

Hofer Anzeiger

Veröffentlichung vom 21.10.2009

Partnersuche bei Curry und Schnitz

Von Harald Jäckel

Hof – Äußerlich stoßen zwei Welten aufeinander, doch im Innenverhältnis werden schnell gemeinsame geschäftliche Interessen klar: Bei einem bayerisch-indischen Unternehmertreff in der Hochschule Hof – Standort des erst im Juli aus der Taufe gehobenen bayerisch-indischen Zentrums BAYind – knüpften hochrangige Manager und Firmenchefs am Montag erste und auch schon ganz konkrete Kontakte.

Hoffen auf Joint-Ventures

Dort, wo das Buffet ganz international mit Hofer Schnitz und indischem Curry lockt, bilden sich in der ersten Pause Gruppen und Grüppchen an den Stehtischen. Soeben ist die Vorstellungsrunde vorbei, während der so manche Teilnehmer aus Indien und Hochfranken schon mal interessiert Augenkontakt aufnehmen. Der wird schnell im ausschließlich englischen Zwiegespräch vertieft. Was man hört, lässt hoffen: Da erkundigt sich der heimische High-Tech-Vliesstoffproduzent nach indischen Vertriebswegen, der Schleifscheiben-Platzhirsch sucht indische Rohstoffe für seine Produkte, zwei IT-Manager sprechen über ein mögliches hochfränkisch-indisches Software-Joint-Venture.

Region der Hidden Champions

Viele der Inder wiederum – rund 20 handverlesene und hochkarätige Wirtschaftsvertreter aus allen Branchen von Automotive über Banken bis Textil – machen kurz und bündig klar, woran sie interessiert sind: „We want to invest in Germany. We are looking for business-contacts.“ Investieren wollen sie also und Geschäftsbeziehungen knüpfen. Dass dazu Hochfranken in der Mitte Europas nicht nur geographisch geradezu ideal ist, macht Professor Dr. Michael Seidel klar. Der Hochschulexperte in Sachen „Industrial Management“ präsentiert Hochfranken als Region zahlreicher „Hidden Champions“ – Unternehmen von Weltruf also, die sich in Sachen Öffentlichkeitsarbeit oft immer noch in mittelständischer Zurückhaltung üben.

Netzwerke sind in Indien nötig

Und Seidel zeigt zusammen mit dem IHK-Experten für Standortfragen Jens Korn die vier führenden Kernkompetenzen der Region auf. Der Teil des fundierten Vortrags übrigen, bei dem die indischen Gäste besonders eifrig mitschreiben: Die Logistikbranche samt ihrer namhaften Expeditionen, die international erfolgreichen Auto-

Unternehmertreff | Das bayerisch-indische Zentrum der Hofer Hochschule macht den Weg frei für Geschäftsbeziehungen zwischen zwei Kontinenten. Hochrangige Firmenvertreter suchen die Zusammenarbeit mit Hochfrankens innovativem Mittelstand.



Erfolgreiche bayerisch-indische Partnervermittler: Hochschulpräsident Professor Dr. Jürgen Lehmann (rechts) und der indische Unternehmensberater Gurdatar Singh Bal.

Foto: haj

mobilitätslieferer, die IT-, Call-Center- und Back-Office-Branche und die offensichtliche Ost-West-Kompetenz.

Kompetenter Kenner wiederum von der vielen indischen Eigenheiten auch in Wirtschaftsfragen ist Gurdatar Singh Bal. Der 42-Jährige mit dem blauen Turban und dem perfekten Deutsch ist Senior-Berater beim international renommierten interkulturellen Beratungsspezia-

listen ICUnet. Bal ist Betriebswirt und intimer Kenner vieler deutsch-indischer Wirtschaftsprojekte. Deshalb lauschen ihm die deutschen Teilnehmer ganz besonders aufmerksam, wenn er erklärt, wie ein indischer Unternehmer tickt. Bal macht dies prägnant am Wort „Geschäftsbeziehungen“ fest: Während dabei für deutsche Manager und Firmenchefs der Schwerpunkt auf dem Begriff „Ge-

schäft“ liegt, sind für den Inder die „Beziehungen“ häufig im Vordergrund. Will laut Bal heißen: „Indische Unternehmer unterscheiden nicht zwischen Geschäfts- und Privatleben. Deshalb basieren Geschäftsbeziehungen vor allem auf persönlichen Beziehungen. In der Regel macht man Geschäfte in Indien ausschließlich mit Freunden oder Vertrauenspersonen.“ Bals Tipp an die hoch-

fränkischen Indien-Interessierten: „Je mehr sie bei ihren Geschäftspartnern ins Privatleben eindringen, um so erfolgreicher werden Sie sein. Signalisieren Sie Langfristigkeit. Knüpfen Sie Netzwerke. Für gute Geschäfte mit Indien werden Sie viel Zeit, Energie und Geld investieren müssen. Aber diese Investitionen lohnen sich.“

Dass sich Investitionen für Inder eben auch in Hochfranken lohnen, machen etliche heimische Unternehmer bei zwei Workshops klar. Dabei geht es zum einen um die Standortvorteile der Regionen außerhalb der Ballungsgebiete, zum ändern um den Erfahrungsaustausch beim Personalmanagement. Die hochfränkischen Firmenvertreter werben ganz offen mit Vorteilen wie der hohen Mitarbeitertreue und den niedrigen Kosten. Argumente, die den Indern anhand der griffigen Beispiele aus der regionalen unternehmerischen Praxis einleuchten.

Mehr Zuwanderung gefordert

Dass die Hofer Hochschule mit dem bayerisch-indischen Zentrum BAYind eine Leuchtturmfunktion in Sachen bilateraler Hochschul- und Wirtschaftskooperation werden will, macht einmal mehr ihr rühriger Chef und BAYind-Sprachrohr Professor Dr. Jürgen Lehmann klar. Lehmann fordert im Zusammenhang mit dem Ingenieurmangel in Deutschland mehr Zuwanderung auch aus Indien. Dort sei die jüngere Generation von Geschäftsleuten im Gegensatz zur älteren Generation aber leider stärker an den USA als an Deutschland orientiert. Auch, weil viele junge Inder eben in den USA und nicht in Deutschland studieren.

Botschafter für die Bildung

Kein Wunder also, dass Lehmann nicht nur für die verstärkte wirtschaftliche Zusammenarbeit wirbt, sondern auch für den Studentenaustausch. Der Hochschul-Chef, der noch in dieser Woche erneut nach Indien fliegt, um zusammen mit einem hochkarätigen Team den Besuch von Bayerns Wissenschaftsminister Heubisch vorzubereiten: „Wenn mehr Inder zum Beispiel hier bei uns in Hof studieren und in unseren erfolgreichen Unternehmen als Praktikanten arbeiten, werden sie daheim in Indien zu besten Botschaftern deutscher Bildung und Wirtschaft.“

Mit dem Ziel, die Bildungsarbeit eben auch mit erfolgreichen Wirtschaftsprojekten zu verknüpfen. Denn in Hof sollen ganz bewusst diese beiden Welten aufeinanderstoßen – zum gegenseitigen Vorteil Indiens und Bayerns.