

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	11
Tabellenverzeichnis	13
Abkürzungen	15
1. Einleitung	17
1.1 Erkenntnisinteresse und Fragestellung	17
1.2 Untersuchungsebenen, Methode und Aufbau	28
1.3 Theoretische Grundlagen und Begriffe	38
1.4 Forschungsstand und Quellenbasis	53
2. Rahmenbedingungen der deutsch-indischen Wirtschafts- und Unternehmensbeziehungen nach 1945	71
2.1 Deutschlands „Rückkehr auf den Weltmarkt“: Ausgangslage, Rahmenbedingungen und Wege	71
2.2. Unabhängigkeit und neue wirtschaftspolitische Ausrichtung: Grundzüge der indischen Wirtschaft nach 1947	79
2.3 Branchen, Joint-Ventures und Zeitabschnitte	96
I: Indien als Zukunftsmarkt der deutschen Industrie und Politik, 1947-1965	113
3. Ein Ausweichen auf dem Weltmarkt. Die (Re-) Internationalisierung deutscher Unternehmen in Indien	114
3.1 Neue Bedingungen auf einem „alten“ Markt: Bayer und BASF	118
3.2 Kleine Teile (-märkte), großes Potenzial: Die Wiederaufnahme der Zuliefererbeziehungen von Bosch	142
3.3 Wirtschaftliche und politische Hoffnungen ohne passenden Markt: BMW und VW und Indien	150

3.4 Investitionen in Joint Ventures und die Hochphase deutsch-indischer Unternehmensgründungen, 1954-1965	168
3.4.1 Informationssammlung und Wissensverbreitung über Kammerorganisationen der Wirtschaft	171
3.4.2 Motive für Joint Ventures	174
3.4.3 Indische Kontakte, deutsche Kontrolle: Umsetzung der Investitionen und strategische Ausrichtung der Joint Ventures	184
4. Entwicklungspolitik und Unternehmensinteressen: „Dominostein“ Indien	213
4.1 Indien und die Wurzeln westdeutscher Entwicklungshilfe	218
4.2 Die „Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer“ als Türöffner für wirtschaftlich rentable Projekte	236
4.3 Entwicklungshilfe als „Türöffner“ für die deutsche Chemieindustrie	250
Zwischenfazit zur erneuten Internationalisierung auf einem Zukunftsmarkt, 1947-1965	265
II: Ein Zukunftsmarkt mit Krisen, 1966-1980	269
5. Regulierung und Expansion auf einem schwierigen Binnenmarkt	270
5.1. Zentrale Herausforderungen und Ziele der deutsch-indischen Unternehmen	271
5.2 Unternehmensreaktionen und -strategien	285
5.2.1 Organisations- und Kontrollstrukturen	285
5.2.2 Produktion nach Plan? Technologie, Kooperation und Konkurrenz	301
5.2.3 Unternehmensherkunft und Positionierung der indischen Tochterunternehmen	340
5.2.4 Personalstrategien zwischen unternehmerischer Planung und Zwang	349
5.2.5 Netzwerkbildung in Wirtschaft und Politik	365

6. Gemeinsame und divergierende Interessen deutscher Entwicklungspolitik und Unternehmen	377
6.1 Deutsche Entwicklungspolitik mit alten Maßnahmen unter neuen Vorzeichen	380
6.2 Die Scharnierfunktion der Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer	393
6.3 MICO-Bosch als Musterfirma	402
7. Fazit und Ausblick	410
8. Quellen- und Literaturverzeichnis	431
9. Anhang	459