

# Deutsch-indische Wirtschaftsbeziehungen

VON

Dietrich Kepschull

Die Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen Indien und Deutschland haben insbesondere seit Beginn der neunziger Jahre stark zugenommen. Dabei bestehen aber noch große, ungenutzte Spielräume für weiteren Ausbau und Intensivierung. Dies gilt besonders für das Engagement der mittelständischen deutschen Unternehmen. Während Deutschland für Indien der zweitwichtigste Handelspartner ist, spielt Indien umgekehrt für die deutsche Wirtschaft nur eine untergeordnete Rolle. Gemessen an dem Potential für Handel und Investitionen markiert die gegenwärtige Phase trotz der deutlichen Fortschritte in der jüngeren Vergangenheit mit großer Wahrscheinlichkeit lediglich den Beginn einer im beiderseitigen Interesse liegenden engeren Verflechtung.

## 1 Phasen der wirtschaftlichen Entwicklung

Die politischen Rahmenbedingungen für eine solche Entwicklung sind durchaus günstig. Das Verhältnis beider Länder ist seit dem Austausch von Botschaftern im Jahr 1951 und der damit beginnenden wirtschaftlichen Zusammenarbeit nahezu unbelastet. Rückblickend lassen sich in der Kooperation der beiden Länder vier Phasen unterscheiden:

1. Anfang der fünfziger Jahre begann Indien seinen industriellen Aufbau. Als „dritter Weg“ zwischen Markt- und Planwirtschaft war er stark von sozialistischen Entwicklungsvorstellungen geprägt. Typisch für diese *Gründerphase* war die Errichtung ambitionierter „Tempel“ der Industrialisierung. Deutsches Know-how und deutsche finanzielle Unterstützung spielten beim Aufbau des Stahlwerks Rourkela ebenso eine große Rolle, wie bei der Einrichtung des in Asien bis heute beispielhaften Indian Institute of Technology (IIT) in Madras. Mit Mercedes und Bosch gründeten deutsche Großunternehmen mit den indischen Partnern Tata und Mico erste richtungweisende Joint Ventures in der unabhängigen Republik Indien. Diesen „Flaggschiffen“ folgten eine Reihe von kleinen und mittleren Unternehmen, die bis heute weitgehend erfolgreich in Indien arbeiten.
2. Devisenmangel und die einseitige Fixierung auf eine unabhängige, nur auf den Inlandsmarkt orientierte Entwicklungsstrategie leiteten nach dieser Boomperiode etwa von 1965 an eine Phase der *Abflachung* ein. Die Außenwirtschaft wurde dabei mehr und mehr zu einer Residualgröße in

der Wirtschaftsplanung. Im Hinblick auf Gemeinschaftsunternehmen und ausländisches Kapital wurde die Politik stärker durch die Betonung der negativen Effekte multinationaler Konzerne geprägt als durch die Nutzung der Möglichkeiten internationaler Arbeitsteilung.

3. Die unübersehbar geringen wirtschaftlichen Erfolge dieser „self-reliance“ führten bereits in den letzten Regierungsjahren von Indira Ghandi von Mitte der achtziger Jahre an zu einer vorsichtigen, schrittweisen Liberalisierung, die dann unter Rajiv Ghandi deutlichere Konturen gewann. Die deutsche Wirtschaft unterstrich ihre Sympathie für diesen neuen Kurs 1988 mit der Veranstaltung der Technogerma in New Delhi, ihrer bis dahin größten Industrieausstellung außerhalb Deutschlands. Dieser *Expansionsphase* fehlten jedoch die konsistenten wirtschaftspolitischen Grundlagen und eine allgemein verbindliche Perspektive. 1991 erzwangen binnen- und außenwirtschaftliche Schwierigkeiten eine Neuorientierung.
4. Der Beginn der Regierung unter Premierminister Rao markiert das Ende der „self-reliance“. Finanzminister Man Mohan Singh leitete eine Politik der *Liberalisierung und Deregulierung* mit zahlreichen, tiefgreifenden Reformmaßnahmen ein. Sie umfaßten schon im ersten Schritt die Abwertung der Rupie, die Einführung einer begrenzten Konvertibilität, drastische Zollsenkungen und die weitgehende Beseitigung des Genehmigungs- und Lizenzsystems im Unternehmensbereich. Mit der Öffnung der Wirtschaft erhielt die Außenhandelspolitik strategische Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Ausländische Direktinvestitionen wurden auf breiter Front erleichtert, um so die Modernisierung der Industrie zu beschleunigen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Die vergrößerten Spielräume privatwirtschaftlicher Zusammenarbeit wurden von deutscher Seite nach anfänglichem Zögern intensiv genutzt. Zwischen 1991 und 1997 verdoppelten sich sowohl das Exportvolumen als auch die Zahl der Joint Ventures.

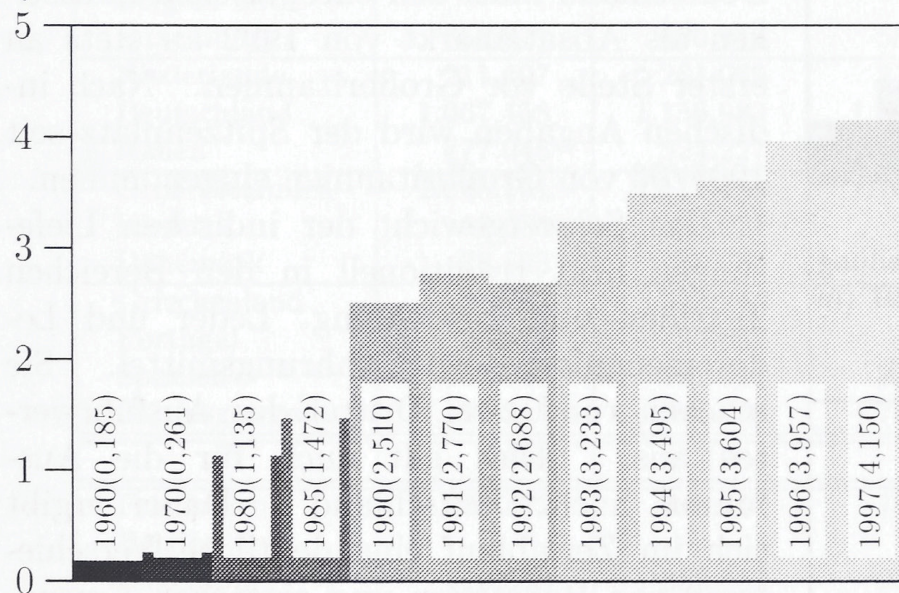
## 2 Politische und institutionelle Rahmenbedingungen

Diese Entwicklung wurde durch die spannungsfreien, freundschaftlichen politischen Beziehungen zwischen beiden Ländern erleichtert. Deutschland bildet für Indien eine der strategisch wichtigen Mittelmächte, auf die man nicht nur wirtschaftlich, sondern auch politisch besonders setzt. Premierminister Rao unterstrich dies dadurch, daß er seine erste Auslandsreise als Regierungschef nach Deutschland machte. Außerdem bat er Kanzler Kohl in einer für Indien bisher einzigartigen Form, ihn persönlich in Fragen der Reformen und der Liberalisierung zu beraten. Auf Vorschlag der beiden Regierungschefs erfolg-

te auch die Gründung der Deutsch-Indischen Beratungsgruppe (Indo-German Consultative Group). Ihre Aufgabe besteht in der Formulierung konkreter Maßnahmen und Programme für die Entwicklung und Stärkung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen. Die Arbeit dieser Gruppe und ihre jährlichen Treffen spielen im Verhältnis der beiden Länder eine wichtige Rolle.

