Hamburgisches
WeltWirtschafts
Institut

HWWI

Marktchancen in Indiens Food Processing Industrie

Gunnar Geyer, Nina Shayeganfar

HWWI Policy
Paper 82

© Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI) | 2013
ISSN 1862-4960

Ansprechpartner:
Gunnar Geyer
Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI)
Heimhuder Straße 71 | 20148 Hamburg
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 220 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 776
geier@hwwi.org

HWWI Policy Paper
Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI)
Heimhuder Straße 71 | 20148 Hamburg
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 0 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 776
info@hwwi.org | www.hwwi.org
ISSN 1862-4960

Redaktionsleitung:
Prof. Dr. Thomas Straubhaar (Vorsitz)
Prof. Dr. Michael Bräuninger
Dr. Christina Boll

© Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI) | November 2013
Alle Rechte vorbehalten. Jede Verwertung des Werkes oder seiner Teile ist ohne Zustimmung des HWWI nicht gestattet. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

HWWI Policy Paper Nr. 82

Marktchancen in Indiens Food Processing Industrie

Gunnar Geyer, Nina Shayeganfar

© Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI) | 2013

Inhaltsverzeichnis

1 | Einleitung **4**

2 | Definition: Food Processing **6**

3 | Exporte von Lebensmitteln **7**

4 | Ausländische Direktinvestitionen in Indien **10**
4.1 | Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen 10
4.2 | Reformen im Bereich der ausländischen Direktinvestitionen 11

5 | Logistik und Food Processing **14**
5.1 | Infrastruktur im Bereich der Kühlkette 14
5.2 | Verkehrswege 17

6 | Resümee **22**

Literaturverzeichnis **23**

1 | Einleitung

Als bevölkerungsreichstes Land nach China ist Indien der größte Hersteller von Milch weltweit und gilt international als zweitgrößter Lebensmittelproduzent.[1] Noch beläuft sich allerdings der Anteil verarbeiteter Lebensmittel an der gesamten Lebensmittelproduktion auf 7 %; zum Vergleich: Im europäischen Durchschnitt beläuft sich dieser Anteil auf 85 %.[2]

Dennoch ist die Food Processing Industrie mit einem geschätzten Volumen von 121 Mrd. US-Dollar bezogen auf Produktion, Konsum sowie Export der fünftgrößte Sektor Indiens. Es wird geschätzt, dass sie bis zum Jahr 2015 ein Volumen von 194 Mrd. US-Dollar erreichen wird.[3] Des Weiteren wird ein Anstieg des Anteils verarbeiteter Lebensmittel von 7 % auf 35 % bis zum Jahr 2025 erwartet.[4] Diese positiven Wachstumsraten für die Food Processing Industrie sind darauf zurückzuführen, dass das steigende Einkommensniveau in Indien zum Teil das Konsumverhalten verändert. So werden zum Beispiel vermehrt ready-to-go-Lebensmittel präferiert. Zu den positiven Markterwartungen tragen neben den staatlichen Aktivitäten auch die geringen Produktionskosten relativ zu den Qualifikationen der Arbeiter in bestimmten Branchen bei. Dabei werden zunehmend internationale Standards angestrebt, zu denen beispielsweise international anerkannte Verpackungen gehören.[5] Außerdem ist der Anteil an Anbaufläche mit 52 % an der gesamten Fläche des Landes sehr hoch (der weltweite Durchschnitt beträgt 11 %) und es existieren für den Anbau diverser Lebensmittel aufgrund von 20 agroklimatischen Zonen sehr vorteilhafte Bedingungen in Indien.[6]

In dem vorliegenden Report werden die Marktchancen in der Food Processing Industrie Indiens vorgestellt. Einführend wird der Begriff Food Processing definiert, um das Verständnis zu erlangen, welche Prozesse unter die Lebensmittelverarbeitung fallen und welche Vorzüge durch die Verarbeitung von Lebensmitteln entstehen. Im zweiten Teil wird auf die Bedeutung Indiens für den internationalen Markt und insbesondere auf die indischen Exporte von Lebensmitteln eingegangen. Aufgrund diverser Aufhebungen für Kapitalverkehrskontrollen in Indien, die ausländische Investoren im Einsatz ihres Kapitals und somit auch ihres Know-hows in Indien bisher eingeschränkt haben, spielt die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen (FDI) eine wichtige Rolle. Diese Entwicklung wird dementsprechend gemeinsam mit den Änderungen der gesetzlichen Regulierungen für FDI im vierten Kapitel dargestellt. Weiterhin bedingt der Fortschritt der Food Processing Industrie in Indien eine hinreichend ausge-

[1] Vgl. Ministry of External Affairs, GoI (2013); Corporate Catalyst India (2012).

[2] Vgl. Germany Trade and Invest (2013).

[3] Vgl. Ministry of Food Processing Industries, GoI (2013a).

[4] Vgl. Corporate Catalyst India (2012).

[5] Vgl. Corporate Catalyst India (2012).

[6] Vgl. Ministry of External Affairs, GoI (2013).

baute Infrastruktur, die vor allem durch Interventionen des Staates in Form von Infrastrukturprojekten gefördert wird. Diese Problemstellung sowie Aktivitäten zur Förderung der Infrastruktur werden in Kapitel Fünf behandelt. Abschließend wird im letzten Teil ein Resümee gezogen.

2 | Definition: Food Processing

Der Begriff Food Processing, zu Deutsch „Lebensmittelverarbeitung“, umfasst nahezu jede Aktivität, die dazu beiträgt, Lebensmittel aus ihrem ursprünglichen Zustand unabhängig von ihrem Herkunftsort in ein konsumierbares Gut zu verarbeiten. Dabei differieren die Intentionen der Verarbeitung, Rezeptur und Verpackung von Lebensmitteln. Das dominierende Ziel des Food Processing ist dabei der Erhalt der Lebensmittel und somit die Verlängerung der Haltbarkeit.[7] Zudem werden verarbeitete Nahrungsmittel als Zutaten und Bestandteile für den weiteren Prozess der Herstellung von Lebensmitteln verwendet, sowohl in der industriellen Weiterverarbeitung als auch zur Verwendung im Haushalt.

Das Food Processing kann in drei Formen unterteilt werden: Die primäre, sekundäre und tertiäre Verarbeitung.[8] Betrachtet man als Beispiel die Verarbeitung von Früchten und Gemüsen, wird in der primären Verarbeitung gereinigt, sortiert, geschält und geschnitten. Sekundär werden die Früchte beziehungsweise Gemüse zu weiterverwendbaren Produkten verarbeitet. In diesem Fall entspräche dies der Produktion von beispielsweise Fruchtfleisch, Flocken, Konserven oder Gewürzen. Die tertiäre Lebensmittelindustrie produziert Fertignahrung, wie zum Beispiel Ketchup, Marmelade, Gewürzgurken oder Süßigkeiten, die verzehrfertig ist.[9] Die indische Food Processing Industrie wird vor allem von der primären Verarbeitung von Getreide, Hülsenfrüchten sowie Ölsaat dominiert.[10]

Die Vorteile des Food Processing sind neben dem Komfort, der durch Erleichterungen bei der Zubereitung von Gerichten geboten wird, der Erhalt und die Erhöhung von natürlichen Nährstoffen der Produkte sowie die Verarbeitung zu besser verdaulichen Lebensmitteln. Außerdem wird durch die Food Processing Industrie mehr Vielfalt an verfügbaren Lebensmitteln erreicht. Durch die Möglichkeit, Lebensmittel über längere Transportwege frisch zu halten, können Produkte herkunftsunabhängig weltweit angeboten werden.[11] Dieses Privileg der Diversität im Lebensmittelangebot möchte auch die indische Bevölkerung in Anspruch nehmen, nicht zuletzt wegen sich wandelnder Konsummuster aufgrund des steigenden verfügbaren Einkommens und folglich erhöhter Kaufkraft. Insbesondere dieser Wandel des Konsumverhaltens bietet viele Möglichkeiten für die Ausweitung der Food Processing Industrie in Indien.[12]

---

[7] Vgl. Floros et al. (2010).

[8] Vgl. KPMG (2009).

[9] Vgl. Ministry of Food Processing Industries, GoI (2012).

[10] Vgl. Corporate Catalyst India (2012).

[11] Vgl. EUFIC (2013).

