

Deutsche Unternehmen mit neuen Chancen in Indien

Von Georg Geiger, Value-Holdings AG

»Reform, Perform, Transform.«

(Zentrales Motto von Narendra Modi, Premierminister Indiens)

Warum bietet Indien deutschen Unternehmen große Chancen?

Indiens Premierminister Narendra Modi hat sich zum Ziel gesetzt, sein Land wirtschaftlich zu stärken und für ausländische Investoren und den globalen Handel attraktiver zu machen. Schon zu Beginn seiner ersten Amtszeit im Jahr 2014 hat er Reformen auf den Weg gebracht, um die Geschäftstätigkeit im Land zu vereinfachen (»Ease of Doing Business«) und damit die Lebensqualität der Menschen (»Ease of Living«) zu steigern. Nachdem große Teile der Reformen umgesetzt sind, befindet sich Indien nun in der Phase »Perform«. Hierbei geht es um die messbare Erbringung von Leistungen durch die Regierung und die Verwaltung mit besonderem Fokus auf Zeit, Kosten, Qualität sowie die Verbesserung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Landes. In der abschließenden Phase »Transform« sollen die Auswirkungen der Reformen und die Verbesserungen durch »Perform« für die Bürger im Alltag spürbar werden.



Georg Geiger ist Gründer
und Vorstand der Value-Holdings AG

www.value-holdings.de

Indien ist sich bewusst, dass das Ziel in absehbarer Zeit ein wirtschaftlich entwickeltes Land zu werden, nur durch die Zusammenarbeit mit ausländischen Investoren und Unternehmen erreicht werden kann. Deutsche und europäische Firmen sind in Indien besonders willkommen, da sie für Hochtechnologie, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit stehen, gepaart mit einer strategischen Neutralität, die es Indien erlaubt, die Politik der Blockfreiheit weiter zu pflegen, ohne sich zu sehr an China, Russland oder die USA binden zu müssen. Das Freihandelsabkommen mit der EU ist für Indien deshalb ein wichtiger Schritt zur Erreichung seiner Ziele.

Auch für deutsche Unternehmen wird Indien damit zur strategischen Alternative zu Märkten wie China, Russland

und den USA. Indien ist aber nicht nur als wichtiger Absatzmarkt attraktiv, sondern kann dabei helfen, die internationalen Lieferketten zu diversifizieren und damit sicherer zu machen.

Deutsche Firmen haben die Chancen erkannt

Die deutschen Automobilhersteller sind bereits seit Jahren in Indien aktiv. Volkswagen betreibt sowohl ein Montagewerk als auch einen Standort zur Motorenfertigung. Der Marktanteil des VW-Konzerns in Indien selbst ist mit weniger als 2 % jedoch gering. Die produzierten Fahrzeuge werden von dort aus überwiegend in andere Südasiatische Märkte exportiert.

Mercedes dagegen ist bei Luxusfahrzeugen in Indien unbestrittener Marktführer mit einem Anteil von 38 %. Mit mehr als 19.000 verkauften Fahrzeugen hat der Konzern dort einen Umsatz von knapp 1,4 Mrd. Euro erzielt. Seit 2009 wird ein Montagewerk in Chakan bei Pune betrieben, zudem gibt es ein großes Forschungszentrum in Bangalore. In Bangalore arbeiten indische Ingenieure an Themen wie Softwareentwicklung, autonomes Fahren und digitale Services. In Chakan werden vor allem teure Modelle wie die S-Klasse, EQS, verschiedene SUV's sowie AMG und Maybach gefertigt. Mercedes nutzt dabei die Kostenvorteile der lokalen Montage, was nicht nur mit den niedrigeren Personalkosten zusammenhängt. Beim Import von Montagesätzen, die im Land endmontiert werden, gelten niedrigere Zollsätze, die oft um 20 % bis 40 % niedriger liegen als die Sätze beim Import von kompletten Luxusautos, die bis zu 110 % betragen.

Zweitstärkster Anbieter bei Premiumfahrzeugen in Indien ist BMW. Auch die Münchener Autobauer haben ein Montagewerk, das in Chennai angesiedelt ist und zudem zwei Forschungszentren in Pune und Bangalore, die mit Softwareentwicklung und anderen digitalen Themen beschäftigt sind. BMW verkaufte 2025 rund 18.000 Fahrzeuge (inkl. Mini) und gut 8.000 Motorräder in Indien. Der Umsatz ist um rund 14 % gewachsen, mit geschätzt 1,2 Mrd. Euro aber noch überschaubar.

