



DIPLOMA

PRIVATE STAATLICH ANERKANNTE HOCHSCHULE
University of Applied Sciences

Schrader

Grundlagen des Außenhandels

Studienheft Nr. 155

4. Auflage 08/2021

Verfasser

Prof. Horst Schrader

Überarbeitung 3. Auflage

Dipl. Kfm. Lothar Karwatt

Dozent im Fachbereich Betriebswirtschaft an der DIPLOMA Hochschule

Überarbeitung 4. Auflage

Dr. Frank Münsterer

Dozent für BWL und VWL, Unternehmensberater

Leseprobe

© By DIPLOMA Private Hochschulgesellschaft mbH

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Diploma Hochschule
University of Applied Sciences
Am Hegeberg 2
37242 Bad Sooden-Allendorf
Tel. 05652/587770, Fax 05652/5877729

Hinweise zur Arbeit mit diesem Studienheft

Der **Inhalt** dieses Studienheftes unterscheidet sich von einem Lehrbuch, da er **speziell für das Selbststudium aufgearbeitet** ist.

In der Regel beginnt die Bearbeitung mit einer Information über den Inhalt des Lehrstoffes. Diese Auskunft gibt Ihnen das **Inhaltsverzeichnis**.

Beim Erschließen neuer Inhalte finden Sie meist Begriffe, die Ihnen bisher unbekannt sind. Die **wichtigsten Fachbegriffe** werden Ihnen übersichtlich in einem dem Inhaltsverzeichnis nachgestellten **Glossar** erläutert.

Den einzelnen Kapiteln sind **Lernziele** vorangestellt. Sie dienen als Orientierungshilfe und ermöglichen Ihnen die Überprüfung Ihrer Lernerfolge. Setzen Sie sich **aktiv** mit dem Text auseinander, indem Sie sich Wichtiges mit farbigen Stiften kennzeichnen. Betrachten Sie dieses Studienheft nicht als „schönes Buch“, das nicht verändert werden darf. Es ist ein **Arbeitsheft, mit und in** dem Sie arbeiten sollen.

Zur **besseren Orientierung** haben wir Merksätze bzw. besonders wichtige Aussagen durch Fettdruck und/oder Einzug hervorgehoben.

Lassen Sie sich nicht beunruhigen, wenn Sie Sachverhalte finden, die zunächst noch unverständlich für Sie sind. Diese Probleme sind bei der ersten Begegnung mit neuem Lehrstoff ganz normal.

Nach jedem größeren Lernabschnitt haben wir Übungsaufgaben eingearbeitet, die mit „**SK = Selbstkontrolle**“ gekennzeichnet sind. Sie sollen der Vertiefung und Festigung der Lerninhalte dienen. Versuchen Sie, die ersten Aufgaben zu lösen und die Fragen zu beantworten. Dabei werden Sie teilweise feststellen, dass das dazu erforderliche Wissen nach dem ersten Durcharbeiten des Lehrstoffes noch nicht vorhanden ist. Gehen Sie diesen Inhalten noch einmal nach, d. h. durchsuchen Sie die Seiten also gezielt nach den erforderlichen Informationen.

Bereits während der Bearbeitung einer Frage sollten Sie die eigene Antwort schriftlich festhalten. Erst nach der vollständigen Beantwortung **vergleichen Sie Ihre Lösung mit dem** am Ende des Studienheftes **angegebenen Lösungsangebot**.

Stellen Sie dabei fest, dass Ihre eigene Antwort unvollständig oder falsch ist, müssen Sie sich nochmals um die Aufgabe bemühen. Versuchen Sie, jedes behandelte Thema vollständig zu verstehen. **Es bringt nichts, Wissenslücken durch Umblättern zu übergehen**. In vielen Studienfächern baut der spätere Lehrstoff auf Vorhergehendem auf. Kleine Lücken in den Grundlagen verursachen deshalb große Lücken in den Anwendungen.

Zudem enthält jedes Studienheft **Literaturhinweise**. Sie sollten diese Hinweise als ergänzende und vertiefende Literatur bei Bedarf zur Auseinandersetzung mit der jeweiligen Thematik betrachten. Finden Sie auch nach intensivem Durcharbeiten keine zufriedenstellenden Antworten auf Ihre Fragen, **geben Sie nicht auf. Wenden Sie sich** in diesen Fällen schriftlich oder telefonisch **an uns**. Wir stehen Ihnen mit Ratschlägen und fachlicher Anleitung gern zur Seite.

