

Neben der Konzentration von Bemühungen auf Staaten des afrikanischen Kontinents wird das seit längerem bestehende Engagement Österreichs für einige asiatische und lateinamerikanische Länder fortgesetzt, sofern - wie z.B. in Nicaragua - Maßnahmen und Leistungen vorzugsweise den ärmeren Bevölkerungsschichten zugutekommen.

- 7) Als demokratisches Land anerkennt Österreich nicht nur das Recht aller Völker auf Selbstbestimmung, sondern unterstützt auch im Rahmen seiner Möglichkeiten deren Bemühungen, dieses Recht durchzusetzen. Dieses Selbstbestimmungsrecht drückt sich u.a. aus in der Möglichkeit für alle Bevölkerungsgruppen, aktiv an den Entscheidungsprozessen der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Entwicklung dieses Landes teilzuhaben.

Die Entwicklungspolitik trachtet mit ihren Maßnahmen, eine Annäherung an dieses Ziel zu unterstützen. Österreich wird daher bilateral bevorzugt mit jenen Staaten zusammenarbeiten, in denen die Menschen- und Freiheitsrechte respektiert werden und in denen eine Politik der sozialen Gerechtigkeit verfolgt wird.

- 8) Interdependence and Patterns of Development, Christian Comelia, OECD, Paris 1985, Seite 105 ff.

Josef Pernersdorfer
Bundesministerium für
Auswärtige Angelegenheiten
Sektion VII
Annagasse 5
A-1010 WIEN

Kurt Eichinger

INDUSTRIELLE UND TECHNOLOGISCHE ZUSAMMENARBEIT MIT INDIEN - ERFAHRUNGEN UND AUSBLICK^{*)}

Die Ausführungen beruhen in erster Linie auf den 15-jährigen Erfahrungen von Plasser & Theurer in Indien. Sie sind ein Bericht über ein Projekt, das auf ungewöhnliche Art begonnen wurde - nicht als geplante Kollaboration sondern als Versuch, Projekte auf einem neuen Markt zu verkaufen. Als Ergebnis herausgekommen ist ein neuer Produktionszweig in Indien mit Technologietransfer, Export und gemeinsamer Tätigkeit in Drittländern.

Industrielle Kooperation im Ausland bedeutet nicht nur Produktion im fremden Land, sie bedeutet darüberhinaus Übertragung der eigenen Zielsetzungen und des eigenen Know-hows auf die Verhältnisse des Kooperationslandes in Abstimmung mit dem Willen und Können des Kooperationspartners.

Österreichische Firmen haben dabei von vornherein Schwierigkeiten zu überwinden:

- Sie haben keinen Rückhalt durch einen starken Heimmarkt.
- Die Betriebsgröße des Mutterhauses ist in den meisten Fällen wesentlich kleiner, verglichen mit der internationalen Konkurrenz.
- Sie verfügen normalerweise über einen schwächeren finanziellen Hintergrund.

^{*)} Vortrag gehalten im Rahmen einer Veranstaltung der Österreichisch-Indischen Gesellschaft

Die Probleme werden größer, wenn die Produktion in einem Land aufgenommen werden soll, dessen industrieller Aufbau, wirtschaftliche Entwicklung und soziale Struktur wesentlich von den Bedingungen des Heimatlandes abweichen.

Indien nimmt eine besondere Stellung ein, da es aufgrund seiner uneinheitlichen Struktur und seines unterschiedlichen industriellen Entwicklungsstandes einerseits, seiner großen Bevölkerungszahl und seiner politischen Bedeutung andererseits, kaum in das übliche Schema Entwicklungsland-Schwellenland-Industrieland eingeordnet werden kann.

Indien steht heute immerhin an 10.Stelle in der Rangliste der Industriestaaten.

Die indische Industrie ist aber nicht einheitlich entwickelt. Spitzenleistungen, z.B. im Bereich Maschinenbau (die Ausfuhr von Maschinen und Anlagen betrug 17 Millionen Dollar im Jahr 1961, 1983/84 wurden 2,6 Milliarden Dollar angestrebt), stehen Industriezweige gegenüber, die erst in der Entwicklung begriffen sind.

Für gewisse Produktionszweige, vor allem für die Erzeugung von Spezialmaschinen mit vielen hydraulischen, elektrischen und elektronischen Bauteilen fehlt zum Teil noch die geeignete Zulieferindustrie.

Die Erzeugung von schweren Bahnbaumaschinen stellt zweifellos einen solchen Produktionszweig dar.

Die Plasser & Theurer Produktion in Indien stellt aber auch aus anderen Gründen einen Sonderfall dar. Die Erkenntnisse daraus sind daher nur bedingt zu verallgemeinern, denn

- Plasser & Theurer ist ausschließlich spezialisiert auf eine Produktgruppe - Bahnbaumaschinen
- Plasser & Theurer ist mit insgesamt 3.000 Beschäftigten weltweit gesehen nur ein Mittelbetrieb

- ungeachtet dieser Betriebsgröße ist Plasser & Theurer mit Abstand die Nr. 1 auf dem Weltmarkt, abgesichert durch starken Patentschutz und einen großen technischen Vorsprung
- der Markt, in dem Plasser & Theurer arbeitet, ist begrenzt und überschaubar
- es gibt nur eine begrenzte Anzahl von Abnehmern - große Bauunternehmungen und Bahnverwaltungen - überwiegend staatliche Bahnen, deren Investitionspolitik sich von privaten Kunden wesentlich unterscheidet
- es gibt nur eine zahlenmäßig kleine, überschaubare Anzahl von Konkurrenzfirmen auf dem Weltmarkt, ebenfalls Mittelbetriebe
- die Produktion betrifft überwiegend Einzelfertigung bzw. Kleinserien nach besonderen Spezifikationen der Abnehmer.

Alle diese Umstände müssen in Rechnung gestellt werden, wenn man das Ergebnis der Plasser & Theurer Produktion in Indien betrachtet.

Es erhebt sich als erstes die Frage - was hat Plasser & Theurer veranlaßt, gerade in Indien, einem Land mit einem nahezu unerschöpflichen Reservoir an menschlicher Arbeitskraft, eine Produktionsstätte zu errichten; denn Bahnbaumaschinen ersetzen ja in erster Linie menschliche Arbeitskraft.

Die naheliegende Vermutung - billige Arbeitskraft - trifft nicht zu. Es stimmt, daß indische Arbeitskräfte in der Industrie, verglichen mit österreichischen Lohnkosten, verhältnismäßig billig sind; so werden z.B. im Bereich Delhi derzeit für Facharbeiter RS 3,90/h, für Nicht-Facharbeiter RS 1,90-2/h bezahlt.

Trotzdem war dies nicht die Ursache. Ausgangspunkt waren - wie bei allen anderen Auslandsniederlassungen - vor allem zwei Notwendigkeiten:

1) Die Notwendigkeit von Serviceeinrichtungen

Bahnbaumaschinen leisten sehr schwere Arbeit unter schwierigen Bedingungen, sie sind großem Verschleiß ausgesetzt und bedürfen intensiver Wartung.

