

Kooperationspartner:



swiss business hub
india

member of business network
switzerland



osec business network
switzerland



Indien – Markt mit Zukunft

Donnerstag, 11. Mai 2006
08.30 bis 17.00 Uhr

Raiffeisenbank, St.Gallen

Impuls-Veranstaltung

export

Indien: Die Erfolgsgeschichte der nächsten 25 Jahre

Die Indische Wirtschaft hat in den letzten Jahren ein konstantes Wirtschaftswachstum von 6% bis 7% vorgelegt. Gemäss der Weltbank ist Indien seit dem letzten Jahr unter den 10 grössten Wirtschaftsnationen zu finden.

Die Zukunftsaussichten sind zudem äusserst positiv. Gemäss dem Ökonomen W. T. Wilson, wird Indiens Wirtschaft in 25 Jahren zur drittgrössten der Welt avancieren, hinter den USA und China.

Neben den bedeutenden Vorteilen als Produktionsstandort bietet Indien ebenfalls einen stark wachsenden Absatzmarkt mit über einer Milliarde Einwohner, wovon heute schon rund 50 Millionen nach unseren Massstäben als Mittelklasse gelten.

Die indische Regierung unternimmt grosse Anstrengungen um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der indischen Volkswirtschaft zu erhöhen:

- Vereinfachung der Investitionsmöglichkeiten für ausländische Firmen (bis 2015 werden 150 Mrd. USD Direktinvestitionen in Indien erwartet)
- Hohe Investitionen in die Infrastruktur (weit über 100 Milliarden US-Dollar in den nächsten Jahren)
- Hohe Investitionen in die Bildung (z.B. Verdoppelung der «Engineering Colleges» bis 2010 auf 1'600)
- Handelserleichterungen mit diversen Staaten (Export +25% und Import +35% in den ersten 10 Monaten des Budgetjahres 2005)

Indien kann zudem einige gewichtige Pluspunkte aufweisen:

- Funktionierende Demokratie
- Funktionierendes Rechtssystem
- Englisch sprechende Bevölkerung
- Verhältnismässig gesunde Banken und Unternehmen
- Junge Bevölkerung (Durchschnittsalter 24 Jahre)

Indien wird zur globalen Supermacht heranwachsen, mit oder ohne uns.

Die wichtigsten Fragen lauten also:

- Wie können Schweizer Unternehmen (insbesondere auch KMU) von diesem Markt profitieren?
- Wo eröffnen sich Chancen und wo liegen die Gefahren?
- Wo liegen die kulturellen Unterschiede und wie soll man damit umgehen?

Antworten darauf gibt dieser erste Indien-Workshop der IHK St.Gallen-Appenzell. Diskutieren Sie mit unseren diversen Indien-Spezialisten und bauen Sie sich Ihr eigenes, funktionierendes Netzwerk auf. Jetzt ist die Zeit dazu!

Organisation

Veranstaltungsort	Raiffeisenbank, Vadianstrasse 17, 9000 St.Gallen	
Teilnahmekosten	Mitglieder einer Schweizerischen Handelskammer	Fr. 450.–
	Mitglieder der Swiss Indian Chamber of Commerce	Fr. 450.–
	Mitglieder der Osec	Fr. 450.–
	Nicht-Mitglieder	Fr. 600.–
Anmeldeschluss	Freitag, 21. April 2006 Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge Ihres Einganges berücksichtigt und schriftlich bestätigt.	

Programm

08.00 – 08.30 Uhr	Eintreffen der Teilnehmenden
08.30 – 08.40 Uhr	Begrüssung Margrith Neuenschwander Leiterin Exportdienste, Mitglied der Geschäftsleitung IHK Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell
08.40 – 09.10 Uhr	Networking und Dienstleistungen Was bieten wir unseren Mitgliedern? Francesco Gherzi Vorstandsmitglied, Swiss Indian Chamber of Commerce, Schweiz
09.10 – 09.40 Uhr	Welche Unterstützung bietet Ihnen der Swiss Business Hub in Indien? Vorstellung der Dienstleistungen anhand eines Fallbeispiels Joseph Koch Direktor, Swiss Business Hub Indien, Mumbai
09.40 – 10.10 Uhr	Pause
10.10 – 11.00 Uhr	Erfahrungen eines schweizerisch-indischen Dienstleistungsunternehmens im Bereich Engineering Chancen, Potential und Risiken bei der Auslagerung von Engineering-Arbeiten nach Indien – Wie kann meine Firma profitieren? Daniel Meier CEO, Novolex GmbH, Oberriet
	Herausforderungen bei der Zusammenarbeit aus indischer Sicht - Vom täglichen Aufwand, ein Unternehmen in Indien erfolgreich zu führen und am Leben zu erhalten - Mentalitätsunterschiede im Geschäftsalltag zwischen Indien und der Schweiz Rhagavendra Swami * Partner von Novolex GmbH in Indien
11.00 – 11.40 Uhr	Diskussions- und Fragerunde mit den Referenten
11.40 – 12.00 Uhr	Indien heute Seine Exzellenz Amitava Triphati * Botschafter von Indien für die Schweiz
12.00 – 13.30 Uhr	Indischer Steh-Lunch
13.30 – 14.00 Uhr	Kultur & Kommerz - Die Formel für Ihren Erfolg mit indischen Partnern Informationen, Anekdoten und Tipps, die es Ihnen ermöglichen, Ihre geschäftlichen Ziele zu erreichen Waseem Hussain MARWAS - Building Business Bridges, Zürich

- 14.00 – 14.30 Uhr **KMU lagern Bürofleissarbeiten nach Indien aus**
- Welche Aufgaben eignen sich?
- Wie findet man die geeigneten indischen Firmen?
- Was ist bei der Auftragsabwicklung zu beachten?
Daniel Isler
CEO, Fargate AG, Zürich
- 14.30 – 15.00 Uhr **Unterstützung durch eine indische Handelskammer bei der Firmengründung und Geschäftspartnersuche in Indien**
- Was bieten wir unseren Mitglieder?
- Infrastruktur Indien: Was funktioniert, was nicht?
Prakash Raikar *
Mitglied der Geschäftsleitung, Handelskammer Kassia (Karnataka Small Scale Industries Association), Bangalore
- 15.00 – 15.30 Uhr **Erfahrungsbericht eines Rechtsanwaltes**
Dr. Urs Feller
Rechtsanwalt, Prager Dreifuss, Zürich
- 15.30 – 15.50 Uhr **Pause**
- 15.50 – 16.50 Uhr **Diskussions- und Fragerunde mit in Indien tätigen Unternehmen**
Einkauf von Feinchemikalien
Fausto A. Fischer
Präsident und CEO, Fischer Chemicals, Zürich
Produktion und Verkauf von Fräsmaschinen
Eduard Bächler
Verkauf Marktgebiet Indien, Starrag Heckert AG, Rorschacherberg
Paul Kobler
Produktmanager, Starrag Heckert AG, Rorschacherberg
Vertrieb von in-vitro Diagnostika
Dr. Thomas Hafen
Head Marketing & Sales, BÜHLMANN Laboratories AG, Schönenbuch
- 16.50 – 17.00 Uhr **Verabschiedung**
Dr. Konrad Hummler
Präsident, IHK Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell

** Diese Referenten halten ihren Vortrag in englischer Sprache*

