

Gaute Høgh og Sasha Denham fra bureauet Co/Plus har bl.a. udviklet energidrikken O'cean til det indiske marked. Drikken markedsføres af cricketspilleren Virat Kohli, der har 255 mio. følgere på sociale medier. Foto: Jeppe Carlsen

Danskere tager kunder i Indien: "Du skal altid deale opad"

Gaute Høgh og Sasha Denham fra konsulenthuset Co/Plus har i 14 år haft kunder i Indien, og deres råd er enkelt: Sørg altid for at forhandle med øverste chef

Af Tom Okke

Det var ikke et strategisk sats, da Gaute Høgh som ejer og daværende direktør i konsulenthuset Co/Plus i 2009 for første gang rejste til Indien for at lave forretninger. Det var mere en tilfældighed.

"Vi havde tidligere arbejdet med udenlandske kunder, så da vi fik chancen for at lave noget med en af Indiens store fødevarekoncerner, Narang Group, tænkte jeg bare: *Why not* og tog af sted."

Kontakten til Narang Group var opstået via en tidligere kunde, der havde fået til opgave at introducere læskedrikken Orangina på det indiske marked. Og i den forbindelse anbefalede han Gaute Høghs stadig nyetablerede firma til at hjælpe med at udvikle et helt nyt kildevandsbrand.

Gaute Høgh husker stadig sit første møde med landet og ikke mindst Indiens unikke forretningskultur.

"Det var fuldstændig overvældende og farverigt, men jeg fik hurtigt direkte adgang til Narang Groups ejer og topchef, Rahul Narang, og vi etablerede en god dialog. Det er sådan i Indien, at du altid skal deale opad og sørge for at gå til enten topchefen eller ejeren. Ellers sker der intet. På den måde er landet stadig utrolig hierarkisk."

Helt nyt brand

Det lykkedes Gaute Høgh og Co/Plus at lande Narang Group som ny, international kunde, og bureauet udviklede kildevandbrandet Qua til det indiske marked, hvor mærket i dag er det største inden for hotel-, restaurations- og cateringbranchen.

Senere fulgte også udviklingen af energidrikken O'cean til Narang Group, ligesom andre indiske virksomheder begyndte at henvende sig til det i København-baserede konsulentbureau.

"Vi driver et creative business consultancy, hvor vi bl.a. hjælper indiske virksomheder med at bygge brands og udvikle design og kernefortælling," forklarer Sasha Denham, der kom til Co/Plus i 2012 og i dag er managing partner.

Hun er netop hjemvendt fra en forretningsrejse til Mumbai i Indien, hvor hun havde sine to børn med, og det var en ganske anderledes rejse.

"Det var vildt, for der gik ikke ret lang tid, før inderne havde udstyret mig med en *nanny*, der tog sig af mine børn, mens jeg holdt møder. Mine børn fik også legeaftaler med ejeren af virksomhedens børn, så det hele blev meget hurtigt socialt og nærmest familiært," forklarer hun.

Gaute Høgh genkender udmærket den situation og fortæller, at han selv har været med til fødselsdage og brylupper hos indiske forretningspartnere.

"Det kan godt være, det tager lang tid at finde ud af, hvem der reelt har magten og styrer i en indisk virksomhed, men når først du er inde, så er du inde, og da skal man også være parat til at tage med til fester og familiemiddage, for det er god stil og respekt."

> *"Det betyder virkelig meget i det indiske erhvervsliv, hvis man kan referere til andre indiske kunder"*
>
> Sasha Denham, managing partner, Co/Plus

Siden Co/Plus fik de første kunder i Indien, har Gaute Høgh og Sasha Denham også arbejdet med Indian Tobacco Company, der er landets ottende største børsnoterede selskab, isproducenten Hangyo, mejeri- og mælkeproducenten Milklane, skønhedsvirksomheden B.Lab samt BBC Coffee, der er ejet af Dhruv Kochhar, som er en del af familien bag Viraj Profiles – en af verdens største stålproducenter.

"Det handler rigtig meget om netværk. Mange af vores indiske kunder har vi fået via vores indiske kontakter, og det betyder virkelig meget i det indiske erhvervsliv, hvis man kan referere til andre indiske kunder og opgaver," forklarer Sasha Denham.

"Men tag ikke fejl," siger Gaute Høgh.

"Inderne er virkelig dygtige købmænd, og de vil til enhver tid forhandle sig frem til en bedre deal. De har kæmpe ambitioner, og de skal nok komme i mål."