1965, bei Lieferung der ersten, noch in Österreich gefertigten, Stopfmaschine wurde uns klar, daß in diesem riesigen Land mit seinen ungewohnten Gleisverhältnissen und seinen extremen klimatischen Bedingungen die sofortige Errichtung einer Servicestation notwendig war. Sie wurde errichtet, unabhängig vom Umsatz - einer der Gründe für den späteren Erfolg.

2) Der Zwang zur nationalen Fertigung:

Indian Railways erklärte bereits bei der ersten internationalen Ausschreibung, den Zuschlag an diejenige Firma zu vergeben, die den größten indischen Erzeugungsanteil anbieten würde.

Plasser & Theurer hat mit dem Angebot eines 40%igen Erzeugungsanteils in Indien die Konkurrenz weit hinter sich gelassen (praktisch wurde dann sogar 53% indischer Erzeugungsanteil erreicht).

Diese Entscheidung erscheint heute sehr mutig und erwies sich in der Zukunft als richtig; es war aber Mut aus Unerfahrenheit. Bei Abgabe des Angebotes war nichts vorhanden - keine Firma, keine Produktionsstätte, kein Personal, und die Lieferzeit für die ersten Maschinen betrug 12 Monate.

3) Ein weiterer wesentlicher Grund für die Entscheidung war aber auch die Tatsache, daß Indian Railways - eine der ältesten Bahnverwaltungen der Welt (der erste Zug fuhr bereits 1853 von Bombay nach Thana) - die größte Bahnverwaltung Asiens ist und mit 61.000 km Streckengleis das viertgrößte Bahnnetz der Welt und damit einen sehr großen Absatzmarkt darstellt.

Zum besseren Verständnis für die Bedeutung von Indian Railways einige Vergleichszahlen mit den Österreichischen Bundesbahnen und der Deutschen Bundesbahn nach dem Stand von 1981:

	Indian Railways	ÖBB	DB
Streckenlänge (km)	61.000	5.800	28.000
Lokomotiven	10.000	950	9.000
Personenwagen	30.000	4.000	18.000
Güterwagen	500.000	39.000	312.000
Beschäftigte	1.500.000	72.000	324.000

Natürlich erhebt sich wieder die Frage, warum bei dem vorhandenen Potential an menschlicher Arbeitskraft Indian Railways an einer Mechanisierung des Gleisbaus überhaupt interessiert sein konnte. Die Antwort ist einfach:

Obwohl Indiens Straßennetz mit 760.000 Meilen eines der größten der Welt darstellt, bleibt die Bahn nach wie vor das Hauptverkehrsmittel, im Gegensatz zu den meisten anderen Bahnverwaltungen, mit realen Zuwachszahlen, sowohl hinsichtlich

beförderter Fracht

1950/51 93 Mio Tonnen

1981/82 240 Mio Tonnen = 250% Zunahme

als auch hinsichtlich

Gleisnutzung im Güterverkehr

von 1950/51 37,6 Milliarden Tonnen/km

bis 1981/82 163,7 Milliarden Tonnen/km = 430% Zunahme

auch bei Personenverkehr im Vergleich mit ÖBB und DB per 1981:

Indian Railways	147 Milliarden Personen/km
ÖBB	8,3 Milliarden Personen/km
DB	48,9 Milliarden Personen/km

Mehr Transportleistung bedingt aber höhere Geschwindigkeit und größere Achslasten – diese Forderungen bedingen ihrerseits größere Genauigkeit und eine schwerere Gleisstruktur, z.B. den Einbau von Betonschwellen; alles Maßnahmen, die nur in mechanisierter Arbeitsweise zu bewältigen sind.

Wie ist es nun tatsächlich verlaufen:

Das Experiment hat sich nach einigen Jahren zu einem erfolgreichen Unternehmen entwickelt. Die Gründe für diese positive Entwicklung seien hier gleich vorweggenommen:

- 1) Indian Railways stand der indischen Produktion von Anfang an positiv gegenüber. Im Indian Railways Board fanden sich Männer, die sich für diese Entwicklung positiv einsetzten.

Hier muß auch die tatkräftige Unterstützung durch österreichische Dienststellen in Indien – Botschaft und Handelsdelegierte – besonders hervorgehoben werden.

- 2) Weiters, daß Plasser & Theurer – ganz ungewöhnlich – vorerst ohne Gründung einer indischen Firma und ohne indische Partner als unselbständige Branche der österreichischen Mutter beginnen konnte, d.h. ohne jede Behinderung durch Rücksichtnahme auf Interessen eines Partners.
- 3) Daß Plasser & Theurer eine glückliche Hand bei der Auswahl der indischen leitenden Mitarbeiter hatte – sie sind nun schon über 15 Jahre bei der Firma.
- 4) Daß gute, leistungsfähige und kostengünstige Unterlieferanten im Bereich der mechanischen Fertigung gefunden wurden

und vor allem

- 5) daß allen Versuchungen widerstanden wurde, die Produktion auszudehnen und den Betrieb zu vergrößern. Die Betriebsgröße eines kleinen Mittelbetriebes wurde beibehalten, das Unternehmen verfügt auch heute über nicht mehr als ca. 100 Beschäftigte.

Der tatsächliche Ablauf in Kürze:

Der Auftrag über 12 Stopfmaschinen mit 40% indischem Erzeugungsanteil wurde am 17.3.1966 erteilt. Die Lieferzeit betrug 12 Monate für die erste Maschine, dann eine Maschine pro Monat.

Am 29.7.1966 erfolgte der Abschluß eines Kollaborationsabkommens mit der indischen Vertretung, wobei das Management bei der indischen Gruppe bleiben sollte.

Damit wurde der erste große Fehler begangen, – nämlich, die Wahl des Partners.

Bei dem indischen Partner handelte es sich zwar um einen ausgezeichneten Vertreter – mit Erfahrung im Geschäft mit Indian Railways – dem aber das Verständnis für die Probleme einer Produktion von schweren Spezialmaschinen in kleinen Serien fehlte und der nicht bereit war, sich dem Gruppeninteresse vor allem hinsichtlich Typenwahl, Qualifikationskontrolle, After-Sales-Service – alles wesentliche Kostenfaktoren – unterzuordnen. Dieser Kollaborationsvertrag konnte, wenngleich schon teilweise genehmigt, noch rechtzeitig 1967 aufgelöst werden.

Nach der indischen Gesetzgebung war die Möglichkeit gegeben, eine unselbständige Niederlassung des Mutterhauses mit einer begrenzten speziellen Erzeugungslizenz zu eröffnen. Dieser Status konnte bis 1973 beibehalten werden – der Zeitraum, der benötigt wurde, die Anfangsschwierigkeiten zu überwinden und eine regelmäßige Produktion aufzuziehen.

Im Jahre 1973 wurde es dann aufgrund des Foreign Exchange Regulation Act (FERA) notwendig, eine indische Firma mit indischen Partnern zu gründen.

Nach diesem Gesetz hatten bestehende indische Zweigniederlassungen ausländischer Firmen mehrheitlich in indischen Besitz überzugehen.