Dies gilt ebenso für die Gemeinsame Deutsch-Indische Wirtschaftskommission (Indo-German Joint Commission), die vom indischen Finanzminister und dem deutschen Wirtschaftsminister geleitet wird. Sie beschäftigt sich unmittelbar mit Fragen der Zusammenarbeit, wobei den Interessen der Privatwirtschaft ein hoher Stellenwert eingeräumt wird. Die Kommission traf sich im Januar 1998 bereits zu ihrer 13. Jahrestagung.

**Tabelle 1** (zum Abschnitt „Ausfuhren nach Deutschland“):  
Indiens Exporte nach Deutschland 1960-1997 (in Mrd. DM)  
Quelle: Statistisches Bundesamt.



Zusätzlich wird die Verbesserung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen mittelbar durch zahlreiche Einrichtungen aus den Bereichen Wissenschaft, Kultur und Technik unterstützt, die in der Regel mit hochrangigen Vertretern beider Länder besetzt sind. Von wachsender Bedeutung ist dabei auch die Tätigkeit des Asien-Pazifik-Ausschusses der

deutschen Wirtschaft. Er wurde zur Unterstützung der Asienpolitik der Bundesregierung gegründet und sieht seine Aufgabe darin, die Position der deutschen Wirtschaft im Außenhandel und bei der unternehmerischen Zusammenarbeit zu verbessern.

Im Rahmen der neuen Asienpolitik der Bundesregierung wird Indien als wichtiger Eckpfeiler angesehen. Die Sicherung stabiler, dauerhafter und intensiver wirtschaftlicher Beziehungen wurde als zentrale Aufgabe definiert.

### 3 Ausfuhren nach Deutschland

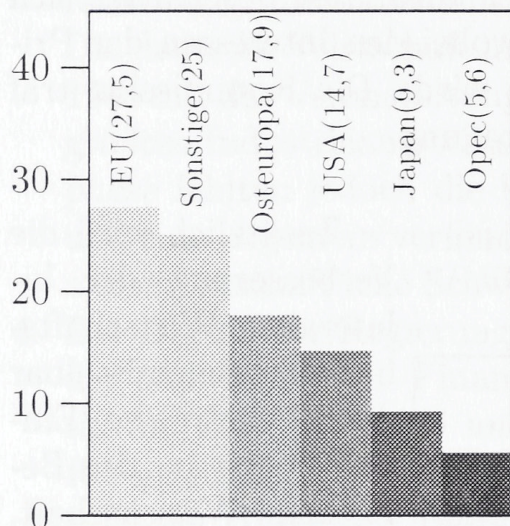
Die Entwicklung des deutsch-indischen Außenhandels wird allgemein als Erfolg der Öffnungspolitik angesehen.

Bei Zahlenangaben ist allerdings darauf zu achten, daß unterschiedliche Quellen wegen der verschiedenen zugrunde gelegten Währungen und der Ent-

wicklung ihrer Paritäten teilweise recht stark voneinander abweichende Werte und Wachstumsraten zeigen. Hinzu kommen unterschiedliche zeitliche und inhaltliche Abgrenzungen. Sie erschweren eine korrekte Interpretation.

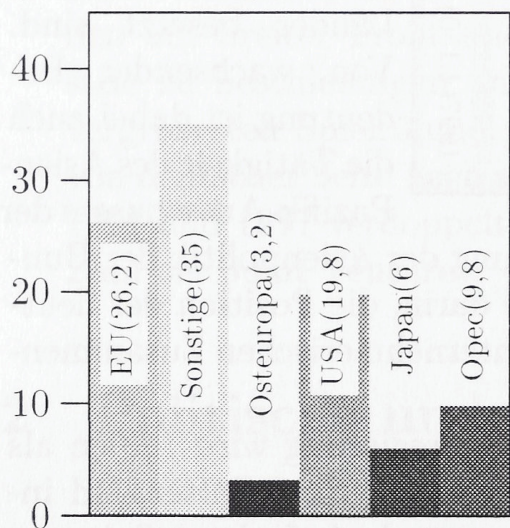
**Tabelle 2a:** Regionale Verteilung der indischen Exporte 1990/91 (in v.H.)

Quelle: DGCI&S, Calcutta.



**Tabelle 2b:** Regionale Verteilung der indischen Exporte 1996/97 (in v.H.)

Quelle: DGCI&S, Calcutta.



Während der Anteil von Textilien und Bekleidung sowie Leder rückläufig ist, nahm vor allem die Ausfuhr von Ledererzeugnissen, Fahrzeugen und Komponenten sowie von chemischen Erzeugnissen deutlich zu. Diese Diversifizierungstendenz dürfte sich auch in Zukunft fortsetzen.

Deutschland ist für zahlreiche Konsumgüter Indiens ein wichtiger Absatzmarkt. Dies gilt speziell für Teppiche, Lederbekleidung und Schuhe sowie für Seidengarne und Seidenstoffe. Bei Textilien und Bekleidung, pharmazeutischen Produkten, Kunstgewerbe und Geschenkartikeln stehen die Lieferungen

Für die indischen Ausfuhren ergeben Quellen einhellig für die letzten zwanzig Jahre einen klar ausgeprägten Aufwärtstrend. Kräftige Zuwachsraten kennzeichnen insbesondere die Periode der Liberalisierung nach der Abwertung der Rupie von 1992 an. Die wichtigsten Absatzmärkte sind die Europäische Union sowie die USA und Japan. Der osteuropäische Markt ist nahezu völlig weggebrochen. Innerhalb der EU rangiert Deutschland nach den europäischen Statistiken als Absatzmarkt von 1992 an stets an erster Stelle vor Großbritannien. Nach indischen Angaben wird der Spitzenplatz seit 1995/96 von Großbritannien eingenommen.

Das Schwergewicht der indischen Lieferungen liegt traditionell in den Bereichen Textilien und Bekleidung, Leder und Ledererzeugnisse sowie Nahrungsmittel. Sie machen rund zwei Drittel des Ausfuhrwertes aus. Dies gilt auch für die Ausfuhren nach Deutschland. Dabei ergibt sich im Zeitablauf eine deutliche Verschiebung von Rohstoffen und einfachen Erzeugnissen zu Gütern mit höherer inländischer Wertschöpfung. Dies zeigt sich besonders deutlich bei der Erhöhung der Ausfuhren von verarbeiteten Ledererzeugnissen wie Schuhen, Bekleidung und Taschen und dem gleichzeitigen Rückgang bei Leder und Vorprodukten.

nach Deutschland an zweiter Stelle. Selbst in diesen Fällen ist der Anteil der indischen Lieferungen an den deutschen Importen in der Regel gering.

Eine Ausnahme bilden Lederbekleidung und Teppiche, die 1996 einen Importanteil von 19,0% bzw. 11,5% erreichten. Relativ stark ist auch die Position bei Oberhemden (10,8%) und Blusen (7,0%). Schuhe kommen dagegen nur auf 2,1%. Alle anderen wichtigen Produktgruppen liegen deutlich unter 2%.