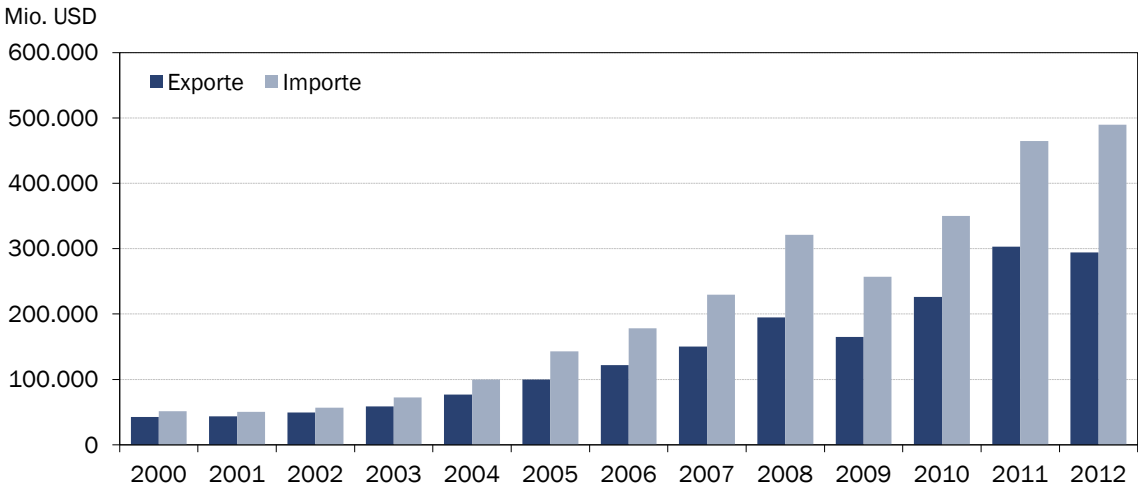
[12] Vgl. Gupta (2009).

3 | Exporte von Lebensmitteln

Betrachtet man die Entwicklung der Ex- und Importe in Indien innerhalb der letzten zwölf Jahre (vgl. Abbildung 1), so wird der Anstieg des Marktvolumens deutlich. Von 2000 bis 2012 haben sich die indischen Exporte nahezu um das Siebenfache und die Importe um mehr als das Neunfache erhöht. Einer Pressemitteilung des Ministry of Commerce and Industry zufolge sind – trotz der aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen in Indien – die Gesamtexporte im April 2013 im Vergleich zum April im vorherigen Jahr um 1,68 % gestiegen.

Abbildung 1

Marktvolumen Indiens



Quellen: World Trade Organisation (2013); HWWI.

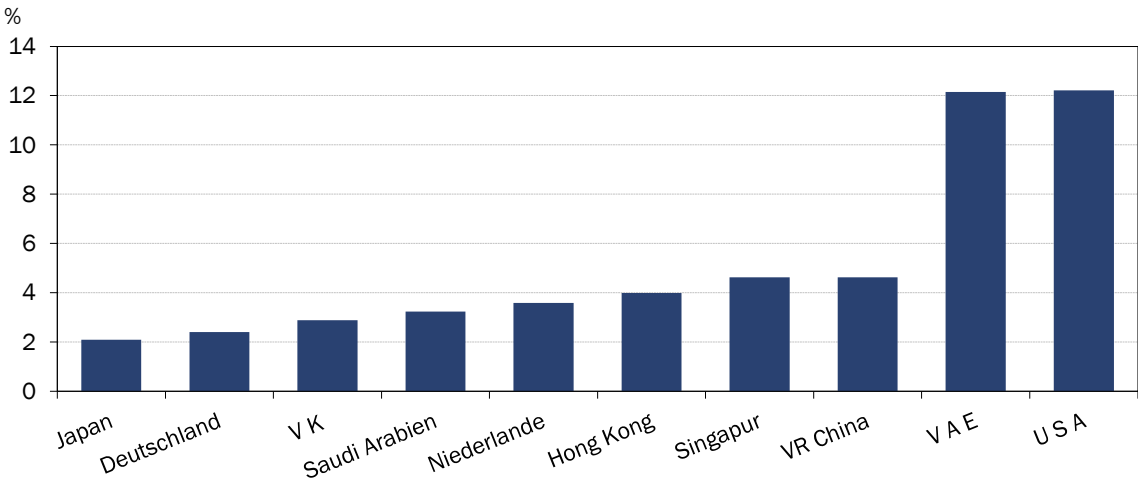
Die USA und die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) sind mit jeweils 12 % des indischen Gesamtexportes die größten Handelspartner Indiens (vgl. Abbildung 2). Im Fiskaljahr[13] 2012/13 belegte Deutschland Platz neun der größten Exportpartner Indiens. Der Wert der Ausfuhren betrug 5,9 Mrd. US-Dollar,[14] was einem Anteil von rund 2 % der Gesamtexporte entspricht. Zudem ist Deutschland der wichtigste Handelspartner Indiens innerhalb der EU.

[13] Das indische Fiskaljahr läuft von April bis März. In diesem Fall betrifft dies den Zeitraum April 2012 bis Februar 2013.

[14] Wechselkurs: US-Dollar/INR= 58,92.

Abbildung 2

Top 10 Exportländer Indiens



Quellen: Ministry of Commerce and Industry, GoI (2013 c); HWWI.

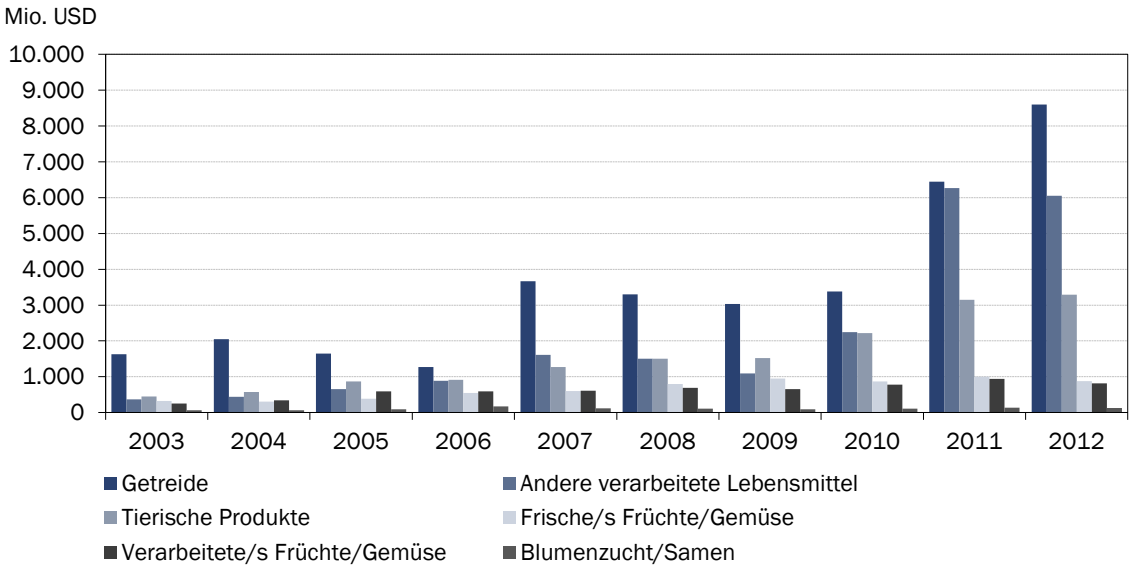
Die Lebensmittelindustrie spielt eine bedeutende Rolle für den indischen Gesamtexport, denn der Anteil der Lebensmittel machte im Februar 2013 11,56 % (2012: 12,11 %) an den Gesamtexporten aus.[15] Die Entwicklung der Lebensmittelexporte über die Zeit (vgl. Abbildung 3) zeigt einen klaren Aufwärtstrend.[16] Getreide stellt dabei das wichtigste Exportgut Indiens dar. Von 2003 bis 2012 haben sich die Getreideexporte mehr als vervierfacht. Die Ausfuhr von verarbeiteten Früchten beziehungsweise Gemüsen hat seit 2003 ebenso zugenommen. Ein größerer Anstieg wird im Export anderer verarbeiteter Lebensmittel sichtbar. Dies verdeutlicht die tendenziell steigende Wichtigkeit dieser Produktgruppe aus Indien für den internationalen Markt, während exportierte Blumenzucht und Samen stetig auf einem relativ niedrigen Niveau stagnieren.

