

Geschäfte trotz Kulturschocks

Wenn Deutsche mit Indern handeln, prallen Welten aufeinander

VON UNSEREM MITARBEITER
HOLGER SCHINDLER

Der Handel zwischen Deutschland und Indien hat sich in den vergangenen fünf Jahren fast verdoppelt, von 7,6 Milliarden Euro 2005 auf 13,1 Milliarden Euro 2009. Auch Unternehmen aus der Region Freiburg entdecken den Subkontinent mehr und mehr als Absatz- und als Beschaffungsmarkt (siehe Infobox), gerade auch auf dem Feld der erneuerbaren Energien. „Doch nicht selten gibt es erst einmal Missverständnisse und Enttäuschung“, sagt Iris Becker. Die Freiburgerin berät Firmen im deutsch-indischen Wirtschaftsverkehr und hilft ihnen, den Kulturschock zu überwinden.

„Wenn ich auf Messen in Indien unterwegs bin, sind da meistens auch Firmen aus Südbaden, zum Beispiel oft ganz kleine Maschinenbauer“, erzählt Iris Becker. Die 53-Jährige kennt Indien seit 1989 – damals kam sie als Entwicklungshelferin auf den Subkontinent – und berät seit dem Jahr 2000 mit ihrer Firma „Let's bridge IT“ deutsche Unternehmen, die mit Indien Geschäfte machen, und indische Unternehmen, die hierzulande Fuß fassen wollen.

„Zunächst sind die meisten hoch motiviert und sehen die Chancen in Indien“, sagt Iris Becker. Doch man unterschätze die kulturellen Unterschiede. Beispiele: Inder machen laut Becker höchst ungern Geschäfte ohne echte, persönliche Beziehung. Und sie haben ein anderes Zeitver-

ständnis, sehen Deadlines eher als groben Orientierungspunkt und sie sagen selten direkt nein – der Gesprächspartner muss die Ablehnung erspüren. Das führe auf deutscher Seite oft zu Enttäuschungen. Die Inder wiederum empfinden die deutsche Direktheit oft als peinlich oder gar aggressiv. „Dabei bietet Indien ungeheure Möglichkeiten – etwa als Markt für die Solarwirtschaft oder als Partner bei IT-Vorhaben“, so Becker. Die indische Regierung fördere mit großem Nachdruck den Ausbau des Energiesektors und setze auf Solar-, Wind- und Biogas-Nutzung. Vom 14. bis 16. Dezember findet die zweite indische „Intersolar“-Fachmesse in Mumbai statt, die von der Freiburger Messgesellschaft FWTM mitveranstaltet wird.

Um den deutsch-indischen Austausch zu verbessern, gründet Becker nun, unterstützt von der Industrie und Handelskammer, die Freiburger Ausgabe des „German-Indian Round Table“. Der Freiburger „Round Table“ soll wie seine bundesweit knapp 15 Pendanten Menschen zusammenbringen, die ein starkes wirtschaftlichen und persönliches Interesse an Indien haben. Alle zwei Monate treffen sich so deutsche und indische Unternehmer und Führungskräfte zum Erfahrungsaustausch in lockerer Atmosphäre.

Der Gründungsabend des German-Indian Round Table Freiburg ist am Mittwoch, 24. November, 19 Uhr, im Lokal „Mas Y Mas“, Adelhauser Klosterplatz, Freiburg. Teilnehmerbeitrag: 50 Euro. Anmeldung unter ☎ 0761 / 4539839.



Geschäftsfrau und Kulturexpertin in einem: Iris Becker sorgt als Beraterin und Vermittlerin dafür, dass die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen hiesigen und indischen Firmen besser funktionieren.

FOTO: THOMAS KUNZ

INFO

REGIONALER INDIENHANDEL

Die IHK in Freiburg kann zwar keine konkreten Zahlen zu den Wirtschaftsbeziehungen regionaler Unternehmen mit Indien nennen. Allerdings sei das Interesse der Mitglieder in jüngerer Zeit

so stark angewachsen, dass im Jahr 2009 eigens ein Indien-Stammtisch eingerichtet wurde – mit insgesamt Dutzenden Teilnehmern. Eine ganze Reihe von Firmen aus der Region habe mittlerweile Niederlassungen in Indien.

hos