Wenn Sie **ohne Zeitdruck** studieren, sind Ihre Erfolge größer. Lassen Sie sich also nicht unter Zeitdruck setzen. **Pausen** sind wichtig für Ihren Lernfortschritt. Kein Mensch ist in der Lage, stundenlang ohne Pause konzentriert zu arbeiten. Machen Sie also Pausen: Es kann eine kurze Pause mit einer Tasse Kaffee sein, eventuell aber auch ein Spaziergang an der frischen Luft, sodass Sie wieder etwas Abstand zu den Studienthemen gewinnen können.

Abschließend noch ein formaler Hinweis: Sofern in diesem Studienheft bei Professionsbezeichnungen und/oder Adressierungen aus Gründen der besseren Lesbarkeit ausschließlich die männliche Form Verwendung findet (z. B. „Rezipienten“), sind dennoch alle sozialen Geschlechter, wenn kontextuell nicht anders gekennzeichnet, gemeint.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Bearbeitung dieses Studienheftes.

Ihre

DIPLOMA
Private Hochschulgesellschaft mbH

Leseprobe

Inhaltsverzeichnis	Seite
<i>Glossar</i> _____	8
<i>Einleitung</i> _____	14
1 Entwicklung und gegenwärtige Bedeutung des Außenhandels _____	15
1.1 Historie, gegenwärtige und zukünftige Aspekte des Außenhandels _____	15
1.2 Bedeutung des Außenhandels: eine Zahlenanalyse _____	20
2 Grundformen des Außenhandels _____	24
2.1 Direkter und indirekter Außenhandel _____	24
2.2 Direkter Export _____	26
2.3 Indirekter Export _____	27
2.4 Direkter Import _____	28
2.5 Indirekter Import _____	29
2.6 Transithandel _____	30
2.7 Joint Ventures _____	31
2.8 Internationale Lizenzierung _____	33
2.9 Internationales Franchising _____	36
2.10 Vertretungen im Zielland _____	39
2.11 Direktinvestitionen _____	40
2.11.1 Minderheitsbeteiligungen _____	40
2.11.2 Tochtergesellschaften _____	41
3 Handelsmittler im Ausland _____	51
3.1 Die wichtigsten Handelsmittler und ihr Status _____	51
3.2 Der Auslandsvertreter _____	52
3.3 Der Exportvertreter _____	53
3.4 Der Kommissionär _____	53
3.5 Der Handelsmakler _____	54
3.6 Der CIF-Agent _____	55
3.7 Exkurs: Eigenschaften von Absatzmittlern im Ausland: _____	55
4 Die speziellen Risiken im Außenhandelsgeschäft _____	58
4.1 Der Begriff des Risikos _____	58
4.2 Wesen der Außenhandelsrisiken _____	59
4.3 Risikofelder und Risikoarten _____	61
4.4 Hauptwege der Risikoabsicherung _____	64
4.5 Methoden und Techniken der Risikobewältigung _____	65
5 Dokumente im Außenhandel und ihre Geschäftsrelevanz _____	68

