

Außenwirtschaft



# Tipps für das erfolgreiche Indiengeschäft

Exklusiv für VDMA-Mitglieder





# Tipps für das erfolgreiche Indiengeschäft

Exklusiv für VDMA-Mitglieder

Derzeit verläuft das Indiengeschäft für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau erfreulich. 2021 legten die Lieferungen nach Indien um nahezu 30 Prozent zu und kompensierten damit die Verluste aus dem Pandemiejahr 2020. Und dieser positive Trend hielt auch 2022 weiter an. Die Lieferungen der deutschen Maschinenbauindustrie stiegen im Vergleich zum Vorjahr um nahezu 40 Prozent weiter an. Damit festigt Indien seine Position als zweitwichtigster Absatzmarkt und Investitionsstandort in Asien. Die aktuellen Reibungsflächen Europas mit China verbunden mit dessen Null-Covid-Politik, die Invasion Russlands in die Ukraine sowie andere disruptive Elemente verstärken den Drang der mittelständischen Unternehmen unserer Industrie, das Geschäft zu diversifizieren beziehungsweise Risiken zu verteilen. All dies lässt Indien und seine Marktmöglichkeiten verstärkt in den Fokus rücken. Und die VDMA-Mitgliederversammlung in Indien im September 2022 in Pune zeigte deutlich, dass auch der lokale Maschinen- und Anlagenbau derzeit sehr zuversichtlich ist. Für Unternehmen, die ihre Präsenz in Asien weiter ausbauen wollen, können sich somit in Indien vielfältige Geschäftschancen ergeben.

Allerdings können sich beim Aufbau von deutsch-indischen Geschäftsbeziehungen durch die spezifische Landes-, Arbeits-, und Unternehmenskultur Schwierigkeiten ergeben. Darüber hinaus unterschätzen ausländische Investoren häufig die Besonderheiten des indischen Marktes.

Die VDMA-Publikation „Tipps für das erfolgreiche Indiengeschäft“ unterstützt Sie bei Ihrem Indien-Engagement und dient Ihnen darüber hinaus in einem nicht immer einfachen Umfeld als Orientierungshilfe. Fundierte Kenntnisse und eine sorgfältige Vorbereitung bilden die Voraussetzungen, um Geschäftschancen zu erhöhen, bestehende Risiken zu mindern und somit den Erfolg in Indien nachhaltig zu sichern.

# Inhalt

Informationsbeschaffung	3
VDMA vor Ort	4
Vorbereitung	6
Zeitverständnis	7
Kommunikation „Made in India“	8
Suche nach einem Vertriebspartner	9
Gründung einer Niederlassung	10
Rekrutierung indischer Mitarbeiter	11
Messen zur Markterschließung nutzen	12
Produktpiraterie in Indien	14
Lieferverträge mit indischen Partnern	15
Inverkehrbringen von Maschinen und Anlagen	16
Logistik	18
INCOTERMS gezielt einsetzen	19
Exportfinanzierung und Hermesdeckung	21
Hinweise zur Zollabwicklung	24
Hinweise zur Exportkontrolle	26
Besteuerung von Arbeitnehmern	28
Besteuerung von Montagetätigkeiten und technischen Dienstleistungen	29
Korruptionsprävention	31
Arbeitskosten	33
Internetadressen	34
Kontakte	35

# Informationsbeschaffung

Zur Vorbereitung jedes Indien-Engagements dienen zunächst umfangreiche Informationen zur aktuellen wirtschaftlichen Situation in Indien.

Darüber hinaus verfügen VDMA-Fachverbände über zusätzliche Informationen aus wichtigen indischen Kundenbranchen.

Gerne unterstützen Sie die VDMA Außenwirtschaft sowie andere VDMA-Abteilungen dabei mit:

- Wirtschaftsinformationen
- Sektor- und Brancheninformationen (VDMA Indien-Verteiler)
- Germany Trade & Invest (GTAI), Branchenberichte externer Quellen etc.
- Newsletter, Studien und Umfragen (z. B. Konjunkturumfrage 2022)
- Informationen über Marktzugangsbedingungen (technische Vorschriften etc.)
- VDMA-Statistikdatenbank (VDMA-Website: myVDMA/Statistikdatenbank)

## **Kontakt** zum Thema Länderfragen

Oliver Wack  
VDMA Außenwirtschaft  
Telefon +49 69 6603-1444  
E-Mail [oliver.wack@vdma.org](mailto:oliver.wack@vdma.org)

## VDMA vor Ort

Der VDMA ist in Indien seit über 20 Jahren vor Ort vertreten und unterhält derzeit vier Verbindungsbüros in Bangalore, Kolkata, New Delhi (Noida) und Mumbai unter dem Dach einer eigenen Servicegesellschaft (VDMA India Service Pvt. Ltd.).

Direktor Rajesh Nath, seit 2000 für den VDMA in Indien tätig, koordiniert die einzelnen Standorte. Ansprechpartner im VDMA-Büro in Bangalore ist Hr. S. Manohar, in New Delhi (Noida) Hr. Rijoy Sengupta, in Kolkata Hr. Sandip Roy und Ansprechpartnerin für den VDMA in Mumbai ist Fr. Rupashri Das.

Die VDMA-Büros agieren als Brückenköpfe für unsere Industrie nach Indien. Sie helfen nicht nur bei Anfragen von Mitgliedsunternehmen, die bereits in Indien etabliert sind, sondern stehen natürlich auch für Anfragen von Firmen, die noch nicht in Indien aktiv sind, gerne zur Verfügung. Wo es in Indien an Transparenz mangelt, da helfen die Büros mit Marktinformationen und Marktverständnis gerne weiter. Dies schließt Fragen zur Einfuhr, Standort- oder Geschäftspartnerwahl, Messen, Gehaltsniveau oder regionale Besonderheiten mit ein.

Die Finanzierung der VDMA-Büros in Indien erfolgt über beteiligte VDMA-Fachverbände sowie die Abteilung Außenwirtschaft. Daher erbringen die VDMA-Verbindungsbüros individuelle Leistungen (Organisation regelmäßiger Erfahrungskreise in Indien, Recherche für Industrieberichte etc.) für die nachfolgenden Sektoren:

- Antriebstechnik
- Bau- und Baustoffmaschinen
- Fluidtechnik
- Holzbearbeitungsmaschinen
- Kunststoff- und Gummimaschinen
- Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen
- Robotik und Automation
- Textilmaschinen
- Verfahrenstechnische Maschinen und Apparate

Die VDMA-Tochtergesellschaft **VDMA India Services Pvt. Ltd.** bietet unter anderem die nachfolgenden kostenpflichtigen Sonderleistungen an:

- Produktspezifische Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Bonitätsauskünfte
- Organisation von Pressekonferenzen und „Roadshows“

## Tipps

- Informieren Sie sich über die umfangreichen Leistungen der VDMA-Büros vor Ort. Beschreibung und Preise einzelner Leistungen können Sie direkt im VDMA-Büro Bangalore oder bei der VDMA-Abteilung Außenwirtschaft erfragen.
- Das VDMA-Büro Mumbai veröffentlicht im Auftrag der VDMA Außenwirtschaft regelmäßig das Rundschreiben „Indian Economic and Industrial Scenario“, das VDMA-Mitgliedsfirmen kostenlos erhalten. Interessierte Mitglieder können sich über den Link <https://www.vdma.org/newsletter> für den Indienverteiler registrieren.
- Für Exportmanager, Niederlassungsleiter und leitendes Personal vor Ort bieten die VDMA-Büros verschiedene Plattformen für den Austausch innerhalb der Branche an. Dazu zählen die regelmäßigen „India Management Meetings“ der Fachverbände oder auch gemeinsame Treffen im Umfeld von Messen vor Ort. Interessierte Firmenvertreter wenden sich hierzu bitte direkt an Rajesh Nath ([rajesh.nath@vdmaindia.org](mailto:rajesh.nath@vdmaindia.org)).

# Vorbereitung

Indiens kulturelle Rahmenbedingungen sind komplex und unterscheiden sich teilweise erheblich von denen Deutschlands. Um eine funktionierende Zusammenarbeit mit indischen Geschäftspartnern aufbauen zu können, ist es hilfreich, unterschiedliche Wertesysteme, historische Einflüsse oder auch bestehende Werte im Umgang miteinander zu verstehen. Selbstverständlich können die nachfolgenden Stichworte nicht den individuellen Einzelfall vollständig widerspiegeln.

## Grundlegendes Wertesystem

- Kollektives Bewusstsein auf Kaste bzw. Familie vorrangig
- Ausgeprägtes Hierarchiedenken
- Vorgesetzte „führen“ und „beschützen“
- Privat- und Arbeitswelt sind nicht strikt getrennt
- Spiritualität – Glaube an Karma

## Tipps

- Aufgrund des straffen Hierarchiedenkens ist der Geschäftsführer/Inhaber oftmals der alleinige Entscheider.
- Für Termine Zeitpuffer einplanen – Infrastruktur berücksichtigen.
- Erste geschäftliche Verhandlungen führen eher in Ausnahmefällen zum Abschluss. Eine ausgeprägte „Aufwärmphase“, auch mit privaten Themen, ist einzuplanen.

Zur Vertiefung in diesen Themenkomplex organisiert die VDMA Außenwirtschaft in unregelmäßigen Abständen einen Workshop exklusiv für Mitglieder, der sich ausschließlich den sogenannten „weichen Faktoren“ im Indien-Geschäft widmet. Informationen erhalten Interessierte in der VDMA Außenwirtschaft ([dina.cabraja@vdma.org](mailto:dina.cabraja@vdma.org)).



## Zeitverständnis

Die westliche Zeitauffassung wird üblicherweise mit der Überschrift „linear“ versehen. Die lineare Zeitvorstellung beschreibt Zeit als einen fortschreitenden Strom, der sich von seinem Anfangspunkt aus kontinuierlich auf den Endpunkt zubewegt. Dies bedeutet, dass in der westlichen Kultur Zeit als ein knappes (nicht mehr wiederkehrendes!) Gut angesehen wird und somit „optimal“ genutzt werden muss. Dies ist ein Grund dafür, dass zum Beispiel deutschen Gesprächspartnern die Einhaltung von Terminen bzw. Pünktlichkeit durchaus wichtig sind.