[15] Vgl. Ministry of Commerce & Industry, GoI (2013b).

[16] Es handelt sich um die Exporte in alle von Indien belieferten Länder.

Abbildung 3

Exporte von Lebensmitteln



Quellen: APEDA (2013); HWWI.

Welche Länder verarbeitete Lebensmittel aus Indien importieren, ist von der jeweiligen Produktgruppe abhängig. Deutschland ist der zweitgrößte Abnehmer von getrocknetem und konserviertem Gemüse aus Indien nach den USA. Im indischen Fiskaljahr 2012/13 betrug der Wert der exportierten getrockneten und konservierten Gemüse nach Deutschland 18,85 Mio. US-Dollar.[17] Das Produkt Guaran spielt ebenso eine wichtige Rolle für die deutschen Importe aus Indien. Nach den USA und China gehen die meisten Guaran-Exporte aus Indien nach Deutschland mit einem Gesamtwert in Höhe von 59,95 Mio. US-Dollar.[18]

[17] Vgl. Apeda Agri Exchange (2013a).

[18] Vgl. Apeda Agri Exchange (2013a).

4 | Ausländische Direktinvestitionen in Indien

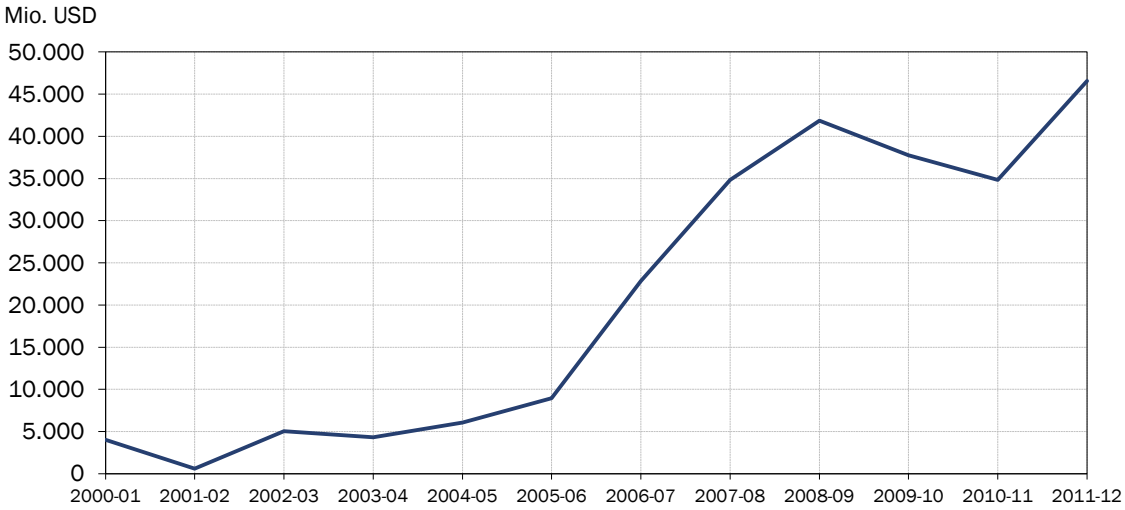
4.1 | Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen

Laut einer Umfrage der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) belegte Indien im Zeitraum von 2010 bis 2012 Platz zwei unter den fünf beliebtesten Zielländern für Investitionen aus dem Ausland (FDI).[19]

In Abbildung 4 wird deutlich, dass sich der Zufluss an FDI seit dem indischen Fiskaljahr 2000/01 mehr als verzehnfacht hat. Deutschland nimmt dabei eine bedeutende Position ein, denn es gehört zu den zehn größten Investoren in Indien mit einem Investitionsvolumen[20] von 860 Mio. US-Dollar im indischen Fiskaljahr 2012/13; dies entspricht einem Anteil von 3 % der Gesamtinvestitionen aus dem Ausland.[21]

Abbildung 4

Ausländische Direktinvestitionen in Indien



Quellen: Ministry of Commerce and Industry, GoI (2013d); HWWI.

In den Sektor der Food Processing Industrie sind im Zeitraum von April 2000 bis März 2013 insgesamt 1.811,06 Mio. US-Dollar geflossen. Somit machten die ausländischen Investitionen in die Food Processing Industrie Indiens 0,9 % der gesamten FDI aus.[22] Zwar weist der Anteil der ausländischen Investitionen in diesen Sektor noch einen relativ geringen Anteil von den Gesamtinvestitionen aus dem Ausland auf, jedoch werden aufgrund diverser Projekte zum Aufbau sowie zur Förderung der Infrastruktur, die sich sowohl in der Planung als auch bereits in der Durchführung befinden

[19] Vgl. World Investment Prospects Survey 2010–2012.

[20] Entspricht dem investierten Eigenkapital.

[21] Vgl. Ministry of Commerce and Industry, GoI (2013d).

[22] Vgl. XXX

(s. Abschnitt 5.2), weitere Investitionen in die indische Lebensmittelverarbeitungsindustrie erwartet.

4.2 | Reformen im Bereich der ausländischen Direktinvestitionen

Besonders Vereinfachungen in den Regelungen für ausländische Direktinvestitionen in Indien schafften Anreize, in den indischen Markt zu investieren. Folglich hat das Volumen an FDI beträchtlich zugenommen.[23] Der *Notification No. 21/2002-Customs*[24] können die Einfuhrabgaben für diverse Güter in Indien entnommen werden. Der für FDI im Bereich Food Processing wichtige Tarif für die Einfuhr von Maschinen zur Lebensmittelverarbeitung beträgt derzeit 25 %.[25]

Im Jahr 2012 wurden verschiedene Reformen der Regelungen für ausländische Direktinvestitionen in den Bereichen *Single Brand*-Einzelhandel[26], *Multi Brand*-Einzelhandel[27], Lufttransportdienstleistungen sowie Rundfunk mit der Veröffentlichung der *Press Notes* No. 4 bis 8 (2012 series) eingeführt. Im Folgenden werden die für den Verkauf von Lebensmitteln beziehungsweise verarbeiteten Lebensmitteln wesentlichen Regelungen, die Einfluss auf den Sektor des Food Processing haben, kurz genannt.

Single Brand-Einzelhandel bis zu 100 %[28]

War es früher die Regel, dass der ausländische Investor zugleich der Besitzer der Marke sein musste, so kann nun eine nicht in Indien ansässige Person mit Erlaubnis des Besitzers der zu verkaufenden Marke im Ausland in einen Single Brand-Einzelhandel investieren. Die Beweislast der Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen liegt bei dem indischen Betreiber des Einzelhandels. Des Weiteren sollte bei FDI, die 51 % überschreiten, das *sourcing* zu 30 % aus Indien betrieben werden. Dabei ist die Beschaffung bei indischen KMUs, Dorf- und Baumwollindustrien, Handwerkern sowie Kunsthandwerkern aus allen Branchen fakultativ, jedoch präferiert. Zuvor war dies eine obligatorische Bedingung. Der Anteil der inländischen Beschaffung soll von dem Unternehmen selbst zertifiziert werden und wird regelmäßig durch eine Wirtschaftsprüfung kontrolliert. Die Anforderung für das sourcing aus dem Inland gilt zunächst für den Durchschnitt der ersten fünf indischen Fiskaljahre, beginnend zum April des Jahres mit der ersten Tranche des FDI. Nach der fünfjährigen Periode gilt die

[23] Es handelt sich um die gesamten ausländischen Direktinvestitionen, welche eingesetztes Eigenkapital, Reinvestitionen von Einnahmen sowie anderes Kapital im jeweiligen indischen Finanzjahr beinhaltet.

[24] Vgl. Ministry of Finance, GoI (2013).

[25] In der Tabelle des *Notification No. 21/2002-Customs, No.* 234, Liste 21.

[26] Mit dem *Single Brand*-Einzelhandel sind Warenhäuser gemeint, welche ausschließlich Produkte einer Marke anbieten und international unter demselben Namen geführt werden. Ebenso gilt dies nur für Produkte, die durch die Produktion gebrandet werden.

[27] Der *Multi Brand*–Einzelhandel meint Warenhäuser, die Produkte diverser Marken anbieten.

