Løb uden om fælder på det indiske marked

KRONIK

I en verden præget af krig og geopolitiske spændinger er det vigtigt at diversificere sine eksportrisici



***Jesper Daugaard Faurby**, adm. direktør, Atradius Danmark*

Indien ses af mange som en potentiel fremtidig konkurrent til Kinas position som verdens fabrik. Ikke mindst takket være landets strukturelle, demografiske og økonomiske fordele. Der er ganske enkelt mere ro på og et grønnere håb end andre steder.

Potentialet i Indien er veldokumenteret både kvali- og kvantitativt. Man behøver blot at kaste et blik på Verdensbankens seneste prognose for Indien for at forsikre sig om, at det er og bliver et attraktivt marked. Det såkaldte Indian Development Update (IDU) konstaterer, at Indiens allerede store økonomi voksede med 7,2 pct. i 2022/2023.

Markedsattraktivitet bør dog ikke føre til naivitet. Trods øget fokus på forbedring af infrastruktur og politiske initiativer som "Make in India", står landet stadig over for udfordringer med logistik, protektionisme og bureaukrati. For virksomheder, der ønsker at trænge ind på det indiske marked, er det essentielt at samarbejde med lokale partnere og forstå de muligheder og risici, markedet præsenterer. Uanset om jeres virksomhed beskæftiger sig med energi, landbrug, rumfarts- og forsvarsindustri, logistik, vand og miljø eller sundhed, bliver der masser af muligheder i de kommende år. Det er alle strategiske sektorer, som det danske Trade Council i Indien stadig udarbejder analyser af markedsmuligheder på.

Fælder og udfordringer

Som Danmarks største kreditforsikringsselskab, med en tilstedeværelse i mere end 50 lande, har vi sammen med vores indiske eksperter – som et supplement – samlet ti gode råd til danske eksportører. Vores forhåbning er, at den danske eksport til Indien kan blive betydeligt højere end de 20 mia. kr., der blev eksporteret for i 2021.

Det kræver selvfølgelig knofedt, og I bør forberede jer på godt gammeldags papirarbejde, hvis jeres virksomhed vil eksportere til Indien. Selv efter Modi-regeringens forsøg på at lette arbejdsgangen i erhvervslivet, skal man være klar til en del bureaukrati. Især mht. toldprocedurer og importregler.

Før det er markedsundersøgelser dog afgørende for jeres succes i Indien. Kulturel mangfoldighed betyder nemlig, at efterspørgslen på samme produkt kan variere meget fra region til region. Sørg derfor for at lave en dybdegående markedsanalyse med regionale perspektiver. Efterfølgende handler det så om at vælge den rigtige distributionskanal. En lokal, skræddersyet, distributionsstrategi kan afgøre, om din forretning bliver en succes. Overvej således have en lokal distributør, f.eks. et datterselskab eller en samarbejdspartner.

Når eksporten til Indien begynder, er det oplagt med et fokus på at etablere sikre betalingsbetingelser. For eksempel ved at opstarte en kunderelation med sikrede transaktioner, før man eventuelt handler med kunder i åben regning. Uanset hvad, skal I have styr på jeres due diligence, når I vurderer jeres kunders betalingsevne. Private aktieselskaber er forpligtede til at offentliggøre regnskaber årligt, og disse data er tilgængelige online, men vi anbefaler, at I køber supplerende data og overvejer at samarbejde med en lokal agent.

Det er ikke usædvanligt at opleve forsinkede betalinger i Indien, så det er bedst at opbygge en erfaring med handelspartnere, før man øger salget på kreditvilkår. Når det er sagt, bør det nævnes, at indiske virksomheder yderst sjældent bruger betalingsstandsning for at undgå deres økonomiske forpligtelser. Mere konkret bør I i Indien overveje at kræve betaling via såkaldte post-dated-check, hvor din kunde med det samme sender dig en check med en fremtidig betalingsdato. Denne checktype er nemlig juridisk bindende og mindsker derfor både risikoen for, at din kunde undlader at betale og stiller dig samtidig stærkere i et eventuelt retsligt inkassoopgør.

Netop juridiske slagsmål er noget, der med fordel kan undgås i Indien. At løse konflikter uden for retssystemet kan ofte være den langt mest effektive vej. Det skyldes til dels, at konkurs i en kulturel sammenhæng opfattes ret negativt, og at forholdet mellem køber og sælger generelt er stærkt. Hvis man vil inddrive penge, anbefaler vi derfor, at I først forsøger at forhandle direkte med jeres kunde.

Det gælder også om at være på vagt omkring jeres intellektuelle ejendomsret. Selvom Indien har love, der skal beskytte den, er håndhævelsen ofte langsommelig og usikker. Så tag alle nødvendige forholdsregler. Sidst, men ikke mindst, er det vigtigt at sætte sig ind i dobbeltbeskatningsaftalerne, da toldsatsen kan variere både på baggrund af produktkategori og oprindelsesland.

Tager I højde for disse råd, kan jeres virksomhed få det bedste ud af det indiske marked og samtidig undgå fælder og udfordringer. Indien er et land fuld af muligheder, men som med enhver anden mulighed kommer også risici.



I 2021 besøgte statminister Mette Frederiksen (S) Indien for at forbedre de dansk-indiske relationer. Arkivfoto: Mads Claus Rasmussen/Ritzau Scanpix