

Marathalli-Markt in Bangalore.



Zu Besuch bei STAPLES in Indien

Jahrtausendalte Traditionen, eine unüberschaubare Vielfalt an Sprachen und Kulturen, aber auch ein hohes Wirtschaftswachstum: Indien ist abwechslungsreich wie kaum ein anderes Land und bietet Unternehmen enorme Chancen.



Eröffnung des Koramangala-Markts in Bangalore.

Indien – anderes Land, anderes Logo:



TEXT: Oliver Armknecht

Sprechen Sie Kannada? Das sollten Sie besser, wenn Sie in Bangalore unterwegs sind. Vielleicht kommen Sie aber auch mit Tamil weiter. Oder Telugu. Oder eben doch Englisch. Das Sprachenwirrwarr in der 6-Millionen-Metropole ist typisch für Indien: Mehr als 100 Sprachen aus vier verschiedenen Sprachfamilien sind gebräuchlich. Eine von vielen Herausforderungen für Unternehmen, die in Indien Fuß fassen wollen. Aber es gibt gute Gründe, sich diesen zu stellen: Schon jetzt ist das Land eine der zehn größten Volkswirtschaften der Welt. Und bei jährlichen Wachstumsraten von acht Prozent ist ein Ende nicht abzusehen.

JOINT-VENTURE MIT „ZUKUNFT“

Natürlich darf auch STAPLES da nicht fehlen und ging deshalb Anfang 2007 ein Joint-Venture mit der Future Group ein, zu der auch Indiens größter Einzelhändler Pantaloon Retail Limited gehört. Eine Zusammenarbeit, die sich für beide Seiten lohnt. „Die Partnerschaft kombiniert Pantaloons Erfahrung und Bekanntheit auf den lokalen Märkten mit STAPLES' bewährten Erfolgsrezepten und einem international agierenden Einkauf“, erklärt STAPLES Geschäftsführer Ron Sargent. Erstes Ergebnis dieser Zusammenarbeit ist der STAPLES Markt, der im Dezember 2007 im „indischen Silicon Valley“ Bangalore eröffnete. Auf etwa 1.400 m² wird von Laptops über Büroartikel bis hin zu Möbeln alles rund um das Büro angeboten. Aber auch spezielle Serviceleistungen



Erfolgreiche Einführung: Elf STAPLES Märkte wurden seit Ende 2007 in Indien eröffnet

stehen dem Kunden zur Verfügung. Im „Make my PC“-Bereich erhält jeder Kunde, der möchte, einen speziell zusammengestellten Computer. Im „Print Centre“ hat auch hier jeder die Möglichkeit, Visitenkarten, Einladungen oder individuelle Kalender drucken zu lassen.

EXPANSION IM REKORDTEMPO

Angebote, die der Kunde gerne annimmt. Zehn weitere STAPLES Märkte sind in Indien seither hinzugekommen, einige als eigenständige Läden innerhalb von Märkten der Future Group (Store-in-Store). Das zweite große Standbein ist der Versand, der bereits zehn STAPLES Lager (Delivery Center) umfasst – unter anderem in Dehli und Calcutta – und 50 Prozent des indienweiten Umsatzes ausmacht. ■