Da trotz intensiver Suche kein geeigneter Kollaborationspartner gefunden wurde, der bereit war, nach den Vorstellungen von Plasser & Theurer zu arbeiten – man darf nicht vergessen, mit den in Indien erzeugten Maschinen war ja weltweit der Name Plasser & Theurer verbunden – wurden die Anteile

an die drei leitenden Angestellten der Firma übertragen. Diese Anteile wurden an sie verkauft, die Bezahlung kreditiert, sie erfolgt aus den künftigen Gewinnanteilen. Damit war die Kontinuität der Geschäftsleitung gewährleistet. Dieses System hat sich bis heute bestens bewährt.

Der zweite große Fehler bestand in der Wahl des Standortes. Auf Wunsch des anfänglichen Kollaborationspartners wurde KANPUR gewählt, eine Millionenstadt an der Hauptstrecke Delhi - Kalkutta.

Sie erwies sich als ungeeignet. Es war dort schwer, geeignete Facharbeiter zu finden, ebenso entsprechende Unterindustrien. Vor allem wäre für die österreichischen Experten das Schulproblem für ihre Kinder praktisch unlösbar gewesen. Es zeigte sich, daß gerade dieser unbedeutend erscheinende Gesichtspunkt bei der Wahl des Standortes ganz entscheidend ist.

Auch dieser Fehler wurde Dank der schnellen Reaktion des damaligen Managements rasch behoben.

Ein Fabrikationsobjekt in Oukula bei Faridabad im Staat Haryana unmittelbar an der Stadtgrenze von Delhi wurde gemietet, das Büro wurde in Delhi selbst eröffnet.

Mit insgesamt fünf österreichischen Spezialisten für Hydraulik, Elektrik, Pneumatik und Montage und 70 indischen Mitarbeitern wurde 1967 mit der Erzeugung begonnen.

Heute befindet sich nur mehr ein österreichischer Experte als Berater in Indien, das Management ist vollkommen in Händen der indischen leitenden Angestellten.

Alle in Indien nicht erhältlichen Teile, wie Hydraulikzylinder, Pumpen, Pneumatikteile, komplizierte Fertigungsteile sowie elektrische und elektronische Teile, insbesondere die Stopfaggregate, wurden aus dem Stammwerk Linz geliefert. Wesentliche Teile der mechanischen Fertigung wurden vorwiegend an Kleinbetriebe in der näheren Umgebung vergeben.

Eine wesentliche Schwierigkeit ergab sich in den folgenden Jahren mit der

Energieversorgung - elektrischer Strom fiel oft aus oder wurde abgeschaltet. Abhilfe wurde durch die Errichtung einer eigenen Kraftstation unter Verwendung eines alten Dieselmotors geschaffen.

Eine weitere Schwierigkeit ergab sich hinsichtlich der zeitgerechten Beschaffung geeigneten Rohmaterials zu geregelten Preisen. Unter Ausnutzung aller verfügbarer Quellen mit Unterstützung der Indian Railways konnte auch dieses Problem einer Lösung zugeführt werden. Es erforderte aber große Flexibilität. In die Verträge mit Indian Railways wurde eine Klausel eingebaut, die Pönale-Freiheit bei Lieferverzögerungen aus diesem Grund vorsah.

Als weitere große Hilfe für die Gründung der indischen Zweigniederlassung erwies sich der Starthilfekredit der ÖKB im Rahmen der Starthilfeaktion 1966, im Ausmaß von zwei Millionen öS.

Eine wesentliche Schwierigkeit kam von der Produktionsseite hinzu. In der Zwischenzeit hatte im Stammhaus eine Weiterentwicklung der angebotenen Maschinentype stattgefunden. Diese Weiterentwicklung sah insbesondere eine schwere Konstruktion der Grundmaschine vor. Aus der Erkenntnis heraus, einem potentiellen Großkunden trotz gültiger Bestellung kein veraltetes Modell liefern zu können, wurde Indian Railways gegen Lieferzeitverlängerung die Auslieferung der neuen Modelle ohne Aufpreis angeboten.

Das Angebot wurde von Indian Railways trotz heftigen Protests der Konkurrenz akzeptiert. Die erforderliche Produktionsumstellung, die Anlaufschwierigkeiten, die Lieferung der besseren und wesentlich teureren Maschinen zum alten Preis sowie die Lieferzeitverzögerung führten in den ersten Jahren zu einem erheblichen Verlust.

Die Produktion wurde im Laufe des Jahres 1967 aufgenommen. Im Februar 1968 konnte gleichzeitig mit der feierlichen Eröffnung der Fabrik durch den damaligen Bundesminister für Auswärtige Angelegenheiten, Herrn Dr. Kurt Waldheim, bereits die erste in Indien teilgefertigte Maschine an den Chairman des Indian Railways Board, Mr. Khandelwal, übergeben werden.

Die restlichen Maschinen wurden bis März 1979 ausgeliefert und arbeiteten

von Anbeginn an zufriedenstellend. Nach Auslieferung dieses ersten Auftrages wurde die indische Niederlassung sofort mit einem weiteren Problem konfrontiert - dem der kontinuierlichen Auslastung des Betriebes.

Obwohl vor Aufnahme der Produktion von Indian Railways kontinuierliche Aufträge über 12 Maschinen jährlich zugesagt wurden, konnte diese Zusage nicht eingehalten werden. Die von Österreich zu importierenden Zulieferteile wurden und werden auch heute noch mit Hilfe von Weltbankkrediten finanziert. Die Beschaffung dieser Mittel und die administrative Abwicklung der dafür erforderlichen internationalen Ausschreibungen verursachten Verzögerungen.

Da anfangs noch keine Reparaturaufträge anfielen, war eine gleichmäßige Auslastung nicht gewährleistet. Um die eingeschulten Arbeitskräfte halten zu können, wurde 1973 zur Überbrückung mit der Fertigung mechanischer Teile und deren Export an das Mutterhaus in Österreich und an Töchter im Ausland, vor allem in Australien und der BRD, begonnen.

Dadurch gelang es, die Arbeitskräfte zu halten und später dann durch Reparaturaufträge und Ersatzteillfertigung eine kontinuierliche Auslastung zu erreichen. Das sind alles Schwierigkeiten, die sicherlich aus der Abhängigkeit von einem Großkunden resultieren.

Die Notwendigkeit internationaler Ausschreibungen aus Gründen der Finanzierung der ausländischen Zulieferungen verhinderte bis heute auch einen Schutz der indischen Produktion, da dadurch keine freihändige Vergabe möglich war bzw. ist. Der Vorteil lag und liegt nach wie vor in den kürzeren Lieferzeiten und im wesentlich höheren Ausmaß des indischen Produktionsanteils im Vergleich zu jeder Konkurrenz. Der indische Produktionsanteil beläuft sich heute bei Stopf- und Verdichtungsmaschinen bereits auf 70% und bei Verlegekränen auf 100%.

Damit sind allerdings derzeit die Höchstgrenzen von der Wirtschaftlichkeit her erreicht, nicht von der Erzeugungskapazität. Die Produktion von speziellen Zulieferteilen, die in Österreich von Automaten in großen Serien produziert werden, würde in Indien zu große Investitionen im Vergleich zum möglichen Absatz erfordern.

Ab 1969 erfolgten Anschlußaufträge über Maschinen und Ersatzteile. Bis heute wurden bereits 114 Stopfmaschinen, Verlegegeräte und Verdichtungsmaschinen teil- bzw. zur Gänze in Indien gefertigt.