In Indien existiert ein anderes Zeitkonzept, wodurch gerade bei längerfristigen Projekten Schwierigkeiten entstehen können. Indien denkt „polychronistisch“. Dies bedeutet, dass Zeit als wiederkehrend verstanden wird und somit, überspitzt ausgedrückt, „täglich neu“ zur Disposition gestellt werden kann. Insofern kann es bei der Abwicklung von längerfristigen Projekten immer wieder zu Missverständnissen und Schwierigkeiten kommen.

Dieser unterschiedliche Ansatz hat in Indien zum Beispiel Auswirkungen auf:

- Tempo und Rhythmus des Arbeitsstils
- Projektabwicklung

### Tipps

- Berücksichtigen Sie in der Abwicklung von Projekten, dass die in Deutschland gewohnte gradlinige Bearbeitung einzelner Projektvorhaben nicht immer durchzuhalten ist.
- Diskussionen und Gespräche können „in Kreisen“ verlaufen, das heißt bereits für Sie scheinbar abgeschlossene Themen kommen wieder „auf den Tisch“.
- Legen Sie enge Kontrollzeiträume fest, um frühzeitig auf eventuelle Schwierigkeiten reagieren zu können.

## Kommunikation „Made in India“

In jeder Sprachgemeinschaft gibt es unterschiedliche kulturelle Regeln, wie ein bestimmter Inhalt mitgeteilt wird. Hierbei sind manche Regeln deutlich, andere jedoch nur aus dem Kontext heraus erklärbar und somit nicht immer den jeweiligen Gesprächspartnern bewusst. Erfolgreiche interkulturelle Kommunikation setzt jedoch Kenntnisse von spezifischen kulturellen Regeln voraus.

Im Bereich verbale Kommunikation gibt es kulturelle Unterschiede zwischen Indien und Deutschland. In Deutschland bestimmt üblicherweise allein die benutzte Wortauswahl den Inhalt des Gesagten. In Indien sind hierbei noch sehr stark der Kontext und die Körpersprache zu berücksichtigen.

Darüber hinaus besteht im Vergleich zur indischen Gesellschaft ein unterschiedliches Ausmaß an offen gezeigter Emotionalität. Die indische Gesellschaft akzeptiert durchaus, starke Gefühlsregungen offen zu zeigen. Dies trifft explizit auch für das geschäftliche Umfeld zu. Allgemein ist zu beobachten, dass sich durch die intensivere Einbindung indischer Unternehmen in internationale Geschäftstätigkeiten die indische Geschäftskultur der westlichen annähert. Allerdings bleiben zahlreiche „Reibungsflächen“ bestehen.

### Problemfelder

- „Traditionelle Inder“ und „moderne Inder“ bestimmen gleichermaßen die Geschäftswelt
- Differenzierung zwischen Zustimmung bzw. Verneinung von Sachverhalten
- Einordnung von emotionalen Reaktionen

### Tipps

- Informieren Sie sich rechtzeitig mittels interkultureller Seminare – fundierte Kenntnisse sichern den Erfolg.
- Stellen Sie sich bei Verhandlungen auf „Missverständnisse“ ein. Ziehen Sie „Schleifen“ in die Kommunikation ein, um eine Überprüfung des von Ihnen verstandenen Inhalts vorzunehmen.
- Achten Sie verstärkt auf Gestik und Mimik.

## Suche nach einem Vertriebspartner

Lokale Vertriebspartner sind, als Vorstufe zur eigenen Niederlassung, wichtige Multiplikatoren zur strategischen Erschließung des indischen Marktes.

### Problemfelder

- Zu Beginn der Vertriebspartnersuche muss zunächst ein Vertriebskonzept mit klar definierten Zielen stehen. Hieraus lässt sich das konkrete Anforderungsprofil des indischen Vertriebspartners ableiten. Für Indien sind hierbei auch die regionalen Unterschiede und sprachlichen Gegebenheiten mit einzu-beziehen.
- Die Suche nach einem geeigneten lokalen Vertreter, der den jeweiligen Anforderungen des deutschen Unternehmens entspricht, sollte gründlich durchgeführt werden. Diese Suche ist oftmals zeit- und kostenintensiver als geplant. Nehmen Sie sich Zeit und testen Sie zunächst die versprochenen „guten Verbindungen“!
- In der Regel wird kein Vertriebspartner das gesamte Land abdecken können. Achten Sie daher auf die Thematik „Exklusivität“ bei möglichen Vereinbarungen.

### Tipps

- Messen und Konferenzen als Kontaktplattform nutzen. Treffen Sie keine voreilige Entscheidung aufgrund eines Erstkontakts. Aussagen potenzieller Partner bezüglich Ausstattung, Branchenwissen, Firmenstrategie etc. sollten bei einem Firmenbesuch überprüft werden.
- Unterstützung bei der Vertretersuche bieten unter anderem auch die VDMA-Büros in Indien.
- Nehmen Sie Kontakt auf mit deutschen Unternehmen vor Ort, um Informationen und Erfahrungen auszutauschen. Den Erfahrungsaustausch mit anderen VDMA-Mitgliedsunternehmen, die bereits in Indien ansässig sind, erleichtert die VDMA-Datenbank „Auslandsniederlassungen“, auf die VDMA-Mitgliedsunternehmen über die VDMA-Startseite unter dem Reiter „myVDMA“ Zugriff haben.

## Gründung einer Niederlassung

Zahlreiche deutsche Unternehmen starten ihr Engagement in Indien zunächst mit reinen Exportgeschäften. Im nächsten Schritt wollen sich die Firmen vor Ort stärker engagieren und gründen zum Beispiel ein eigenes Vertretungsbüro oder eine Servicegesellschaft. Darüber hinaus haben viele Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau inzwischen die Möglichkeit genutzt, 100%ige Tochtergesellschaften zur Produktion bzw. Montage eigener Produkte zu etablieren.

Hierbei zeigt sich, dass sich Unternehmen zu Beginn teilweise nur unzureichend mit der Frage nach dem richtigen Standort in Indien auseinandersetzen. Im Falle der Gründung eines „Joint Venture“ folgen ausländische Firmen oft dem Ratschlag des zukünftigen Partners bzw. engagieren sich gleich ohne weitere intensive Prüfung am Standort desjenigen. Wer sich allerdings mit der Gründung eines Unternehmens in Indien beschäftigt, sollte sich immer wieder die Größe und Unterschiedlichkeit des Landes vor Augen halten.

Eine sorgfältige Vorbereitung sollte unbedingt die regionalen und lokalen Aspekte mit einbeziehen. Befragungen von bereits in Indien ansässigen internationalen Firmen haben gezeigt, dass einige Unternehmen nach aktuellen Gesichtspunkten nicht wieder den jetzigen Standort wählen würden.

Darüber hinaus besteht im Sektor Maschinenbau in Indien die Möglichkeit, sich an einem lokalen Unternehmen zu beteiligen beziehungsweise dieses zu übernehmen.

### Problemfelder

- Standort der Niederlassung
- Form der Niederlassung: Tochtergesellschaft oder Joint Venture?

### Tipps

- Falls es „Cluster“ einer wichtigen Abnehmerbranche in bestimmten indischen Bundesstaaten gibt, sollten dortige Standorte natürlich in die engere Auswahl einbezogen werden. Die Nähe zum Kunden kann in der Analyse z. B. infrastrukturelle Nachteile der jeweiligen Region aufwiegen. Sind für Projekte immer wieder staatliche Stellen in die Entscheidungsfindung eingebunden, kann es sich lohnen, eigene Projekt-Aktivitäten eventuell durch ein Verbindungsbüro in Delhi zu flankieren.
- Den Erfahrungsaustausch mit anderen VDMA-Mitgliedsunternehmen, die bereits in Indien ansässig sind, erleichtert die Übersicht der VDMA Außenwirtschaft „Auslandsniederlassungen von VDMA-Mitgliedsunternehmen in Indien“, die auf der Homepage unter dem Reiter „myVDMA“ abrufbar ist. Auch eine Teilnahme an den „India Management Meetings“ einzelner Fachverbände kann hilfreich sein.

## Rekrutierung indischer Mitarbeiter

Nach der Entscheidung zur Gründung einer Repräsentanz bzw. Niederlassung folgt als zweiter Schritt die Rekrutierung indischer Mitarbeiter. In Indien erfolgt die Besetzung von Leitungsfunktionen in der Regel durch lokale Kräfte.

„Entrepreneurship“ ist in Indien kein unbekanntes Wort und so prägen Familienunternehmen beispielsweise auch die indische Maschinenbauindustrie. Eine Herausforderung stellt jedoch der Rekrutierungsbedarf insbesondere für das mittlere Management sowie für Fachkräfte in der Produktion dar.

### Problemfelder

- Entsprechend der wachsenden Zahl ausländischer Unternehmensniederlassungen steigt auch die Nachfrage nach mehrsprachigen, international erfahrenen und gut ausgebildeten lokalen Führungskräften und Mitarbeitern.
- Insbesondere der Blue-Collar-Bereich gibt Anlass zur Sorge. Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen sind in der Regel unabdingbar, da nach Kenntnis des VDMA nur rund 5 Prozent der indischen Absolventen eine qualifizierte Berufsausbildung erhält. In Regionen mit hoher Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen wie Pune/Mumbai, Bangalore/Coimbatore oder auch Ahmedabad und Chennai müssen sich mittelständische Unternehmen auf die Bindung ihrer Mitarbeiter besonders konzentrieren.

### Tipps

- Stellen Sie sich darauf ein, dass erfahrene Mitarbeiter mit hohem technischen Know-how sehr gesucht sind.
- Insbesondere in den Ballungszentren sollten Sie darauf gefasst sein, dass qualifizierte Mitarbeiter abgeworben werden.
- Unterstützung bei der Personalsuche bieten auch die VDMA-Büros vor Ort. Führungskräfte für das mittlere Management oder auch Mitarbeiter mit Produktionskenntnissen können auch über Anzeigen oder mit Beraterunterstützung rekrutiert werden.

## Messen zur Markterschließung nutzen

Messen spielen eine wichtige Rolle zur Unterstützung der Absatzbemühungen der deutschen Maschinenhersteller in Indien. Zahlreiche Erfahrungen aus dem Mitgliederkreis belegen, dass die Beteiligung an einer Maschinenbaumesse – entsprechend gut vorbereitet – sehr hilfreich für die Markterschließung sein kann.