**Tabelle 3: Indiens Exporte in die Europäische Union 1989-1996  
(in 1.000 Ecu)**

|                          | 1989      | 1990      | 1991      | 1992      |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Frankreich               | 413.696   | 509.715   | 561.965   | 553.589   |
| Belgien und<br>Luxemburg | 666.977   | 606.918   | 585.317   | 543.408   |
| Niederlande              | 211.607   | 261.069   | 274.246   | 339.795   |
| Deutschland              | 1.067.458 | 1.156.983 | 1.269.558 | 1.269.701 |
| Italien                  | 477.046   | 524.227   | 534.703   | 594.440   |
| Großbritannien           | 1.046.761 | 1.112.159 | 1.101.130 | 1.160.797 |
| Irland                   | 19.053    | 20.971    | 24.279    | 23.103    |
| Dänemark                 | 78.823    | 88.683    | 91.855    | 76.939    |
| Griechenland             | 21.783    | 23.244    | 43.377    | 35.826    |
| Portugal                 | 25.472    | 39.857    | 48.962    | 53.015    |
| Spanien                  | 152.042   | 197.911   | 223.297   | 229.339   |
| EU insgesamt             | 4.180.718 | 4.541.738 | 4.758.688 | 4.879.953 |
|                          | 1993      | 1994      | 1995      | 1996      |
| Frankreich               | 628.472   | 746.497   | 788.408   | 834.953   |
| Belgien und<br>Luxemburg | 710.650   | 862.137   | 956.623   | 1.065.805 |
| Niederlande              | 414.890   | 491.269   | 557.553   | 628.502   |
| Deutschland              | 1.620.775 | 1.758.157 | 1.843.146 | 1.981.523 |
| Italien                  | 697.223   | 848.130   | 1.024.377 | 1.044.973 |
| Großbritannien           | 1.361.815 | 1.648.709 | 1.639.764 | 1.918.455 |
| Irland                   | 22.239    | 35.282    | 58.845    | 72.712    |
| Dänemark                 | 88.507    | 122.131   | 150.181   | 147.885   |
| Griechenland             | 42.633    | 46.923    | 66.078    | 89.677    |
| Portugal                 | 60.946    | 67.931    | 88.908    | 109.178   |
| Spanien                  | 228.070   | 257.660   | 334.977   | 404.127   |
| EU insgesamt             | 5.876.219 | 6.884.826 | 7.794.716 | 8.594.419 |

Quelle: Eurostat.

**Tabelle 4: Struktur der indischen Ausfuhren nach Deutschland  
1985-1996 (in Mio. DM)**

|   | 1985    | 1986    | 1987    | 1988    | 1989    | 1990    |  |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--|
| Leder                                     | 125,5   | 97,1    | 92,6    | 85,2    | 85,2    | 87,4    |  |
| Lederschuhe,<br>Bekleidung,<br>Lederwaren | 166,6   | 177,0   | 253,5   | 289     | 293,2   | 444,1   |  |
| Edelsteine,<br>Schmuck                    | 66,6    | 58,7    | 63,6    | 85,2    | 122,0   | 89,4    |  |
| Chemische<br>Erzeugnisse                  | 89,5    | 77,2    | 81,9    | 105,5   | 120,7   | 131,0   |  |
| Ernährungs-<br>wirtschaft                 | 120,5   | 129,1   | 118,7   | 130,9   | 158,5   | 120,3   |  |
| Eisen und<br>Eisenwaren                   | 43,7    | 43,7    | 36,3    | 55,4    | 114,8   | 74,7    |  |
| Fahrzeuge                                 | 17,5    | 17,6    | 18,8    | 15,8    | 18,5    | 26,2    |  |
| Textilien                                 | 730,2   | 679,1   | 794,1   | 936,6   | 1.182,0 | 1.318,4 |  |
| Teppiche                                  | 11,8    | 12,7    | 7,1     | 312,8   | 367,0   | 307,4   |  |
|   |         |         |         |         |         |         | Verände-<br>rung zw.<br>1985 u. 1996<br>(in %) |
|   | 1991    | 1992    | 1993    | 1994    | 1995    | 1996    |  |
| Leder                                     | 69,1    | 60,0    | 48,9    | 63,2    | 52,9    | 51,2    | -59,2  |
| Lederschuhe,<br>Bekleidung,<br>Lederwaren | 584,1   | 475,5   | 630,3   | 719,3   | 692,2   | 672,5   | +303,6   |
| Edelsteine,<br>Schmuck                    | 90,9    | 73,3    | 29,6    | 79,4    | 78,6    | 66,9    | +0,9   |
| Chemische<br>Erzeugnisse                  | 140,0   | 144,2   | 163,2   | 217,2   | 258,6   | 312,5   | +249,1   |
| Ernährungs-<br>wirtschaft                 | 158,7   | 179,8   | 232,7   | 287,1   | 241,4   | 350,7   | +191,1   |
| Eisen und<br>Eisenwaren                   | 66,0    | 91,6    | 89,3    | 85,4    | 141,0   | 123,4   | +182,3   |
| Fahrzeuge                                 | 38,9    | 39,3    | 72,4    | 87,2    | 105,2   | 303,2   | +1.632,0                                       |
| Textilien                                 | 1.441,7 | 1.310,5 | 1.516,8 | 1.542,5 | 1.605,8 | 1.593,5 | +118,2   |
| Teppiche                                  | 350,6   | 340,6   | 418,3   | 365,2   | 323,5   | 314,9   | +2.568,6                                       |

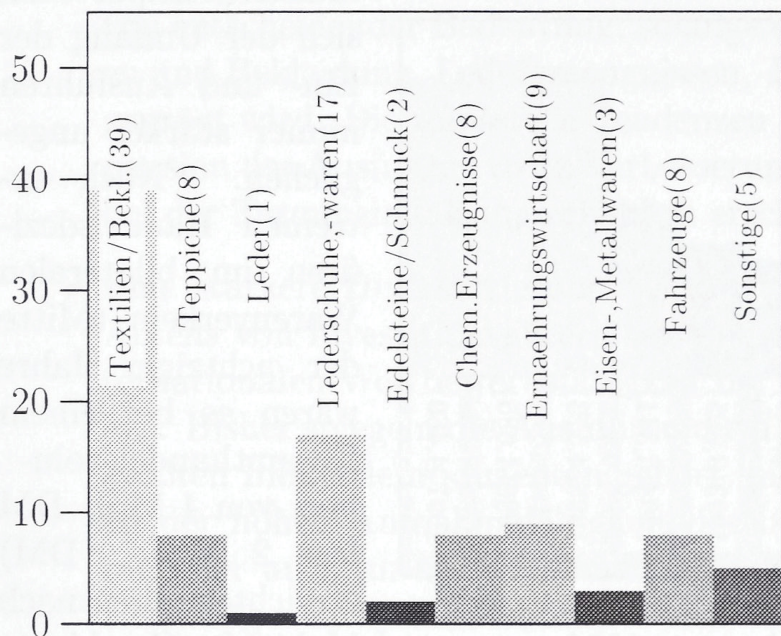
Quelle: Statistisches Bundesamt.

Trotz der kräftigen Zunahme der Ausfuhren in den letzten Jahren bewegt sich der Anteil der indischen Lieferungen an der deutschen Gesamteinfuhr insgesamt weiterhin nur zwischen 0,5 und 0,6%. Demgegenüber liegt der Anteil der indischen Ausfuhren nach Deutschland stets in einer Größenordnung von 5-6% der Gesamtexporte.

## 4 Einfuhren aus Deutschland

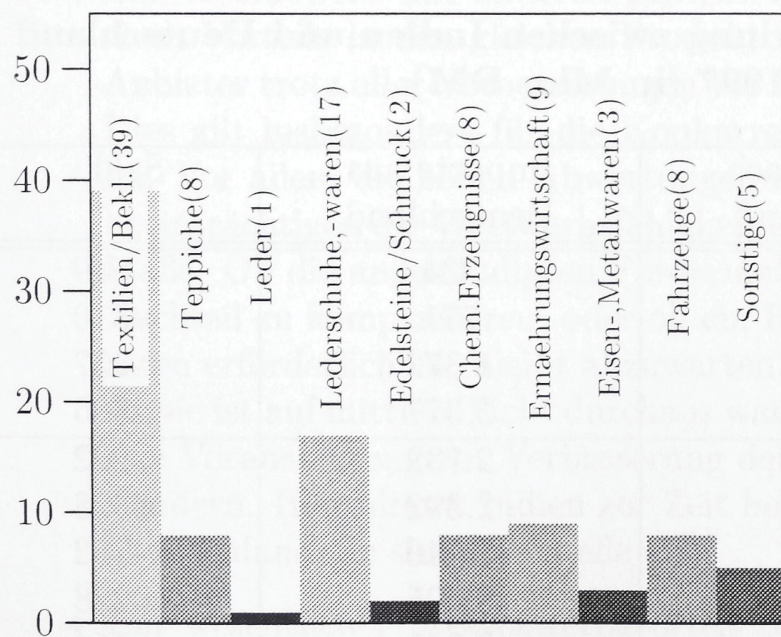
**Tabelle 5a** zum Abschnitt „Ausfuhren nach Deutschland“: Struktur der indischen Ausfuhren nach Deutschland 1985 (in v.H., insgesamt = 100)

Quelle: Statistisches Bundesamt.



