



Erfolgreich nach Indien exportieren

Ein 10-Punkte-Plan

10 Empfehlungen für erfolgreiche Geschäfte mit indischen Kunden

“Erfolg stellt sich immer dann ein, wenn gute Vorbereitung auf eine günstige Gelegenheit trifft“

Henry Hartman, Künstler

Dieses Zitat beschreibt in anschaulicher Weise das Ziel des vorliegenden 10-Punkte-Plans.

Der wirtschaftliche Wandel in den letzten zwei Jahrzehnten hat Indien an die Spitze des Welthandels katapultiert. Das sowohl flächen- als auch bevölkerungsmäßig riesige Land, das von einer beeindruckenden Vielfalt geprägt ist, hat sein Handelsrecht liberalisiert und ist parallel dazu zu einer Industrie- und Handelsmacht aufgestiegen. Die Mittelschicht wächst stetig. Daher ist der südasiatische Staat für ausländische Exporteure ein überaus interessanter Zielmarkt.

Mit dem Wandel Indiens von einer geschlossenen zu einer offenen Volkswirtschaft entstand ein immenses Marktpotenzial. Nur China hatte in den letzten Jahren höhere Wachstumsraten zu verzeichnen. Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern, die schwer unter den

Wirtschaftskrisen der vergangenen Jahre zu leiden hatten, blieb Indien aufgrund des kräftigen Binnenkonsums, der durch die zunehmende Urbanisierung, den wachsenden Wohlstand und veränderte Lebensgewohnheiten beflügelt wird, von den außenwirtschaftlichen Erschütterungen vergleichsweise unberührt.

Doch wer erfolgreich nach Indien exportieren will, sollte gut vorbereitet sein: Es kommt darauf an, die besondere Mentalität zu verstehen, die in der Wirtschaft des Landes herrscht. Und man muss wissen, welche Faktoren gut funktionierende Geschäftsbeziehungen erschweren oder sogar beeinträchtigen können. Der Zehn-Punkte-Plan von Atradius wurde konzipiert, um diese Kenntnisse zu vermitteln.

1. Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten vereinbaren

Aufgrund der chronischen Überlastung der staatlichen indischen Gerichte können Verfahren vor den indischen Gerichten eine zeitraubende und schwierige Angelegenheit sein. Aus diesem Grund sollten Exporteure mit ihren indischen Handelspartnern eine praktikable Schiedsklausel vereinbaren.

Das indische Schiedsrecht basiert auf dem Modellgesetz für die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit (Model Law), das von der Kommission der Vereinten Nationen für Internationales Handelsrecht (UNCITRAL – United Nations Commission of International Trade Law) initiiert wurde. Indien ist zwar dem New Yorker Abkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche beigetreten, erkennt aber nur die ausländischen Schiedssprüche von rund einem Drittel der 146 Unterzeichnerländer an. Eine entsprechende Liste wird im Amtsblatt veröffentlicht.

In Schiedsverfahren, die in Indien durchgeführt werden oder in denen bestimmte Bestandteile der indischen

Schiedsgerichtsordnung nicht ausdrücklich von der Anwendung ausgeschlossen wurden, ist die Einschaltung indischer Gerichte möglich. Soll dies vermieden werden, muss – unter teilweise Ausschluss der Anwendbarkeit der indischen Schiedsgerichtsordnung – eine Schiedsklausel vereinbart werden, die ein Schiedsverfahren außerhalb Indiens vorsieht.

Grundsätzlich sind Lieferant und indischer Abnehmer in der Wahl, welchem Recht der Liefervertrag unterliegen soll, frei. Obwohl ein indischer Abnehmer wahrscheinlich indisches Recht bevorzugen wird, kommt es nicht selten vor, dass Lieferverträge zwischen indischen Abnehmern und ihren ausländischen Lieferanten ausländischem Recht unterliegen, zumal die Vertragserfüllung durch den Lieferanten zu einem wesentlichen Teil außerhalb Indiens erfolgt. Dies gilt insbesondere dann, wenn der ausländische Anbieter der stärkere Verhandlungspartner ist.

Bei der Rechtswahl sollte der ausländische Lieferant zudem bedenken, dass das

indische Handelsrecht in mehreren Punkten vom Abkommen der Vereinten Nationen über Verträge im internationalen Warenkauf abweicht, mit dem viele europäische Lieferanten vertraut sind.