Auch hier ist der für Asien generell geltende Grundsatz zu beachten: Einmal ist keinmal. Auch bei Messen ist wiederholte Präsenz unbedingt erforderlich. Bis zu Beginn der Pandemie war die Messewirtschaft in Indien auch dabei, den Entwicklungsrückstand zu anderen Messemärkten aufzuholen. Nur wenige Veranstaltungen und Messestandorte waren mit internationalen Standorten vergleichbar. Dies gilt auch für Service- und Dienstleistungsangebote rund um Messen.

Die Kommunikation mit Veranstaltern und Dienstleistern ist schwierig, die Dienstleistungs- und Standbauangebote den lokalen Gegebenheiten entsprechend. Zumindest bis 2020 gab es in vielen Maschinenbaubranchen zahlreiche miteinander konkurrierende Veranstaltungen, die um Aussteller und Besucher kämpften. Es bleibt abzuwarten, ob die Pandemie eine Marktberreinigung bewirkt. Bei einem Land der Größe Indiens ist aber auch zu bedenken, dass Messen zumeist nur einen lokalen oder regionalen, aber so gut wie nie den nationalen Markt ansprechen.

### Problemfelder

- Flexible Preisgestaltung für indische und westliche Aussteller
- Eingeschränkte geografische Reichweite von Messen
- Teilweise entwicklungsbedürftige Infrastruktur und Serviceangebote rund um Messen
- Große kulturelle Differenzen zwischen Indien und Deutschland

## Tipps

- Messeselektion ist unerlässlich. Eine Orientierungshilfe bieten hier die branchenbezogenen Messeinformationen der VDMA-Fachverbände sowie der VDMA-Messekalender, der in der Abteilung Außenwirtschaft angefordert werden kann ([christine.doehler@vdma.org](mailto:christine.doehler@vdma.org)) sowie die VDMA-Messedatenbank (<https://www.vdma.org/events-trade-fairs>).
- Strategische Besucherwerbung und Messekonzepte den Erfordernissen des indischen Marktes anpassen.
- Fragen Sie lokale Partner (Kunden, Vertreter) nach aktuellen Entwicklungen in der Messelandschaft.
- Günstige Konditionen des Bundes und der Bundesländer prüfen – vor allem Leitmessen werden gefördert. Messen im Programm des Bundes sind in der VDMA-Messedatenbank gekennzeichnet. Die Angebote des Bundes sind vor allem auch wegen der professionellen Unterstützung durch deutsche Organisatoren empfehlenswert.
- Eine eigenständig organisierte Messebeteiligung sollte nur bei entsprechender Erfahrung in Indien (z. B. eigene Niederlassung oder Vertreter vor Ort) in Erwägung gezogen werden.
- Über eine Niederlassung vor Ort oder einen lokalen Vertreter können die zumeist deutlich günstigeren indischen Ausstellungsflächen eingekauft werden. Prüfen Sie aber die Positionierung in den Hallen im Hinblick auf die Besucherströme.
- Pro-aktives Messemarketing: Ausführliche Informationen besorgen, wenn möglich: Messe erst als Besucher ansehen.
- Bei wichtige Vertragsabschlüssen: Presse einladen.
- Technische Seminare durchführen, um Kundenbindung zu schaffen und zu fördern.

### Kontakt

#### zum Thema Messen

Dr. Alexander Koldau

VDMA Außenwirtschaft

Telefon +49 69 6603-1434

E-Mail [alexander.koldau@vdma.org](mailto:alexander.koldau@vdma.org)

## Produktpiraterie in Indien

Indien ist aus Sicht des VDMA bislang eher ein nachgeordneter Quell für gefälschte Produkte in der Maschinenbaubranche. Die Studie Produktpiraterie 2018 des VDMA zeigt, dass Indien hinsichtlich Produktfälschungen nach wie vor aber Bedeutung hat und daher in einer Schutzrechtsstrategie zumindest berücksichtigt werden sollte. Das Land kann dabei auf einen recht ausgewogenen rechtlichen Schutzrahmen hinsichtlich des geistigen Eigentums zurückgreifen.

### Problemfelder

- Regelungen im gewerblichen Rechtsschutz sind zum Teil nicht besonders positiv bzw. weitreichend für Schutzrechtsinhaber ausgestaltet
- Gerichtsentscheidungen sind nicht immer vorhersehbar bzw. werden „contra legem“ getroffen
- Verfahren sind oftmals langwierig und erfordern einen langen Atem

### Tipps

- Kerntechnologie und Know-how sollten möglichst nicht aus der Hand gegeben werden.
- Geheimhaltungsvereinbarungen sind grundsätzlich ein probates Mittel, um neben einer vertraglichen Grundlage für eventuelle Streitigkeiten auch eine gewisse Sensibilität beim Geschäftspartner zu schaffen.
- Schutzrechte sollten auch in oder für Indien angemeldet werden – ohne solche Anmeldungen wird ein Vorgehen gegen Produktpiraten fast unmöglich sein.
- Eigene Anmeldungen des geistigen Eigentums verhindern zudem eine Anmeldung durch Dritte.
- Seit 2013 können Markenmelder den Schutz ihrer Marke über das sogenannte „Madrider Markenabkommen“ auf Indien erstrecken, ohne einen eigenen Antrag beim indischen Patent- und Markenamt zu stellen.
- Die VDMA-Rechtsabteilung in Frankfurt kann Kontakte zu Anwälten vor Ort herstellen.

### Kontakt

#### zum Thema gewerblicher Rechtsschutz in Indien

Friedrich Philipp Becker

VDMA Recht

Telefon +49 69 6603-1904

E-Mail [friedrich-philipp.becker@vdma.org](mailto:friedrich-philipp.becker@vdma.org)



## Lieferverträge mit indischen Partnern

Das Rechtssystem Indiens hat seinen Ursprung in der englischen Rechtstradition und es gelten die allgemeinen Grundsätze des Common Law.

Indien ist kein Mitgliedsstaat des Wiener UN-Übereinkommens über den internationalen Warenkauf (CISG). Das UN-Kaufrecht kann jedoch durch eine wirksame Rechtswahlklausel Anwendung finden. Grundsätzlich kann das auf Verträge anwendbare Recht frei bestimmt werden.

Bei Vertragsverletzungen („breach of contract“) sieht das indische Vertragsrecht Schadensersatzansprüche vor. Wird eine wesentliche Vertragsbestimmung („condition“) verletzt, so besteht auch ein Rücktrittsrecht. Ein Recht auf Nachbesserung ist dagegen grundsätzlich nicht vorgesehen. Da im indischen Recht das Prinzip der Privatautonomie gilt, können vertragliche Pflichten, zum Beispiel Haftungsregelungen, weitgehend frei zwischen den Vertragsparteien verhandelt und im Interesse des Lieferanten begrenzt werden.

Der Eigentumsvorbehalt ist als Sicherungsmittel nicht sehr gebräuchlich. Zur Sicherung des Kaufpreises können andere Sicherungsmittel (z. B. Banksicherheiten) gewählt werden.

Ein großes Problem in Indien ist die chronische Überlastung indischer Gerichte, welche zu jahrelangen Verfahrensdauern führen können. Die Anerkennung und Vollstreckung deutscher Gerichtsurteile ist grundsätzlich möglich. In der Regel ist dies jedoch ausgesprochen langwierig und hindert den Vertragspartner nicht daran, in der gleichen Sache ein indisches Gericht anzurufen. Von der vertraglichen Vereinbarung eines indischen oder deutschen Gerichtsstandes sollte daher abgesehen werden.

Da Indien auch Mitglied des New Yorker Übereinkommens von 1958 über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche ist, empfiehlt sich der Abschluss einer Schiedsvereinbarung.

### Tipps

- Treffen Sie eine klare Rechtswahl in Lieferverträgen.
- Achten Sie bei der Vertragsgestaltung darauf, alle wesentlichen Rechte und Pflichten möglichst ausführlich und klar im Vertrag zu regeln, da die Auslegung des Vertrages sich eng am Vertragswortlaut orientiert.
- Alle Rechtsordnungen sind käuferfreundlich. Für Verkäufer empfehlen sich Haftungsbegrenzungen, insbesondere hinsichtlich von Folgeschäden, z. B. gemäß der ORGALIM-Bedingungen S 2012 bzw. ORGALIM SI 2014. Besuchen Sie hierzu die Homepage des VDMA-Verlags: [www.vdma-shop.de](http://www.vdma-shop.de).
- Sofern Know-how übertragen wird, sollte eine Geheimhaltungsvereinbarung getroffen werden.
- Statt der Vereinbarung eines ordentlichen Gerichts empfiehlt sich, insbesondere aus Gründen der leichteren Vollstreckbarkeit, eine Schiedsvereinbarung zugunsten einer internationalen Schiedsorganisation.

### Kontakt zum Thema Lieferverträge

Anette Binder  
VDMA Recht  
Telefon +49 69 6603-1491  
E-Mail [anette.binder@vdma.org](mailto:anette.binder@vdma.org)

## Inverkehrbringen von Maschinen und Anlagen

Für Indien sind im Bereich der technischen Regeln derzeit keine Vorschriften bekannt, die von den in Europa bekannten Regularien in der Sache massiv abweichen würden. Unternehmen, die Maschinen oder Anlagen nach europäischen oder internationalen Normen oder Standards bauen (dies betrifft nicht nur die bloße Fertigung des Geräts, sondern auch dessen Installation, Inbetriebnahme etc.), sollten mit dem Inverkehrbringen dieser Geräte in Indien daher keine grundsätzlichen Probleme haben.

Weiterhin ist nicht auszuschließen, dass es im Umgang mit lokalen Behörden oder Organisationen zu Sonderanforderungen oder Sonderwünschen kommt. Dies ist regelmäßig weniger in landesweit geltenden Gesetzen – oder generellen Handelshemmnissen – begründet, sondern eher auf Missverständnisse bei der Auslegung technischer Vorschriften durch regionale Behördenvertreter zurückzuführen.