Heute kann gesagt werden, daß das Experiment erfolgreich bestanden wurde und daß daraus ein Unternehmen gewachsen ist, das für beide Teile, Plasser & Theurer und Indian Railways, Vorteile bringt:

Für Indian Railways:

Produktion von Bahnbaumaschinen im eigenen Land, das bedeutet Devisensparnis und Unabhängigkeit von ausländischen Produkten.

Entwicklung eines neuen indischen Industriezweiges, der eine größere Anzahl indischer Unterlieferanten beschäftigt.

Export.

Technologie transfer - Ausbildung von Facharbeitern, verbunden mit sozialem Aufstieg.

Übertragung von Know-how, das wiederum in Drittländern verwertet werden konnte, in erster Linie über RITES, die internationale Consultingfirma von Indian Railways, und IRCON, das internationale Bahnbaunternehmen von Indian Railways. Indian Railways ist über diese beiden Firmen sehr stark im Ausland, in erster Linie im Nahen Osten und in Afrika, tätig.

Durch Vermittlung von Plasser & Theurer war Indian Railways auch in der Lage, das Know-how direkt zu exportieren und z.B. im Iran die mechanisierte Gleiserhaltung mit kompletten indischen Crews zu übernehmen.

Die Vorteile für Plasser & Theurer

Ein großer Markt wurde abgesichert, mit Auswirkungen vor allem nach Nah- und Mittelost. Ein regelmäßiger Umsatz mit Indien konnte erzielt werden.

Zusammenarbeit mit RITES und IRCON in Drittländern mit positiven Auswirkungen für Plasser & Theurer in diesen Bereichen.

Geschulte Spezialisten für den Einsatz in Drittländern stehen zur Verfügung und zwar für Länder, in die Europäer nicht oder nicht für längere Zeit geschickt werden können, vor allem wegen der klimatischen Bedingungen.

Gesamthaft betrachtet, stellt die Plasser & Theurer India heute ein gutes Beispiel für ein erfolgreiches Auslandsprojekt mit Technologietransfer dar:

- es ist ein kleines überschaubares Projekt,
- es vollzog sich in einem stufenweisen Aufbau bis zu einer 100%igen indischen Erzeugung - dadurch sind Exportmöglichkeiten gegeben,
- ein neuer, wenn auch kleiner Industriezweig wurde gegründet, verbunden mit Ausbildung indischen Fachpersonals und rein indischem Management,
- nicht zu vergessen, es werden in beiden Ländern Gewinne erzielt, die weitere Investitionen ermöglichen.

Nun zur Auswertung der Erfahrungen

Die Gründung

Vorweg bemerkt, die Aufnahme der Zusammenarbeit mit einem indischen Unternehmen bzw. die Gründung eines indischen Unternehmens erfordert ein umfangreiches Genehmigungsverfahren.

Der Weg bis zur Gründung ist folgender:

- Antrag
- Unterstützung durch das Fachministerium (in unserem Fall das Verkehrsministerium)
- Lizenz durch das Industrieministerium; bei Beurteilung wird besonders Bedacht genommen auf: Priorität gemäß 5-Jahres-Plan, Marktsituation, Einfluß auf die Zahlungsbilanz, zu schaffende Arbeitsplätze und die Fähigkeit der Antragsteller.

- Befürwortung durch den Investment Board
- Genehmigung der Reserve Bank of India

Für die Genehmigung von Kollaborationen, Lizenzverträgen und Joint Ventures sind die Richtlinien der indischen Regierung maßgebend, nach dem neuesten Stand der Press Note vom 25.5.1981.

In diesen Richtlinien wird keine Positivliste erstellt, welche Produktion gewünscht wird, nur eine Negativliste der nicht gewünschten Produktionen. Der Ermessensspielraum für die Behörde ist daher groß. Über Ausnahmen von der Negativliste entscheidet der Foreign Investment Board.

Ein besonderes - weil fremdes - Problem stellt für den ausländischen Investor die durch die Industrial Policy Resolution von 1956 eingeführte Lizenzpflicht dar. Dadurch wurde die unternehmerische Entscheidungsfreiheit stark eingeschränkt und der privatwirtschaftliche Bereich von wichtigen Produktionssektoren teilweise ausgeschlossen.

In letzter Zeit ist eine relative Liberalisierung eingetreten:

- einmal durch Öffnung weiterer Produktionsarten für den privaten Bereich und für Auslandsbeteiligung, insbesondere auch an Großvorhaben;
- sowie durch Beschleunigung des Lizenzverfahrens - Lizenzerteilung soll in 90 Tagen ab Ansuchen erfolgen; bei 100% exportierender Industrie durch "single point clearance" sogar in 30 Tagen;
- aber auch durch Liberalisierung des strikten Importregimes selbst.

Die Importbeschränkungen, zum Schutz des Aufbaues der indischen Wirtschaft gehandhabt, erwiesen sich als sehr erschwerend:

- für die Aufnahme von Produktionen, die auf den Import von Bauteilen angewiesen sind, die in Indien nicht in der erforderlichen Spezifikation erhältlich sind;
- sowie für die Exportindustrie - durch die Notwendigkeit, um Importlizenzen für Zulieferteile ansuchen zu müssen und die damit verbundene Verzögerung und Unsicherheit;

- durch den Zwang, bei inländischen Unterlieferanten Teile abnehmen zu müssen, die nicht den Spezifikationen des Auftraggebers entsprechen, die teurer sind und deren Lieferung oft noch durch Streiks verzögert wird.
- vor allem durch die Schwierigkeiten bei Erbringung des Nämlichkeitsnachweises beim Re-Export, die eine fristgerechte, meist unter Pönale stehende, Lieferung von Exportprodukten zu einem großen Risiko werden lassen.

Für Plasser & Theurer India bestand das Problem darin, daß die Zulieferindustrie, insbesondere Hydraulik- und Elektronikindustrie, die Erzeugung von pneumatischen Bestandteilen, in den Jahren unseres Ausbaues selbst erst im Aufbau begriffen war. Die Importbeschränkungen waren daher der Grund, warum der ursprüngliche Plan, komplette Maschinen aus indischer Fertigung in die benachbarten Regionen zu liefern, vorerst begraben werden mußte - trotz vorliegender Exportaufträge.

Es wurde daher in die Lösung ausgewichen - Export von Bauteilen, die 100% in Indien erzeugt werden konnten. Erst jetzt, da Plasser & Theurer in der Lage ist, z.B. Verlegekräne 100% in Indien zu erzeugen, ist auch ein Maschinenexport möglich.

Eine Liberalisierung des Exportregimes wird hier eine wesentliche Erleichterung bringen.

Im Genehmigungsverfahren wird überdies die für Europäer völlig fremde "Licence Capacity" festgelegt, d.h. die maximale erlaubte Produktionskapazität. Überschreitungen werden bis 25% toleriert, Überschreitungen für Exporte werden dabei nicht eingerechnet.

Form der Kollaboration:

Mögliche Formen: Lizenzerteilung an eine indische Firma, gemeinsame Firma oder beides miteinander verbunden.