**Tabelle 5b** zum Abschnitt „Ausfuhren nach Deutschland“: Struktur der indischen Ausfuhren nach Deutschland 1986 (in v.H., insgesamt = 100)

Quelle: Statistisches Bundesamt.



Diese für beide Länder unterschiedliche Bedeutung des bilateralen Außenhandels zeigt sich auch bei den Importen aus Deutschland. Hier ist die Bundesrepublik seit über zehn Jahren knapp hinter den USA und deutlich vor Japan der zweitgrößte Lieferant Indiens. Aus deutscher Sicht machen diese Ausfuhren aber nur 0,5% des Gesamtexports aus, während sich der Anteil an Indiens Importen auf gut 6% beläuft.

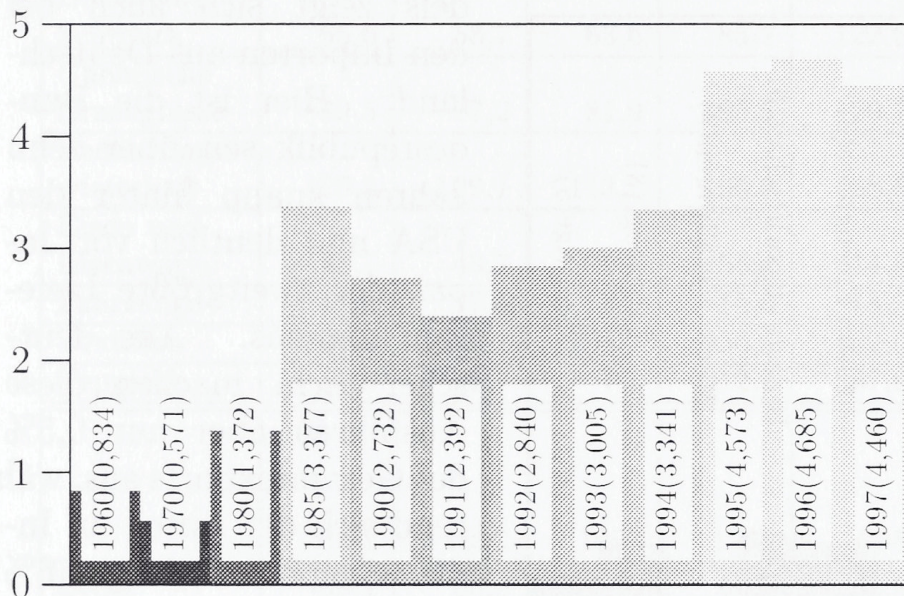
Die relativ starken Schwankungen in der langfristigen Entwicklung resultieren in erster Linie aus der nach wie vor begrenzten Kaufkraft der indischen Industrie und den vergleichsweise hohen Kosten der deutschen Erzeugnisse, die vorwiegend aus den Bereichen des technologisch hochwertigen Maschinen- und Anlagebaus kommen. Die Entwicklung des Handels wird insofern stark von Konjunkturschwankungen beeinflusst.

Wegen des insgesamt geringen Volumens (rund 4 Mrd. DM) führen Lieferungen im Zusammenhang mit einzelnen Großprojekten - z.B. im Automobilbau oder in der Stahlindustrie - kurzfristig zu starken Ausschlägen nach oben. Auch die enge Korrelation mit einzelnen Joint-Venture-Vorhaben ist eindeutig. Insofern wird die künftige

Entwicklung der indischen Importe aus Deutschland bei Anhalten eines insgesamt positiven Trends entscheidend vom Engagement der deutschen Wirtschaft in Großprojekten und neuen Gemeinschaftsunternehmen abhängen.

**Tabelle 6:** Indiens Importe aus Deutschland 1960-1997 (in Mrd. DM)

Quelle: Statistisches Bundesamt.



Angaben des statistischen Bundesamts 1991 zum ersten Mal in der Geschichte einen Überschuß. 1993 und 1994 gelang dies erneut.

Aufgrund des stetigen Anstieges der indischen Exporte hat sich der Umfang der Ein- und Ausfuhren immer stärker angeglichen. Nach extremen Handelsdefiziten im bilateralen Warenverkehr (Mitte der achtziger Jahre waren es bei einem Gesamthandelsvolumen von 4 Mrd. DM fast 2 Mrd. DM) erreichte Indien nach

**Tabelle 7: Handelsentwicklung zwischen Indien und Deutschland 1960-1997 (in Mio. DM)**

| Jahre | Exporte nach Deutschland | Importe aus Deutschland | Saldo  |
|-------|--------------------------|-------------------------|--------|
| 1960  | 185                      | 834                     | -649   |
| 1970  | 261                      | 571                     | -310   |
| 1980  | 1.135                    | 1.372                   | -237   |
| 1985  | 1.472                    | 3.377                   | -1.905 |
| 1990  | 2.510                    | 2.732                   | -222   |
| 1991  | 2.770                    | 2.392                   | +378   |
| 1992  | 2.688                    | 2.840                   | -152   |
| 1993  | 3.233                    | 3.005                   | +228   |
| 1994  | 3.495                    | 3.341                   | +154   |
| 1995  | 3.604                    | 4.573                   | -969   |
| 1996  | 3.957                    | 4.685                   | -728   |
| 1997  | 4.150                    | 4.460                   | -310   |

Quelle: Statistisches Bundesamt.



## 5 Voraussetzungen für weiteres Exportwachstum

Die Chancen, dieses Ergebnis zu wiederholen und stärker auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen, hängen von mehreren Faktoren ab:

- Die Entwicklung der Nachfrage im deutschen Konsumgütermarkt ist von entscheidender Bedeutung, solange der indische Export von Textilien und Bekleidung, Ledererzeugnissen, Teppichen und Geschenkartikeln geprägt wird. Die rezessiven Tendenzen der letzten Jahre haben die Expansion der Ausfuhren trotz Verbesserungen in der Produktqualität und bei der Termineinhaltung erheblich erschwert.
- Eine stärkere Diversifizierung der Ausfuhrpalette durch Erhöhung des Anteils von Investitionsgütern setzt eine nachhaltige Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der entsprechenden Industrien voraus. Bisher spiegeln die Ausfuhren die Tatsache, daß Indien zu den zehn größten Industrieproduzenten gehört, nicht wider. Dies liegt zum einen an der hohen Aufnahmefähigkeit des heimischen Marktes, zum anderen aber auch an noch fehlendem Know-how und der unzureichenden Erfüllung von Qualitätsnormen und technischen Standards. Mit der Öffnungspolitik wurden wichtige Voraussetzungen für die Beseitigung dieser Engpässe geschaffen.
- Der Wettbewerb mit anderen Entwicklungsländern, die ihre komparativen Vorteile in den gleichen Produktbereichen suchen, stellt indische Anbieter trotz aller Verbesserungen vor immer neue Herausforderungen. Dies gilt insbesondere für die Konkurrenten aus Südostasien und China. Vor allem die hohen Abwertungen im Verlauf der Südostasienkrise beeinträchtigen die Wettbewerbsfähigkeit indischer Produzenten in hohem Maße. Ob die angekündigten Fördermaßnahmen ausreichen, um diesen Nachteil zu kompensieren, oder ob ein Realignment der Währungsparitäten erforderlich ist, bleibt abzuwarten. Eine Anpassung der indischen Rupie ist auf mittlere Sicht durchaus wahrscheinlich. Sie wäre eine wichtige Voraussetzung zur Verbesserung der Position unter den asiatischen Ländern. Hier nimmt Indien zur Zeit bei den Lieferungen von und nach Deutschland die siebente Stelle ein.
- Ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil der internationalen Konkurrenz besteht in deren leistungsfähigerer Infrastruktur, insbesondere bei der Energieversorgung und im Transportbereich. Die indische Regierung ist sich dieser Mängel bewußt. Sie hat umfangreiche Programme und Maßnahmen angekündigt, die allerdings nur sehr langsam umgesetzt werden.

