



Ergebnisbericht digitale Geschäftsanbahnung Indien für deutsche Start-ups

Vom 13.09.2021 bis zum 17.09.2021 führte die Deutsch-Indische Handelskammer (AHK) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), eine digitale Geschäftsanbahnung nach Indien durch. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU. Aufgrund der aktuellen Covid-19 Pandemie und damit einhergehender weitreichender Reisebeschränkungen wurde die Geschäftsanbahnung in digitaler Form durchgeführt.

Hauptziel des Projekts war es, den acht teilnehmenden deutschen Start-ups individuelle Geschäftskontakte und Kontakte zu Investoren und Inkubatoren zu vermitteln. Außerdem sollte durch das Projekt ein Einblick in den indischen Start-up-Sektor sowie die Vernetzung mit relevanten Akteuren und Organisationen innerhalb des indischen Start-up Ökosystems ermöglicht und wichtiges Hintergrundwissen zum indischen Markt vermittelt werden.

Der ersten Delegationstag, Montag, stand ganz im Zeichen der Informationsvermittlung, um den Projektteilnehmer einen ersten Einblick in den – für sie neuen – indischen Markt zu vermitteln und sie zu wichtigen Institutionen und Angeboten der deutschen Außenwirtschaftsförderung zu informieren. Nach einer Begrüßung der Teilnehmer durch das Projektteam der AHK und einem kurzen Überblick über das anstehende Programm, haben alle Startups sich und ihr Produkt kurz vorgestellt. Anschließend haben zwei Referenten der GTAI die Teilnehmer zum indischen Zielmarkt sowie zum Markterschließungsprogramm und zur Ausschreibungsplattform der GTAI informiert. Das Briefing wurde mit einer Kurzvorstellung der GIZ eines Handbuchs zum Thema Datenschutz- und Ethikrichtlinien für AI Entwickler im indischen Kontext abgeschlossen.

Nach einer kurzen Pause ging es direkt los mit dem Einstieg in die indische Startup-Welt als die deutschen Teilnehmer von einem indischen Startup-Mentor ein exklusives Pitchtraining bekamen, um sie optimal auf die Pitching-Sessions und Meetings mit indischen Investoren und potentiellen Geschäftspartnern während der Delegationswoche vorzubereiten.

Den Abschluss des ersten Tages bildete eine Session zum Thema Patentstrategie für neue Technologien, in der die Teilnehmer von einem deutschen Patentanwalt zu allen Fragen rund um den Patentschutz ihrer Geschäftsideen und Produkte informiert wurden.

Am zweiten Tag wurde es konkret und die Teilnehmer hatten ihre ersten individuellen B2B-Meetings mit von der AHK ausgewählten Geschäftspartnern in denen sie – begleitet von der AHK - zum ersten Mal in Einzelgespräche mit potentiellen Partnern traten.

Der Nachmittag des zweiten Tags stand hingegen ganz im Fokus der gemeinsamen Arbeit am eigenen Geschäftsmodell im Kontext des indischen Marktes: in einem, vom German Accelerator geleiteten Value Proposition Workshop, hatten die deutschen Startups die einmalige Chance gemeinsam mit mehreren erfahrenen Startup-Mentoren in angewandten Übungen das eigenen Geschäftsmodell zu reflektieren und unter Führung der Experten die eigenen Value Proposition für den indischen Markt zu optimieren.

Am Mittwoch konnten die deutschen Startups direkt die Informationen und Erkenntnisse der ersten zwei Tage anwenden: beim Digital Demo Day hatten die deutschen Teilnehmer die Gelegenheit in einem großen öffentlichen Webinar und damit vor breitem interessiertem Publikum Ihre Geschäftsideen und Produkte vorzustellen, bekannt zu machen und so das Interesse weiterer potentieller Geschäftspartner zu wecken. Die Veranstaltung wurde durch Grußworte von BMWi, Deutscher Botschaft und AHK Indien eröffnet und durch kurze Vorträge von GINSEP und der Digital Hub Initiative des BMWi ergänzt.

Im Anschluss an das öffentliche Webinar hatten die deutschen Startups konnten sich die Startups in verschiedenen Breakout-Sessions noch enger mit interessierten indischen Zuhörern austauschen und offene Frage im individuellen Gespräch klären.

