen. Insgesamt ist der indische Markt als schwer zugänglich und komplex zu bezeichnen.

Wie hat sich der Handelsaustausch zwischen Indien und der Schweiz in den

letzten Jahren entwickelt?

Der Handelsaustausch zwischen Indien und der Schweiz hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt. Allein im Jahre 2006 haben die Schweizer Exporte nach Indien um 35 Prozent auf rund 1,9 Milliarden Franken zugenommen. Die Pharma-, Chemie- und Maschinen Sektoren waren die grössten Exporteure auf diesem Markt in den letzten Jahren.

In welchen Bereichen sehen Sie heute die grössten Chancen für Schweizer Unternehmen in Indien? Für welche Produkte aus welchen Branchen ist ein Engagement in Indien seitens Schweizer Unternehmen unbedingt zu prüfen?

Wie bereits erwähnt, ist der ICT Outsourcing und Offshoring sehr interessant. Um das geschätzte Wachstum auf 87 Milliarden Dollar zu bewältigen, werden rund 8000 neue Firmen entstehen müssen. Darüber hinaus sind aber die Zeiten der reinen Auslagerung von Datenverarbeitung vorbei. Beim Export sehe ich ein grosses Potenzial in der Maschinen- und Elektronikbranche und auch bei den Präzisionsinstrumenten.

Was gilt es für Schweizer Firmen zu beachten, wenn sie im Geschäft in Indien Erfolg haben wollen? Wie schafft ein Unternehmen den Einstieg?

Die begrenzten zeitlichen, finanziellen und personellen Ressourcen können am besten im Rahmen einer Kooperation eingesetzt werden. Darunter fallen Partnerschaften mit Distributoren oder Zulieferanten aber auch mit bestehenden Kunden. Im Zentrum steht der Wissenstransfer hinsichtlich der Marktstrukturen. Aber auch im Hinblick auf weiche Faktoren wie zum Beispiel kulturelle und religiöse Werte und Eigenheiten.

Inwiefern unterscheidet sich Indien von

anderen Emerging Markets, insbesondere vom chinesischen Markt? Und was müssen Unternehmen in diesem Zusammenhang beachten?

Die chinesische Regierung unterstützt das Marktgeschehen aktiv und sehr viel stärker als dies in Indien der Fall ist. Das wirkt sich stark darauf aus, welche Art von Unternehmen eine Chance erhalten und auf das unternehmerische Potential insgesamt. China verfügt auch über die bessere Infrastruktur in Bezug auf Industriearale und deren Erschlossenheit und Energieversorgung. Indien ist vor allem stark in infrastrukturunabhängigen Sektoren.

Wie wichtig ist es, sich mit der indischen Kultur auseinander zu setzen, um erfolgreich zu sein?

Die indische Kultur gehört zu den ältesten und mannigfaltigsten Kulturen der Erde. Sie war prägend für ganz Südostasien. Der Glaube spielt in Indien, dem Ursprungsland mehrerer Religionen, von jeher eine herausragende Rolle und hat so auch die Kultur des Landes entscheidend geprägt.

Die geradezu unüberschaubare Vielfalt an Sprachen und Völkern hat zudem regionale Besonderheit und Eigenheiten hervorgebracht. Ohne Kenntnisse und ohne Unterstützung durch Kenner der indischen Kultur wird ein Markteintritt sicherlich schwerer zu bewältigen sein.

Wie wird die Schweiz als Handelspartner in Indien wahrgenommen? Wie hat sich diese Entwicklung in den letzten Jahren verändert?

Die Schweiz wird positiv wahrgenommen und die Produkte gelten nach wie vor als qualitativ hoch stehend. Indien hat letztes Jahr als Guest of Honour am WEF in Davos teilgenommen und die wachsende indische Filmindustrie widerspiegelt das gute Image der Schweiz in ihren Produktionen. Das widerspiegelt sich im rasanten Wachstum unserer Exporte nach Indien. Auch gibt es immer mehr Schweizer Investitionen - gegenwärtig sind es rund zwei Milliarden Franken - in Indien. Diese Entwicklung ist nicht neu. Die ersten bedeutenden Investitionen von Schweizer Unternehmen erfolgten schon Mitte der 1950er Jahre.

Parallel dazu setzte die schweizerische Entwicklungszusammenarbeit ein. Bis in die 80er Jahre blieb Indien weltweit der gewichtigste Empfänger schweizerischer Entwicklungshilfe

Was kann die Schweiz tun, um als Handelspartner in Zukunft vermehrt wahrgenommen zu werden?

Es wurde schon viel unternommen und es gibt bereits Unterstützung für Unternehmen, die sich auf den indischen Markt vorwagen wollen. Osec hat zum Beispiel ein «Indien-Desk», der Firmenberatungstage organisiert, an denen alle interessierten KMU teilnehmen können und ihre spezifischen Fragen beantwortet werden. In Indien selber betreibt Osec einen Swiss Business Hub mit Büros in Mumbai und Dehli, welcher den schweizerischen KMU etwa alle von geschäftsrelevanten Auskünften zur Verfügung steht. Bemühungen im Tourismusbereich werden sich auch positiv auf die ökonomische Verflechtung auswirken.

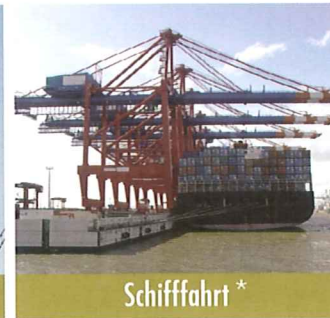
Anzeige



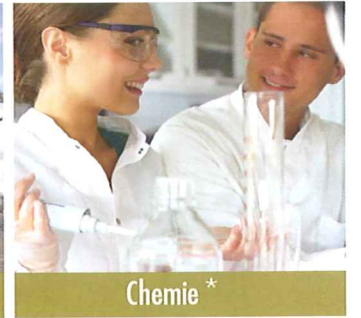
Fluggesellschaften *



Stromproduzenten *



Schifffahrt *



Chemie *

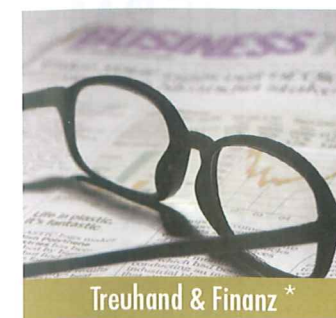
Unser MWST-Einsatz beginnt dort, wo Ihr MWST-Verantwortlicher an seine Grenzen stösst

*Auswahl aus unserem Kundenportefeuille

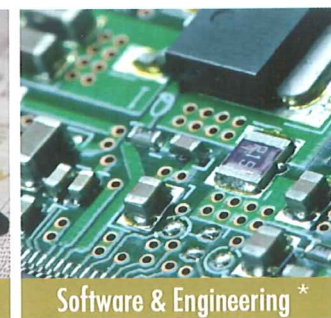
Die VAT Consulting AG mit Standorten in Basel und Zürich hat sich auf das MWST- und Zollrecht in der Schweiz und der EU spezialisiert (z. B. Optimierung der Ein- und Ausfuhrprozesse, Abwicklung von Reihen-, Dreiecksgeschäften und Montagelieferungen; EU-Verzollung). Kontaktieren Sie uns!

Basel: 061 - 225 90 50
basel@vat-consulting.ch
Zürich: 044 - 355 52 50
zuerich@vat-consulting.ch
www.vat-consulting.ch

VAT Consulting AG



Treuhand & Finanz *



Software & Engineering *



Maschinen- & Anlagenbau *



Logistikunternehmen *