Im Konsumgüterbereich konnten die indischen Hersteller und Exporteure durch Entwicklung höherwertiger Produkte mit starker inländischer Wertschöpfung gute Erfolge erzielen. Allerdings muß diese Strategie konsequent fortgesetzt werden. Im Bereich Textilien und Bekleidung gelang es beispielsweise, von der Lieferung von Stoffen auf verarbeitete Produkte wie Hemden, Blusen, Hosen und Röcke überzugehen. Weiterhin ungenutzt blieben aber die Expansionsspielräume für Anzüge, Kostüme, Unterwäsche und Badebekleidung sowie für Kinder- und Babykleidung. Hier sind Anpassungen an die internationalen Modetrends und die Entwicklungen eigener Kollektionen erforderlich. Mit dem Aufbau zahlreicher Modeinstitute und Trainingseinrichtungen wurden wichtige Voraussetzungen geschaffen, um hier im internationalen Wettbewerb erfolgreich bestehen zu können. Dies gilt auch für die Herstellung von Ledererzeugnissen, Teppichen, Heimtextilien und Geschenkartikeln.

Generell ist zu erwarten, daß indische Produzenten in allen Bereichen, in denen sie auf eigene Rohstoffe und die weiterhin billigen Arbeitskräfte zurückgreifen können, in Deutschland und auf anderen wichtigen Absatzmärkten an Boden gewinnen dürften. Dies gilt nicht nur für den Konsumgüterbereich, sondern auch für die Industriebereiche, die Investitionsgüter herstellen. Dort sind die Chancen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit um so wahrscheinlicher, je höher die technisch notwendige Arbeitsintensität des Herstellungsprozesses ist.

Besonders deutlich zeigt sich der Vorteil niedriger Lohn- und Gehaltskosten bei gleichzeitiger Einhaltung eines hohen technologischen Niveaus in den Exporterfolgen der Softwareindustrie. Die günstigen Voraussetzungen haben zahlreiche ausländische Unternehmen veranlaßt, ihre Softwareentwicklung und Datenverarbeitung zunehmend nach Indien zu verlagern. Deutsche Unternehmen haben sich dieser Bewegung angeschlossen. Die Aktivitäten von Firmen wie Siemens, Bosch, Lufthansa oder Deutsche Bank im Softwarebereich in Indien unterstreichen die wachsende indische Leistungsfähigkeit auf diesem Gebiet.

Nach Angaben des indischen Verbandes für Software und Kommunikation (Nasscom) haben die indischen Softwareexporte im vergangenen Jahr eine Größenordnung von deutlich über 1,5 Mrd. DM erreicht. Die Ausfuhren nach Deutschland liegen bei etwa 100 Mio. DM. Sie haben sich innerhalb der letzten drei Jahre nahezu verdreifacht.

Generell besteht eine der größten Schwierigkeiten für indische Unternehmen bei ihren Bemühungen, ihren Absatz in Deutschland zu sichern und auszuweiten, in der Anpassung an die Verhältnisse auf einem hoch wettbewerbsintensiven Käufermarkt. Denn während der ersten vier Jahrzehnte nach der Unabhängigkeit entwickelte sich in Indien ein typischer Verkäufermarkt, in dem Qualität und Service kaum eine Rolle spielten. Die Beschaffung von In-

formationen über ausländische Märkte und alle für erfolgreiche Vermarktung relevanten Fakten ist deshalb für indische Unternehmer von großer Bedeutung.

Einen überzeugenden Indikator für die Anstrengungen der indischen Exportwirtschaft, ihren Absatz in Deutschland und den ihm benachbarten Ländern zu ermöglichen und zu sichern, bildet die Zahl der indischen Aussteller und Besucher bei deutschen Messen. Bei den Ausstellern nimmt Indien heute eine herausragende Position ein. Nach Taiwan - aber weit vor Japan, Hongkong, China und Korea - stellt es das zweitgrößte Kontingent. Weltweit gesehen, sind - abgesehen von Taiwan - nur die Beteiligungen aus den europäischen Nachbarstaaten Deutschlands und den USA höher. 1990 nahmen knapp 1.000 indische Hersteller und Exporteure an 41 Messen in Deutschland teil. 1994 waren es 1.384 Aussteller bei 56 Messen. Allein bei der Messe Heimtextil in Frankfurt am Main beteiligten sich mehr als 300 indische Unternehmer. Als größter nichteuropäischer Aussteller wurde Indien deshalb als Partnerland für die Messe im Jahre 1998 ausgewählt.

Einen solchen Partnerstatus hatten indische Unternehmer bereits zuvor im Jahre 1984 bei der Hannover-Messe, 1986 bei der Frankfurter Buchmesse und 1998 bei der CeBIT in Hannover. Umgekehrt organisierte die deutsche Wirtschaft 1988 mit der Technogerma in New Delhi ihre bis dahin größte Industrieausstellung im Ausland und war 1991 Partnerland bei der wichtigsten indischen Industrieausstellung Indian Engineering Trade Fair (IETF). Die formelle Zusammenarbeit zwischen indischen und deutschen Messeveranstaltern wurde mit Beginn der neunziger Jahre erheblich intensiviert. Zusätzlich nutzen Tausende von Besuchern aus Indien die Möglichkeiten, sich auf deutschen Messen zu informieren und Kontakte zu knüpfen. Die Kunststoffmesse in Düsseldorf verzeichnet regelmäßig über 3.000 indische Besucher. Ähnlich hohe Zahlen erreichen die Frühjahrsmesse in Frankfurt und die Hannover-Messe.

## 6 Institutionen zur Handelsförderung

Mit der Aufgeschlossenheit der Privatwirtschaft, ihre Außenhandelsbeziehungen zu intensivieren, ist eine wesentliche Voraussetzung für die weitere Steigerung der indischen Ausfuhrerlöse erfüllt. Um die Wachstumszielsetzungen der Wirtschaftspolitik von etwa 5% pro Jahr zu verwirklichen, den industriellen Aufbau weiter voranzutreiben, die Beschäftigungssituation zu verbessern und Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu vermeiden, müßten die realen Exporterlöse über einen längeren Zeitraum um mindestens 15% p.a. zunehmen.