Jede Kapitalbeteiligung muß nach den Vorschriften der indischen Regierung auch einen technologischen Transfer umfassen.

Erfahrungsgemäß bevorzugt die indische Regierung Lizenzverträge gegenüber Joint Ventures und bei Lizenzverträgen wiederum den Outright-Verkauf von Fertigungslizenzen gegen einmalige Zahlung, wobei besonders arbeitsintensive Technologie gewünscht wird.

Reine Lizenzvereinbarungen sind erfahrungsgemäß für den ausländischen Partner infolge der einschneidenden Beschränkungen nur in besonderen Fällen (z.B. Massengütererzeugung, keine Kapitalbeteiligung erwünscht oder möglich) vorteilhaft, denn:

- Die Lizenzgebühr soll nicht über 5% betragen, 7% bei exportierten Gütern, mit einem Gesamtausmaß - Pauschal- und Stücklizenz zusammen - von nicht mehr als 8% der zu erwartenden Verkäufe über 10 Jahre ab Werk. 1980/81 waren 28 Fälle, 1982 nur 9 Fälle mit über 5% Stücklizenz bekannt.
- Dauer der Vereinbarung maximal 10 Jahre einschließlich Anlaufzeit ohne Verlängerung. Gewünscht werden 8 Jahre, davon 3 Jahre Anlaufzeit und 5 Jahre Lizenzzahlungen bei Stücklizenz. 1980/81 wurden 53, 1982 29 Lizenzverträge mit Lizenzzahlungen von über 5 Jahren genehmigt; es sind überhaupt nur einige wenige Verträge mit einer Vertragslaufzeit von über 10 Jahren bekannt.
- Unbeschränkte Exportgenehmigung für den Lizenznehmer; ausgenommen Länder, wo der Lizenzgeber schon durch Vereinbarungen gebunden ist; in einigen wenigen Fällen wurden Exportbeschränkungen genehmigt.
- Freie Erzeugung für den Lizenznehmer nach Auslaufen der Vereinbarung. Keine Mindestgarantien durch den Lizenznehmer.

Aus diesen Gründen ist daher in den meisten Fällen eine indische Kooperation mit einem indischen Partner mit oder ohne Lizenzerteilung zu empfehlen.

Gesellschaftsform:

Es bieten sich an:

Public Ltd. Comp. - entspricht der österreichischen AG - für größere Projekte

- Private Ltd. Comp. - entspricht der österreichischen Ges.m.b.H. - für kleinere Projekte

Die Statistik der Deutsch-Indischen Handelskammer 1981 zeigt, daß 2/3 der Joint Ventures Public Ltd. Comps. betrafen.

Eine Schwierigkeit ergibt sich bei der Abfassung der Verträge aus der vorgeschriebenen Anwendung indischen Rechts, das der angelsächsischen Rechts-tradition folgt. Das indische Company Law unterscheidet sich wesentlich vom österreichischen Aktienrecht. Es würde zu weit führen, hier auf Details einzugehen. Wesentlich ist, daß bei der Gründung zwei Urkunden notwendig sind:

- ein Gründungsvertrag (Memorandum of Association)
- und die Articles of Association, die das Verhältnis zwischen Gesellschaft und Gesellschaftern regeln.

Wichtig ist auch noch: das indische Aktienrecht kennt sehr starke Rechte der Zentralregierung, z.B. Zustimmungsrecht bei Umwandlung einer Public Ltd. Comp. in eine Private Ltd. Comp.; oder das Recht jedes Direktors, bei der Zentralregierung einen Beschluß zu erwirken, daß keine Änderung in der Zusammensetzung des Boards of Directors erfolgen darf, wenn nachteilige Folgen für die Gesellschaft zu erwarten sind.

Beteiligungsverhältnisse:

Nach dem Foreign Exchange Regulation Act 1973 ist die ausländische Beteiligung normalerweise mit 40% beschränkt. Unter den besonderen Umständen, z.B. bei Very Sophisticated Products, Exportverpflichtungen usw. sind in Ausnahmefällen Auslandsbeteiligungen bis 74% möglich. Für 100% exportorientierte Firmen (mindestens 60% Exportumsatz) sogar bis 100%.

Nach Angaben der Indo-German Chamber of Commerce gab es 1981 bei 118 deutsch-indischen Kollaborationen nur eine Beteiligung über 50%.

Grundsätzlich ist zu sagen, daß das ganze Genehmigungsverfahren für die Aufnahme einer Kollaboration für den ausländischen Partner sehr unübersichtlich ist, er daher sachverständiger Unterstützung bedarf. Heute gibt es eine ganze Reihe von ausgezeichneten und erfahrenen Experten in Indien; insbesondere stehen vor allem ausgezeichnete Dokumentationen zur Verfügung, z.B.:

- Business India
- Steuern in Indien, beide von der Indo-German Chamber of Commerce
- Handbuch über industrielle Kooperation mit Indien, von Malcolm Subhan im Auftrag der EWG Kommission
- Das Recht der indischen Kapitalgesellschaft, herausgegeben von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation.

Plasser & Theurer mußte sich jedoch in den 60er Jahren mühsam von Erfahrung zu Erfahrung vortasten.

Von 1957 bis 1982 kam es bisher zu 7211 collaboration agreements mit europäischen, amerikanischen und japanischen Firmen, davon 1640 Firmen aus UK, 1416 aus USA, 1282 aus der BRD.

Standortwahl:

Die Wahl des optimalen Standortes ist bei jeder Auslandsgründung wesentlich. In Indien ist aber ganz besonders

- auf das Vorhandensein von erforderlichen Unterlieferanten
- von geeigneten Facharbeitern
- auf geeignete Verkehrsverbindungen und ganz besonders
- auf die für europäische Spezialisten notwendigen Lebensbedingungen zu

achten, wobei das Schulproblem für die Kinder der Spezialisten im Vordergrund steht.

Zu beachten ist weiters, ob die notwendige Energie verfügbar ist.

Kollaborationspartner:

Wie bereits geschildert, ergab sich hier ein Problem durch die Tatsache, daß die ausgewählte Vertretung nicht das erforderliche Verständnis für die Notwendigkeiten einer Produktion von Spezialmaschinen, eingebunden in eine weltweite orientierte Gruppe aufbrachte. Es war aber auch sonst - wie später festgestellt werden mußte - kein geeigneter Kollaborationspartner zu finden. Es boten sich nur große Waggon- und Lokfabriken bzw. die Eisenbahn selbst mit eigenen Reparaturwerkstätten bzw. Kfz- und Straßenbahnbaumaschinenindustrien an; alles Betriebe, die auf Grund ihrer Struktur für eine flexible Einzelfertigung, einer - man kann sagen Maßschneiderei - von Maschinen schon aus Kostengründen nicht in Frage kamen; die höchstens für eine reine Lizenzfertigung ein geeigneter Partner gewesen wären.

Es wurde daher die Übertragung von Firmenanteilen an einige leitende Angestellte beschlossen.

Die Wahl des Kollaborationspartners ist wahrscheinlich der wichtigste Punkt für den ausländischen Partner. Ganz wesentlich ist, daß der gewünschte Partner auch Verständnis für die Probleme des österreichischen Partners aufbringt, sich gegebenenfalls auch Gruppeninteressen unterordnet, vor allem aber, daß er die vom österreichischen Partner gegebenen Qualitätsvorschriften übernimmt.