Dennoch sind nachfolgende Punkte in Zusammenhang mit dem Maschinen- und Anlagenbau für Indien von Bedeutung:

- In Indien existiert kein konsistentes Regelwerk zur Sicherheit von Maschinen. Mindestanforderungen werden über die Regularien der Arbeitssicherheit gestellt – zusätzlich zu den Betreibervorgaben. Dies macht die Festlegung der jeweiligen Verantwortlichkeiten oftmals kompliziert. Führende Regelwerke zur Arbeitssicherheit sind der Factories Act von 1948 und der Mines Act von 1952. Diese Gesetze betreffen die Sicherheit und Gesundheit der Arbeitnehmer. Zusätzlich hat das indische Arbeitsministerium (Ministry of Labour & Employment) weitere 42 Gesetze (Acts) erlassen, die Wohlergehen und Gesundheit der Arbeitnehmer sowie deren faire Bezahlung sicherstellen sollen.
- Im Bereich der „Druckgeräte“ gibt es für unbeheizte Behälter keine explizite Druckbehältervorschrift (also kein Gesetz ähnlich dem deutschen ProdSG). In der technischen Umsetzung (sprich: bei den Normen) ist man eher angelsächsisch geprägt, d. h. der amerikanische ASME-Code oder der British Standard (PD 5500) dürften historisch für den Bau von Druckbehältern am weitesten verbreitet sein; aber auch die europäischen harmonisierten Normen EN 13445/13480 oder selbst das deutsche AD 2000-Regelwerk werden meist problemlos anerkannt.
- Im Gegensatz hierzu gibt es für Dampfkessel ein eigenes Gesetz, und zwar den „Indian Boiler Act“. Dieser existiert bereits seit 1923 und wurde seitdem mehrfach Revisionen und Ergänzungen unterzogen.
- Elektrische Betriebsmittel, die im ex-geschützten Bereich eingesetzt werden sollen, müssen durch einen „Chief Controller of Explosives“ geprüft und zugelassen werden (CCoE-Zulassung). Gesetzliche Grundlage sind die Petroleum Rules des Ministry of Petroleum and Natural Gas von 2002. Internationale Zertifikate (IECEx und ATEX) ausländischer Prüflabore werden meist problemlos anerkannt.
- Im Bereich der produktbezogenen Umweltanforderungen gelten seit 2018 neue Energieeffizienzvorgaben für Elektromotoren. Einerseits fußt die indische Norm IS 12615-2011 im Grundsatz auf den internationalen Energieeffizienznormen der IEC 60034-Serie. Andererseits enthält sie aber regulatorische Besonderheiten, die von europäischen Elektromotorenherstellern verpflichtend einzuhalten sind.

- Die Produktzertifizierung des Bureau of Indian Standards (BIS) mit dem entsprechenden Prüfzeichen (BIS ISI Mark) ist für eine ganze Reihe von Produkten verpflichtend. Dazu gehören z. B. elektrische Haushaltsgeräte, Nahrungsmittel, Dieselmotoren, Automobilzubehör, medizinische Geräte und seit 2018 auch Elektromotoren. Zur Verwendung des BIS ISI Mark, das für den früheren Namen der Normungsorganisation (Indian Standards Institute) steht, müssen ausländische Unternehmen eine Zertifizierung gemäß „Foreign Manufacturers Certification“ Scheme (FMCS) erfolgreich durchlaufen haben.
- Für den Export gebrauchter oder instandgesetzter Investitionsgüter und Maschinen nach Indien wird ein Chartered Engineer Certificate (CEC) benötigt. Mit diesem Zertifikat bestätigt der Exporteur, dass die Restnutzungsdauer der gebrauchten Ausrüstung mindestens 80 % des vergleichbaren Neuprodukts beträgt. Das Zertifikat muss von einer zugelassenen Zertifizierungsstelle im Exportland ausgestellt werden.

#### Problemfelder

- Herstellung und Betrieb sind – anders als in der EU – nicht strikt voneinander getrennt geregelt
- Anforderungen verpflichtender Drittzertifizierungen müssen beachtet und erfüllt werden

#### Tipps

- Sorgfältig planen:  
Beachten Sie, dass die Energieversorgung starken Schwankungen unterliegen kann. Gerade bei der Versorgung mit Elektrizität können erhebliche Spannungsschwankungen auftreten.
- Verlässliche Partner vor Ort finden:  
Zahlreiche Informationen können nur durch den Kunden in Indien belastbar in Erfahrung gebracht werden. Bestimmte Nachweise oder Anträge dürfen nur von einem indischen Bevollmächtigten des ausländischen Herstellers gestellt werden.

#### Kontakt

##### zum Thema Inverkehrbringung

Hermann Wegner  
VDMA Umwelt und Nachhaltigkeit  
Telefon +49 69 6603-1899  
E-Mail hermann.wegner@vdma.org

Thomas Noll  
VDMA Umwelt und Nachhaltigkeit  
Telefon +49 69 6603-1895  
E-Mail thomas.noll@vdma.org

Thorsten Gehrke  
VDMA Umwelt und Nachhaltigkeit  
Telefon +49 69 6603-1959  
E-Mail thorsten.gehrke@vdma.org

Dr. Frank Wohnsland  
VDMA Verfahrenst. Maschinen und Apparate  
Telefon +49 69 6603-1399  
E-Mail frank.wohnsland@vdma.org

# Logistik

Wie in vielen Ländern außerhalb Europas werden in Indien an die Logistikkonzepte besondere Anforderungen gestellt. Die Infrastruktur insbesondere zwischen den einzelnen Wirtschaftszentren ist noch im Aufbau. Bevorzugtes Transportmittel mit ca. der Hälfte der Gütertransporte ist die Straße. Über die Schiene wird nur knapp ein Viertel des Aufkommens abgewickelt. Die Transporte über Straße oder Schiene können auch auf kürzeren Distanzen mehrere Tage dauern.

Indien ist ein aufstrebendes, aber uneinheitliches Land mit 29 Bundesländern und 5 „Union Territories“ und noch auf dem Weg zu einem „Single Market“, wie ihn Europäer vielleicht erwarten. Die Wahl des richtigen See- oder Flughafens ist daher von besonderer Bedeutung, um z. B. Transporte quer durch Indien zu vermeiden.

Zahlreiche Speditionsunternehmen haben sich mit eigenen Niederlassungen oder im Rahmen von Kooperationen vor Ort etabliert.

## Problemfelder

- Noch keine mit europäischen Verhältnissen vergleichbare Infrastruktur. Diese ist erst im Aufbau und es fehlen staatliche Maßnahmen zu deren Verbesserung. So gibt es kaum zuverlässige Verbindungen zwischen den Wirtschaftszentren und das stetig anwachsende Verkehrsaufkommen führt zu langen Laufzeiten und Verspätungen im Güter- und Personenverkehr. Innerhalb der Städte gibt es zudem nur einen begrenzten Lieferverkehr.
- Die Logistik stößt sehr schnell an Grenzen
- Mangel an Fachkräften im Logistikbereich
- Unterschiedliche Landessprachen behindern teilweise die Kommunikation

## Tipps

- Machen Sie sich ein Bild über die Transportwege, die Laufzeiten und kalkulieren Sie insbesondere die dadurch entstehenden Zusatzkosten für Lagerhaltung (Puffer).
- Suchen Sie sich verlässliche Partner mit Erfahrung und Niederlassungen in allen relevanten Regionen des Landes.
- Ihr Partner sollte möglichst über eine Abfertigungslizenz als „Customs House Agent“ (CHA) und nachweislich über erfahrene Mitarbeiter verfügen.
- Wichtig sind auch direkte und feste Ansprechpartner.

## Incoterms gezielt einsetzen

Da Indien noch nicht über eine im Vergleich zu Europa leistungsfähige Infrastruktur verfügt, sollte man sich auf Incoterms-Klauseln beschränken, die für Sie als Verkäufer oder Einkäufer die geringsten Risiken mit sich bringen.

Bei den nachfolgenden Erläuterungen setzen wir voraus, dass der jeweilige Geschäftspartner die Incoterms und die Möglichkeiten kennt, die ihm die jeweiligen Klauseln bieten.

Inzwischen sind die überarbeiteten Incoterms 2020 erschienen. Diese beinhalten keine grundlegenden, eher moderate Veränderungen für eine bessere Nutzbarkeit der Klauseln. Zudem bleibt die jeweils in den Verträgen vereinbarte Fassung für die Lieferung weiter relevant, vorausgesetzt diese ist mit Nennung der Jahreszahl (Incoterms 2010) klar definiert worden.

### Problemfelder

- In zahlreichen Unternehmen gibt es keine klaren Regeln zum Einsatz der Incoterms. Daher werden bei Projekten immer wieder für das eigene Unternehmen ungünstige Klauseln vereinbart, die dazu führen, dass über die Incoterms-Klauseln festgelegte Pflichten nicht erfüllt werden können. Dies könnte dann sogar dazu führen, dass der Käufer den Vertrag ohne Konsequenzen für ihn selbst annullieren kann.
- Die Neuerungen der modernen Incoterms in den Fassungen 2000/2010 bzw. der neuen 2020 sind in Indien kaum geläufig. Bekannt sind vor allem FOB, CFR und CIF, die aber nur für den konventionellen Schiffstransport konzipiert sind. Diese sogenannten Schiffs-klauseln sind für Containertransporte (auch über See) oder den Lufttransport ungeeignet und führen immer wieder zu Problemen bei der Abwicklung von Kaufverträgen.
- Die Klauseln für den Containertransport oder Lufttransport, also FCA, CFR oder CIP können aber meist nicht umgesetzt werden. Mit dem üblichen Einsatz der Schiffs-klauseln – vor allem FOB und CIF – entstehen potentielle Risiken bei der Abwicklung von Kaufverträgen, die ggfs. hingenommen werden müssen.
- Indische Unternehmen werden – wie auch in anderen vergleichbaren Regionen – versuchen, das eigene Risiko zu minimieren und deshalb beispielsweise D-Klauseln wählen. Da bei den D-Klauseln der Verkäufer erst geliefert hat, wenn die Ware beim Kunden eintrifft, sind alle D-Klauseln problematisch, zumal hier auch steuerliche Aspekte berücksichtigt werden müssen. Der Umsatz kann erst bei erfolgter Lieferung gebucht werden. Zur Lösung steuerlicher Probleme mit den Ausfuhren – Stichwort Verbringungsnachweis – werden leider vermehrt seitens der europäischen Steuerbehörden auch D-Klauseln ohne Rücksicht auf deren negative Auswirkungen für den Ausführer vorgegeben.
- Viele Firmen haben sich bislang noch nicht intensiv mit den Incoterms befasst. So kommt es oft zu gravierenden Fehlern: Keine eindeutige Festlegung von Lieferort und Gefahren- sowie Kostenübergang, keine eindeutige Festlegung auf die Incoterms selbst und die anzuwendende Version (alle Versionen der Incoterms dürfen vereinbart werden), so dass Streitfälle vorprogrammiert sind.