Aus diesem Grunde wird der Förderung der indischen Exporte in allen wirtschaftspolitisch grundsätzlichen Erklärungen höchste Priorität eingeräumt. Zahlreiche Einrichtungen unterstützen die Privatwirtschaft auf diesem Gebiet. Auf indischer Seite sind hier vor allem die sektoral ausgerichteten Export Promotion Councils zu nennen, die in allen wichtigen Exportbereichen

- wie z.B. Leder, Software und Elektronik, Bekleidung, Schmuck, Teppiche, Geschenkartikel - wichtige Serviceleistungen erbringen. Hinzu kommen der Bundesverband der Exportförderungsorganisationen (FIEO) und seine Mitgliedseinrichtungen sowie zahlreiche Fachverbände (z.B. für die Hersteller von Autoteilen, Software, Fahrrädern, Guß- und Schmiedeteilen etc.), die im Fachverband der indischen Industrie, Confederation of Indian Industry (CII), zusammengeschlossen sind. Für das Messewesen und Handelsinformationen gibt es außerdem die indische Handelsförderungsorganisation Indian Trade Promotion Organisation (ITPO). Einige dieser Einrichtungen unterhalten eigene Büros in Deutschland (ITPO, CII und der Export Promotion Council für die Engineering Industry). Stark auf Handelsförderung ausgerichtet sind außerdem die indischen Kammerverbände Associated Chambers of Commerce and Industry of India (ASSOCHAM) und Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry (FICCI) mit den ihnen angeschlossenen Kammern sowie die diplomatischen Vertretungen in Bonn, Berlin, Hamburg und Frankfurt am Main.

Auf deutscher Seite arbeiten Botschaften, Konsulate und die Deutsch-Indische Handelskammer in ähnlicher Weise. Speziell zur Unterstützung der indischen Exporte nach Deutschland und zum Ausbau der beiderseitigen Wirtschaftsbeziehungen wurde vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) und dem indischen Handelsministerium im Jahr 1988 das Indisch-deutsche Exportförderungsprojekt, Indo-German Export Promotion Project (IGEP), eingerichtet, das von der Deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) durchgeführt wird. Das Projekt, dessen Zielgruppe mittelständische Unternehmen sind und das eng mit Verbänden und Regierungsstellen kooperiert, spielt seitdem eine wichtige Rolle beim Aufbau und bei der Intensivierung langfristiger Wirtschaftsbeziehungen.

## 7 Neue Marktzugangshemmnisse

Die Liberalisierungspolitik, die auch von der gegenwärtigen Regierung fortgesetzt wird, und die vielfältige Unterstützung durch zahlreiche Institutionen stellen insgesamt günstige Rahmenbedingungen für eine kontinuierliche Steigerung der indischen Ausfuhren dar. Auf Unternehmensebene wurden insbesondere in der jüngeren Vergangenheit wichtige Schritte zur Modernisierung und zur Organisationsverbesserung unternommen, die sowohl eine Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit im Hinblick auf Preis und Qualität begünstigen als auch zu einer weiteren Diversifizierung der Angebotspalette führen dürften.

Infrastrukturengpässe und die wirtschaftlichen Entwicklungen in wichtigen Absatzmärkten und Konkurrenzländern stellen die Exporteure weiterhin vor große Schwierigkeiten, doch haben sich die Absatzbedingungen insgesamt

deutlich verbessert. Dies gilt speziell für den Abbau der tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse. Besonders das vorgesehene Auslaufen der Quotenregelung für Textilien und Bekleidung im Rahmen des Multifaserabkommens könnte die indischen Exporte günstig beeinflussen. Dies ist jedoch nur dann möglich, wenn die Marktzugangsbeschränkungen durch Quoten nicht durch neue Hemmnisse ersetzt werden.

Die große Zahl neuer Anti-Dumping-Verfahren von seiten der Europäischen Union macht deutlich, daß dies zumindest nicht auszuschließen ist. Neben solche traditionellen Protektionsmaßnahmen ist in den letzten Jahren eine Gruppe neuer Marktzugangshemmnisse getreten, die gerade im Handel mit Deutschland ständig an Bedeutung gewinnen. Dabei handelt es sich vor allem um Umweltschutzgesetze und -erlasse.

Das Verbot der krebserregenden Substanz Pentachlorophenol (PCP), die auch bei der Ledergerbung verwendet wird, stellte die indischen Produzenten von Schuhen, Lederbekleidung und anderen Lederwaren zu Beginn dieses Jahrzehntes vor enorme Probleme. Sie konnten vor allem mit Unterstützung des Indisch-deutschen Exportförderungsprojekts durch schnelle Einführung von Substituten, Einrichtung anerkannter Testlabors und Verbot der PCP-Herstellung und -verwendung in Indien in relativ kurzer Zeit gelöst werden. Der drohende Zusammenbruch des Exportgeschäfts mit Deutschland wurde so vermieden. Während des PCP-Verbot „nur“ etwa 20% der indischen Exporte betraf, trifft das von 1996 an geltende Verbot des Gebrauchs bestimmter Farbstoffe mehr als drei Viertel der Ausfuhren nach Deutschland. Hier geht es ebenfalls um krebserregende Bestandteile (Amine), die in den sog. Azofarbstoffen vorkommen. Vor allem für kleinere Unternehmen außerhalb der Metropolen war ein schnelles Umsteigen auf zulässige Farbstoffe nicht möglich. Auch an Testeinrichtungen und akkreditierten Prüfinstituten besteht noch ein so erheblicher Mangel, daß die Ausfuhren beträchtlich erschwert werden.

Zusätzliche Marktzugangsschwierigkeiten ergeben sich in vielen Bereichen durch weitere ökologisch bedingte Regelungen, die den maximalen Gehalt bestimmter Substanzen in den Produkten regeln (Schwermetalle, Nickel, Formaldehyd usw.). Auch die deutsche Verpackungsverordnung, die von Exporteuren bei Lieferungen nach Deutschland strikt befolgt werden muß, ist für viele indische Unternehmen mit erheblichen Problemen und Kosten verbunden.

Für die Zukunft ist davon auszugehen, daß diese Form der ökologisch induzierten Handelshemmnisse weiterhin zunehmen wird. Dabei zeichnet sich ab, daß es dabei nicht mehr nur um Produkte und ihre Eigenschaften gehen wird. Immer stärker wird nämlich der Produktionsprozeß erfaßt. So verlangen einige deutsche Käufer von Schuhen und anderen Ledererzeugnissen heute z.B. nicht nur Zertifikate über die Einhaltung des PCP- und Azofarbstoffverbots, sondern auch Belege darüber, daß durch die Produktion keine zusätzliche Grundwasserbelastung eintritt. Damit werden die Einrichtung

von Abwasserklär- und -wiederaufbereitungsanlagen und die Organisation des Produktionsprozesses zur Voraussetzung der Auftragsvergabe.

Eine wachsende Zahl deutscher Unternehmen verlangt darüber hinaus Bescheinigungen oder verbindliche Zusicherungen darüber, daß in der Produktion keine Kinderarbeit eingesetzt wurde.

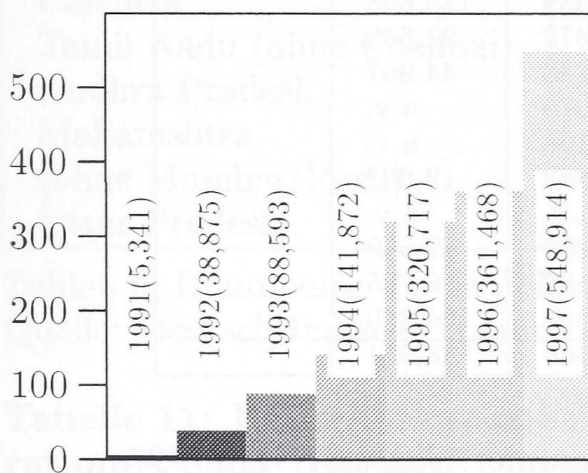
Diesen neuen ökologischen und sozialen Anforderungen wird zum Teil mit der Einführung verschiedener Gütesiegel begegnet. Im Umweltbereich gibt es zahlreiche „labels“, die aber beim Verbraucher noch keinen großen Bekanntheitsgrad haben und insofern die Absatzmöglichkeiten nur begrenzt erhöhen. Für den Verzicht auf Kinderarbeit wurde vom Indisch-deutschen Exportförderungsprojekt in Kooperation mit Herstellern und Importeuren 1995 das Rugmark-Siegel eingeführt. Es basiert auf der Verpflichtung der Hersteller, keine Kinderarbeit einzusetzen, und auf der Durchführung regelmäßiger, unabhängiger Kontrollen in der Produktion. Der Anteil der Rugmark-Teppiche an den deutschen Gesamteinfuhren von Teppichen aus Indien liegt z.Zt. schon bei über 30%. Allerdings dürfte es schwierig sein, ein ähnliches Siegel in anderen Produktionsbereichen einzuführen.

