

Milliardenmarkt

Nun also Indien. Der Boom in China zieht die Menschen im Westen schon einige Jahre in seinen Bann, jetzt schmückt seit Monaten das Land auf dem Subkontinent die Titelseiten deutscher und internationaler Magazine. Die größte Demokratie der Welt gilt als der Wachstumsmarkt der Zukunft. Millionen junge, gut ausgebildete Menschen stehen für wenig Geld dem Arbeitsmarkt zur Verfügung – der Traum jedes Managers, der an die Verlagerung von Produktionsstätten oder das Outsourcing von Dienstleistungen denkt. Doch Indien ist nicht nur Callcenter und Werkbank des Westens. Gewaltig ist die Schar potenzieller Kunden für internationale Markenartikel – Indiens Ober- und Mittelschicht bildet einen Multi-Milliarden-Euro-Markt.

Wie aber können Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz von diesem Boom profitieren? Welche Strategien zahlen sich langfristig aus? Was kaufen indische Konsumenten? Und wie ticken Geschäftspartner aus Delhi und Mumbai? Der Beantwortung dieser und anderer Fragen haben wir im vorliegenden Heft einen Schwerpunkt Indien gewidmet. Unsere renommierten Fachautoren, allesamt ausgewiesene Indienkenner, lassen Sie an ihren Erfahrungen teilhaben, geben wertvolle Hinweise und Tipps für Ihr Engagement auf dem Subkontinent. Der Schwerpunkt Indien beginnt auf Seite 21.

Mit großen Chancen und Multi-Milliarden-Beträgen kennt sich auch Jeffrey Immelt bestens aus. Der Nachfolger von Jack Welch an der Spitze von General Electric (GE) leitet einen Konzern mit rund 150 Milliarden Dollar Jahresumsatz. Wie führt man das größte Unternehmen der Welt? Was muss GE im Marketing verbessern? Und wie will Immelt ein organisches Wachstum von 8 Prozent pro Jahr erreichen? Kurz vor seinem fünfjährigen Jubiläum als CEO stand der 50-jährige Topmanager Rede und Antwort. Das Interview mit Jeffrey Immelt lesen Sie ab Seite 116.



Christoph Seeger,
Chefredakteur

Christoph Seeger