## Tipps

- Legen Sie eine Auswahl von Klauseln fest, die vom Verkauf ohne weitere Nachfrage verwendet werden können. Nutzen Sie möglichst nur Klauseln wie FCA, CPT oder CIP, die für alle Verkehrsträger geeignet sind. Auch DAP wäre geeignet, wobei hier zu beachten ist, dass die Lieferung erst mit Auslieferung direkt an den Kunden erfolgt und in der Regel vorher die vom Käufer durchzuführende Abfertigung zum freien Verkehr erfolgen muss. Das kann ggfs. die rechtzeitige Lieferung verhindern. Die neu gefasste Klausel DPU (delivered at Place unloaded) – entstanden aus der Klausel DAT (delivered at Terminal) – sollte nur eingesetzt werden, wenn der Verkäufer vor Ort die Entladung mit eigenem Personal ohne Unterstützung des Käufers und dessen Personal und Equipment sicherstellen kann. Diese Klausel bietet sich vor allem dann an, wenn die gelieferte Maschine vom Verkäufer montiert und in Betrieb genommen werden soll. Dann ist in der Regel auch das für die Entladung benötigte Personal und Equipment vorhanden – häufig sind das auch vom Verkäufer beauftragte Dienstleister.
- DDP (Delivered Duty Paid) sollte – wenn überhaupt – nur zum Einsatz kommen, wenn der Käufer vertraglich verpflichtet werden kann, die Verzollung in seinem Namen zu beantragen und alle hierfür notwendigen Unterlagen zur Verfügung stellt (Anmerkung: Weltweit können nur in den USA von den sogenannten Nichtgebietsansässigen, also in der Regel den Verkäufern, Zollanträge gestellt werden. In allen anderen Ländern kann dies nur der Käufer).
- Definieren Sie möglichst eindeutig den Lieferort/Gefahrenübergang, ggfs. den bei den C-Klauseln separaten Kostenübergang, die einzusetzende Klausel und die Version der Incoterms (am besten die aktuelle 2020er Fassung).

### Kontakt

#### zum Thema Logistik und Incoterms

Valerie Saueremann

VDMA Betriebswirtschaft

Telefon +49 69 6603-1193

E-Mail [valerie.saueremann@vdma.org](mailto:valerie.saueremann@vdma.org)

# Exportfinanzierung und Hermesdeckung

Die Bundesregierung stellt für Lieferungen nach Indien staatliche Exportkreditgarantien, auch Hermesdeckungen genannt, zur Verfügung. Zwei Angebote sind von besonderer Bedeutung: Zum einen die Sammeldeckung für kurzfristige Zahlungsziele, zum anderen die Absicherung von Finanzierungen an indische Kunden.

## In Deutschland

werden staatliche Exportkreditgarantien, von der Euler Hermes Aktiengesellschaft verwaltet. Die deutsche Exportkreditversicherung „Export Credit Agency“ richtet sich nach den Regeln der OECD, was die Gebühren für die Länder- und Kundenrisiken, zulässige Zahlungsbedingungen und Mindestzinsen betrifft.

## Deutscher Warenursprung

Hermesdeckungen richten sich an deutsche Exporteure, deren Produkte einen deutschen Warenursprung (Nichtpräferenzierter Ursprungsbegriff) haben. Relevant ist die wesentliche Be- und Verarbeitung des Exportguts in Deutschland. Dabei muss der deutsche Anteil mindestens die Hälfte des Exportauftragswertes betragen. In der deutschen Exportkreditversicherung können ausländische Zulieferungen oder im Bestellerland entstandene Kosten (örtliche Kosten) bis maximal 49 % des Auftragswertes mitversichert werden.

## Hermesgeschäft für Indien stagniert

Das Indiengeschäft für Maschinen und Anlagen wird üblicherweise auf Akkreditivbasis abgewickelt. Dieser Zahlungsabsicherung, ob bestätigt oder unbestätigt, sollte im Indiengeschäft stets der Vorrang eingeräumt werden. Die Nachfrage nach hermesgedeckten Finanzierungen für Indien ist weiter rückläufig. 2020 betragen die abgesicherten Exportkredite noch 89 Mio. Euro, die Kurzfristabsicherungen lagen bei 245 Mio. Euro. Aufgrund der Regularien der Reserve Bank of India unterliegen die hermesgedeckten Finanzierungen landesspezifischen Auflagen, denen nur in enger Zusammenarbeit mit deutschen Banken und Hermes entsprochen werden kann.

Die Hinweise zur staatlichen Hermesdeckung können in dieser Publikation nur auf die Besonderheiten im Hinblick auf Indien hinweisen, ersetzen aber nicht die ausführliche Schulung durch Hermes-Berater. Über das Grundverständnis des Förderinstrumentes hinaus benötigt der Exporteur eine präzise Kenntnis der Regularien der Hermesdeckung, ohne deren Einhaltung der Deckungsschutz gefährdet ist.

## Finanzierungsalternativen

Hermes stuft Indien in die Länderkategorie 3 ein. Für Indien besteht eine offene Deckungspolitik ohne Begrenzung durch einen Plafond. Im Vordergrund steht die Bonitätsprüfung des Kunden bei Finanzierungen. Bei mittel- und langfristigen Geschäften mit dem privaten Sektor erfolgt eine „verschärfte Bonitätsprüfung“. Im Zweifelsfall sind Bank- oder dingliche Sicherheiten erforderlich.

### 1. Dingliche Sicherheiten

Reicht die Bonität des Kreditnehmers nicht aus oder sind in starkem Maß Verpfändungen des Anlagevermögens erkennbar, fordert Hermes für indische Kreditnehmer die Vereinbarung von dinglichen Sicherheiten. Erste Hinweise zur Vertragsgestaltung mit Sicherheiten finden sich auf der Länderinformationsseite des AGA-Portals <https://www.agaportal.de/laenderinfo/land/indien>

### 2. Ausfuhrpauschalgewährleistung

Hierbei handelt es sich um eine interessante Rahmenpolice für Maschinen, die immer wieder an dieselben Besteller geliefert werden. Es handelt sich um eine Sammeldeckung mit Andienungspflicht.

### 3. Direkter hermesgedeckter Finanzkredit an Kunden in Indien

Große indische Konzerne haben testierte Bilanzen nach internationalen Standards und kommen als direkte Kreditnehmer hermesgedeckter Finanzkredite aus Deutschland in Frage. Die Untergrenze für dieses Finanzierungsmodell sehen Banken mittlerweile tendenziell bei 10 Mio. Euro. Das Hermesentgelt ist abhängig von der Bonitätseinstufung des Käufers.

### 4. Bank zu Bank hermesgedeckter Finanzkredit

Die Regularien der indischen Zentralbank untersagen indischen Banken die Kreditaufnahme im Ausland. Daher sind Bank zu Bank Kredite nicht möglich.

### 5. Isolierter Finanzkredit (ohne Antrag des Exporteurs)

Exportfinanzierungen werden heute zunehmend auch von Importeuren direkt bei den Banken nachgefragt, auch für Geschäfte, die der Exporteur nicht beim Bund mit einer Hermesdeckung absichert. Daher spricht man von der isolierten Finanzkreditdeckung von Hermes. Der Exporteur ist gleichwohl mit im Boot, denn Hermes bewilligt eine Finanzkreditdeckung nur unter der Voraussetzung, dass ein förderungswürdiges Exportgeschäft finanziert wird. VDMA und Bankenverband haben daher Grundsätze zum Umgang mit hermesgedeckten isolierten Finanzkrediten entwickelt. Diese können im VDMA angefordert werden. Exporteure müssen ihre Mitwirkung bei isolierten Finanzkrediten sehr sorgfältig prüfen. Hermes genehmigt diese Finanzierung nur, wenn der Maschinenbauer eine sogenannte Verpflichtungserklärung gegenüber Hermes unterschreibt.



## 6. Hermesgedeckter Lieferantenkredit

Bei Lieferungen mit einem Zahlungsziel über zwei Jahre können prinzipiell sogenannte Lieferantenkredite mit Hermesabsicherung in Frage kommen. In diesen Fällen räumt der Exporteur ein Zahlungsziel an den Kunden auf Bonitätsbasis ein, sichert die Forderung bei Hermes ab und lässt sie durch eine deutsche Bank ankaufen.

Der hermesgedeckte Lieferantenkredit eignet sich nur für sehr erfahrene Exporteure, da die Unternehmen folgendes benötigen:

- Unternehmensinternes Know-how zur rechtlichen Ausgestaltung des Lieferkreditvertrages
- Prüfung, ob in Indien devisenrechtliche Auflagen zu beachten sind
- Stellung geeigneter dinglicher Sicherheiten im Einzelfall (in Zusammenarbeit mit lokaler Kanzlei)

Zudem kann nicht automatisch von einer Bereitschaft deutscher Banken ausgegangen werden, solche Kredite zu refinanzieren. In der Praxis wird das Modell für Indien seltener genutzt.

### Informationen

Zur Länderbeschlußlage:

<https://www.agaportal.de/laenderinformationen/laenderseiten/indien>

Zu Finanzierungslösungen von hermesgedeckten Lieferantenkrediten Forfaitierungsleitfaden für Exporteure – Best Practice Tipps:

<https://www.agaportal.de/news/beitraege/forfaitierungsleitfaden>

## Tipps

- Die Deckungsmöglichkeiten für Indien hängen stark von der Bonität des Kunden ab.
- Die regulatorischen Anforderungen der Hermesdeckung sind anspruchsvoller geworden, insbesondere sind die Obliegenheiten aus der Verpflichtungserklärung und die Auszahlungsvoraussetzungen für Finanzkredite zu nennen.
- Unternehmen sollten frühzeitig bei Banken und Hermes die Möglichkeiten der Exportfinanzierung klären.