Sowohl Mercedes als auch BMW werden von der stufenweisen Senkung der Einfuhrzölle für Luxusfahrzeuge von 110 % auf 10 % profitieren. Zusätzliche Möglichkeiten wird für sie das Zollabkommen, das Indien kürzlich mit den USA geschlossen hat, eröffnen. Demnach werden die Zölle von

in Indien hergestellten Fahrzeugen beim Import in die USA nicht mehr mit 50 %, sondern nur noch mit 18 % verzollt. Dadurch wird für viele Fahrzeugmodelle mit günstigen indischen Herstellungskosten plötzlich auch der Export nach Amerika attraktiv. Für BMW und Mercedes kann Indien deshalb künftig zu einem ähnlich bedeutenden Markt werden wie es China in den letzten Jahren war. In Indien selbst werden jährlich rund 4,5 Mio. Autos verkauft, allerdings überwiegend im günstigen Massensegment. Luxusfahrzeuge haben aktuell lediglich einen Anteil von 1,2 % bis 1,5 % an den gesamten Verkaufszahlen. Bei steigender Kaufkraft insbesondere der urbanen Bevölkerung dürfte dieser Anteil dank der erfolgreichen Politik Modi's allerdings stark wachsen. Für Mercedes und BMW bietet sich dadurch die Chance, rückläufige Verkäufe im Reich der Mitte zumindest mittelfristig durch das Wachstum in Indien abzufedern.

Für deutsche Unternehmen ist jedoch nicht nur der Wunsch der indischen Elite nach deutschen Luxusautos interessant, sondern es besteht ein echter Bedarf in vielen Branchen nach zuverlässigen Motoren. Der Kölner Motorenbauer Deutz hat diesen Bedarf erkannt, er ist bereits seit vielen Jahren in Indien aktiv, anfangs vor allem mit Exporten aus Deutschland. Im Sommer 2024 wurde ein Vertrag mit TAFE Motors and Tractors abgeschlossen, der den Bau von Deutz-Motoren in Lizenz durch TAFE im Werk Alwar vorsieht. TAFE produziert diese Motoren sowohl für den indischen Bau- und Landmaschinenmarkt, als auch für den Export in angrenzende Schwellenländer. Durch die günstigen Produktionskosten in Indien ist dies möglich, mit den hohen Herstellungskosten im Stammwerk Köln wären die Motoren heute in diesen Ländern nicht mehr wettbewerbsfähig. Die derzeitige Kapazität der lokalen Produktion in Alwar liegt bei rund 30.000 Motoren im Jahr, was immerhin rund 20 % der insgesamt von Deutz jährlich produzierten Stückzahl entspricht. Durch den stark steigenden Bedarf in der indischen Bau- und Landwirtschaft als auch durch vermehrte Exporte wird erwartet, dass die Produktionszahlen stark ansteigen werden. Zudem hat Deutz begonnen, Stromerzeugungsaggregate, sog. »Gensets« in Indien zu verkaufen. Da Stromausfälle in Indien ein alltägliches Problem sind, eignen sich diese Geräte bestens zur Überbrückung der Ausfallzeiten, die manchmal nur wenige Minuten, oft aber mehrere Stunden dauern. All diese Faktoren machen Indien zu einem zunehmend attraktiven Markt für Deutz. Am prominentesten vertreten in Indien ist die KSB SE, der

Pumpenhersteller aus Frankenthal. Die Tochtergesellschaft KSB Limited, die an sechs Standorten produziert, hatte bereits 1977 ihr IPO an der Bombay Stock Exchange (BSE) und ist seit 1993 auch an der National Stock Exchange of India (NSE) in Mumbai notiert, dem Finanzzentrum Indiens. KSB Limited hat 2025 einen Umsatz von knapp 300 Mio. Euro erzielt, was immerhin einem Anteil von 10 % des globalen KSB Konzernumsatzes entspricht. Das Produktsortiment von KSB Limited ist auf die Kundengruppen Wasserwirtschaft, Energie und Kraftwerkstechnik, Landwirtschaft und Bewässerung sowie Industrie und Prozesstechnik konzentriert. Dies alles sind Bereiche, die von den Wirtschaftsprogrammen der Regierung Modi besonders profitieren werden. Durch die langjährige lokale Produktion in Indien wird KSB dort fast wie ein einheimisches Unternehmen gesehen, was einen Vorteil beim Zugang sowohl staatlicher als auch privater Auftraggeber darstellt. KSB Limited hat sich deshalb ambitionierte Wachstumsziele gesetzt, die ein jährliches Umsatzwachstum zwischen 12 % und 16 % vorsehen. Zudem liegen die Margen in Indien bereits heute wesentlich höher wie die EBIT-Marge von 10 %, die der Gesamtkonzern für das Jahr 2030 anstrebt. Aus diesem Grund ist die indische Tochter so wichtig für den Frankenthaler Pumpenhersteller, der in diesem attraktiven Markt bestens positioniert ist.