Selbst wenn für den Vertrag indisches Recht maßgeblich ist, können Lieferant und Abnehmer vereinbaren, dass im Falle von Streitigkeiten eine andere Schiedsgerichtsordnung zur Anwendung kommt. In einem Liefervertrag unter Geltung indischen Rechts können die Parteien ohne weiteres vereinbaren, dass Streitigkeiten beispielsweise an einem der Verfahrensorte gemäß der Schiedsgerichtsordnung der Internationalen Handelskammer, vor dem Londoner Internationalen Schiedsgericht (London Court of International Arbitration) oder auch vor dem Internationalen Schiedsgericht in Singapur (Singapore International Centre of Arbitration) beigelegt werden. Die Frage der Schiedsgerichtsordnung hängt also nicht davon ab, welchem Recht der betreffende Vertrag unterliegt.

2. Die Familie zuerst

Familie und Verwandtschaft sind in der indischen Geschäftswelt von großer Bedeutung, wie ausländische Lieferanten im Laufe ihrer Geschäftsbeziehungen mit indischen Unternehmen unweigerlich feststellen werden. Die meisten indischen Unternehmen befinden sich im Besitz einer „Gründerfamilie“, die in der Unternehmensführung ein erhebliches Mitspracherecht hat. Daher

unterscheiden sich die Verhandlungen mit Familienunternehmen deutlich von denen mit professionell geführten westlichen Unternehmen ähnlicher Größenordnung mit breit gestreuter Kapitalbeteiligung. Bei geschäftlichen Entscheidungen können zum Beispiel Überlegungen wie der Erhalt der Kontrolle innerhalb der Familie, Erbschaftsangelegenheiten oder Arbeitsplätze von Familienangehörigen

eine Rolle spielen. Da es keine echte Trennung zwischen Eigentum und Geschäftsführung gibt, werden die Unternehmen im Wesentlichen nach den Wünschen der Gründer geführt. Handelt es sich bei dem indischen Vertragspartner also um ein Familienunternehmen, ist es ratsam, die Rolle der Familie bei den Verhandlungen zu berücksichtigen.

3. Vereinbarungen schriftlich festhalten und Vollmacht des Geschäftspartners überprüfen

Das indische Vertragsrecht macht die Gültigkeit und Durchsetzbarkeit von Verträgen grundsätzlich nicht von besonderen Formvorschriften abhängig. Doch sollten Liefervereinbarungen immer schriftlich festgehalten und von beiden Vertragsparteien unterzeichnet werden. Denn bestimmte Rechtsvorschriften, zum Beispiel im Bereich der Eigentumsübertragung und des Urheberrechts, schreiben für bestimmte Verträge die Schriftform vor. Außerdem müssen in allen Lieferverträgen Art, Menge und Güte der Produkte sowie Kaufpreis, Zahlungsbedingungen, Lieferbedingungen und Lieferfrist (z. B. in Form der sogenannten INCOTERMS) angegeben werden.

Im Falle der elektronischen Abwicklung von Geschäften kommt nach indischem Recht ein elektronischer Vertrag rechtswirksam zustande, wenn er mit den digitalen Unterschriften der Parteien versehen ist.

Für Verträge in Schriftform wird in sämtlichen indischen Bundesstaaten eine sogenannte Stempelsteuer erhoben. Ihre Höhe ist allerdings von Bundesstaat zu Bundesstaat unterschiedlich. In manchen Fällen ist ein prozentualer Anteil des

Transaktionswerts maßgeblich. Wird die Stempelsteuer nicht oder in nicht ausreichender Höhe gezahlt, kann dies zur Folge haben, dass das betreffende Dokument als gerichtliches Beweismittel nicht zugelassen oder gar beschlagnahmt wird. Daher sollte vor Unterzeichnung eines Liefervertrages die zu entrichtende Stempelsteuer unbedingt geprüft werden. Des Weiteren sollten Exporteure wissen, dass in Indien für bestimmte Arten von Verträgen, zum Beispiel im Zusammenhang mit der Übertragung von unbeweglichen Vermögensgegenständen, eine amtliche Registrierung vorgesehen ist.