Die Zusicherung der deutschen Bundesregierung, auf die Anwendung von Sozialklauseln im internationalen Handel zu verzichten, hat bisher eine Eskalation der Absatzschwierigkeiten verhindert. Aber es ist unübersehbar, daß die Anforderungen der Privatwirtschaft, die in der Öffentlichkeit starkem moralischen Druck ausgesetzt ist, zunehmend härter werden.

## 8 Direktinvestitionen und technische Kooperationen

Nach umfangreichen Investitionen in der ersten Phase der Unabhängigkeit spielte die finanzielle Kooperation indischer und ausländischer Unternehmen bis zum Beginn dieses Jahrzehntes nur eine untergeordnete Rolle. Die Einstellung gegenüber Auslandskapital im Unternehmensbereich war stark selektiv und überwiegend defensiv.

**Tabelle 8:** Entwicklung der genehmigten Auslandsinvestitionen in Indien 1991-1997 (in Mrd. Rupies)  
Quelle: Deutsch-Indische Handelskammer, *Jahresbericht 1997*.



Nach umfangreichen Investitionen in der ersten Phase der Unabhängigkeit spielte die finanzielle Kooperation indischer und ausländischer Unternehmen bis zum Beginn dieses Jahrzehntes nur eine untergeordnete Rolle. Die Einstellung gegenüber Auslandskapital im Unternehmensbereich war stark selektiv und überwiegend defensiv.

Das änderte sich mit Einführung der Liberalisierungspolitik grundlegend. Nach einer gewissen Anlaufphase kam es von 1995 an zu einem sprunghaften Anstieg der Anträge für Direktinvestitionen und technische Kooperationsabkommen. Die Entwicklung des deut-

schsen Engagements in Indien entsprach dabei dem Gesamttrend.

Von sehr bescheidenen Größenordnungen unter 200 Mio. Rupies stieg das Volumen der genehmigten Direktinvestitionen von 1990 an steil an und erreichte 1996 einen Wert von über 21 Mrd. Rupies. Dies entspricht etwa knapp 1 Mrd. DM. Die tatsächlichen Investitionen dürften allerdings erheblich geringer ausfallen. Denn erfahrungsgemäß beläuft sich der Anteil der realisierten Investitionen gegenüber den „approved investments“ insgesamt nur auf rd. 40-50%. Während die Realisierungsquote der US-Investitionen im langfristigen Durchschnitt knapp unter 40% bleibt, verwirklichen die deutschen Investoren etwa 60% ihrer Anträge.

**Tabelle 9:**  
**Genehmigte Auslandsinvestitionen in Indien nach**  
**Herkunftsländern 1991-1997 (in Mio. Rupies)**

|                | 1991    | 1992    | 1993    | 1994    |
|----------------|---------|---------|---------|---------|
| USA            | 1,859   | 12,315  | 34,619  | 34,880  |
| Deutschland    | 418     | 863     | 1,759   | 5,693   |
| Großbritannien | 321     | 1,777   | 6,227   | 12,992  |
| Hongkong       | 212     | 571     | 880     | 1,274   |
| Singapur       | 14      | 602     | 667     | 956     |
| Japan          | 527     | 6,102   | 2,574   | 4,009   |
| Dänemark       | 112     | 252     | 320     | 511     |
| Südkorea       | 62      | 394     | 293     | 1,068   |
| Niederlande    | 559     | 968     | 3,216   | 2,070   |
| Mauritius      | 0,0     | 0,0     | 1,242   | 5,347   |
| Gesamt*        | 5,341   | 38,875  | 88,593  | 141,872 |
|                | 1995    | 1996    | 1997    |         |
| USA            | 70,544  | 100,559 | 135,698 |         |
| Deutschland    | 13,395  | 15,378  | 21,558  |         |
| Großbritannien | 17,259  | 15,246  | 44,907  |         |
| Hongkong       | 4,072   | 5,079   | n.v.    |         |
| Singapur       | 9,910   | 3,198   | n.v.    |         |
| Japan          | 15,143  | 14,882  | 19,063  |         |
| Dänemark       | 1,224   | n.v.    | n.v.    |         |
| Südkorea       | 3,142   | 32,209  | 19,559  |         |
| Niederlande    | 9,664   | 10,487  | 8,705   |         |
| Mauritius      | 18,085  | 23,340  | 104,279 |         |
| Gesamt*        | 320,717 | 361,468 | 548,914 |         |

\* Einschl. sonstige.

Quelle: Deutsch-Indische Handelskammer, *Jahresbericht 1997*.

Dementsprechend dürfte der investierte Betrag letztlich in der Größenordnung von 600 Mio. DM liegen. Auch dies ist - gemessen an den Investitionsmöglichkeiten und im Vergleich zu Ländern wie der VR China - immer noch ein bescheidener Betrag. In bezug auf die gesamten deutschen Auslandsinvestitionen ist der Anteil Indiens noch deutlich geringer als im Außenhandel.

Unter den wichtigsten Investitionsländern lag Deutschland 1997 auf dem vierten Rang. Betrachtet man die Zahl der Joint Ventures (einschl. einiger 100%iger Anlagen) *und* die Abkommen über technische Kooperationen zwischen indischen und deutschen Unternehmen, so nimmt Deutschland etwa gleichauf mit den USA die Spitzenposition ein.

Regionale Schwerpunkte von Joint Ventures und technischen Kooperationen sind die städtischen Ballungsräume von Bombay und Delhi. Mit einigem Abstand folgen dann die beiden südindischen Metropolen Bangalore und Madras.

Die sektorale Aufgliederung zeigt, daß sowohl Joint Ventures als auch technologische Kooperationen von deutschen Unternehmen vor allem in Bereichen durchgeführt werden, in denen die deutsche Industrie traditionell ihren inter-



nationalen Wettbewerbsvorteil hat. Dies sind alle Arten des Maschinen- und Anlagenbaus, Elektronik und Elektrotechnik sowie Chemie und Pharmazie.

**Tabelle 10: Regionale Verteilung von indisch-deutschen Joint Ventures und technischen Kooperationen**

|                                | Bestehende ind. Partnerfirmen bis 12/1995 |       | Genehmigungen 1996 |       |
|--------------------------------|---|-------|--------------------|-------|
|                                |   |       |                    |       |
| Insgesamt                      | 859                                       | (502) | 269                | (159) |
| Bombay (Mumbai)/Pune           | 285                                       | (147) | 92                 | (52)  |
| Delhi - Faridabad              | 188                                       | (131) | 51                 | (38)  |
| Bangalore                      | 73  | (54)  | 28                 | (18)  |
| Madras (Chennai)               | 77  | (50)  | 25                 | (15)  |
| Gujarat                        | 42  | (19)  | 15                 | (8)   |
| Calcutta                       | 58  | (29)  | 11                 | (4)   |
| Tamil Nadu (ohne Chennai)      | 30  | (14)  | 11                 | (5)   |
| Andhra Pradesh                 | 32  | (18)  | 9                  | (9)   |
| Maharashtra (ohne Mumbai/Pune) | 14  | (9)   | 9                  | (3)   |
| Uttar Pradesh                  | 10  | (6)   | 4                  | (1)   |

Zahlen in Klammern: davon Joint Ventures

Quelle: Deutsch-Indische Handelskammer, *Jahresbericht 1997*.

