



MAKE IN INDIA MITTELSTAND!

EINLADUNG ZUM MIIM WORKSHOP

“B2B-VERBRAUCHERDYNAMIK UND EXPORTPOSITIONIERUNG IN INDIEN”

MITTWOCH, 29. AUGUST 2018, 9.30 – 16 UHR  
HANDELSKAMMER HAMBURG

Im Zeitalter von Globalisierung und Wettbewerbsdruck unterhalten Unternehmen zunehmend grenzüberschreitende Kundenbeziehungen. Eine genaue Analyse und ein fundiertes Verständnis der indischen B2B-Kunden sowie von Finanzierungshilfen im Exportgeschäft werden zum Schlüssel für nachhaltigen Erfolg in Indien in diesem Bereich.

Das Workshopthema wird an Hand von relevanten Fallstudien analysiert. Im Rahmen des Workshops werden Experten fundierte Einblicke in die aktuelle Marktsituation geben und den Teilnehmern einen Überblick zu den neusten Bestimmungen in den Bereichen Recht, Steuern und Finanzen rund um die Themen B2B Verbraucherdynamik und Exportpositionierung in Indien vermitteln.

Bitte entnehmen Sie Details zum Thema und den genauen Ablauf der Agenda im Anhang dieser Einladung. Die Präsentationen im Rahmen des Workshops werden auf Englisch und auf Deutsch gehalten.

VERANSTALTUNGSORT: HANDELSKAMMER HAMBURG, ADOLPHSPLATZ 1, 20457 HAMBURG

REGISTRIERUNG BIS 25. AUGUST 2018:

[Click here to Register](#)

## ÜBER MIIM

Make in India Mittelstand! (MIIM) ist ein Business Support Programm, das von der Indischen Botschaft in Berlin ins Leben gerufen wurde und mittelständischen Unternehmen den Markteintritt in Indien erleichtern soll. Bis jetzt wurden 116 deutsche Unternehmen im Rahmen des MIIM Programms beim Ausbau ihrer Marktposition in Indien unterstützt.



Embassy of India  
Berlin, Germany

Supported by:

KFW DEG



Rödl & Partner

E A C  
INTERNATIONAL CONSULTING



MAKE IN INDIA MITTELSTAND!

## WORKSHOP AGENDA

9:30 – 10.00 h	<b>Registration</b>
10:00 –10:05 h	<b>Brief Welcome Remarks</b> <i>by Hamburg Chamber of Commerce</i>
10:05 –10:10 h	<b>Introductory Remarks</b> <i>by Embassy of India, Berlin/CGI Hamburg</i>
10:10 –10:30 h	<b>MIIM Highlights and India Update</b> <i>By Vikram Vardhan, Second Secretary, Eol Berlin</i>
10:30 –11:45 h	<b>Understanding India’s Industrial/ B2B consumer</b> – Basic segmentation and its characteristics – Need, behavioural and target-based segmentation – B2B target group analysis: manufacturing, services and government <ul style="list-style-type: none"><li>• Customer clusters and its characteristics</li><li>• Decision making process</li><li>• Marketing, media and distribution channels</li><li>• Case Study: challenges and success factors</li></ul> <i>By EAC, MIIM Knowledge Partner</i>
11:45 – 12:00 h	<b>Break</b>
12:00 –13:15 h	<b>B2B Contracts: legal and tax framework</b> – Practical aspects – Case studies <i>By Rödl&amp;Partner, MIIM Tax and Legal Partner</i>
13:15 – 14:15 h	<b>Break</b>
14:15 – 14:45 h	<b>Export Financing Options for India</b> <i>By DEG, MIIM Banking Partner</i>
14:45 –16 h	<b>India as an Export Hub</b> – Trade Status Quo: Global, Regional and Sectorial perspective – Merchandise, Services and Investment – Policy frame work for foreign trade – India free trade agreements – Export oriented infrastructure in India – Competitiveness with emerging economies Case Study: Export based business model of German Mittelstand company – concept to implementation <i>By EAC, MIIM Knowledge Partner</i>
16:00 –16:15 h	<b>Q&amp;A and Closing remarks</b>



सत्यमेव जयते

**Embassy of India**  
Berlin, Germany

Supported by:



Rödl & Partner