### Kontakt

#### zum Thema Exportfinanzierung

Dr. Susanne Engelbach

VDMA Außenwirtschaft

Telefon +49 69 6603-1446

E-Mail [susanne.engelbach@vdma.org](mailto:susanne.engelbach@vdma.org)

## Hinweise zur Zollabwicklung

In der Theorie entspricht die Zollabwicklung in Indien internationalen Standards, die Praxis ist jedoch häufig eine andere. Immer wieder kommt es bei der Importabwicklung zu nicht kalkulierbaren Verzögerungen, bedingt vor allem durch Kapazitätsengpässe bei der indischen Zollverwaltung. Auch wenn die Außenhandelspolitik Indiens in den letzten Jahren einer gewissen Liberalisierung unterlag, sind immer noch im internationalen Vergleich hohe Schutzzölle anzutreffen.

### Problemfelder

- Import und Export nur durch registrierte Importeure möglich
- Neben Zöllen (für Maschinenbauprodukte in der Regel zwischen 5 % und 10 %) werden beim Import noch die Goods and Service Tax (GST, Normalsatz 18 %) sowie eine Social Welfare Surcharge (SWS; 10 % des Zollbetrages) erhoben; in Summe hohe Einfuhrabgabenbelastung
- Bei Importen durch verbundene Unternehmen aufwendiges Verfahren zur Überprüfung der in Rechnung gestellten Preise
- Bürokratische Hürden bei der Einfuhr von Gebrauchtmaschinen; in der Regel „Chartered Engineer Certificate“ erforderlich
- Streitigkeiten mit den Zollbehörden extrem bürokratisch und zeitaufwändig
- Carnet-ATA-Verfahren nur für Ausstellungsgüter für Messen, nicht jedoch für Berufsausrüstung
- Bei Holzverpackungen Behandlung und Markierung nach ISPM Nr. 15 erforderlich

## Tipps

- Einfuhrabgaben können recherchiert werden unter <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/home> => My Trade Assistant
- Rechtzeitig vor dem Versand der Ware sorgfältige Prüfung, welche Dokumente in welcher Form erforderlich sind, z. B. über Kunden, Spediteur, Access2Markets-Dataseite (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/de/home> => Verfahren und Formalitäten)
- Abwicklung mit einem indien erfahrenen Spediteur möglichst mit eigener Niederlassung vor Ort
- Das „Merkblatt über gewerbliche Wareneinfuhren Indien (Stand 2/2018)“ von Germany Trade & Invest kann beim Ansprechpartner angefordert werden.
- Homepage des indischen Zolls unter: <https://www.cbic.gov.in/index>.

## Kontakt

### zum Thema Zollfragen

Olaf Engelbert

VDMA Außenwirtschaft

Telefon +49 69 6603-1120

E-Mail [olaf.engelbert@vdma.org](mailto:olaf.engelbert@vdma.org)

## Hinweise zur Exportkontrolle

Indien wird in der Exportkontrolle oft falsch eingeschätzt. Entweder wird Indien überkritisch behandelt, so dass man «sicherheitshalber mal einen BAFA-Antrag stellt». Oder Indien wird als völlig problemlos eingestuft, da das Land nicht auf einer Liste kritischer Länder steht.

Die Realität ist differenzierter. Die meisten Exporte nach Indien sind beschränkungsfrei. Hier bedarf es keiner Kontaktaufnahme mit der Exportkontrollbehörde BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle), die Eigenprüfung des Exporteurs reicht völlig aus.

Wenn aber ausnahmsweise eine Beschränkung vorliegt und eine Exportgenehmigung beantragt werden muss, ist Vorsicht angesagt. Denn Indien ist in allen Rüstungssektoren aktiv: Nuklearwaffen, dazugehörige Trägertechnologie (Flugkörper), und konventionelle Rüstung aller Art.

Es gilt also, aus der Masse unkritischer Exporte effizient die Problemfälle herauszufiltern, und dies eigenverantwortlich, ohne zeitraubende, rechtlich überflüssige Behördenkontakte.

Beschränkungen ergeben sich aus den üblichen Standard-Exportkontrollen:

- Produktkontrolle (Rüstungsgüter und Dual-Use-Güter) nach Art. 3 EU-Dual-Use-Verordnung Nr. 428/2009 in Verbindung mit Anhang I dieser Verordnung (EU-Dual-Use-Güterliste), sowie §§ 8, 11 Außenwirtschaftsverordnung (AWV) in Verbindung mit Teil I Abschnitt A (Rüstungsgüterliste) der Ausfuhrliste.
- Verwendungsbezogene Kontrollen im Bereich ABC-Waffen nebst Trägertechnologie (Flugkörper, insbesondere Raketen) nach Art. 4 Abs. 1 EU-Dual-Use-Verordnung Nr. 428/2009.

Die verwendungsbezogene Exportkontrolle für konventionelle Rüstung (Art. 4 Abs. 2 EU-Dual-Use-VO) gilt **nicht** für Indien, ebenso **nicht** die verwendungsbezogene Exportkontrolle für zivile Nuklearanlagen (§ 9 AWV). Für alle diese Kontrollen gibt es Länderlisten bzw. Ländergruppen, die Indien nicht erfassen.

### Problemfelder

- Bei genehmigungspflichtigen Produkten (EU-Dual-Use-Güterliste, deutsche Ausfuhrliste) kann es zu mehrmonatigen Genehmigungsverfahren kommen, wenn es um Lieferungen an die Luftfahrtindustrie, an Großfirmen mit teilweise Rüstungs- oder Nuklearhintergrund oder an Forschungseinrichtungen mit Relevanz für Nukleartechnik, Raketentechnik oder Rüstungstechnik geht. Hier besteht auch ein Ablehnungsrisiko.
- Bei Kunden in Indien aus der konventionellen Rüstung (ohne jeden Bezug zur Raketentechnik oder dem Nuklearbereich) werden oft für nicht-gelistete Güter Exportgenehmigungen beantragt, obwohl hier keine Beschränkung besteht.
- Indien hat ein bedeutendes militärisches Raketen- und Nuklearprogramm. Hinweise, dass der Kunde oder Endverwender in diesen Sektoren aktiv ist, sollten zur eigenen Sicherheit nicht übersehen, geschweige denn ignoriert werden. Bei Zulieferungen in diese Sektoren muss man mit Ermittlungen der Sicherheitsbehörden rechnen, auch bei beschränkungsfreien Geschäften. In solchen Fällen sollte die interne Exportkontrollprüfung qualitativ belastbar sein, wobei es auf die eigene Erkenntnislage ankommt, nicht auf das Einholen eines BAFA-Bescheids. Solche BAFA-Absicherungsanträge nutzen überhaupt nichts, wenn gleichzeitig unternehmensintern vorliegende wichtige Hinweise übersehen oder ignoriert wurden.

## Tipps

- Qualifizierte Eigenprüfung ist der beste Schutz vor unnötigen Anträgen und illegalen Exporten im Indiengeschäft. Der VDMA bietet die hierzu notwendigen Seminare und Schulungen an.
- Für den Export gelisteter Dual-Use-Güter sollte der BAFA-Genehmigungsantrag möglichst viele plausible Informationen über den Kunden und, falls nicht identisch, den Endempfänger enthalten. Ansonsten sind Rückfragen des BAFA vorprogrammiert, und das kostet viel Zeit.
- Informieren Sie sich vor einer Antragstellung beim BAFA, ob und welche formellen Bescheinigungen erforderlich sind. Falls ja, informieren Sie den Kunden rechtzeitig und präzise. Auskunft erteilt das BAFA-Genehmigungsreferat 212 sowie die VDMA Außenwirtschaft.
- Auch gut vorbereitete Exportgenehmigungsverfahren für Indien können im Einzelfall problematisch werden, d. h. überdurchschnittlich lange dauern. Die VDMA Außenwirtschaft kann gegebenenfalls helfen, solche Verfahren zu beschleunigen.
- Über Änderungen in der Exportkontrolle gegenüber Indien wird der VDMA-Verteiler „Exportkontrolle“ (kostenlos, exklusiv für VDMA-Mitglieder) zeitnah informiert. Sie können sich auf der VDMA Website für den Indienverteiler registrieren (<https://www.vdma.org/newsletter>).

### Kontakt zum Thema Exportkontrolle

Klaus Friedrich  
VDMA Außenwirtschaft  
Telefon +49 69 6603-1677  
E-Mail klaus.friedrich@vdma.org

## Besteuerung von Arbeitnehmern

Bei einem Arbeitnehmer, der in Indien tätig wird, können unterschiedliche steuerliche Probleme auftauchen, da sowohl Deutschland als auch Indien grundsätzlich Steuern von ihm verlangen können. Um Doppelbesteuerungen zu vermeiden, haben Deutschland und Indien ein Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen. Danach hat Indien das Besteuerungsrecht für den Arbeitslohn, wenn:

- sich der Arbeitnehmer länger als insgesamt 183 Tage während des indischen Steuerjahres (01.04.–31.3.) in Indien aufhält oder
- der Arbeitslohn von einem oder für einen Arbeitgeber gezahlt worden ist, der in Indien ansässig ist oder
- der Arbeitslohn von einer Betriebsstätte oder festen Einrichtung getragen wird, die der Arbeitgeber in Indien unterhält.

Sobald der Arbeitnehmer in Indien steuerpflichtig wird, benötigt er eine PAN Card, unter deren Nummer der Arbeitgeber die indische Lohnsteuer hinterlegt. Für deren Beantragung ist bei „Employment Visa“ die Registrierung beim FRO (Foreign Registration Office) oder bei „Business Visa“ eine beglaubigte Kopie mit Apostille des Personalausweises des Arbeitnehmers erforderlich. Der Arbeitnehmer hat bis zum 30. Juli eine persönliche Einkommensteuererklärung abzugeben.

In Deutschland ist der Arbeitnehmer von der Besteuerung freizustellen. Allerdings wird die Freistellung von Arbeitslohn in Deutschland nur gewährt, soweit der Arbeitnehmer nachweist, dass die auf den freizustellenden Arbeitslohn festgesetzten Steuern in Indien entrichtet wurden (§ 50 d Abs. 8 EStG).

