



LINGUA  
SEMINARIO  
È L'INGLESE

# Ingresso sul mercato ed espansione in India

Merger & Acquisition, joint venture  
o società interamente controllata

Scopri di più sui modelli alternativi per entrare nel mercato o per espandere il proprio mercato in India. Ci soffermeremo sulla distribuzione, sulla configurazione della propria azienda, sulla ricerca di un partner di joint venture e il rilievo di una società indiana (Merger & Acquisition).

Quali sono i pro ed i contro quando si impiega un distributore? Devo configurare la mia azienda? Come faccio a trovare il giusto partner per una joint-venture? Come faccio a trovare la giusta società target da acquisire e come faccio a giudicare il loro business e le loro prestazioni? Quali sono i rischi maggiori?

**11 maggio 2016 Bologna | Italia**

# Ingresso sul mercato ed espansione in India

Merger & Acquisition, joint venture o società interamente controllata

LINGUA  
SEMINARIO  
È L'INGLESE

## Agenda

09:30 to 09:45	<b>Registration</b>	11:45 to 12:30	<b>Joint Venture (JV) or Merger &amp; Acquisition (M&amp;A)</b>
09:45 to 10:15	<b>Insights &amp; Exchange of experience</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• How and where do I find a suitable partner?</li> <li>• Facts are important but nothing will work without the right chemistry – what are the values of Indian family businesses?</li> <li>• Opportunities and challenges</li> </ul>
10:15 to 10:45	<b>Important factors for your success in India – Is there such a thing as the ‘right’ strategy for India?</b>		<b>JV and M&amp;A – Look well before you leap</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Define targets, measure and achieve them</li> <li>• ‘Indianization’ of the marketing – Adaption of products to the Indian market</li> <li>• How to structure the sales and distribution</li> <li>• Market segmentation – ‘Premium’ to ‘Low’</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importance of background checks in India</li> <li>• Corporate Health Check – Typical limitations in Indian entities</li> <li>• Impact of Due Diligence findings on the transaction</li> <li>• How to identify the target?</li> <li>• Content of background check</li> <li>• What are potential risk areas and how to identify them? A practical approach</li> </ul>
10:45 to 11:00	<b>Coffee Break</b>		
11:00 to 11:45	<b>Distributor or Private Limited?</b>	12:30 to 12:45	<b>Q &amp; A</b>
	<b>Distributor in India</b>	12:45 to 14:00	<b>Networking &amp; Lunch</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Advantages, Disadvantages and Risks</li> <li>• Is your current partner fully able to exploit the existing market potential?</li> </ul>		
	<b>Privat Limited</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Own structures – optional legal forms</li> <li>• How much commitment to India is necessary?</li> <li>• Complex bureaucracy: How important is your own administration?</li> </ul>		

## Ingresso sul mercato ed espansione in India

Merger & Acquisition, joint venture o società interamente controllata

---

### Gli Esperti



**Torsten Gosch** vanta una ricca esperienza nell'ambito del commercio e consulenza indo europea, a partire dal suo primo progetto in India nel 1997. La sua esperienza con Maier + Vidorno GmbH consiste nello sviluppo di strategie rivolte all 'ingresso e all' espansione in India e in altri 'mercati emergenti', per sostenere le decisioni di investimento della vendita delle società estere e dell'organizzazione dei servizi. Maier + Vidorno è una delle principali società di servizio & consulenza in India con oltre 150 dipendenti in centri di competenza a Nuova Delhi, Bangalore, Chennai, Mumbai e Pune.



**Sujata Banerjee**, cittadina indiana nata in Germania, è stata professionalmente interessata ai processi di business indo-europee dal 1996. La sua competenza chiave sta nel facilitare gli affari attraverso la consulenza strategica, il coaching leadership, i discorsi programmatici, conferenze, corsi di formazione e agevolazioni per ottimizzare le strutture e le culture organizzative, con un approccio integrato alle diversità organizzative e culturali. I suoi workshop di team building cross-culturale e gli eventi coprono quasi tutti i settori globali, locali e della regione. Un altro focus è sulla costruzione e abilitazione di team virtuali. Vive attualmente fuori Berlino e Pune.

## Ingresso sul mercato ed espansione in India

Merger & Acquisition, joint venture o società interamente controllata

---

### Registrazione

Termine per l'iscrizione è il **4 maggio 2016**.

Il seminario avrà luogo solo se è stato raggiunto il numero minimo di 10 partecipanti. Consigliamo di iscrivervi al più presto.

Nome | Cognome

Posizione | Reparto

Società

Telefono

Smalto

### Luogo della manifestazione

Aemilia Hotel  
Via Zaccherini Alvisi, 16  
40138 Bologna  
Italia

### Contatto (in inglese)

Parboti Maya Bhattacharya  
Tel. +49 221 880 408 18 | Fax +49 221 880 408 11  
E-Mail: p.m.bhattacharya@mv-group.com



Plus

Siete interessati ad un colloquio individuale?