Betriebsgröße:

Dieser Punkt ist einmal für Plasser & Theurer spezifisch. Aufgrund des begrenzten Marktes und der Einzelfertigung verschiedenartiger Maschinen in relativ kleiner Stückzahl kommen jedenfalls nur Betriebe kleiner und mittlerer Größe in Betracht.

Die Frage nach der Betriebsgröße ist aber auch für jede Kollaboration in Indien wesentlich. Erfahrungsgemäß kommt es bei größeren Betrieben durch Kontakt- und Informationsmangel wesentlich öfter zu Problemen und Arbeitskonflikten mit dem Personal.

Obwohl Plasser & Theurer die Arbeitskräfte von Anfang an mit durchschnittlich 30% über den normalen Sätzen dieser Industrieregion entlohnte, blieben aufgrund mangelnder Erfahrungen Arbeitskonflikte anfangs nicht aus. Das indische Gewerkschaftssystem ist ähnlich dem englischen organisiert, wobei die einzelnen Berufsgruppen ihre eigenen, konkurrenzierenden Gewerkschaften haben.

Streiks weisen in Österreich unbekannte Formen auf. Es gibt den sogenannten "Tool-down"-Streik, d.h. der Arbeiter bleibt bei der Maschine stehen, nimmt aber kein Werkzeug zur Hand; oder den Streik "Work to rule", eine Arbeit nach Vorschrift.

Eine andere Form eines typisch indischen Streiks ist der sogenannte "Gherao": Die Manager einer Firma werden von den Arbeitern gewaltlos eingeschlossen, bis sie die Forderungen erfüllen.

Bei Beachtung der Usancen und vor allem aufgrund von Erfahrung lassen sich derartige Konflikte vermeiden - solange der Betrieb überschaubar bleibt und ein erfahrenes indisches Management vorhanden ist.

Es hat sich daher für Plasser & Theurer als besser erwiesen, - insbesondere im Bereich der mechanischen Fertigung, aber auch bei Blecharbeiten, z.B. Kabinenfertigung - auf die ausgezeichnete Zulieferindustrie zurückgreifen. Das äußere Erscheinungsbild dieser kleinen und mittleren Werkstätten darf nicht täuschen - es wird ausgezeichnete und preiswerte Arbeit geboten.

Personal:

Die Arbeitskräfte in Indien sind fleißig. Es ist jedoch zu beachten, daß die klimatischen Bedingungen oft einen europäischen Leistungsstandard nicht zulassen - dies gilt natürlich auch für die europäischen Experten.

Die Ausbildung indischer Arbeiter erfolgt normalerweise nicht im Rahmen einer Lehrlingsausbildung. Die meisten der indischen Arbeiter haben sich ihr Wissen aufgrund eines Anlernprozesses erarbeitet und bringen es trotzdem zu sehr guten fachlichen Leistungen.

Besonders gut eignen sich indische Fachleute für Serviceleistungen. Plasser & Theurer hatte und hat Servicepersonal aus Indien in Drittländern, z.B. im Irak, Ägypten, Iran und auch in Brasilien, eingesetzt.

Wesentlich ist aber, daß man indische Arbeiter möglichst nach ihren Methoden arbeiten lassen muß. Plasser & Theurer hat diesen Grundsatz im Gegensatz zu vielen anderen westlichen Firmen von Anfang an beobachtet und versucht, auch die Investitionen der üblichen Technologie am Ort anzugleichen, indem z.B. nur Werkzeugmaschinen indischer Provenienz verwendet und die Arbeitsmethoden und die Arbeitsmentalität soweit als möglich beachtet wurde.

Um Mißverständnisse zu vermeiden, in Indien wird auch nach modernsten Methoden gefertigt. Der ausländische Unternehmer ist aber gut beraten, wenn er die altüberlieferten Arbeitsmethoden beachtet, die sich besonders bei Einzelfertigung oder kleinen Serien als sehr wirtschaftlich erweisen.

Gewinntransfer und Rücktransfer von investiertem Kapital:

Grundsätzlich bestehen keine Beschränkungen für den Transfer von investiertem Kapital und von Gewinnen, nach vorherigem Abzug der zu bezahlenden Steuer.

Ein Problem stellt aber die Rupienabwertung dar. Überweisungen an ausländische Kollaborateure können grundsätzlich nur zum Kurs des Zahlungstages vorgenommen werden.

Nun wertete aber die indische Rupie gegenüber dem österreichischen Schilling in den vergangenen Jahren stark ab:

Jänner 1966	100 RS = ca. öS 340,--
Jänner 1983	100 RS = ca. öS 170,--

Dies stellt natürlich für die Rückzahlung investierten Kapitals ein Handicap dar.

Die Rupienabwertung bringt bzw. brachte aber noch ein weiteres Problem mit sich, und zwar bei der Berechnung des ausländischen Zulieferanteiles. Trotz laufender faktischer Vergrößerung des inländischen Erzeugungsanteiles verschob sich durch die Abwertung der Rupie gegenüber dem öS das wertmäßige Verhältnis ständig zu Ungunsten des indischen Anteiles.

Steuern:

Zwischen Österreich und Indien wurde 1965 ein Doppelbesteuerungsabkommen abgeschlossen. Dieses Abkommen folgt dem Prinzip des Quellausscheidungsverfahrens mit Progressionsvorbehalt, d.h. Einkommen sollen nur am Ort der Tätigkeit bzw. des Anfallens besteuert werden.

Für den ausländischen Investor werden im Zusammenhang mit einer Kooperation in Indien im wesentlichen folgende Steuerfragen in Indien relevant:

- Besteuerung des Einkommens der gemeinsamen Gesellschaft
- Besteuerung der von einer indischen Gesellschaft bezogenen Dividende
- Besteuerung von Lizenzgebühren und technischen Beratungsgebühren
- Besteuerung von Zinsen und Darlehen
- Besteuerung des Gewinnes aus der Lieferung von Maschinen
- Besteuerung des Einkommens ausländischer Arbeitnehmer.

Die Körperschaftssteuer (Income Tax):

Sie bemißt sich nach dem Einkommen der Gesellschaft. Im Gegensatz zu den Einkommensteuergesetzen für Einzelpersonen ist diese Steuer nicht progressiv. Die Steuersätze werden jährlich im Rahmen des indischen Haushaltes festgelegt und in Form des "Finance Act" für das jeweilige Jahr verkündet. Es erfolgen jedoch nicht jährlich Änderungen.

Dabei ist der Steuersatz verschieden für Gesellschaften, an denen die Öffentlichkeit wesentlich interessiert ist und Gesellschaften, an denen die Öffentlichkeit nicht wesentlich interessiert ist.

Dazu kommt der Spezialzuschlag (Surcharge)

auf die zu zahlende Körperschaftssteuer. Ab Veranlagungsjahr 1982/83 wurde diese Zusatzsteuer von 7,5% auf 2,5% gesenkt.

Neben der Körperschaftssteuer und dem Spezialzuschlag fällt die Gewinn-Zusatzsteuer (Companies' Profits Surtax) an, durch die hohe Gewinne noch einmal besteuert werden.