Zu beachten ist, dass diese Vorschrift keinen Einfluss auf die Freistellung des Arbeitslohnes im Lohnsteuerabzugsverfahren hat. Eine lohnsteuerfreie Auszahlung des Arbeitslohnes durch den Arbeitgeber kann nach wie vor beantragt werden, wenn eine Freistellung nach dem Doppelbesteuerungsabkommen zu gewähren ist. Der freigestellte Arbeitslohn wird nachträglich besteuert, wenn der Arbeitnehmer im Veranlagungsverfahren die erforderlichen Nachweise nicht erbringt.

### Tipps

- Die Besteuerung des Arbeitslohns in Indien möglichst schnell durchführen.
- Sicherstellen, dass alle erforderlichen Nachweise vorliegen.

### Kontakt

#### zum Thema Arbeitnehmerentsendungsfragen

Monika Weltin

VDMA Steuern

Telefon +49 69 6603-1417

E-Mail [monika.weltin@vdma.org](mailto:monika.weltin@vdma.org)

## Besteuerung von Montagetätigkeiten und technischen Dienstleistungen

Das Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und Indien sieht vor, dass Indien Gewinne eines deutschen Unternehmens nur dann in Indien besteuern darf, wenn sie einer dort gelegenen Betriebsstätte zugerechnet werden können. Bei **Bau- und Montageausführungen** und den damit zusammenhängenden Aufsichtstätigkeiten besteht ein indischer Besteuerungsanspruch, wenn diese Tätigkeiten länger als **sechs Monate** dauern.

Der Gewinn einer indischen Montagebetriebsstätte wird in Deutschland freigestellt. Einkünfte, die in Zusammenhang mit einer Montagebetriebsstätte in Indien erzielt werden, unterliegen einer effektiven Besteuerung von 42,02 %. Diese setzt sich zusammen aus 40 % Einkommensteuer, einem Zuschlag von 2 % auf die Einkommensteuer (falls die Gesamteinkünfte 10 Mio. INR übersteigen) und der Bildungsabgabe („education cess“) von 3 % auf Einkommensteuer und Zuschlag. Ab einem Einkommen von über 100 Mio. INR beträgt der Zuschlag 5 %, so dass der Gesamtsteuersatz bei 43,26 % liegt. Betriebsstätten unterliegen in Indien der Registrierungsspflicht und haben nach indischen Vorschriften Bücher zu führen. Die Ermittlung des Montagebetriebsstättenergebnisses erfolgt nach innerstaatlichen Vorschriften.

Nach dem Doppelbesteuerungsabkommen ist die Besteuerung Indiens auf die Gewinne aus den vor Ort ausgeübten Tätigkeiten beschränkt (z. B. Montagearbeiten, -überwachung, Inbetriebnahme, Personalschulung und Training vor Ort). Gewinne aus der Lieferung von Anlagenteilen und Komponenten an die Baustelle oder aus dem Engineering, das in Deutschland erbracht wird, dürfen nur in Deutschland besteuert werden.

Das wird von der indischen Finanzverwaltung nicht grundsätzlich in Abrede gestellt. Reine Lieferungen werden in Indien nicht besteuert. Bei Besteuerung der Montagebetriebsstätte muss aber vom deutschen Unternehmen anhand der **konkreten Umstände des Einzelfalles dokumentiert** werden, dass alle Aktivitäten i.Z.m. der Lieferung von Anlagenteilen oder dem Engineering tatsächlich außerhalb Indiens erbracht worden sind und die Montagebetriebsstätte nicht daran beteiligt war. Das gilt auch dann, wenn Verträge zur Vermeidung einer Liefergewinn- und Engineeringbesteuerung in einen „Onshore“ und einen „Offshore“-Teil getrennt worden sind. Andernfalls kann eine anteilige Besteuerung des Lieferanteiles etc. in Indien drohen.

Als Quellenstaat darf Indien nach dem Doppelbesteuerungsabkommen **auf Vergütungen für technische Dienstleistungen** eine 10%ige Steuer erheben, die in Deutschland zur Anrechnung gebracht werden kann. Das Besteuerungsrecht von Indien besteht nach dem Doppelbesteuerungsabkommen unabhängig vom Ort der Leistungserbringung. Entscheidend ist, dass der Schuldner der Vergütungen in Indien ansässig ist.

Art. 12 Abs. 4 DBA-Indien definiert den Begriff der Vergütungen für technische Dienstleistungen als „...Zahlungen jeglicher Höhe für Dienstleistungen auf den Gebieten der Geschäftsleitung, der Technik oder der Beratung einschließlich der Beschaffung von Dienstleistungen durch technisches oder anderes Personal, jedoch keine Zahlungen für unselbständige Arbeit im Sinne des Art. 15...“. Der Begriff Dienstleistung ist leider sehr allgemein gehalten. Er umfasst aus indischer Sicht sämtliche einmaligen oder laufenden Zahlungen für die Inanspruchnahme von unternehmerischen und technischen Dienstleistungen sowie von Beratungsleistungen.

Im Bereich des internationalen Projektgeschäftes hat Art. 12 DBA-Indien damit die Wirkung eines „**Auffangtatbestandes**“, der es Indien ermöglicht, auch dann zu besteuern, wenn der Unternehmer dort keine Betriebsstätte begründet oder die technischen Dienstleistungen keiner Montagebetriebsstätte zuzurechnen sind.

In der Konsequenz bedeutet das für den deutschen Maschinen- und Anlagenbauer, dass möglicherweise eine 10%ige Abzugssteuer auf die Vergütungen für Montage (sowie Montageüberwachung, Inbetriebnahme, Personalschulung in Indien) bei einer Tätigkeitsdauer unter 6 Monaten (= keine Montagebetriebsstätte) als technische Dienstleistungen erhoben wird.

Der nationale Quellensteuersatz liegt je nach Art der Dienstleistung zwischen 10 und 25 Prozent. Spätestens bei Rechnungsstellung ist dem Kunden eine sogenannte Permanent Account Number (PAN) mitzuteilen. Bei der PAN handelt es sich um eine indische Steuernummer, die bei der indischen Steuerbehörde beantragt werden muss. Wenn keine PAN angegeben wird, ist der Kunde verpflichtet, den nationalen Quellensteuersatz einzubehalten und abzuführen. Nach der Registrierung behält der Kunde den nach Doppelbesteuerungsabkommen reduzierten Quellensteuersatz in Höhe von 10 % ein.

## Tipps

- Vor Beginn der Montagetätigkeit ist zu klären, ob die Betriebsstättenfrist überschritten wird und ob eine Besteuerung als technische Dienstleistung erfolgt.
- Erstellung einer Dokumentation, aus der sich ergibt, dass die Montagebetriebsstätte nicht am Lieferanteil und am Engineering mitgewirkt hat.
- Steuerbescheinigungen vom Kunden fordern.
- Arbeitnehmer, die auf einer Betriebsstätte eingesetzt werden, sind ab dem ersten Tag in Indien steuerpflichtig.

## Kontakt

### zum Thema Besteuerung von Betriebsstätten

Monika Weltin

VDMA Steuern

Telefon +49 69 6603-1417

E-Mail [monika.weltin@vdma.org](mailto:monika.weltin@vdma.org)



# Korruptionsprävention

Indien kämpft nach wie vor mit einem erheblichen Ausmaß der Korruption. Von 180 durch Transparency International untersuchten Staaten belegt Indien Rang 85 auf dem Corruption Perceptions Index 2022, der sich am Wahrnehmungsgrad „frei von Korruption (Rang 1)“ bis „extrem von Korruption befallen (Rang 180)“ orientiert.

Wer dennoch meint: „Indien ist ja weit weg, da kann doch nichts passieren“, sieht sich in Wahrheit einem unkalkulierbaren Risiko ausgesetzt: Die steuerliche und strafrechtliche Ahndung von Vorteilszuwendungen (sogenannte „Nützliche Aufwendungen“) hat sich in den letzten Jahren in Deutschland massiv verschärft, und zwar auch mit Wirkung für Taten in ausländischen Staaten. Gleichgültig, ob es um Zahlungen zur Erlangung von Aufträgen oder um die „gesicherte“ Abnahme des fertiggestellten Werkes geht: Einschlägige Vorgänge werden in den Betriebsprüfungen konsequent aufgegriffen und an die Strafverfolgungsbehörden gemeldet, die das Vorliegen einer Straftat prüfen.

Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auf die 2013 gegründete Multi-Stakeholder-Initiative „Allianz für Integrität“, deren Initiatoren multinationale deutsche Unternehmen, der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) und das Deutsche Global Compact Netzwerk (DGCN) sind.

Ziel der Initiative ist es, im Rahmen eines kollektiven Ansatzes insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern integres Verhalten bei Unternehmen und anderen relevanten Akteuren zu fördern und Anstöße zur Verbesserung der Rahmenbedingungen zu geben.

## Problemfelder

- Vorteilszuwendungen an Amtsträger, also Beamte, Richter oder diesen gleichgestellte Personen, sind selbst dann in Deutschland strafbar, wenn sie in Indien bzw. im übrigen Ausland bewirkt wurden. Seit 2002 sind zudem Vorteilszuwendungen an Angestellte oder Beauftragte (also „Nicht-Amtsträger“) eines geschäftlichen Betriebes zur Auftragserrlangung weltweit unter Strafe gestellt, so dass auch hier eine Strafverfolgung in Deutschland droht.
- Vielfach fordert der Kunde zur Erlangung des Auftrags einen höheren als den vereinbarten Betrag in Rechnung zu stellen, um den überfakturierten Betrag anschließend auf ein vom Kunden benanntes Konto überweisen zu lassen. Auch diese Vorgehensweise ist für den Lieferanten von strafrechtlicher Relevanz und den Behörden bekannt.
- Schmier- und Bestechungsgelder sowie damit zusammenhängende Aufwendungen sind bereits seit 01. Januar 1999 steuerlich nicht mehr als Betriebsausgabe abzugsfähig. Werden sie trotzdem steuerwirksam geltend gemacht, ist zusätzlich der Tatbestand der Steuerhinterziehung erfüllt. Die Finanzbehörden müssen überdies kraft Gesetzes den Strafverfolgungsbehörden Anhaltspunkte aus ihren Betriebsprüfungen mitteilen, die den Verdacht einer illegalen Vorteilszuwendung begründen.

