

Ergebnisbericht Digitale Geschäftsanbahnung Indien für Hersteller von technischen Textilien und branchenrelevanter Produktionstechnologie

Vom 13.03.2023 bis zum 17.03.2023 führte die Deutsch-Indische Handelskammer, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), eine Digitale Geschäftsanbahnung nach Indien durch. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU.

Hauptziel des Projekts war es, den 9 teilnehmenden deutschen Firmen individuelle Geschäftskontakte und Kontakte zu relevanten Stakeholdern in Politik, Wirtschaft und Forschung zu vermitteln. Neben der Vernetzung mit Stakeholdern und der Vermittlung potentieller Geschäftspartner diente das Projekt außerdem dazu, den Teilnehmenden einen Einblick in die Chancen, Dynamik und Besonderheiten des indischen Marktes zu vermitteln.

Der erste Delegationstag, Montag, stand ganz im Zeichen der Informationsvermittlung, um den Projektteilnehmern einen ersten Einblick in den – für sie neuen – indischen Markt zu vermitteln, sie zu wichtigen Institutionen und Angeboten der deutschen Außenwirtschaftsförderung zu informieren und bestmöglich auf das Programm der anstehenden Delegation vorzubereiten. Nach einer Begrüßung der Teilnehmenden durch das Projektteam der AHK und einem kurzen Überblick über das anstehende Programm haben alle teilnehmenden Firmen sich und ihr Produkt kurz vorgestellt.

Anschließend hat ein Referent der GTAI die Teilnehmenden zu den wichtigsten wirtschaftlichen Eckdaten des indischen Zielmarktes sowie zum Markterschließungsprogramm des BMWK informiert. Im Anschluss an das Briefing wurde mit allen Referenten eine kurze technische Probe mit der verwendeten Plattform durchgeführt, um einen reibungsfreien Ablauf der Präsentationsveranstaltung am nächsten Tag sicher zu stellen.

Nach einer kurzen Pause ging es direkt weiter mit einem interkulturellen Training, das von der AHK Indien durchgeführt wurde. Denn selbst wenn man alle Zahlen und Fakten zum indischen Markt kennt, gibt es einen Aspekt, der oft übersehen wird, der aber entscheidende Auswirkung auf den Geschäftserfolg haben kann: die Besonderheiten der indischen (Arbeits-)Kultur. Beim interkulturellen Training ging es daher darum, die Teilnehmenden in einer nicht-öffentlichen Session mit den Spezifika des indischen Marktes und der Realität von „doing business in India“ bestmöglich vertraut zu machen: Wie knüpfe ich Geschäftskontakte? Wie verhalte ich mich am besten im Gespräch mit dem indischen Partner? Welche Fettnäpfchen sollte ich auf jeden Fall vermeiden? Ist das weiße Hemd Pflicht? Was darf auf keinen Fall in meiner Präsentation gezeigt werden? Und was hat Ganesha mit meinem Unternehmenserfolg zu tun?

Am zweiten Tag hatten die deutschen Firmen während der digitalen Präsentationsveranstaltung die Möglichkeit, ihr Unternehmen dem indischen Zielpublikum von knapp 100 interessierten Teilnehmern vorzustellen und ihre Sichtbarkeit im indischen Markt zu erhöhen. Das Webinar wurde mit Grußworten von Vertretern des BMWK, der Deutschen Botschaft, der AHK Indien, der Indian Technical Textiles Association und der Landesregierung von Andhra Pradesh, die jeweils einen kurzen Überblick über die eigenen Aktivitäten und ihre Rolle im Ökosystem technische Textilien gaben eröffnet. Abgerundet wurde die Einführung von einer Präsentation des deutschen Fachverbands für Technische Textilien, IVGT e.V., in dem sowohl die Stärken der deutschen Textilindustrie als auch das Potential deutsch-indischer Zusammenarbeit verdeutlicht wurden. Anschließend präsentierten die deutschen teilnehmenden Firmen in einer je 10-minütigen Präsentation ihre Produkte. Dabei wurde die große Anwendungsvielfalt technischer Textilien erneut deutlich: Im ersten Teil standen verschiedene Endanwendungen technischer Textilien im Vordergrund. Von edlen Federbetten über Gurtgewebe, Kabelschutz, Schutzkleidung und Produktmarkierungslösungen war alles dabei. Im zweiten Teil lag der Fokus auf Produktionstechnologie für technische Textilien: Neben Maschinen für die Herstellung von Vliesstoffen und Ingenieursdienstleistungen für die Herstellung von Spezialfasern wurden dem indischen Fachpublikum Stickmaschinen für die Herstellung hochwertiger technischer Textilien vorgestellt.

