



 Austrian Anadi Bank

Die Bank der Zukunft. Seit 1896.

WB

Vertriebs- optimierung und -aufbau in Indien

Einladung zum Seminar



 **Austrian Anadi Bank**

Die Bank der Zukunft. Seit 1896.

WB

Dienstag, 14. November 2017
von 9:00 bis 12:30 Uhr
Reichl und Partner Werbeagentur
Promenade 25b | 4020 Linz

Kosten: EUR 105,00 inkl. MwSt.

Anmeldung bitte bis 6. November 2017
Customer Care Center der Austrian Anadi Bank AG
Tel. +43 (0)50202 0 oder austrian@anadibank.com

GESCHÄFTSPRAXIS INDIEN

Kein Land wächst derzeit schneller, keine Volkswirtschaft ist größer: **Mit 1,3 Milliarden potenziellen Konsumenten und einem BIP-Wachstum von 7,5 %** bietet der indische Markt österreichischen Unternehmen ungeahntes Potenzial.



UNTERNEHMEN
WIR ETWAS
GEMEINSAM AUF
IHREM WEG
NACH INDIEN

Brücke nach Indien

Der indische Markt gilt als ein schwieriger und stellt Unternehmen vor zahlreiche Herausforderungen. Das betrifft vor allem Unternehmen, die auf dem indischen Subkontinent mit Vertriebspartnern oder eigenen Vertriebsgesellschaften aktiv sind oder beabsichtigen, dies zu werden.

Es ist schwierig, aus der Distanz oder auch bei Kurzbesuchen vor Ort die Leistungsfähigkeit des eigenen Vertriebs oder des Vertriebspartners richtig einzuschätzen. Das Potenzial des indischen Markts bleibt daher oft ungenutzt. Laut aktueller Studie verfehlen zwei Drittel der Firmen ihre Vertriebsziele in Indien deutlich.

Die Veranstaltung „Vertriebsoptimierung und Vertriebsaufbau in Indien“ zeigt praktische Hinweise zur Entwicklung sowie Optimierung von Vertriebsstrategien und -strukturen auf.

ALLES FÜR IHREN ERFOLG – PROGRAMM

08:45 Uhr	Registrierung
09:00 Uhr	Begrüßung der Referenten und Vorstellung aller Teilnehmer
09:15 Uhr	Diagnose <ul style="list-style-type: none">• Die wahren Gründe für mangelnden Vertriebs Erfolg• Erfahrungen mit Präsenzformen beim Vertrieb in Indien• Der „Superinder“ als (JV-)Partner; Alleine erfolgreicher in Indien? <hr/>
10:15 Uhr	<u>Kaffeepause</u>
10:30 Uhr	Therapie <ul style="list-style-type: none">• Realistische Einschätzung des tatsächlichen Marktpotenzials• So funktioniert Vertrieb in Indien• Führung und Kontrolle von Vertriebsmitarbeitern & -partnern• Praxis-Tipps für die Optimierung
11:45 Uhr	Finanzierungs- und Servicelösungen für Indiengeschäfte der Austrian Anadi Bank <p>Wir zeigen Ihnen die Möglichkeiten, wie Sie Ihr Indiengeschäft auch erfolgreich finanzieren, abwickeln und absichern können.</p>
12:15 Uhr	Diskussion / Fragen und Austausch
12:30 Uhr	Ende der Veranstaltung (danach Möglichkeit zu 1:1-Meetings)

SPEZIAL-KNOW-HOW INDIEN

STARKE
PARTNER FÜR
IHREN ERFOLG
IN INDIEN



Dr. Johannes Wamser

Seit rund 15 Jahren auf Indien spezialisiert und seit mehr als 10 Jahren als Berater und Geschäftsführer der Dr. Wamser + Batra GmbH aktiv. Dabei hat er Erfahrungen als Direktor deutscher und indischer Gesellschaften, bei Joint Ventures sowie als Leiter vor allem von Turnaround-Projekten gesammelt.



DI (FH) Wolfgang Bergthaler

Seit über 10 Jahren in/mit Indien beruflich aktiv – mit besonderem Fokus auf IT, Marketing und Vertrieb. Seit 2016 Senior-Experte und Leiter der Repräsentanz der Dr. Wamser + Batra GmbH in Österreich.



Ing. Mag. Ferdinand Bucher, Prok.

Mehr als 17 Jahre Erfahrung in der Unternehmensfinanzierung sowie Strukturierung von Transaktionen. Seit 10 Jahren Bereichsleiter für das Firmenkundengeschäft und die dazugehörigen Lösungen in der Austrian Anadi Bank AG.





 **Austrian Anadi Bank**

Die Bank der Zukunft. Seit 1896.

WB

Dr. Wamser + Batra GmbH

Bergstraße 152
44791 Bochum
info@wamser-batra.de
wamser-batra.de

Austrian Anadi Bank AG

Domgasse 5
9020 Klagenfurt a. Ws.
Tel. +43 (0)50202 0
austrian@anadibank.com
anadibank.com