### Hinweise

- Angesichts des hohen Risikos: Keinesfalls Zahlung von Schmier- und Bestechungsgeldern bzw. Zuwendung von anderen Vorteilen zur Auftragserrlangung – keine Überfakturierung oder verdeckten Provisionszahlungen! Sämtliche „Varianten“ von illegalen Vorteilszuwendungen sind den Betriebsprüfern bekannt!
- Einführung von Compliance-Richtlinien und eines effektiven CMS zur Schaffung von Problembewusstsein im Unternehmen und zur aktiven Vermeidung von Compliance-Verstößen.
- Im „Ernstfall“ frühzeitige Hinzuziehung von spezialisierten Rechtsanwälten und Steuerberatern.

### Kontakt

#### zum Thema Korruptionsprävention

Christian Steinberger

VDMA Recht

Telefon +49 69 6603-1361

E-Mail [christian.steinberger@vdma.org](mailto:christian.steinberger@vdma.org)

## Arbeitskosten

Die amtliche Statistik in Indien liefert nur wenig Anhaltspunkte, um die aktuelle Höhe und Entwicklung von Löhnen und Gehältern im Land einzuschätzen. Aus den amtlichen Daten lässt sich jedoch ablesen, dass es deutliche regionale wie auch sektorale Unterschiede gibt. Hinweise auf die aktuelle Höhe der Gehälter von indischen Arbeitnehmern liefert die Durchsicht der Stellenanzeigen in den Internet-Jobbörsen. Auffällig sind die enormen Verdienstspannen.

Neben der formalen Qualifikation haben unter anderem die Berufserfahrung, der Einsatzort sowie Größe und Herkunft des Arbeitgebers Einfluss auf das Jahresentgelt eines Beschäftigten. Wie auch in anderen Schwellenländern erwartet das indische Personal von einem Arbeitgeber aus dem Ausland, dass er höhere Vergütungen zahlt.

Die folgende Tabelle enthält einige Gehaltsbeispiele:

### Monatsgehälter im Industrial Manufacturing\* in Indien

Tätigkeitsprofil	Reguläres Monatsgehalt 2021** in indischen Rupien
Softwareingenieur in Mumbai mit 5 bis 8 Jahren Berufserfahrung	66.474 bis 76.526
Datenanalyst in Chennai mit 0 bis 2 Jahren Berufserfahrung	26.952 bis 30.447
Instandhaltungsmeister in Pune mit 2 bis 5 Jahren Berufserfahrung	22.756 bis 26.244
Verkaufsleiter regional in Delhi mit 5 bis 8 Jahren Berufserfahrung	29.795 bis 34.605
Maschinenschlosser in Bangalore mit 0 bis 2 Jahren Berufserfahrung	19.583 bis 20.617
Finanzkoordinator in Kolkata mit 2 bis 5 Jahren Berufserfahrung	30.777 bis 33.623

\* umfasst u. a. Maschinenbau Elektrotechnik

\*\* fiskalisches Jahr 2021/22

Quelle: TeamLease, VDMA

Stand: Dezember 2022

## Auswahl von Internetadressen

### Deutschland in Indien

Botschaft

[www.new-delhi.diplo.de](http://www.new-delhi.diplo.de)

Delegiertenbüros der deutschen Wirtschaft

[www.ahk.de](http://www.ahk.de)

### Indien in Deutschland

Botschaft

[www.indianembassy.de](http://www.indianembassy.de)

### Indische Organisationen

Confederation of Indian Industries

[www.cii.in](http://www.cii.in)

Federation of Indian Chambers of Commerce  
and Industry

[www.ficci.com](http://www.ficci.com)

### Branchen in Indien (Auswahl)

Construction Federation

[www.cfiindia.com](http://www.cfiindia.com)

Automotive Research Association

[www.araiindia.com](http://www.araiindia.com)

Society of Indian Automobile Manufacturers

[www.siam.in](http://www.siam.in)

Automotive Component Manufacturers'  
Association

[www.acma.in](http://www.acma.in)

Plastics Manufacturers' Association

[www.aipma.net](http://www.aipma.net)

Machine Tool Manufacturers' Association

[www.imtma.in](http://www.imtma.in)

### „Gelbe Seiten“ / Beschaffung

Engineering Export Promotion Council (EEPC)

[www.eepcindia.org](http://www.eepcindia.org)

Federation of Indian Export Organisations (FIEO)

[www.fieo.org](http://www.fieo.org)

India Brand Equity Foundation

[www.ibef.org](http://www.ibef.org)

Indian Exporters Guide

[www.indiantradeportal.in/vs.jsp?lang=0&id=0,25,44](http://www.indiantradeportal.in/vs.jsp?lang=0&id=0,25,44)

Indiamart

[www.indiamart.com](http://www.indiamart.com)

### Sonstige Quellen

Weltbank

[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Germany Trade & Invest

[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

Asia-Bridge

<https://asia-bridge.de>

CIA – The World Factbook

[www.odci.gov](http://www.odci.gov)

## VDMA-Kontakte zu Indien

### Arbeitskosten

Florian Scholl  
 Telefon +49 69 6603-1374  
 E-Mail [florian.scholl@vdma.org](mailto:florian.scholl@vdma.org)

### Auslandsbüros

VDMA India Services Pvt. Ltd.  
 Managing Director: Rajesh Nath  
 Mobil +91 98 3002 7901  
 E-Mail [rajesh.nath@vdmaindia.org](mailto:rajesh.nath@vdmaindia.org)  
[info@vdmaindia.org](mailto:info@vdmaindia.org)

### Büro Bangalore

Hr. S. Manohar  
 Telefon +91 80 2559 5901  
 Mobil +91 96 6331 0403  
 E-Mail [s.manohar@vdmaindia.org](mailto:s.manohar@vdmaindia.org)  
[info@vdmaindia.org](mailto:info@vdmaindia.org)

### Büro Kolkata

Hr. Sandip Roy  
 Telefon +91 33 2321 7391  
 Mobil +91 98 3067 4302  
 E-Mail [sandip.roy@vdmaindia.org](mailto:sandip.roy@vdmaindia.org)  
[info@vdmaindia.org](mailto:info@vdmaindia.org)

### Büro Delhi (Noida)

Hr. Rijoy Sengupta  
 Telefon +91 12 0425 5029  
 Mobil +91 70 4408 0755  
 E-Mail [rijoy.sengupta@vdmaindia.org](mailto:rijoy.sengupta@vdmaindia.org)  
[info@vdmaindia.org](mailto:info@vdmaindia.org)

### Büro Mumbai

Fr. Rupashri Das  
 Telefon +91 22 4476 4525  
 Mobil +91 90 0718 8891  
 E-Mail [rupashri.das@vdmaindia.org](mailto:rupashri.das@vdmaindia.org)  
[info@vdmaindia.org](mailto:info@vdmaindia.org)

### Auslandsmärkte

#### Südasien

Oliver Wack  
 Telefon +49 69 6603-1444  
 E-Mail [oliver.wack@vdma.org](mailto:oliver.wack@vdma.org)

### Auslandsmessen

Dr. Alexander Koldau  
 Telefon +49 69 6603-1434  
 E-Mail [alexander.koldau@vdma.org](mailto:alexander.koldau@vdma.org)

### Außenhandelsstatistik

Benedict Jeske  
 Telefon +49 69 6603-3189  
 E-Mail [benedict.jeske@vdma.org](mailto:benedict.jeske@vdma.org)

### Betriebsanleitung

Thomas Kraus  
 Telefon +49 69 6603-1602  
 E-Mail [thomas.kraus@vdma.org](mailto:thomas.kraus@vdma.org)

### Exportfinanzierung

Dr. Susanne Engelbach  
Telefon +49 69 6603-1446  
E-Mail susanne.engelbach@vdma.org

### Exportkontrolle

Klaus Friedrich  
Telefon +49 69 6603-1677  
E-Mail klaus.friedrich@vdma.org

### Inverkehrbringung

Dr. Frank Wohnsland  
Telefon +49 69 6603-1399  
E-Mail frank.wohnsland@vdma.org

Thorsten Gehrke  
Telefon +49 69 6603-1959  
E-Mail thorsten.gehrke@vdma.org

Hermann Wegner  
Telefon 069 6603-1899  
E-Mail hermann.wegner@vdma.org

Thomas Noll  
Telefon 069 6603-1895  
E-Mail thomas.noll@vdma.org

### Logistik und INCOTERMS

Valerie Sauermann  
Telefon +49 69 6603-1193  
E-Mail valerie.sauermann@vdma.org

### Recht

Anette Binder  
Telefon +49 69 6603-1363  
E-Mail anette.binder@vdma.org

Friedrich Philipp Becker  
Telefon +49 69 6603-1904  
E-Mail friedrich-philipp.becker@vdma.org

Christian Steinberger  
Telefon +49 69 6603-1361  
E-Mail christian.steinberger@vdma.org

### Steuern

Ulrich Meißner  
Telefon +49 69 6603-1391  
E-Mail ulrich.meissner@vdma.org

Monika Weltin  
Telefon +49 69 6603-1417  
E-Mail monika.weltin@vdma.org

### Versicherungen

Jürgen Seiring  
Telefon +49 69 6603-1653  
E-Mail jseiring@vsma.org

### Zollabwicklung

Olaf Engelbert  
Telefon +49 69 6603-1120  
E-Mail olaf.engelbert@vdma.org

# Impressum

## **VDMA**

Außenwirtschaft

Lyoner Straße 18  
60528 Frankfurt am Main

## **Kontakt**

Oliver Wack  
Telefon +49 69 6603-1444  
E-Mail [oliver.wack@vdma.org](mailto:oliver.wack@vdma.org)  
Internet [www.vdma.org](http://www.vdma.org)

## **Redaktion**

Oliver Wack

## **Design**

VDMA DesignStudio

## **Foto**

Shutterstock

## **Stand**

Januar 2023

**VDMA**

Außenwirtschaft

Lyoner Straße 18  
60528 Frankfurt am Main

**Kontakt**

Oliver Wack

Telefon +49 69 6603-1444

E-Mail [oliver.wack@vdma.org](mailto:oliver.wack@vdma.org)

Internet [www.vdma.org](http://www.vdma.org)