Im Fokus der indischen Regierung steht auch die Modernisierung des Krankenhaussektors, um die Versorgungslücke zwischen städtischen Zentren und den ländlichen Gebieten zu schließen. Dazu wird eine Kombination aus massiven staatlichen Investitionen, digitaler Vernetzung und der Förderung privater Akteure umgesetzt. Davon profitiert die Drägerwerk AG, die über ihre Tochtergesellschaft Draeger India Private Limited in Mumbai präsent ist. Der Umsatz von Draeger India liegt bei rund 60 Mio. Euro und setzt sich aus lokaler Produktion und aus Importen aus Deutschland zusammen. Insbesondere Hochtechnologieprodukte wie komplexe Beatmungsgeräte oder Anästhesiestationen werden aus Deutschland importiert. Aktuell ist der Indienumsatz von Dräger (1,7 % vom Konzernumsatz) noch überschaubar. Die hohen Investitionen in das Gesundheitssystem des Landes versprechen aber hohe Wachstumsraten und die durch das Zollabkommen sinkenden Abgaben machen diesen Markt für Dräger sehr attraktiv.

Ein weiteres Ziel des indischen Wirtschaftsprogramms ist die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur. Dabei ist das

Eisenbahnnetz der wichtigste Verkehrsträger für die Langstrecke mit über 8 Milliarden Passagieren jährlich und für Massengüter wie Kohle, Eisenerz oder Getreide. Indien steckt aktuell mitten in der größten Transformation seines Schienennetzes seit der Kolonialzeit. Im letzten Haushalt wurde die Rekordsumme von umgerechnet 29 Mrd. Euro für die Modernisierung und den Ausbau des Bahnnetzes eingestellt. Die Siemens AG ist ein Schlüsselspieler im indischen Bahnmarkt. Sie liefert nicht nur Züge, die im Werk der staatlichen Eisenbahngesellschaft Indian Railways in Dahod montiert werden, sondern auch Signaltechnik und elektronische Stellwerke. Weniger bekannt ist, dass auch die Vossloh AG bereits seit den 1960er Jahren Geschäfte mit Indian Railways macht und im Jahr 1997 eine lokale Produktion aufgebaut hat. Die Tochtergesellschaft Vossloh Fastening Systems India liefert Schienenbefestigungssysteme aus lokaler Produktion und die Tochter Vossloh Cogifer Turnouts India entwickelt und produziert Weichensysteme. Zudem hat Vossloh über das Joint Venture Vossloh Beekay Castings in Bhilai in moderne Gießertechnologie investiert, wodurch hochkomplexe Herzstücke aus Manganstahl für Weichen, die früher oft importiert werden mussten, nun lokal gefertigt werden können. Doch nicht nur die staatliche Eisenbahngesellschaft ist Kunde von Vossloh, auch die lokalen Metrogesellschaften in Delhi, Mumbai, Hyderabad usw. sind bedeutende Kunden der indischen Tochtergesellschaften. Angesichts des drohenden Verkehrskollapses in den Großstädten werden dort im Rekordtempo neue U-Bahn-Netze gebaut. Aktuell ist der

Umsatz von Vossloh in Indien mit rund 20 Mio. Euro noch überschaubar. Der Ausbau und die Modernisierung der Schienennetze schafft aber in den nächsten Jahren große Wachstumsmöglichkeiten.

Fazit: Indien zählt bereits heute zu den bedeutendsten Wirtschaftsnationen der Welt und hat sich zum Ziel gesetzt, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Landes weiter auszubauen, um mittelfristig die Lebensqualität der Menschen zu steigern. Ausdrücklich eingeladen werden europäische und deutsche Firmen am wirtschaftlichen Ausbau mitzuwirken, da Indien auf die technologische Überlegenheit des »German Engineering« vertraut und vom Technologietransfer profitiert, der durch die lokale Produktion und gemeinsame Forschungsaktivitäten entsteht. Viele deutsche Firmen haben die Chancen in Indien bereits ergriffen und bauen dort ihre Präsenz aus. Viele der erwähnten Firmen sind deshalb auch als Investments interessant. Sie sind bereits heute in Indien aktiv und werden durch das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien ihre Geschäftstätigkeit dort noch erheblich ausbauen können.