Ausländische Lieferanten können auf einfache Weise prüfen, ob ihr indischer Geschäftspartner zum Abschluss des Liefervertrages bevollmächtigt ist. Sämtliche Befugnisse zum Betrieb und zur Führung eines indischen Unternehmens liegen bei dessen Vorstand. Es muss also regelmäßig der Vorstand als Vertragspartei auftreten und die im Namen des Unternehmens unterzeichnende(n) Person(en) bevollmächtigt haben. Üblicherweise überträgt der Vorstand einige Befugnisse auf einen Geschäftsführer des Unternehmens (Managing Director oder Chief Executive Officer) und/oder

– auf niedrigerer Organisationsebene – den Einkaufsleiter, der dann zur Vertragsunterzeichnung berechtigt ist. Daher sollten Sie unbedingt prüfen, ob der Unterzeichner auch unterschreibungsberechtigt ist, indem Sie sich das Protokoll mit dem relevanten Vorstandssitzungsbeschluss oder eine Vollmacht vorlegen lassen. Einzelpersonen können selbst oder durch einen ordnungsgemäß bevollmächtigten Vertreter handeln.



4. Indiens Außenhandelsbestimmungen befolgen und Sonderregelungen nutzen

Der indische Außenhandel wird von der Generaldirektion für Außenhandel (Directorate General of Foreign Trade DGFT) reguliert, die von Zeit zu Zeit die Bestimmungen und Verfahren für den grenzüberschreitenden Handel mit Indien aktualisiert. Exporteure sollten sich über diese Bestimmungen informieren und darauf achten, dass die Anforderungen von ihnen selbst und von ihren indischen Geschäftspartnern erfüllt werden. So wird zum Beispiel verlangt, dass sich alle indischen Importeure und Exporteure vor Aufnahme ihrer Handelsgeschäfte eine amtliche Zulassung mit Zulassungsnummer besorgen, sofern nicht eine Befreiung von der Registrierungspflicht, wie zum Beispiel im Fall der indischen Regierungsstellen und Agenturen der Bundesstaaten, vorliegt.

Darüber hinaus können Exporteure je nach Umfang ihrer Exportgeschäfte den

Status als sogenanntes „Export House“, „Star Export House“, „Trading House“, „Star Trading House“ oder „Premier Trading House“ erlangen. Exporteure mit einem solchen Status genießen bestimmte Vorrechte bei Außenhandelsgeschäften, zum Beispiel die Erteilung von Einfuhr- und Ausfuhrgenehmigungen, die Zollabfertigung auf Basis von Selbstdeklarationen und sonstige Privilegien, auf die später eingegangen wird. Ausländische Lieferanten sollten sich ferner regelmäßig über die aktuellen Bestimmungen des „Bureau of Indian Standards“ informieren, die für Importwaren gelten.

Zudem können Lieferanten wie erwähnt von Sonderregelungen innerhalb der indischen Außenhandelsrichtlinien profitieren. Investitionsgüter können zum Beispiel zollfrei oder zu einem reduzierten

Zolltarif importiert werden, sofern das importierende Unternehmen bestimmten Exportverpflichtungen nachkommt oder in bestimmten Wirtschaftszonen ansässig ist. Des Weiteren können Unternehmen in bestimmten Wirtschaftszonen importierte Waren durch Leasing finanzieren. Unter Umständen sind sie auch von bestimmten Genehmigungspflichten befreit oder können eine vereinfachte Zollabfertigung in Anspruch nehmen. Weitere Sonderregelungen existieren für einzelne Branchen, beispielsweise für die Verarbeitung von Diamanten, Edelsteinen und Schmuck. Mitunter können Importeure von einer Lockerung der Devisenvorschriften profitieren, zum Beispiel im Hinblick auf die Einrichtung von Devisenkonten bei indischen Banken.

5. Prüfen, welche Waren ungehindert importiert werden können und welche nicht

Die meisten Waren können ohne besondere Genehmigung ungehindert aus Indien exportiert oder nach Indien importiert werden, sofern dies nicht den Außenhandelsbestimmungen oder geltenden indischen Rechtsvorschriften widerspricht. Hiervon sind ausgenommen die folgenden drei Kategorien von Importen:

1. Ein Einfuhrverbot besteht für bedrohte Pflanzen- und Tierarten, für Elfenbein und für Kleidungsstücke, die aus Wildtieren hergestellt werden.
2. Einige Waren dürfen nur über bestimmte staatliche Stellen importiert werden. Das gilt zum Beispiel für Weizen (über die staatliche Lagerhaltungsgesellschaft „Food Corporation of India“).
3. Bestimmte Waren dürfen nur mit Einfuhrgenehmigung oder im Rahmen einer öffentlichen Bekanntmachung durch die Generaldirektion DGFT importiert werden, sofern sie nicht als Warenmuster

anerkannt werden. Dazu zählen bestimmte Konsumgüter, Edel- und Halbedelsteine, bestimmte Insektizide, Arzneimittel und Chemikalien, einige Elektronikartikel und bestimmte Güter, deren Produktion Kleinbetrieben vorbehalten ist. Kommen derartige Einfuhrbeschränkungen zur Anwendung, müssen die Anforderungen an die Sondergenehmigung im Hinblick auf Menge, Art der Ware, Wert der Ware und den Mindestpreis erfüllt und darüber hinaus gewährleistet werden, dass die Ware vom Endnutzer importiert wird. Besteht hingegen ein Sonderstatus (siehe Punkt 4), wird die Genehmigung für die Einfuhrgenehmigung automatisch erteilt.

Das DGFT veröffentlicht regelmäßig eine Liste der Waren, die Einfuhrverboten und Einfuhrbeschränkungen unterliegen. Daher sollte jeder ausländische Lieferant, der Lieferungen an indische Kunden plant, klären, ob seine Waren unter eine der drei Kategorien fallen und ob die entsprechenden Anforderungen erfüllt werden. Ist für den Import der Ware eine Einfuhrgenehmigung erforderlich, sollten bereits bei Vertragsschluss mit dem indischen Kunden die Folgen des Fehlens (bspw. bei Nichterteilung, Widerruf, Ablauf) der entsprechenden Genehmigung geregelt werden.



6. Neues Wettbewerbsrecht beachten

Seit kurzem gilt in Indien ein neues Wettbewerbsrecht. Demnach sind Vereinbarungen und Aktivitäten, die den Wettbewerb in Indien erheblich beeinträchtigen oder beeinträchtigen könnten, nicht zulässig. Bei Vereinbarungen und Aktivitäten von Unternehmen, die mit denselben oder mit ähnlichen Waren oder Dienstleistungen Handel treiben, wird grundsätzlich unterstellt, dass sie den Wettbewerb erheblich beeinträchtigen.

Vereinbarungen und Aktivitäten von Unternehmen auf verschiedenen Stufen der Lieferkette sind verboten, wenn sie für wettbewerbswidrig erklärt werden. Dies gilt zum Beispiel für Preisabsprachen, für die künstliche Verknappung oder Zuteilung von Produktions- oder Liefermengen, für die Aufteilung von Kunden oder Vertriebsgebieten oder für Ausschreibungsbetrug. Ausschließlichkeitsklauseln, an Bedingungen geknüpfte Angebote,

Rabatt- und Prämiensysteme und die Verpflichtung zur Einhaltung von Wiederverkaufspreisen in Lieferverträgen können ebenfalls unzulässig sein.

Bei Verstößen gegen das geltende Wettbewerbsrecht kann eine Vertragsauflösung oder eine Vertragsänderung angeordnet oder eine empfindliche Geldstrafe verhängt werden.

7. Eine indische Bank in Devisenfragen zurate ziehen

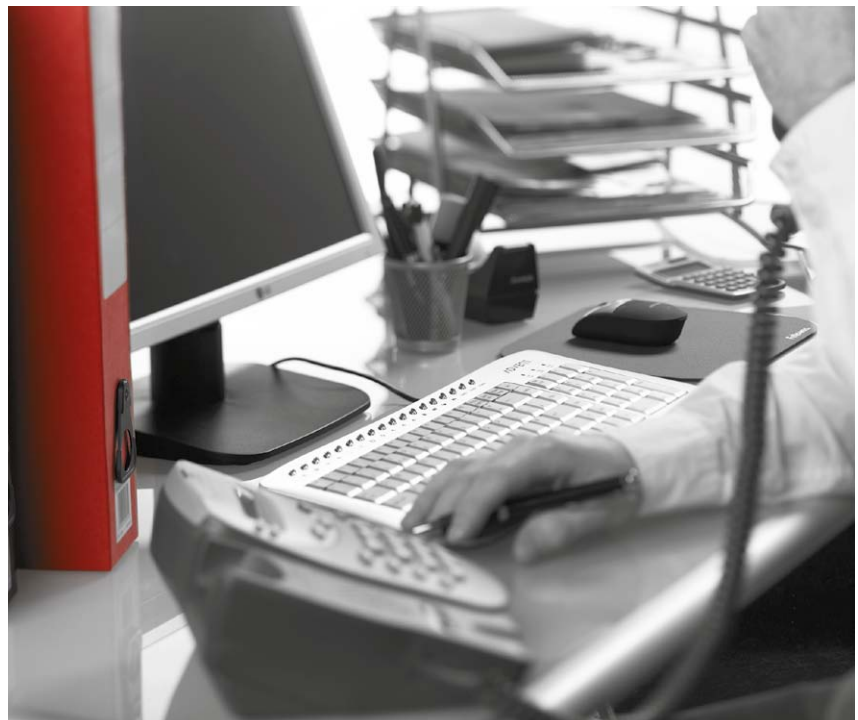
Die Indische Rupie ist eine nicht voll konvertierbare Währung. Bei Devisengeschäften wird generell zwischen Kapitalkonto- und Girokontotransaktionen unterschieden. Kapitalkontotransaktionen wie Investitionen in indische Wertpapiere und Fremdwährungskredite von indischen Unternehmen sind strenger reguliert. Girokontotransaktionen wie Zahlungen für die Einfuhr von Waren und Dienstleistungen nach Indien und Ausfuhren aus Indien sind erlaubt, unterliegen aber in Bezug auf die Zahlungsweise besonderen Vorschriften.