[28] Die Änderungen wurden im Paragraphen 6.2.16.4 (2) (d) und (e) des *Circular 1 of 2012-Consolidated FDI Policy* vorgenommen.

Regelung der 30 %-Inlandsbeschaffung für jedes weitere Jahr. Bei Prüfung der Anforderungen wird das Unternehmen in Indien kontrolliert, welches die FDI erhält. Unternehmen, die unter den Single Brand-Einzelhandel kategorisiert sind und durch FDI finanziert werden, dürfen kein E-Commerce führen.

Multi Brand–Einzelhandel bis zu 51 %

Vor den Reformen der FDI-Regulierungen waren ausländische Direktinvestitionen in den Einzelhandel, mit Ausnahme des Single Brand-Einzelhandels, untersagt. Um nun jedoch auch Möglichkeiten für FDI in dem Multi Brand-Einzelhandel zu bieten, wurden ausländische Direktinvestitionen unter folgenden Bedingungen freigegeben:

- Frische Agrarerzeugnisse: Dazu gehören Früchte, Obst, Pflanzen, Getreide, Hülsenfrüchte, frisches Geflügel, Fischerei- und Fleischprodukte, welche nicht gebrandet sind.
- Der Mindestbetrag der ausländischen Investition beträgt 100 Mio. US-Dollar.
- Innerhalb der ersten drei Jahre nach der ersten Tranche fließen mindestens 50 % des gesamten FDI in die Back-end-Infrastruktur. Dies betrifft Investitionen in die Verarbeitung, Herstellung, Design-Verbesserung, Verpackung, Logistik, Lagerung, Qualitätskontrolle, den Vertrieb etc.
- Mindestens 30 % der Beschaffungen von hergestellten beziehungsweise verarbeiteten Produkten sollen kleinen Unternehmen aus Indien, deren Investitionen in die Anlagen- und Maschinenausrüstung maximal 1 Mio. US-Dollar betragen, abgenommen werden.[29] Für die ersten fünf Jahre ab April, nach Erhalt der ersten Tranche, gilt diese Regel für den Durchschnitt der hergestellten beziehungsweise verarbeiteten Produkte. Folglich wird diese Prämisse verpflichtend für jedes weitere Jahr.
- Letztere drei Regelungen werden durch eine selbst erstellte Zertifizierung festgehalten, damit gegebenenfalls Mehrfachprüfungen durchgeführt werden können. Dementsprechend führen die Investoren die Buchhaltung, die durch Wirtschaftsprüfer kontrolliert werden.
- Die Verkaufsstelle des Einzelhandels befindet sich in Städten mit einer Bevölkerungszahl von mehr als 1 Mio.[30] und kann in den kommunalen beziehungsweise städtischen Ballungsräumen dieser Städte bis zehn Kilometern Entfernung gelegen sein. Zudem ist die Verkaufsstelle auf passende Bezirke beschränkt. Diese Beschränkungen hängen von den jeweiligen Bezirksplanungen ab. Außerdem werden Vorkehrungen für benötigte Anschluss- und Parkmöglichkeiten getroffen.
- Die indische Regierung hat das Recht, die Agrarerzeugnisse primär zu beziehen.

---

[29] Die Bewertung der Anlagen- und Maschinenausrüstung bezieht sich auf den Wert zum Montagezeitpunkt ohne Berücksichtigung von Abschreibungen. Sollte diese Bedingung für die Klassifizierung in ein kleines Unternehmen nicht eingehalten werden, so ist dieses Unternehmen weiterhin nicht für das *sourcing* aus dem Inland relevant.

[30] Nach dem 2011 Census.

- Der Zulassung ausländischer Investitionen in den Multi Brand–Einzelhandel unter den oben genannten Konditionen haben die Bundesstaaten Andhra Pradesh, Assam, Delhi, Haryana, Jammu & Kashmir, Maharashtra, Manipur, Rajastan, Uttarakhand, Daman & Diu, Dadra und Nagar Haveli (Union Territories) zugestimmt. Da es sich um kein zwingendes Gesetz handelt, steht den Staaten die Durchführung dieser Reform frei.
- Wie in der Regulierung für den Single Brand-Einzelhandel ist das Führen des Einzelhandels durch E-Commerce von Unternehmen mit FDI nicht gestattet.
- Der Antrag auf eine Investition aus dem Ausland wird im Department of Industrial Policy and Promotion bearbeitet und auf die Einhaltung der Kriterien geprüft, bevor es vom Foreign Investment Promotion Board (FIPB) für die staatliche Genehmigung zugelassen wird.

Viele Erfahrungen weisen bekanntermaßen das Problem der gesetzlichen Hürden Indiens für den Marktzutritt auf. Diese Gesetzesreformen steigern jedoch die Attraktivität für ausländische Investoren, den indischen Einzelhandel zu betreten, um mitunter – ohne viele Beschränkungen, die vor der Einführung der Gesetzesänderung existierten – verarbeitete Lebensmittel anbieten zu können.

5 | Logistik und Food Processing

Die aus der zunehmenden Nachfrage resultierende steigende Produktion und Verarbeitung von Lebensmitteln bedeutet gleichzeitig eine höhere Nachfrage nach geeigneter Ausstattung für den Lebensmittelverarbeitungssektor. Während die Erzeugung von Agrargütern und die Produktion anderer Lebensmittel, wie zum Beispiel Milch- und Fleischprodukte, stark zugenommen haben, besteht großer Nachholbedarf bei Technologie und Equipment für die Lagerung und Kühlung der Fertigerzeugnisse.[31]

Der Tabelle 1 können potentielle Zielregionen entnommen werden, die je nach Produktgruppe Möglichkeiten bieten, die Produktivität der Verarbeitung von Lebensmitteln mithilfe eines Ausbaus und einer Verbesserung der Technologie zu optimieren.

Tabelle 1

Potentielle Zielregionen

Lebensmittel	Staaten
Getreide	Jammu & Kashmir, Himachal Pradesh, Punjab, Haryana, Uttaranchal, Rajasthan, Uttar Pradesh, Madhya Pradesh, Gujarat, Bihar, West Bengal, Sikkim, Assam, Arunachal Pradesh, Nagaland, Manipur, Mizoram, Tripura, Meghalaya, Maharashtra, Chhattisgarh, Orissa, Andhra Pradesh, Tamil Nadu, Kerala
Milch und Geflügel	Jammu & Kashmir, Himachal Pradesh, Punjab, Haryana, Uttaranchal, Rajasthan, Uttar Pradesh, Madhya Pradesh, Gujarat, Bihar, Jharkhand, West Bengal, Sikkim, Assam, Arunachal Pradesh, Nagaland, Manipur, Mizoram, Tripura, Meghalaya, Maharashtra, Chhattisgarh, Orissa, Karnatarka, Andhra Pradesh, Tamil Nadu, Kerala
Gemüse	Jammu & Kashmir, Punjab, Rajasthan, Uttar Pradesh, Madhya Pradesh, Bihar, Jharkhand, West Bengal, Assam, Arunachal Pradesh, Chhattisgarh, Orissa, Karnataka, Andhra Pradesh, Tamil Nadu
Hülsenfrüchte	Himachal Pradesh, Punjab, Haryana, Uttaranchal, Rajasthan, Uttar Pradesh, Madhya Pradesh, Gujarat, Bihar, West Bengal, Assam, Nagaland, Mizoram, Meghalaya, Maharashtra, Chhattisgarh, Orissa, Karnataka, Andhra Pradesh, Tamil Nadu,
Früchte	Punjab, Rajasthan,Gujarat, Bihar, Jharkhand, West Bengal, Assam, Tripura, Meghalaya, Maharashtra, Chhattisgarh, Orissa, Goa, Karnataka, Andhra Pradesh, Tamil Nadu, Kerala

Quellen: Ministry of Food Processing Industries, GoI (2012); HWWI.

5.1 | Infrastruktur im Bereich der Kühlkette

Einer Studie aus dem Jahr 2012 zufolge beläuft sich das Defizit der Kapazitäten für Lagerhäuser in Indien auf geschätzte 35 Mio. t.[32] Dies zeigt sich vor allem in der Kühllagerkapazität von 23 bis 24 Mio. t, die weniger als 11 % der Erzeugnisse von Früchten

[31] Vgl. Germany Trade and Invest (2013).

