

NOZ / 16.4.2015

Runder Tisch für Kontakte zu Indien

Was der Zusammenschluss „Girt“ will

Von Joachim Dierks

OSNABRÜCK. Indien ist stark im Kommen. Als Handelspartner für Deutschland wird das Land immer wichtiger. Das erkannte schon vor 14 Jahren der Hamburger Unternehmer Rudolf Weiler. Er rief den „German-Indian Round Table“ (Girt) ins Leben, ein Zusammenschluss von Personen mit einem starken wirtschaftlichen oder persönlichen Interesse an Indien. Ziele sind die Verbreitung von Informationen über Indien und die Förderung der deutsch-indischen Wirtschaftsbeziehungen. Daneben werden kulturelle, gesellschaftliche und soziale Aktivitäten mit Blick auf Indien unterstützt. Mittlerweile gibt es 17 Girt-Sektionen in Deutschland und drei in Indien, die insgesamt rund 3000 Personen aus der deutsch-indischen Wirtschaftsszene erreichen.

Seit Anfang 2012 verfügt auch Osnabrück über einen Girt. Ehrenamtlicher Leiter ist Matthias Kirsch von der Schindhelm Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, in deren Räumen Girt etwa zweimal im Jahr zu Vortragsveranstaltungen zusammenkommt. Genauso oft finden Betriebsbesichtigungen bei Mitgliedern aus der Region statt. Kirschs Stellvertreter ist der Managementberater Jürgen Fluhr aus Wallenhorst, der auch dem gemeinnützigen Verein Indienhilfe Deutschland vorsteht.

Zu den regelmäßigen Teilnehmern gehören Vertreter exportorientierter Unterneh-

men aus dem nordwestdeutschen Raum. „Unsere Nachbar-Girts sind in Hamburg, in Hannover und im Ruhrgebiet verortet, den Raum dazwischen decken wir ab“, erläutert Kirsch.

„Zu uns kommen aber nicht nur die Großen, die schon gut im Indien-Geschäft etabliert sind oder gar dort vor Ort produzieren, sondern auch Mittelständler und kleinere Firmen, die anfangen wollen, ihre Fühler nach Indien auszustrecken“, berichtet Fluhr. Darüber hinaus sei jedermann willkommen, dem die deutsch-indischen Beziehungen ein Anliegen sind.

Bei der Zusammenkunft im März hielt Werner Heesen vom Girt Düsseldorf einen Vortrag über die „Steuerung von Geschäftsprozessen in Indien aus dem fernen Deutschland“. Unternehmensberater Heesen war zuvor Lufthansa-Direktor für das Südasiengeschäft und ist mit den kulturellen Unterschieden vertraut. Er ging auf die „indischen Besonderheiten“ wie die strenge Hierarchie-Orientierung ein, verdeutlichte, dass Nachgeben oft als Schwäche ausgelegt und Kontrolle nicht als Misstrauen interpretiert wird, sondern eine erwartete Notwendigkeit darstellt. „Unsere Vorträge sollen helfen, mit den Risiken des Indien-Geschäfts umzugehen. Insbesondere aber machen wir Mut, die Chancen auf dem rasant wachsenden indischen Markt mit jährlichen Steigerungsraten um die zehn Prozent zu ergreifen“, so Kirsch.