Die Steuerbelastung beträgt derzeit für:

- Public Company (Einkommen unter RS 100.000)	46.125%
- Public Company (Einkommen über RS 100.000)	56.375%
- Private Industrial Company (Einkommen unter RS 200.000)	56.375%
- Privat Industrial Company (Einkommen über RS 200.000)	61.500%
- Private Non Industrial Company	66.625%

Es gibt im indischen Steuerrecht natürlich auch eine Reihe von steuerlichen Absetzmöglichkeiten.

Tax Holidays:

- Tax Holidays für neue Industriebetriebe
- für neue Industrieunternehmen in wirtschaftlich rückständigen Gebieten
- für die Kleinindustrie in ländlichen Gebieten
- Tax Holidays in den Freihandelszonen.

Bei den Tax Holidays handelt es sich um prozentuelle Abzüge vom zu ver-

steuernden Einkommen bzw. Steuerfreiheit für fünf Jahre bei Freihandelszonen.

Abschreibungen:

- a) für Abnutzung (depreciation's allowance)
- b) zusätzliche Sofortabschreibung für neue Maschinen und Anlagen, die zwischen dem 31.3.1980 und 1.4.1985 angeschafft wurden oder werden
- c) für geringfügige Wirtschaftsgüter bis RS 750
- d) Mehrschichtabschreibung (extra shift allowance) für Betriebe, die im Schichtbetrieb arbeiten - bei Zweischichtbetrieb 50%, bei Dreischichtbetrieb 100% der normalen Abschreibungssätze
- e) Sonderabschreibungen für Hotels
- f) volle Absetzung von Betriebsausgaben im Zusammenhang mit wissenschaftlicher Forschungstätigkeit
- g) für Kosten im Zusammenhang mit Erwerb von Patent- und Urheberrechten - gleichmäßige Abschreibung innerhalb von 14 Jahren.
- h) für Kosten die im Planungsstadium eines Projekts entstanden sind - gleichmäßig auf 10 Jahre bis zu 2,5% des Projektes bzw. des "employed capitals".

Weiters:

Sofortabschreibungen bei Errichtung bzw. Aufstellung importierter Maschinen und Anlagen in Form von Rücklage, jedoch nur für

- Kleinindustrien
- Strom und Energieunternehmen
- und für Produkte von Prioritätswaren.

Dividenden, die von einer indischen Gesellschaft bezogen werden, werden in Indien zur Einkommensteuer herangezogen.

Für die Höhe der Besteuerung ist es von entscheidender Bedeutung, ob das Unternehmen, das aus einer industriellen Betätigung in Indien Einkommen bezieht, als Company im Sinne des Indian Income Tax Act gilt; d.h., ob das Unternehmen eine juristische Person ist.

- für Companies beträgt der Steuersatz 25%,
- für Nicht-Companies finden die progressiven Steuersätze für natürliche Personen Anwendung.

Bei relativ geringen Einkünften ist es günstiger, als Nicht-Company veranlagt zu werden, erst bei einem jährlichen Dividendeneinkommen von RS 50.000 ist die Besteuerung als Company vorteilhaft. Einkommen aus Dividenden bis RS 3.000 im Jahr bleiben überhaupt steuerfrei.

Für die Versteuerung von Lizenzgebühren wurde 1976 das Prinzip der Quellenbesteuerung eingeführt. Die Steuerpflicht fällt selbst dann in Indien an, wenn eine Bezahlung im Ausland erfolgt.

Der Steuersatz richtet sich wieder danach, ob das beziehende Unternehmen als Company gilt.

Für Companies gelten die Steuersätze von 20% für Pauschalzahlungen für im Ausland übergebenes Know-how und von 40% für das übrige Einkommen aus Lizenzgebühren, ganz gleich, ob es in Form einer Pauschalsumme oder einer wiederkehrenden Leistung besteht.

Für Nicht-Companies kommen wieder die progressiven Steuersätze für natürliche Personen in Anwendung.

Es kann auch vereinbart werden, daß der indische Partner die Steuer bezahlt.

Auch für technische Beratungsgebühren wurde 1976 das Prinzip der Quellenbesteuerung eingeführt.

Der Steuersatz beträgt für Verträge, abgeschlossen nach dem 31.3.1976, 40%.

Der Verkaufsgewinn aus Maschinenlieferungen unterliegt nicht der indischen Steuerpflicht, wenn sowohl Vertragsabschluß als auch Vertragserfüllung außerhalb Indiens erfolgen, d.h. das Eigentum muß außerhalb Indiens auf die indische Firma übergehen. Die Bezahlung muß außerhalb Indiens von der ausländischen Firma entgegengenommen werden. Diese Anforderungen werden erfüllt, wenn das Liefergeschäft in Form einer FOB-Lieferung erfolgt. Aber auch bei FOB-Lieferungen sollte der Kaufvertrag keine Garantieklausel enthalten, weil sonst die indischen Steuerbehörden allein aus dieser Tatsache zu einer teilweisen Besteuerung in Indien kommen könnten. Garantieabsprachen sollten daher in Nebenverträgen vereinbart werden. Wichtig ist außerdem, daß der Vertragsabschluß direkt zwischen den Partnern erfolgt und nicht in Indien ein Agent mit Abschlußvollmacht unterzeichnet.

Bei Lieferungen der Mutter an die Tochter in Indien ist übrigens besondere Vorsicht geboten, insbesondere sollte die indische Tochter kein Akkreditiv erstellen; sonst kommt ein sogenanntes "Arm's Length-Geschäft" zustande mit der Gefahr, daß der im Importanteil enthaltene Gewinn in Indien zu versteuern ist.

Im Falle von Montagetätigkeit ist es entscheidend, ob durch diese Tätigkeit das Vorhandensein einer Betriebsstätte angenommen werden kann. Im Anhang zum Doppelbesteuerungsabkommen wurde auf dem Korrespondenzweg klar zum Ausdruck gebracht, daß bei Erfüllung eines Vertrages über den Verkauf von Maschinen durch die im Zusammenhang damit erbrachten Montagetätigkeiten keine Betriebsstätte erblickt wird, es sei denn, daß die Tätigkeit länger als einen Monat ausgeführt wird, oder daß die mit der Tätigkeit zusammenhängenden Ausgaben mehr als 10% des Gesamtkaufpreises dieses Auftrages betragen.

Um eine Steuerpflicht in Indien zu vermeiden, wird es daher notwendig sein, diese Bestimmungen genau zu beachten.

Für Zinsen gilt ebenso das Prinzip der Quellenbesteuerung.

festzulegen. Eine solche Steuerpflicht besteht z.B. im Verkehr zwischen Delhi und Haryana und hat Schwierigkeiten gebracht, als einmal ein Dieselmotor irrtümlich an das Büro in Delhi anstatt an die Fabrik in Haryana geliefert wurde.

Soweit die Erfahrungen.

Welcher Anreiz besteht nunmehr für ein österreichisches Unternehmen zu einer Kollaboration in Indien:

Indien ist aufgrund seiner internationalen Bedeutung, seiner Bodenschätze und aufgrund seiner günstigen geographischen Lage zwischen Europa und dem Fernen Osten, seiner politischen Stabilität (Indien ist immerhin bevölkerungsmäßig die größte Demokratie der Welt) ein interessanter Markt für viele Produktionen.