[32] Vgl. YES BANK (2012).

und Obst in Höhe von 210 Mio. t deckt. Der Großteil der Kühllagerausrüstungen ist veraltet oder beschränkt auf die Verarbeitung eines spezifischen Produkts. Beispielsweise werden 80 bis 90 % des Equipments für die Lagerung von Kartoffeln verwendet. Dies führt dazu, dass in Indien Obst- und Gemüseerzeugnisse auf ihrem Weg von der Produktion zum Konsumenten oder in den Einzelhandel einen 10- bis 30-prozentigen Verlust an Qualität erleiden oder ungenießbar werden.

Um langfristig eine Verbesserung der Produktions- und Vertriebsprozesse mithilfe ausländischer Direktinvestitionen zu erreichen, wurden Regulierungen – wie bereits beschrieben – geändert. Die Aufhebung von Beschränkungen für ausländische Investitionen soll den Marktzutritt internationaler Unternehmen in Indien fördern. Im Fall von Großmärkten betrifft dies die Reform der FDI-Regulierungen des Multi Brand-Einzelhandels (s. Abschnitt 4.2).

Die Meinungen bezüglich der Eröffnung ausländischer Supermärkte in Indien divergieren stark, da dieser Schritt sowohl Vor- als auch Nachteile mit sich zieht. Indiens Einzelhandel wird primär von Kleinhändlern, genannt *Kirana*[33], und Familienbetrieben dominiert. Der Zutritt großer Supermarktketten würde zeitgleich einen enormen Strukturwandel im Einzelhandel bedeuten. Dennoch sollten die positiven, indirekten Wirkungen ausländischer Investitionen in den Einzelhandel überwiegen. Mit dem Zutritt großer Supermarktketten ist auch eine Investition in die Produktion und Verarbeitung von Lebensmitteln sowie in die Lieferketten verbunden, um entsprechende Qualitätsstandards im Verkauf sicherzustellen, wie der folgende Exkurs zum Lieferkettenmanagement von Walmart verdeutlichen soll. Entsprechend ist der Großkonzern Walmart gerade dabei, den Zutritt in den indischen Markt als Großhändler zu wagen. Damit zählt Indien nun zu einem der 27 Länder, in denen die Supermarktkette vertreten ist.

Walmarts Vertriebsstrategie

Nach der Unterzeichnung des Joint Venture Vertrags zwischen Walmart und Bharti Enterprises (Bharti Walmart Private Limited) im Jahr 2007 über die Eröffnung eines cash and carry-Großmarkts sowie eines *back-end* Lieferkettenmanagements, eröffnete die internationale Supermarktkette die erste Großmarktfiliale in Indien im Jahr 2009, die diverse Produkte anbietet.[34] Das umfangreiche Angebot spiegelt sich in der Unternehmensgröße wider. Diese – nach einer Studie von Deloitte war Walmart im Jahr 2010 mit einem Jahresumsatz von fast 419 Mrd. US-Dollar der größte Einzelhändler weltweit –[35] sowie die langjährige Erfahrung der seit 1962 bestehenden Supermarktkette fördern die Effizienz deren Vertriebssystems. Dabei verfolgt Walmart folgende Ver-

[33] Kleine Lebensmittelgeschäfte, in denen diverse Produkte angeboten werden.

[34] Vgl. Walmart (2013a).

[35] Vgl. Global Powers of Retailing (2012).

triebsstrategie in den Vereinigten Staaten: Abholung der Güter aus den Produktionsstätten mit anschließendem Transport in eines der 158 Vertriebscenter und zuletzt die Lieferung der Waren in die Filialen.

Die *Walmart Logistics* in den USA besitzt eine Flotte von 6.500 Lkws und 55.000 Anhängern mit mehr als 7.000 Fahrern. Die Förderbänder einiger Vertriebscenter erstrecken sich bis zu knapp 20 Kilometer, um hunderte von Kisten innerhalb der Anlagen 24 Stunden lang täglich zu befördern. Zudem wurden als Sicherheit in Zeiten unvorhersehbarer Naturkatastrophen neun sogenannte *Disaster Distribution Centers* gebaut, die quer über das Land verteilt sind, um in Krisenzeiten den Bedarf der Filialen decken zu können. Jedes der Vertriebscenter befindet sich innerhalb eines Radius von rund 322 Kilometern um die Filialen herum, ist für die Versorgung von 90 bis 100 Filialen zuständig und besitzt eine Größe von mehr als ca. 93.000 m². Bereits durch den Transport der Güter werden jährlich bis zu 1,1 Mrd. Kilometer von den Lkw-Fahrern zurückgelegt.

Angesichts dieser strukturierten Lieferkette für den Standort USA stellt sich die Frage, wie Walmart diesen Ablauf für den Großmarkt in Indien organisieren kann. In einem Interview mit dem Walmart-Geschäftsführer Mike Duke im Dezember 2012 hebt dieser die Wichtigkeit der Lebensmittelsicherheit, welche sich vor allem auf die Produktion der Lebensmittel bezieht, sowie die gesunde Ernährung hervor. Die Vereinigten Staaten und Indien weisen starke Differenzen in den Produktions-, Kühlungs-, Lagerungs-, und Lieferungsstandards auf, betont der Geschäftsführer.[36] Trotz ungleicher Regulierungen in unterschiedlichen Ländern, soll jedoch in puncto Produktqualität von Walmart ein einheitlicher Standard angeboten werden. Mike Duke sieht dem Marktzutritt in Indien positiv entgegen, unter anderem, um die Wertschöpfungskette zu optimieren.

In einem Interview mit Raj Jain, dem Vorsitzenden von Walmart India, schildert dieser, dass die Betreiber der Kirana sowohl bei Großhändlern einkaufen als auch direkt vom Hersteller beliefert werden.[37] Trotz preisgünstiger Durchführung des Vertriebs, besteht jedoch eine große Ineffizienz der Prozesse aufgrund veralteter Produktionsflächen und dem mangelhaften Umgang mit frischer Handelsware. Das Konzept von Walmart in Indien versteht sich in dem sourcing der Produkte an einer Verkaufsstelle unmittelbar beim Hersteller, von wo aus Kleinhändler ihre Ware direkt erwerben können. Somit hätte man eine zentralisierte Vertriebsstelle. Langfristig wird der Aufbau von Lagerhäusern sowie Vertriebscentern entsprechend der Struktur in den Vereinigten Staaten intendiert.

Aktuellen Berichten zufolge steht Walmart zur Zeit allerdings vor der Entscheidung, im indischen Markt weiterhin aktiv zu bleiben oder diesen zu verlassen, da sich ver-

[36] Vgl. Council on Foreign Relations (2012).

[37] India Knowledge Wharton, ein Business-Journal der Wharton School.

mehrt Schwierigkeiten aufgrund der starken Differenzen zwischen dem indischen und dem US-amerikanischen System zeigen. Komplikationen sind zum Beispiel in den Bereichen Markteintrittskonditionen und Korruption zu finden. Nach wie vor schätzt Mike Duke den Marktzutritt in Indien entgegen der Meinung anderer Entscheidungsträger von Walmart optimistisch ein.[38]

5.2 | Verkehrswege

Für das Lieferkettenmanagement spielen die Verkehrswege eine große Rolle. Im Fall von Walmart India besitzt der Großkonzern neben dem Know-how für die effiziente Organisation der Lieferkette ebenso das Equipment zur Durchführung der Prozesse. Jedoch ist eine entwickelte Infrastruktur, wie zum Beispiel ein ausgebautes Straßen- und Schienennetz sowie Häfen, von großer Bedeutung für den Transport und die Produktion beziehungsweise Verarbeitung von Lebensmitteln. Besonders diese Bereiche weisen starke Mängel in Indien auf.