Wenn Sie sich dafür interessieren, welche Firmen Value-Holdings im Portfolio hat, die vom Freihandelsabkommen zwischen der EU und Indien profitieren können, dann können Sie sich gerne auf unseren Verteiler für den vierteljährlich erscheinenden Value-Holdings Fondsbericht und/oder den Aktionärsbrief der Value-Holdings AG eintragen lassen. Senden Sie uns hierfür bitte eine E-Mail an: investoreninfo@value-holdings.de □

wir-Barometer #6

So sichern Unternehmerfamilien ihr Vermögen

In der 6. Ausgabe des wir-Barometers beantworten 140 Mitglieder aus Unternehmerfamilien Fragen zu Vermögensnachfolge, Vermögensschutz und Asset-Allokation.

- Die Hälfte der Befragten plant, mehr in das eigene Beteiligungsportfolio zu investieren.
- Jeweils ein Drittel wird die Aktivitäten in den USA und in China ausbauen.
- Aktien, Liquidität und Gold waren die Asset-Klassen mit der stärksten Performance im Jahr 2025.
- Immer mehr Unternehmerfamilien wollen eine Stiftung als Nachfolgemodell wählen.

- Die größte Gefahr für den Erhalt des Familienvermögens sehen die Befragten in einer Erhöhung von Abgaben und Steuern.
- Das Konfliktpotenzial innerhalb der Gesellschafterkreise bereitet zunehmend Sorgen.
- Die geopolitischen Veränderungen und Handelskonflikte beeinflussen die Internationalisierungsstrategie: 57% der Unternehmen passen ihre Strategie an, wobei Europa als Investitionsstandort an Bedeutung gewinnt.

Erfahren Sie im aktuellen Barometer alle Details zu den Kernergebnissen >> www.wirmagazin.de

Das »wir«-Barometer zum Thema »So sichern Unternehmerfamilien ihr Vermögen« wird gemeinsam konzipiert und erstellt von »wir«-Magazin für Unternehmerfamilien, WIFU-Stiftung und Pictet Wealth Management.

ANZEIGE

Die Handelsblatt-App

Kompakt, klar, auf einen Klick.



Jetzt kostenlos herunterladen

Handelsblatt

Impressum: Anschrift: Elite Report Redaktion, Schumannstraße 2/III, 81679 München, Telefon: +49 (0) 89 / 470 36 48, redaktion@elitebrief.de
Redaktion und Realisation: Falk v. Schönfels

Rechtliche Hinweise/Disclaimer: Die enthaltenen Informationen in diesem Newsletter dienen allgemeinen Informationszwecken und beziehen sich nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person. Sie stellen keine betriebswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche, rechtliche oder steuerliche Beratung dar. Im konkreten Einzelfall kann der vorliegende Inhalt keine individuelle Beratung durch fachkundige Personen ersetzen. Der Inhalt darf somit keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren. Handelsanregungen oder Empfehlungen in diesem Newsletter stellen keine Aufforderung von Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Finanzprodukten, auch nicht stillschweigend, dar. Niemand darf aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Für Entscheidungen, die der Verwender auf Grund der vorgenannten Informationen trifft, übernehmen wir keine Verantwortung. Obwohl wir uns bei der Auswahl des Informationsangebotes um größtmögliche Sorg-

falt bemühen, haften wir nicht für ihre Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit. Wir behalten uns das Recht vor, die in diesem Newsletter angebotenen Informationen, Produkte oder Dienstleistungen ohne gesonderte Ankündigung jederzeit zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder zu aktualisieren. Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung wird für jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen.

Leser, die aufgrund der in diesem Newsletter veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr, die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungsbiligo.

Ausdrücklich weisen wir auf die im Wertpapier- und Beteiligungsgeschäft erheblichen Risiken hoher Wertverluste hin. Das Informationsangebot in diesem Newsletter stellt insbesondere kein bindendes Vertragsangebot unsererseits dar. Soweit dies nicht ausdrücklich vermerkt ist, können über diesen Newsletter auch seitens der Leser keine Angebote abgegeben oder Bestellungen getätigt werden. Für alle Hyperlinks und Informationen Dritter

gilt: Die Elite Report Redaktion erklärt ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanziert sich die Elite Report Redaktion von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu Eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen. Auch für Werbeeinhalte Dritter übernimmt die Elite Report Redaktion keinerlei Haftung.

Das Copyright dieses Newsletters liegt bei der Elite Report Redaktion, München. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung dieses Newsletters im Wege des Herunterladens auf dauerhafte Datenträger und/oder des Ausdrucks auf Papier sowie die Weiterverbreitung ist gestattet.

Jede andere Nutzung des urheberrechtlich geschützten Materials ist ohne unsere schriftliche Genehmigung untersagt. Für gegebenenfalls bestehende oder künftig entstehende Rechtsverhältnisse ist ausschließlich deutsches Recht anwendbar und sind nur deutsche Gerichte zuständig.