Für die Stabilität sprechen folgende Umstände:

- das Wirtschaftswachstum betrug im Durchschnitt der letzten 30 Jahre 3,5%
- der Zuwachs des Bruttonationalproduktes betrug 1982/83 5,2% und wird für 1983/84 auf 2% geschätzt
- das Industriewachstum betrug 1982/83 8,6% und wird für 1983/84 mit 4,5% erwartet
- Indien hat sich auch als weniger empfindlich gegenüber Rezessionen erwiesen, offenbar weil die Erzeuger weniger von Exportmärkten abhängig sind
- auch die Energieengpässe sollten überwunden werden; Indien besitzt eine der größten Kohlereserven der Welt.

Indien stellt aufgrund seiner Bevölkerungszahl einen der größten Inlandsmärkte dar - mit ca. 700 Millionen ist Indien an Bevölkerungszahl größer als Nordamerika und Europa zusammen. Von den 700 Millionen weisen ca. 150 Millionen eine entsprechende Kaufkraft auf.

Indien bietet ein großes Reservoir an gut ausgebildetem technischen Personal und an sehr gutem Managementpersonal.

Indien ist nicht nur ein großer Inlandsmarkt mit großem Bedarf in den verschiedenen Bereichen; viele Industriezweige sind erst im Aufbau begriffen. Bei entsprechender Marktforschung wird man daher viele, auch mittlere und kleine, Projekte für eine Kollaboration und sehr viele Marktnischen, vor allem auch für österreichische Mittelbetriebe, finden. Voraussetzung für einen durchschlagenden Erfolg sind aber immer wieder Teilproduktion und Serviceorganisation im Land.

Dazu kommt, daß bei Erzeugung in Indien der Markt für diese Produktion durch das Importregime geschützt wird.

Es bestehen insbesondere für Fernen Osten, Nahen Osten und Afrika gute Exportmöglichkeiten.

Für den Export werden Exportprämien durch sogenannte "Cash Assistance" gegeben, je nach Veredelungsgrad bis zu 15%. Eine Maßnahme, die zusammen mit der Liberalisierung des Importregimes helfen soll, über die traditionellen Exportgüter hinaus, den Export von engineering items, sophisticated machinery u.a. zu fördern.

Der indische Export erzielte übrigens in den ersten neun Monaten des Jahres 1982/83 eine Steigerung von ca. 15% gegenüber dem Vergleichszeitraum 1981/82.

Die Exportmöglichkeiten werden erleichtert durch die niedrigen Arbeitskosten im Vergleich zu anderen Ländern. Hinzu kommen allerdings die Kosten, die für einen ausländischen Techniker in Indien zusätzlich zum Gehalt auflaufen. Im Bereich Delhi ist derzeit für Hausmiete, Hauspersonal, Schulgeld, Auto mit Chauffeur, Energiekosten, Wasser und Gas insgesamt mit ca. RS 150.000 jährlich zu rechnen. Hinzu kommen die Reisekosten für Heimreise und Urlaub für ihn und seine Familie.

Förderlich sind auch die Präferenzen, die Indien als Entwicklungsland für Exporte in gewisse Industrieländer durch Zollfreistellungen genießt. Auch

die Errichtung der beiden Zollfreizonen Khandla und Bombay dient der Exportförderung.

Im Handel mit den osteuropäischen Ländern - die Handelsbilanz Indiens nach diesen Ländern ist negativ - ergeben sich gute Exportmöglichkeiten durch Abwicklung in RS - im Wege der Dividenden erhält der ausländische Partner dann Devisen.

Dabei ist aber immer in Rechnung zu stellen, daß sehr oft bei Spezialprodukten Abnehmer in Drittländern Produkte des Mutterhauses selbst bei höherem Preis vorziehen.

Die Investitionen für die Aufnahme einer Produktion sind im Vergleich zu Österreich billig. Fabriken können relativ billig gebaut werden - sie werden leicht gebaut, es gibt keine Heizprobleme. Fabriksobjekte in jeder Größenordnung sind relativ günstig zu mieten.

Mit Österreich wurden bisher, soweit Informationen vorliegen, 60 Kollaborationen abgeschlossen.

Zusammenfassend ist zu sagen, daß für österreichische Firmen, insbesondere auch für Firmen mittlerer Größe, in Indien sehr gute Chancen bestehen. Aber es ist notwendig, Indien mit einer entsprechenden positiven Einstellung gegenüberzutreten - Geduld und Einfühlungsvermögen und Anpassung an die Gegebenheiten des Landes in jeder Hinsicht sind erforderlich. Man muß sich integrieren, muß die Probleme der indischen Industrie, die indische Schutzvorstellung akzeptieren und sie mit den eigenen Interessen abgleichen. Wer Indien nur als Absatzmarkt betrachtet, oder wer nach schnellen returns trachtet, sollte gar nicht beginnen.

Kurt Eichinger
Generaldirektor
Plasser & Theurer
Johannesgasse 3
A-1010 WIEN

John Friedmann

ARMUT UND PLANUNG IN DER DRITTEN WELT*)

Essay zu folgenden Büchern:

Robert L. Ayres, *Banking on the Poor: The World Bank and World Poverty*, The M.I.T. Press, Cambridge, Mass. 1984. 282 pp. \$7.95 (paperback).
Johannes F. Linn, *Cities in the Developing World: Policies for their Equitable and Efficient Growth*. A World Bank Research Publication. Oxford University Press, New York, 1983. 230 pp. \$27.50 (cloth), \$12.50 (paperback).
Ian Scott, *Urban and Spatial Development in Mexico*. A World Bank Publication The Johns Hopkins University Press, 1982. 328 pp. \$32.50 (cloth), \$9.50 (paperback).
Denyse Harari and Joyce Garcia-Bouza, *Social Conflict and Development: Basic Needs and Survival Strategies in Four National Settings*. The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Paris (France), 1982. 110 pp. \$8.00 (paperback).
Peter Oakley and David Marsden, *Approaches to Participation in Rural Development*. International Labour Office (ILO), Geneva (Switzerland), 1984. 91 pp. \$8.55 (paperback).

Seit einiger Zeit ist die Frage einer "alternativen" Entwicklung im Gespräch. War sie anfänglich eine Frage des Bewußtseins von Leuten, die sich berufsmäßig mit Entwicklung beschäftigen, so hat sie schließlich das kollektive Bewußtsein der wichtigsten Organisationen in Besitz genommen, deren Aufgabe in der Förderung des wirtschaftlichen Wachstums lag.

Der Hauptgrund für das Unbehagen war folgender: Nach Jahrzehnten der intensiven und konzentrierten Anstrengungen hatte die Masse der Bevölkerung in den Städten und auf dem Land kaum nennenswert aus der herrschenden Politik der Förderung stadt-orientierter Industrialisierung Nutzen gezogen.

*) Dieser Artikel wird in der englischen Originalfassung im "Journal of the American Institute of Planners" erscheinen. Die vorliegende Übersetzung besorgte Herwig Palme.