Die indische Regierung hat dementsprechend im Jahr 2006 ein Memorandum of Understanding (MoU) mit der Regierung Japans unterzeichnet, um mithilfe japanischer Unterstützung das Großprojekt *Delhi–Mumbai Industrial Corridor (DMIC)* zum Ausbau der Infrastruktur in Höhe von 90 Mrd. US-Dollar durchzuführen. Der DMIC ist ein umfangreiches Infrastrukturprojekt zur Verbesserung der Produktion sowie zur Entwicklung der Infrastruktur in Indien. Dabei handelt es sich um einen 1.483 Kilometer langen Korridor, der sich von Mumbai nach Delhi erstreckt (vgl. Abbildung 5). Angestrebt werden die Bildung von Produktionsstädten (*Manufacturing Cities*), Logistikzentren und Wohnviertel innerhalb dieser Strecke. Zudem dient dieses Projekt der Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität für Investitionen aus dem Ausland. Ziel des Projekts ist eine Verdoppelung der Erwerbstätigkeit (14,87 % *Compound Annual Growth Rate*), Verdreifachung der Industrieproduktion (24,57 % Compound Annual Growth Rate) und Vervierfachung der Exporte (31,95 % Compound Annual Growth Rate).[39] Dabei handelt es sich um einen Zeitrahmen von neun Jahren beginnend im Januar 2008, in dem das Projekt in drei Phasen unterteilt wird. Für die erste Phase wurden fünf Jahre bis zum Dezember 2012 eingeplant und für die weiteren beiden Phasen ein Zeitfenster von jeweils vier Jahren.[40]

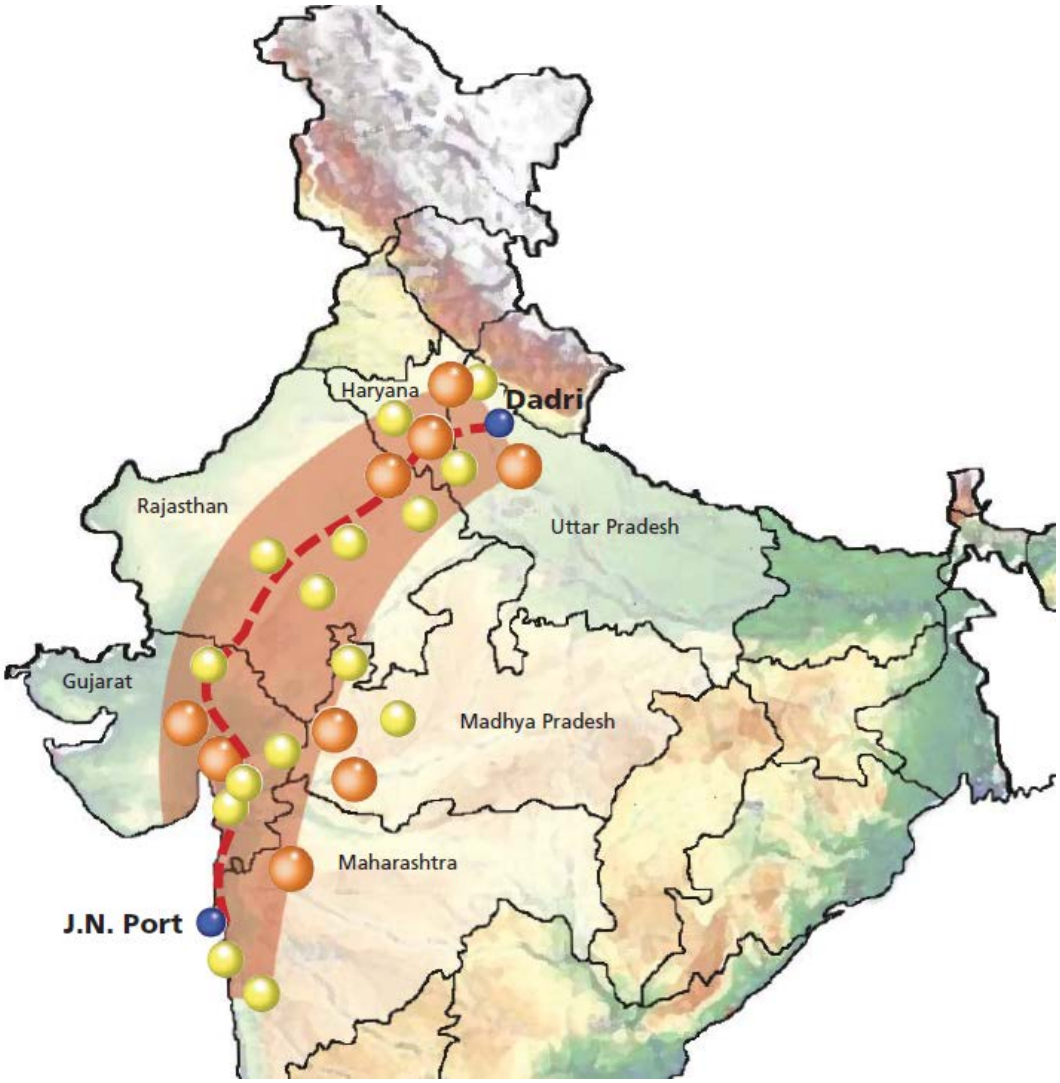
[38] Vgl. The Economic Times (2013a).

[39] Vgl. DMIC (2013).

[40] Vgl. Ministry of Commerce & Industry, GoI (2007).

Abbildung 5

Delhi–Mumbai Industrial Corridor



Quelle: Ministry of Commerce & Industry, GoI (2007).

In der ersten Phase des Projekts wurde die Entwicklung von sieben sogenannten Manufacturing Cities in den Staaten Uttar Pradesh, Haryana, Rajasthan, Gujarat, Madhya Pradesh und Maharashtra beschlossen.

Uttar Pradesh

Im nordöstlichen Bundesstaat Uttar Pradesh zählen die Städte Dadri, Noida und Ghaziabad zu der Investitionsregion. Vorteil dieser Lage ist die Nähe zur Stadt Delhi. Ziel ist es, diese Region zu einem Ankerpunkt für Logistik und Produktion zu entwickeln. Zu den Branchen, in die investiert werden soll, gehört neben dem Automobil-

sektor, der Biotechnologie und weiterer Sektoren ebenso die Food Processing Industrie. Geplant ist die Schaffung von 1,2 Mio. Arbeitsplätzen.

Haryana

Im Staat Haryana bildet Manesar-Bawal eine weitere Investitionsregion, in der Investitionen in die wichtigsten Autobahnen durchgeführt werden, um die Industrialisierung sowie Urbanisierung zu fördern. Zudem werden mehrere Industriecluster gebildet, die gemeinsam mit dem Ausbau der Autobahnen dazu führen sollen, dass diese Region einen Anteil von 25 % des BIP von Haryana ausmachen wird.

Rajasthan

In Khushkhera–Bhiwadi–Neemrana, die Investitionsregion im Gebiet von Rajasthan, ist die Entwicklung der Region hin zu einer Produktionsstadt geplant, der ein fundamentales Wissen zugrunde liegt, sodass Innovation, Gestaltung und Produktion angestrebt werden. Für die Verbesserung der Verkehrswege ist ein Ausbau der Verbindung zwischen den Städten Bhiwadi und Alwar vorgesehen.

Gujarat

Die Investitionsregion in Gujarat bilden die Städte Ahmedabad und Dholera im Westen Indiens. Die Planung sieht vor, neben dem Aufbau eines Industriezentrums auch Wohngebiete zu errichten sowie die sozialen Annehmlichkeiten zu verbessern, damit unter anderem den Arbeitskräften bezahlbare Wohnmöglichkeiten geboten werden. Weiterhin ist eine sechsspurige Querverbindung zwischen Ahmedabad, Vataman, Pipli und Bhavnagar geplant.

Madhya Pradesh

Der Bundesstaat Madhya Pradesh liegt im Zentrum von Indien und die Investitionsregion setzt sich zusammen aus den Städten Pithampur, Dhar und Mhow. Vorteilhaft ist das bereits existierende Industriezentrum Pithampur, welches durch den DMIC mit den Städten Dhar und Mhow verbunden und zu einem internationalen Industriezentrum weiter entwickelt werden soll. Zu den Branchen in dieser Region gehört neben dem Textil-, Elektronik-, Chemie und Metallsektor ebenso die Food Processing Industrie.

Maharashtra

Im Südwesten Indiens gelegenen Bundesstaat Maharashtra sind zwei separate Produktionsstädten geplant: die Industrieregion Dighi Port und die Investitionsregion Nashik/Sinnar/Igatpuri.