Durchführer:

Der Donnerstag begann wieder mit individuellen B2Bs und stand danach ganz im Zeichen der Wissensvermittlung: zunächst haben sich am Vormittag eine Reihe wichtiger Vertreter des indischen Startup-Ökosystems vorgestellt und die Startups hatten die Möglichkeit sich direkt kurz vorzustellen und den Referenten von MeitY Startup Hub, Bosch DNA, NASSCOM, SINE IIT und CIIE direkt Fragen zu Ihren Initiativen und Förderprogrammen stellen und in den kurzen Austausch zu treten.

Nach einer kurzen Pause ging es weiter mit einer zweiten Legal-Session zum Thema Patentschutz, nun allerdings explizit mit Bezug zum indischen Markt, und die deutschen Teilnehmer wurden von einer indischen Anwältin in einem Praxisnahen Vortrag rund zum Thema Patentschutz in Indien informiert. In einem kurzen Exkurs ging es zudem um die technischen und juristischen Aspekte möglicher Finanzierung durch indische Investoren.

Den Abschluss des Tages bildete ein Interkulturelles Training, das von der AHK Indien selbst durchgeführt wurde.

Da es sich bei den teilnehmenden Unternehmen um Start-ups handelte hatten fast alle der Teilnehmer bisher keine oder nur sehr wenig Indiererfahrung. Beim Interkulturellen Training ging es daher nochmal darum die Startups in einer nicht-öffentlichen Session mit den Spezifika des indischen Marktes und der Realität von „doing business“ in India bestmöglich vertraut zu machen: wie verhalten ich mich am Besten im Gespräch mit dem indischen Partner? Welche Fettnäpfchen sollte ich auf jeden Fall vermeiden? Ist das weiße Hemd Pflicht? Und was darf auf keinen Fall auf meine Präsentation mit drauf?

Am letzten Tag der Delegationswoche wurde es nochmal richtig Ernst für die deutschen Teilnehmer: beim Investors Day konnten Sie nun alle Erkenntnisse aus der vergangenen Woche anwenden und bei den Investoren Pitches ein ausgewähltes Panel mehrerer indischer Investoren und Experten von ihrer Geschäftsidee überzeugen. Nach den einzelnen Pitches haben die Investoren und Vertreter von Acceleratoren den Startups jeweils Fragen zu ihrem Produkt und Geschäftsmodell gestellt, um eine mögliche Zusammenarbeit direkt zu eruieren. Wenn die Investoren an einem der Startups interessiert waren hat die AHK anschließend den weiteren Austausch zwischen den interessierten Parteien in die Wege geleitet.

Bei dieser Delegation kamen die Teilnehmenden Firmen nicht aus dem klassischen Mittelstand, sondern waren allesamt junge Start-ups aus verschiedenen Branchen – HealthTech, CleanTech und IoT. Statt in den Tagungssälen großer Hotels vor einem Rednerpult zu präsentieren, haben die Startups ihre Webcams aktiviert und vor Investoren gepitched.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die beiden Kernziele des Projekts – Markteinblick und Vernetzung – auch im digitalen Format durchaus verwirklicht werden konnten. Zum einen haben die deutschen Start-ups durch die digitale Geschäftsanbahnung einen Einblick in den indischen Markt erhalten – sowohl durch Vorträge von Schlüsselakteuren aus dem Start-up Sektor als auch durch zahlreiche Knowledge Session, bei denen wichtiges Wissen zum indischen Markt und zum erfolgreichen Markteinstieg vermittelt wurde. Zum anderen wurde auch im Rahmen des Onlineformats die Vernetzung mit Investoren, lokalen Acceleratoren und potentiellen Geschäftspartnern ermöglicht.

Mit der Unterstützung der AHK hatten die Teilnehmer daher selbst vom deutschen Schreibtisch aus die Möglichkeit, den indischen Markt kennenzulernen, die eigene Geschäftsidee auf Kompatibilität mit dem indischen Markt zu prüfen und wichtige lokale Kontakte zu knüpfen – der Grundstein für mögliche deutsch-indische Geschäftspartnerschaften ist daher in jedem Fall gelegt!

Die [Projektübersicht](#) für das Jahr 2021 steht zum Download bereit. Aktuelles rund um das Markterschließungsprogramm kann unter [Termine und Veranstaltungen des Markterschließungsprogramms](#) recherchiert werden.

Kontakt

Franziska Röttger, roettger@indien.ahk.de
Deutsch-Indische Handelskammer
Citadellstr. 12
40213 Düsseldorf