Wichtig ist, dass Transaktionen mit indischen Abnehmern über den ordentlichen Bankenverkehr abgewickelt werden. Andernfalls ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass gegen das indische Devisenrecht und möglicherweise gegen weitere Rechtsvorschriften verstoßen wird.

Die indische Zentralbank, die Reserve Bank of India (RBI), hat viele ihrer Aufgaben in Verbindung mit der Umsetzung der Devisenbestimmungen, insbesondere was Anmeldungen und Erklärungen betrifft, an Banken delegiert,

die über eine spezielle Zulassung für den Devisenhandel verfügen. Ausländische Lieferanten können und sollten sich mit einer dieser Banken in Verbindung

setzen, um sich im Hinblick auf die Devisenbestimmungen, ihre Auswirkungen auf eine geplante Transaktion und das erforderliche Verfahren beraten zu lassen.



8. Eine lokale Niederlassung in Erwägung ziehen

Ggf. sollte der Exporteur die Gründung einer lokalen Niederlassung in Indien zum Zweck der Vermarktung, des Vertriebs oder der Verpackung von Waren beziehungsweise des Ausbaus der Marktanteile oder der Diversifizierung des Produktangebots in Erwägung ziehen.

Für die lokale Präsenz in Indien bieten sich ausländischen Lieferanten zahlreiche Möglichkeiten. Sie reichen von

- der Einrichtung eines Verbindungsbüros mit vorheriger Genehmigung durch die RBI, das die Kommunikation zwischen dem ausländischen Unternehmen und den indischen Kunden gewährleistet, bis hin zur
- Errichtung einer Zweigniederlassung mit vorheriger Genehmigung durch die RBI, welche die Einfuhr und den Großhandel abwickelt.

Komplexere Transaktionen sind

- Equity Joint Ventures mit einem lokalen Partner gemäß den Bestimmungen über ausländische Direktinvestitionen, die für verschiedene Branchen gelten, und unter Einhaltung der Beteiligungsgrenzen für ausländische Investoren, die für indische Unternehmen gelten,

- die Übernahme eines lokalen Unternehmens und in Indien vergleichsweise selten vorkommende, so genannte PIPE-Transaktionen (Private Investment in Public Equity).

Ausländische Direktinvestitionen in indische Unternehmen lassen sich wie folgt klassifizieren:

- absolut verboten (zum Beispiel Investitionen in große Einzelhandelsgesellschaften oder in der Lotterie- und Glücksspielbranche),
- unbeschränkt (in den meisten Industrie- und Dienstleistungsbranchen) oder
- ausländische Investitionen, die auf einen bestimmten Anteil beschränkt oder genehmigungspflichtig sind oder die bestimmten Investitionsbedingungen unterliegen.

In die letzte Kategorie fallen Investitionen in der Versicherungsbranche, der Telekommunikationsbranche, in Rundfunkgesellschaften, in Printmedien, in den Einzelhandel (einschließlich Internethandel), in Banken, Finanzdienstleister, Bauunternehmen, Immobiliengesellschaften, Rüstungsunternehmen, Betreiber von

Kernkraftwerken, Bahnunternehmen, Arzneimittelhersteller sowie in der zivilen Luftfahrt und in bestimmten anderen Branchen, die sich aus Sicht des indischen Staates nicht in ausländischer Hand befinden sollten.