Durchführer:

Bevor die Teilnehmer am dritten Delegationstag in ersten individuellen B2B-Meetings ausgewählte indische Firmen virtuell trafen, gab es am Vormittag zunächst nochmal eine gemeinsame Sitzung mit dem Fachverband, Indian Technical Textiles Association (ITTA), bei der verschiedene Experten ausgewählte Sektoren des indischen Textilmarktes – medizinische Textilien, Composite, Schutztextilien und Transportwesen - genauer vorstellten und für Fragen der Teilnehmenden zur Verfügung standen. Abgerundet wurde das Tagesprogramm mit einer „Chai&Chat-Session“, bei der sich die Teilnehmer untereinander bei einer Tasse Tee (oder Kaffee) zu den Erfahrungen und offenen Fragen des vorangegangenen Tages austauschen konnten.

Die B2B-Meetings wurden am Donnerstagvormittag fortgesetzt, um mögliche Optionen für Kollaborationen und geschäftliche Zusammenarbeit auszuloten. Anschließend waren alle Delegationsteilnehmer zum „Best-Practice-Exchange“ eingeladen, bei dem die deutschen Firmen die Möglichkeit zu einem direkten Austausch mit dem Geschäftsführer von Wilhelm Textiles India Pvt. Ltd. hatten, der nach einer kurzen Firmenvorstellung exklusiv „aus dem Nähkästchen geplaudert“ und von seinen Erfahrungen als deutscher Geschäftsführer einer indischen Unternehmensniederlassung gesprochen hat – ein direkter Einblick in interkulturelle Unterschiede und „Doing Business“ in der Praxis!

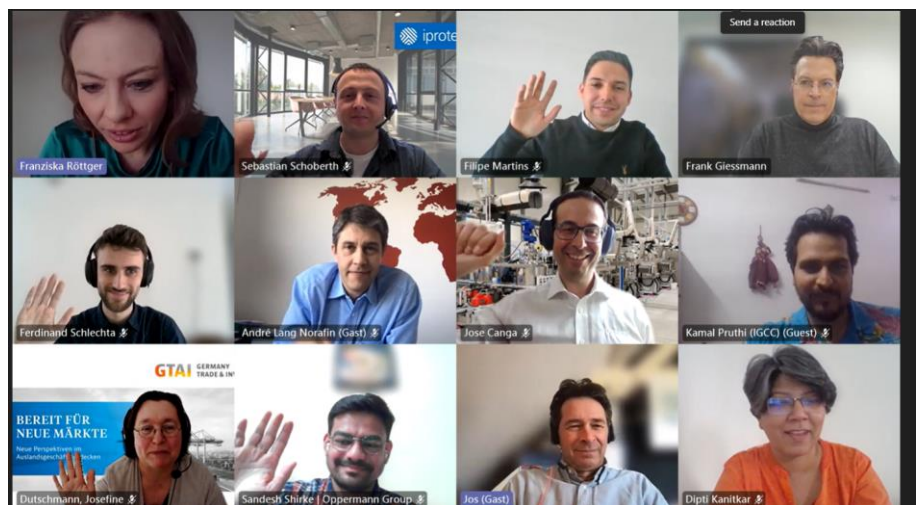
Am letzten Delegationstag lag der Fokus auf Forschung und Entwicklung im indischen Textilsektor. Hier haben die staatlichen Forschungsinstitute SITRA, ATIRA und NITRA ihre Aktivitäten in unterschiedlichen Anwendungsfeldern technischer Textilien vorgestellt, einen Einblick in den aktuellen Stand der anwendungsorientierten Textilforschung in Indien gegeben und mit den Herstellern deutscher Produktions-technologien Kooperations-möglichkeiten eruiert.

Den Abschluss der Delegationswoche bildete das gemeinsame Debriefing, bei dem das Organisationsteam der AHK die Woche noch einmal gemeinsam mit allen Teilnehmenden Revue passieren ließ und das weitere Vorgehen erläuterte.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die beiden Kernziele des Projekts – Markteinblick und Vernetzung – auch im digitalen Format durchaus verwirklicht werden konnten.

Mit der Unterstützung der AHK hatten die Teilnehmer selbst vom deutschen Schreibtisch aus die Möglichkeit, den indischen Markt kennenzulernen, wichtige lokale Kontakte zu knüpfen und das eigene Netzwerk zu etablieren oder zu vertiefen – der Grundstein für weitere deutsch-indische Geschäftspartnerschaften ist daher in jedem Fall gelegt.

Die [Projektübersicht](#) für das Jahr 2023 steht zum Download bereit. Aktuelles rund um das Markterschließungsprogramm kann unter [Termine und Veranstaltungen des Markterschließungsprogramms](#) recherchiert werden.



Kontakt

Franziska Röttger, franziska.roettger@indo-german.com
Deutsch-Indische Handelskammer
Citadellstr. 12, 40213 Düsseldorf, Deutschland

Bildnachweis: AHK Indien

Durchführer:



Indo-German Chamber of Commerce
Deutsch-Indische Handelskammer
Mumbai · Delhi · Kolkata · Chennai
Bengaluru · Pune · Düsseldorf