Die Industrieregion Dighi Port soll zu einem internationalen Hafenzentrum erweitert werden. Dabei liegt der Fokus auf dem Bau umweltfreundlicher Anlagen. Zudem

wird der Schienenverkehr ausgebaut. Die Investitionsregion Nashik/Sinnar/Igatpuri fördert unter anderem die Produktion hoch qualitativer Lebensmittel, die darüber hinaus für den Export bereitgestellt werden.

Seit dem Jahr 2013 befindet sich das Projekt in der zweiten Phase, die sich über vier Jahre erstreckt. Bereits im Januar 2013 wurde die Planung für zwei Kongresszentren entlang des DMIC bekannt gegeben. Eines von den Kongresszentren wird in der Nähe Neu Delhis und eines nahe Ahmedabads erbaut.[41] Eine Delegation aus Italien signalisierte zudem das Interesse an Geschäftsvorhaben im Bundesstaat Rajasthan, besonders Investitionen in der Stadt Neemrana. Dabei liegt der Fokus auf dem Handels- beziehungsweise Investitionspotenzial in den Bereichen Autoteile, Infrastruktur, Energie sowie Tourismus.[42] Des Weiteren hat im Juli 2013 die Konstruktion eines Transformatorgebäudes in Paithan im Staat Maharashtra mit der höchsten Leistung in Indien von 765 Kilovolt begonnen. Es wird erwartet, dass der Bau sich über 30 Monate erstreckt, um anschließend mehrere Firmen und Haushalte zu versorgen.[43] Außerdem wird kontinuierlich der Erwerb von Land beziehungsweise Grundstücken in jedem der sechs Bundesstaaten entlang des Korridors betrieben.[44]

Die Resultate der Maßnahmen und Planungen, welche bereits in der ersten sowie aktuell in der zweiten Phase durchgeführt wurden beziehungsweise werden, sind ein erster Indikator des Erfolgs, den dieses Projekt hervorbringt. Es kann somit erwartet werden, dass das Ziel einer Erhöhung der Anzahl der Arbeitsplätze, der Industrieproduktion und der Exporte mit der Fortführung des Projekts erreicht werden kann. Das *Ministry of Food Processing Industry India (MoFPI India)* hat zudem unter anderem Programme für die Förderung der Bereiche Mega Food Parks, Kühlkettenmanagement sowie der Forschung und Entwicklung im Lebensmittelverarbeitungssektor entwickelt.

Das Programm der Mega Food Parks fördert die Integration der landwirtschaftlichen Produktion in den Markt, indem der Kontakt zwischen Landwirten, lebensmittelverarbeitende Unternehmen und Einzelhändlern hergestellt wird. Außerdem sieht dieses Programm vor, den Bau von Lebensmittelverarbeitungsanlagen mit anbindender Infrastruktur und einem adäquaten Lieferkettenmanagement durch einen einmaligen Kapitalzuschuss von 50 % beziehungsweise 75 % der Projektkosten[45] von bis zu 500 Mio. indischen Rupien in sogenannten *general areas* beziehungsweise *difficult areas*[46] zu unterstützen.

Das primäre Ziel des Programms für das Kühlkettenmanagement ist es, sicherzustellen, dass keine zeitlichen Lücken in der Kühlung der Lebensmittel vom Landwirt-

[41] Vgl. The Hindu Business Line (2013).

[42] Vgl. The Economic Times (2013).

[43] Vgl. DMIC (2013a).

[44] Vgl. NY Daily News (2013).

[45] Ausschließlich der Kosten für den Erwerb des Landes.

[46] Dazu gehören hügelige Gebiete.

schaftsbetrieb bis zum Konsumenten entstehen. Dazu gehören die vor- sowie nachgelagerte Kühlung der Lebensmittel und mobile Kühleinheiten. Das MoFPI India unterstützt Unternehmer, die integrierte Kühlketten oder ähnliches anbieten, mit einem Zuschuss in Höhe von 50 % bis 75 % der gesamten Kosten, jedoch maximal bis zu 10 Mio. indischen Rupien, für den Aufbau der Anlagen und die damit verbundenen Arbeitskosten.

Im Fokus des Programms für Forschung und Entwicklung in der Food Processing Industrie stehen die Qualität und Sicherheit von Lebensmitteln, da diese einen höheren Standard erreichen sollen, um im Inland gesunde Lebensmittel anbieten und sich auch auf dem internationalen Markt etablieren zu können. Dieses Programm befasst sich mit der Eruierung neuer Produkte, kosteneffizienter Technologie für die Konservierung und Verpackung der Lebensmittel sowie die Standardisierung diverser Aspekte, wie Zusatz- und Farbstoffe, Konservierungsmittel und Pestizidrückstände in Lebensmitteln.

Durch diese Aktivitäten verbessert Indien schrittweise den Sektor der Lebensmittelverarbeitungsindustrie und agiert dementsprechend mit einem größeren Bewusstsein für die Bedeutung dieser Branche.

6 | Resümee

Die steigenden Exporte – besonders der signifikante Anstieg des Anteils verarbeiteter Lebensmittel – ist ein Indiz für eine verstärkte Integration Indiens in internationale Märkte. Zugleich fördert die positive Entwicklung der ausländischen Investitionen gemeinsam mit den Gesetzesreformen für den Zutritt ausländischer Investoren den Ausbau der Food Processing Industrie, da vermehrt das große Potenzial im indischen Lebensmittelverarbeitungssektor erkannt wird.

Parallel zu großen Infrastrukturprojekten, wie dem Delhi-Mumbai Industrial Corridor, als Voraussetzung für die Sicherstellung einer Lieferkette plant die indische Regierung, weitere Maßnahmen zur Entwicklung der Food Processing Industrie durchzuführen.

Es ergeben sich somit große Marktchancen im Bereich der indischen Food Processing Industrie; vor allem ausländische Investoren stehen inzwischen weniger Restriktionen gegenüber. Besonders die wachsende Mittelschicht und die große Bevölkerung legen den Grundstein für weiteres Wachstum der Food Processing Industrie. Sollten die Regierung, staatliche sowie private Investoren diesen Sektor weiterhin unterstützen beziehungsweise finanzieren, kann sich Indien in Zukunft sowohl zu einem wichtigen Absatzmarkt als auch zu einem attraktiven Produktionsstandort für verarbeitete Lebensmittel entwickeln.

Literaturverzeichnis

Apeda Agri Exchange (2013a):
http://www.apeda.gov.in/apedawebsite/six_head_product/PFV_OPF.htm, 30.09.2013.

Apeda Agri Exchange (2013b):
http://agriexchange.apeda.gov.in/indexp/genReport_combined.aspx#content, 05.06.2013.

Auswärtiges Amt (2013): Beziehungen zwischen Indien und Deutschland.

Corporate Catalyst India (2012): A brief Report on Food Processing Sector in India, http://www.cci.in/pdfs/surveys-reports/Food-Processing-Sector-in-India.pdf, 24.05.2013.

Council on Foreign Relations (2012): Business and Foreign Policy, http://www.cfr.org/business-and-foreign-policy/responsibility-lead/p29657, 27.06.2013.

Deloitte (2012): Global Powers of Retailing 2012: Switching Channels.

DMIC (2013a): DMIC News, http://delhimumbaiindustrialcorridor.com/dmic-news.php, 12.08.2013.

DMIC (2013b): www.DMIC.com.

European Food Information Council (2013): From Farm to Fork – Food Processing, Lasting Longer/Staying Safer, http://www.eufic.org/article/en/food-safety-quality/farm-to-fork/rid/farm-to-fork-food-processing/, 02.06.2013.

Floros, J. D. et al. (2010): Feeding the World Today and Tomorrow: The Importance of Food Science and Technology, Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety, Volume 9, Issue 5.

Germany Trade and Invest (2013): Hohe Investitionen im indischen Kühllagersektor erwartet, http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=765474.html, 25.06.2013.

Global Powers of Retailing (2012): Switching Channels.

Gupta, K. B. (2009): Consumer Behaviour for Food Products in India, International Food & Agribusiness Management Association, 19th Annual World Symposium.

India Knowledge Wharton (2008): Wal-Mart India's Raj Jain, http://knowledge.wharton.upenn.edu/india/article.cfm?articleid=4305, 27.06.2013.

KPMG (2009): Food Processing and Agribusiness.

Ministry of Commerce & Industry, Government of India (2013a): Imports/Exports.