Soll in eine Branche investiert werden, deren Unternehmen sich nicht zu 100% in der Hand ausländischer Investoren befinden dürfen, kommt möglicherweise als einzige Alternative das Joint Venture in Betracht. Ohnehin wählen ausländische Investoren für den Markteintritt in Indien bevorzugt das Joint Venture, da sie sich auf diese Weise die Marktkenntnisse ihres indischen Partners zunutze machen können. Die Verhandlungen mit einem potenziellen indischen Joint-Venture-Partner können kompliziert sein. Viele rechtliche und kulturelle Faktoren sollten sorgfältig betrachtet und berücksichtigt werden, zum Beispiel die Rechte der Anteilseigner, Kündigungsklauseln und Steuerfragen.

Einer etwaigen Investition in ein indisches Unternehmen beziehungsweise dem Kauf von indischen Wertpapieren sollte daher unbedingt eine umfassende rechtliche Beratung vorangehen.

9. Sicherheiten vereinbaren

Das Risiko eines Zahlungsausfalls im Geschäftsverkehr mit indischen Kunden ist nicht per se hoch, weil Waren nach Indien geliefert werden. Dennoch sollte der Lieferant dieselbe Vorsicht walten lassen wie bei Geschäften am heimischen Markt oder an anderen ausländischen Märkten. Zunächst sollte daher die Kreditwürdigkeit des indischen Abnehmers überprüft werden. Zudem ist es gängige Praxis, dass Zahlungen indischer Abnehmer an ausländische Lieferanten abgesichert werden. Die wesentlichen in Indien verfügbaren Sicherungsmittel werden den meisten

Lieferanten bekannt sein, sei es eine Bürgschaft der Muttergesellschaft oder des indischen Unternehmensgründers, eine Bankbürgschaft, ein unwiderrufliches Akkreditiv oder eine Sicherheit in Form einer Hypothek oder eines Pfandes.

Auf welches Sicherungsmittel sich die Parteien auch einigen, in jedem Fall ist entscheidend, im Liefervertrag die Zahlungspflichten klar zu definieren. Besonders wichtig ist dies, wenn Rahmenlieferverträge vereinbart werden und Lieferungen und Zahlungen auf der Grundlage einzelner Bestellungen erfolgen.



10. Forderungen absichern

Wie bei allen Geschäften, für die Zahlungsziele vereinbart werden, und wie in allen anderen Ländern gilt auch in Indien, dass selbst bei Befolgung aller oben genannten Regeln immer ein gewisses Restrisiko des Zahlungsausfalls bestehen bleibt. Sei es, dass der Abnehmer in Zahlungsverzug gerät, unerwartet Insolvenz anmeldet oder Umstände eintreten, auf die keine der Parteien

Einfluss hat und die die Vertragserfüllung unmöglich machen, wie Naturkatastrophen oder eine Neuausrichtung der indischen Außenhandelspolitik.

Daher ist der Lieferant gut beraten, wenn er sich mit einer Kreditversicherung gegen diese Risiken absichert, die sich trotz großer Sorgfalt nicht vermeiden lassen. Eine Kreditversicherung bietet

nicht nur Schutz vor Zahlungsausfällen, sondern verschafft auch Gewissheit über die Identität und Kreditwürdigkeit der potenziellen Kunden. Mit dem Schutz einer Kreditversicherung hat der Lieferant zudem die Möglichkeit, günstigere Zahlungsbedingungen anzubieten, die oftmals der entscheidende Faktor für den Zuschlag des Kunden sind.

“Wir denken englisch und handeln indisch.“

Diese Bemerkung von R. Gopalakrishnan, dem Geschäftsführer von Tata Sons, bringt das auf den Punkt, was jeder begreifen muss, der mit indischen Unternehmen erfolgreich Handel treiben will. Wer sich am indischen Markt behaupten will, sollte bestimmte Besonderheiten des indischen Geschäftslebens beachten und einige der dort üblichen Geschäftspraktiken übernehmen, wenn es darum geht, die Geschäftsbeziehungen mit Firmenkunden zu pflegen, mit indischen Anbietern in Wettbewerb zu treten und in der Wahrnehmung der indischen Verbraucher einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Im Folgenden seien einige Besonderheiten genannt:

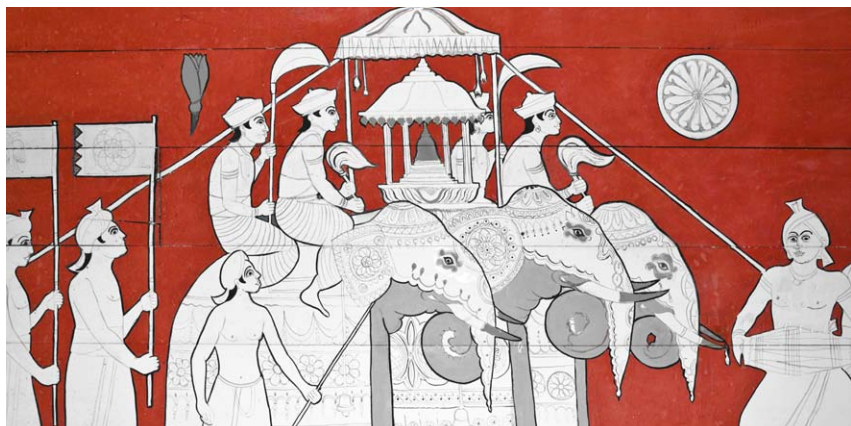
Wirtschaftsleben Indiens zahlt es sich aus, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren oder bürokratische Hindernisse zu überwinden.

- **Kreativität:** indische Unternehmen sind seit jeher gezwungen, effizient zu arbeiten, Produkte und Dienstleistungen mit einem hohen Nutzwert zu entwickeln und sie zu erschwinglichen Preisen anzubieten. Dieser Herausforderung müssen sich ausländische Wettbewerber stellen.

Indien ist ein riesiges Land, das ausländischen Unternehmen, die bereit

sind, sich mit der vorherrschenden Mentalität und Geschäftskultur auseinanderzusetzen, ebenso riesige Möglichkeiten bietet. In diesem Bericht wurde die Bedeutung der Familie im indischen Geschäftsleben hervorgehoben, die gar nicht hoch genug eingeschätzt werden kann. Laut einer Studie von Credit Suisse werden zwei Drittel der börsennotierten Unternehmen in Indien immer noch von Familien geführt, auch wenn sich die Situation allmählich ändert. Die Unternehmensstruktur des potenziellen Geschäftspartners gibt Aufschluss darüber, wie man bei Verhandlungen am besten vorgehen sollte.

- Die Unternehmen werden hierarchisch geführt, Entscheidungen werden von der Unternehmensleitung getroffen, von den Führungskräften werden klare, detaillierte Anweisungen erwartet, die nicht in Frage gestellt werden.
- Der Pflege der Geschäftsbeziehungen kommt große Bedeutung zu: Meetings können zwanglos, ausgedehnt und von reichlich Small Talk geprägt sein.
- Flexibilität und Anpassungsfähigkeit: im oft frustrierenden und unbeständigen



Atradius bedankt sich bei der internationalen Anwaltskanzlei Clifford Chance für die wertvolle Mitwirkung an dieser Publikation. Die hier erläuterten zehn Grundsätze dienen gemäß Clifford Chance der allgemeinen Information über die für Lieferverhältnisse mit indischen Abnehmern maßgeblichen rechtlichen Rahmenbedingungen. Sie stellen jedoch keine Rechtsberatung dar und können eine eingehende Prüfung des Einzelfalls nicht ersetzen.

Weitere Atradius Publikationen, die ebenfalls für Sie von Interesse sein könnten, stehen auf unserer Website www.atradius.de kostenlos zum Download bereit.

Atradius NV 2012

Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. Insbesondere wird keinerlei Gewähr oder Garantie – weder ausdrücklich noch implizit – übernommen in Bezug auf die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität der hierin enthaltenen Informationen oder die aus deren Verwendung abgeleiteten Resultate. Jegliche Haftung von Atradius, mit Atradius verbundenen Unternehmen, Geschäftspartnern, Vertretern oder Mitarbeitern für Schäden und Folgeschäden, die auf Entscheidungen beruhen, die im Vertrauen auf die in diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

Atradius Kreditversicherung
Niederlassung der Atradius Credit Insurance N.V.
Opladener Straße 14
50679 Köln
Deutschland
Tel: +49 221 2044-4000
Fax: +49 221 2044-4144
E-Mail: info.de@atradius.com

Internet: www.atradius.de