**Tabelle 11: Indisch-deutsche Joint Ventures und technische Kooperationen nach Sektoren**

|                            | Bestehende ind. Partnerfirmen bis 12/1995 |       | Genehmigungen 1996 |       |
|----------------------------|---|-------|--------------------|-------|
|                            |   |       |                    |       |
| Insgesamt                  | 859                                       | (502) | 269                | (159) |
| Maschinenbau               | 273                                       | (150) | 91                 | (52)  |
| Chemie und Pharma          | 102                                       | (57)  | 44                 | (24)  |
| El. Ausrüstung             | 76  | (44)  | 31                 | (11)  |
| Automob. und Transp.       | 53  | (37)  | 16                 | (11)  |
| Ing.-Beratungsdienste      | 37  | (29)  | 12                 | (9)   |
| Instrumentenbau            | 58  | (34)  | 11                 | (9)   |
| Comp.-Software             | 17  | (15)  | 8                  | (8)   |
| Nahrungsmittel u. Getränke | 38  | (21)  | 7                  | (2)   |
| Metallindustrie            | 25  | (5)   | 7                  | (2)   |

Zahlen in Klammern: davon Joint Ventures

Quelle: Deutsch-Indische Handelskammer, *Jahresbericht 1997*.

Eine deutliche Verbesserung des Investitionsklimas wurde durch die Vereinfachung und Beschleunigung des Genehmigungsverfahrens erreicht. In gleicher Richtung wirken die Abkommen über Doppelbesteuerung und den Schutz von Kapitalanlagen. Einen zusätzlichen Anreiz bilden die vermehrten Bemühungen einzelner Bundesstaaten um Auslandsinvestitionen (gekoppelt mit entsprechender Förderung), die vor allem in den letzten beiden Jahren immer deutlicher werden.

Umfragen zeigen einhellig, daß deutsche Unternehmer in Indien als Partner besonders gefragt sind. Dies steht in deutlichem Gegensatz zum bisherigen Engagement. Ausschlaggebend dafür dürfte vor allem der geringe Bekanntheitsgrad Indiens als Anlageland sein. Indische Fördereinrichtungen sind bestrebt, diesen Nachteil zu beseitigen. Die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft DEG unterstützt gezielt deutsche Unternehmen. Das von ihr eingerichtete Projekt Indo-German Investment Promotion Service unterhält ein ständiges Büro in New Delhi, das über Zweigstellen in Bombay und Madras verfügt.

Das Ziel der indischen Politik auf diesem Gebiet besteht weiterhin vor allem darin, durch Joint Ventures und technische Kooperationen möglichst die Wettbewerbsfähigkeit und den Export zu steigern. Dabei wird versucht, Indien als attraktiven Standort für Produktionsverlagerungen aus Industrieländern und für die Erschließung von Drittmärkten attraktiver zu machen. Wegen der hohen Bedeutung steigender Exporterlöse für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung haben die Einrichtung von 100% exportorientierten Unternehmen und die Produktion in Zollfreizonen (Export Processing Zones) Priorität.

Deutsche Unternehmen spricht dies nur zum Teil an, denn ihr Hauptmotiv für ein dauerhaftes Engagement und Investitionen im Ausland besteht in der Erschließung des neuen zusätzlichen Marktes im Gastland.

Indien verfügt durchaus über einen aufnahmefähigen Inlandsmarkt. Zu seiner Größenordnung gibt es unterschiedliche Schätzungen. Bei vorsichtiger Interpretation kann man davon ausgehen, daß er bei einfachen Konsum- und Gebrauchsgütern etwa 150-250 Millionen, bei Gütern des gehobenen Bedarfs deutlich unter 100 Millionen Käufer zählen dürfte.

Die Größe dieses Marktes wird häufig unterschätzt. Zum Teil wirken aber auch die bekannten Nachteile in der Infrastruktur und die immer noch komplizierte Administration investitionshemmend. Eine besondere Rolle spielt der Schutz zahlreicher Produktionen im Rahmen der gezielten Förderung der heimischen Kleinindustrie. In diesen Fällen sind Auslandsbeteiligungen nur bis zu 26% zugelassen.

## 9 Entwicklungszusammenarbeit

Im Rahmen der Politik der wirtschaftlichen Zusammenarbeit ist Indien für Deutschland traditionell der wichtigste Partner. Vom Beginn der deutschen Entwicklungshilfevergabe im Jahr 1958 an sind für Indien bis 1997 insgesamt 17,2 Mrd. DM bereitgestellt worden.

Der Umfang der Mittel für die bilaterale technische Zusammenarbeit („grants“) liegt gegenwärtig bei rd. 40 Mio. DM pro Jahr. Insgesamt belaufen sich die Leistungen zur Zeit auf etwa 700-800 Mio. DM pro Jahr. Schwerpunkte der gesamten Zusammenarbeit bilden die Bereiche Infrastruktur, Umweltschutz, Ausbildung, Gesundheitswesen und Privatwirtschaftsförderung. Mehrere Projekte haben eine Unterstützungs- und Begleitungsfunktion für die Erleichterung des privatwirtschaftlichen Engagements der deutschen Wirtschaft in Indien. GTZ und Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) haben eigene Büros in New Delhi eingerichtet.

Zusätzlich zu ihrer bilateralen Hilfe vergibt die Bundesregierung umfangreiche Mittel über multilaterale Einrichtungen (z.B. Weltbank, Asiatische Entwicklungsbank, UNDP, Europäische Union) an Indien. 1997 lag der Betrag bei rd. 300 Mio. DM. Unter den Gebernationen Indiens steht Deutschland seit Beginn der neunziger Jahre an zweiter Stelle hinter Japan.

## 10 Ausblick

Mit der Einleitung der Liberalisierungspolitik hat Indien einen entscheidenden Schritt zur Integration in die Weltwirtschaft und zu einer prinzipiell marktorientierten Ausrichtung seiner Gesamtwirtschaft getan. Während die ersten Reformen zügig durchgeführt werden konnten, bereiten alle künftigen Maßnahmen zunehmende Schwierigkeiten. Denn sie erfordern nicht nur die Abkehr von lange bestehenden Verfahren und Institutionen, sondern auch umfangreiche strukturelle Anpassungen.

Die Öffnung des Konsumgütermarktes für ausländische Produkte, die Anpassung der Beschäftigungspolitik an marktwirtschaftliche Prinzipien oder die Übernahme des internationalen Patentrechts sind nur einige von vielen Herausforderungen für Politik und Wirtschaft. Große Veränderungen zeichnen sich auch in der Steuerpolitik, speziell beim Schutz für die Kleinindustrie, ab. Es wird viele Anstrengungen kosten, um in der größten Demokratie der Welt gangbare Kompromisse zu finden. Doch kann keine Regierung sich auf die Dauer den Sachzwängen entziehen, die aus den gesamtwirtschaftlich unabdingbaren Wachstums- und Beschäftigungszielsetzungen resultieren.

Die jüngere Entwicklung in Südostasien hat in Indien denjenigen Auftrieb gegeben, die stets vor einer zu schnellen und radikalen Liberalisierung gewarnt haben. Daß die Reformpolitik mit Augenmaß betrieben werden muß, ist allgemein anerkannt. Aber es ist ebenso unbestritten, daß sie zügig fortgesetzt werden muß, wenn Indien Anschluß an die Weltwirtschaft halten und zu einer führenden Wirtschaftsmacht aufsteigen will.

Die weitere Entwicklung gibt viel Spielraum für eine Intensivierung der Kooperation mit der deutschen Wirtschaft. In der Vergangenheit wurden zahlreiche wichtige Maßnahmen durchgeführt und wesentliches vorbereitet. Aber die Phase der eigentlichen Kooperation und Verzahnung steht noch bevor.