Ministry of Commerce & Industry, Government of India (2013b): Export Summary Data, Table 4: India's Export by Principal Commodities.

Ministry of Commerce and Industry, Government of India (2013c): Export Summary Data, Table 2b: India's foreign trade by countries.

Ministry of Commerce & Industry, Government of India (2013d): FDI Statistics, March 2012.

Ministry of Commerce & Industry, Government of India (2007): Concept Paper, Delhi–Mumbai Industrial Corridor.

Ministry of External Affairs, Government of India (2013): Food Processing, http://www.indiainbusiness.nic.in/industry-infrastructure/industrial-sectors/food-process.htm, 24.05.2013.

Ministry of Finance, Government of India (2013): Central Board of Excise and Customs, Notification No. 21/2002-Customs.

Ministry of Food Processing Industries, Government of India (2012): Annual Report 2012-2013.

Ministry of Food Processing Industries, Government of India (2013): Map of India, http://mofpi.nic.in/map.aspx, 25.06.2013.

Ministry of Food Processing Industries, Government of India (2013a): Opportunities in Food Processing Sector, http://mofpi.nic.in/ContentPage.aspx?CategoryId=199, 24.05.2013

Ministry of Food Processing Industries, Government of India (2013b): Announcement & Updates: http://mofpi.nic.in/H_Dwld.aspx?KYEwmOL+HGqTV0f1VSVZLW3VlDC+YHsvTxu0wQ5UZV49NZIcUdZazg==, 14.08.2013.

Ministry of Road Transport and Highways, Government of India (2013): Indian Road Network.

NY Daily News (2013): Land acquisition underway for Delhi Mumbai Industrial Corridor, http://india.nydailynews.com/business/620c861c1a6eecf1e9661fb9c429bb1b/land-acquisition-underway-for-delhi-mumbai-industrial-corridor, 12.08.2013.

The Economic Times (2013a): Walmart to take a call on its India plans by month-end, http://articles.economictimes.indiatimes.com/2013-09-12/news/42011665_1_bharti-walmart-bharti-retail-retail-sector, 25.09.2013.

The Economic Times (2013b): Italian delegation explores business opportunities in Rajasthan, http://articles.economictimes.indiatimes.com/2013-07-26/news/40815016_1_business-delegation-investment-potential-rajasthan-state-industrial-development, 12.08.2013.

The Hindu Business Line (2013): 2 large convention centres to be set up along DMIC, http://www.thehindubusinessline.com/industry-and-economy/logistics/2-large-convention-centres-to-be-set-up-along-dmic/article4340186.ece, 12.08.2013.

UNCTAD (2010): World Investment Prospects Survey 2010–2012.

Walmart (2013a): Our Locations, http://corporate.walmart.com/our-story/locations/india#/india, 26.06.2013.

Walmart (2013b): Walmart U.S. Logistics, http://corporate.walmart.com/our-story/our-stores/logistics, 26.06.2013.

World Trade Organisation (2013): Trade Profile India. http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E, 24.09.2013.

YES BANK (2012): Second Green Revolution – Agriculture to Agribusiness, 4th Global Summit Cum Exhibition on second Green Revolution.

KfW Bankengruppe (2008): Kfw-Mittelstandspanel, http://www.kfw.de/kfw/de/I/II/Download_Center/Fachthemen/Research/PDF-Dokumente_KfW-Mittelstandspanel/Mittelstandspanel_2008_Langfassung_Internet.2pdf.pdf, 13.04.2012.

KfW Bankengruppe (2006): Die Globalisierung des Mittelstandes – Chancen und Risiken, http://www.kfw.de/kfw/de/I/II/Download_Center/Fachthemen/Research/PDF_Dokumente_Schwerpunkt-_Sonderthemen/Globalisierung_des_Mittelstandes.pdf, 13.04.2012.

Kruse, P. (2008): Internationalisierung der Absatzmärkte für KMU, Wiesbaden.

Lee, E. (1966): A Theory of Migration, *Demography* 3 (1), 47–57.

Nienaber, K. (2003): Internationalisierung mittelständischer Unternehmen – Theoretische Grundlagen und empirische Befunde zur Strategieauswahl und -umsetzung, Hamburg.

Oviatt, B.; McDougall, P. (1994): Toward a theory of international new ventures, *Journal of International Business Studies* 1 (25), 45–64.

Raffée, H.;Effenberger, J.;Fritz, W. (1994): Strategieprofile als Faktoren des Unternehmenserfolges,*Die Betriebswirtschaft* 54 (3), 383–396.

Statistisches Bundesamt (2011): Ausgewählte Ergebnisse für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland 2009, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2012): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wiesbaden.

HWWI Policy Papers

seit 2013

81 *Jenseits von Angebot und Nachfrage: Was die Literatur über die Finanzkrise weiß*
Rainer Hank
September 2013

80 *Suarez und die „Hand Gottes" – wie fair ist Fußball?*
Julius Frieling, Stefanie Pohlkamp, Jana Stöver, Henning Vöpel
August 2013

79 *Is Financial Fair Play Really Fair? An Economic Assessment of UEFA's Financial Fair Play Rules*
Henning Vöpel
Juni 2013

78 *Wachsender Pflegebedarf in Hamburg – Situation erwerbstätiger Pflegender und Herausforderungen für Hamburger Unternehmen*
Christina Boll, Susanne Hensel-Börner, Malte Hoffmann, Nora Reich
Mai 2013

77 *Marktchancen in Indien – Maritime Wirtschaft*
Franziska Biermann, Raphaela Cordes, Gunnar Geyer
Mai 2013

76 *Altpapier: Preisentwicklungen und Preisindizes*
Michael Bräuninger, Arno Hantzsche, Sven Schulze, Friso Schlitte
April 2013

75 *Unterwertige Beschäftigung von Akademikerinnen und Akademikern – Umfang, Ursachen, Einkommenseffekte und Beitrag zur geschlechtsspezifischen Lohnlücke*
Christina Boll, Julian Leppin
März 2013

74 *Mit einer Agenda 2020 ist Vollbeschäftigung möglich!*
Thomas Straubhaar
März 2013

73 *10 Jahre Hartz-Reformen*
Michael Bräuninger, Jochen Michaelis, Madlen Sode
März 2013

Das Hamburgische WeltWirtschaftsInstitut gemeinnützige GmbH (**HWWI**) ist eine unabhängige Beratungs- und Forschungseinrichtung, die wirtschaftspolitisch relevante ökonomische und sozio-ökonomische Trends analysiert.

Für seine praxisnahe Beratung stützt sich das HWWI auf Grundlagenforschung und methodische Expertise. Auftrag- und Projektgeber des HWWI sind Unternehmen, Verbände, Ministerien, die EU-Kommission, Stiftungen und Einrichtungen der Forschungsförderung. Darüber hinaus engagiert sich das Institut in der wirtschaftswissenschaftlichen Lehre sowie in der Qualifizierung des wissenschaftlichen Nachwuchses.

Neben dem Hauptsitz in Hamburg ist das HWWI mit Zweigniederlassungen in Bremen und Erfurt präsent.

Die Themenfelder des HWWI sind:

- Konjunktur und globale Märkte
- Regionalökonomie und Stadtentwicklung
- Sektoraler Wandel: Maritime Wirtschaft und Luftfahrt (HWWI in Bremen)
- Ordnungsökonomik und institutioneller Wandel (HWWI in Erfurt)
- Energie und Rohstoffmärkte
- Umwelt und Klima
- Demografie, Migration und Integration
- Erwerbstätigkeit und Familie
- Gesundheits- und Sportökonomik
- Familienunternehmen
- Immobilien- und Vermögensmärkte.

Das HWWI hat die private Rechtsform einer gemeinnützigen GmbH. Gesellschafter des Instituts sind die Universität Hamburg und die Handelskammer Hamburg. Die HWWI gGmbH hat in Zusammenarbeit mit der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) Leitlinien guter wissenschaftlicher Praxis etabliert. Alle im Rahmen der Forschung der HWWI gGmbH in Anspruch genommenen Finanzierungsquellen, Infrastruktureinrichtungen und sonstigen externen Unterstützungen sind auf unserer Website dokumentiert.

Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI)

Heimhuder Straße 71 | 20148 Hamburg
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 0 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 776
info@hwwi.org | www.hwwi.org