Grundlagen des Außenhandels

5.1	Wesen und Arten der Dokumente	68
5.2	Handels- und Zolldokumente	70
5.3	Zollabwicklung	72
5.4	Transportdokumente	74
5.5	Lagerdokumente	75
5.6	Versicherungsdokumente	76
6	<i>Das Außenhandelsgeschäft als allgemeine Vollzugsform der Aus- und Einfuhr</i>	77
6.1	Merkmale des Außenhandelsgeschäftes	77
6.2	Rechtliche Grundlagen des Außenhandelsgeschäftes	88
7	<i>Anbahnung von Außenhandelsgeschäften</i>	92
7.1	Suche und Auswahl ausländischer Geschäftspartner	92
7.2	Kontaktvorbereitung und -aufnahme	94
7.3	Anfrage- und Angebotstätigkeit	96
8	<i>Vertragsgestaltung im Außenhandelsgeschäft</i>	100
8.1	Das Kaufrecht der Außenhandelsgeschäfte	100
8.2	Typen von Außenhandelsgeschäften	103
8.3	Vertragsgegenstand im Export-/Importgeschäft	104
8.4	Lieferbedingungen beim Export-/Importgeschäft	106
8.5	Preis beim Export-/Importgeschäft	110
8.6	Zahlungsbedingungen beim Export-/Importgeschäft	112
9	<i>Abwicklung von Außenhandelsgeschäften</i>	121
9.1	Auftragsbearbeitung	121
9.2	Versand- und Transportabwicklung	122
9.3	Zahlungsabwicklung	124
10	<i>Grundformen der Außenhandelsfinanzierung</i>	128
10.1	Das Finanzierungsproblem im Außenhandel	128
10.2	Kurzfristige Exportfinanzierung	132
10.3	Mittel- und langfristige Exportfinanzierung	135
10.4	Importfinanzierung	137
	<i>Lösung der Übungsaufgaben</i>	139
	<i>Literaturverzeichnis</i>	151

Abbildungsverzeichnis

Abb. 2.1 Direkter Export	26
Abb. 2.2 Indirekter Export	27
Abb. 2.3 Direkter Import	28
Abb. 2.4 Indirekter Import	29
Abb. 2.5 Aktiver Transithandel	30
Abb. 2.6 Passiver Transithandel	30
Abb. 2.7 Matrix der 4 Integrationsgrade	46
Abb. 5.1 Dokumente im Außenhandel (1.Teil)	69
Abb. 5.1 Dokumente im Außenhandel (2.Teil)	70
Abb. 6.1 Auslandsgeschäfte zwischen Marketing und Vertragswerken	78
Abb. 6.2 Tätigkeiten des Exporteurs	79
Abb. 6.3 Tätigkeiten des Importeurs	80
Abb. 6.4 Phasen des internationalen Geschäftsablaufes	81
Abb. 6.5 Ermittlung von Kursen am Devisenkassamarkt	84
Abb. 6.6 Ermittlung von Kursen am Devisenterminmarkt, 3 Monate	84
Abb. 8.1 Pflichten von Käufer und Verkäufer im internationalen Warenverkehr	102
Abb. 8.2 Preisformen und Preisindikatoren	111
Abb. 8.3 Ablauf eines Dokumentenakkreditivs	117
Abb. 8.4 Ablauf des Dokumenteninkassos auf der Basis „Dokumente gegen Zahlung (D/P)“	118

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.1 Exporte deutscher Unternehmen 2019	21
Tabelle 1.2 Importe deutscher Unternehmen 2019	21
Tabelle 2.1 Lizenzarten	34
Tabelle 2.2 Vorteile und Nachteile von Lizenzvergaben	35
Tabelle 2.3 Vorteile und Nachteile des Franchisings aus Sicht des Franchisegebers	38
Tabelle 2.4 Vor- und Nachteile einer Minderheitsbeteiligung	41
Tabelle 2.5 Arten von Akquisitionen	45
Tabelle 2.6 Vorteile und Nachteile von Fusionen	48

Glossar

Abladegeschäft	spezielle Geschäftsart, bei der die Ware von einem überseeischen Hafen nach einem Bestimmungshafen abzuladen und gemäß den sie vertretenden Konnossementen zu liefern ist
Ablader	derjenige, der im Seetransport dem Verfrachter die Güter als Befrachter oder Beauftragter des Befrachters übergibt
Absatzmittler	andere Bezeichnung für Handelsmittler; man versteht darunter betriebsfremde Absatzorgane (z. B. Handelsvertreter, Kommissionäre, Handelsmakler), die im Export- oder Importland in das Vertriebssystem einbezogen sind und für fremde Rechnung handeln. Die Absatzmittler erwerben kein Eigentum an den zu exportierenden bzw. zu importierenden Produkten.
Absichtserklärung	Sie bedeutet die unverbindliche Zusage eines ausländischen Kunden bei Exportgeschäften, den Auftrag an den Exporteur zu einem späteren Zeitpunkt zu erteilen. Die Absichtserklärung wird auch als Letter of Intent bezeichnet und ist vor allem bei internationalen Ausschreibungen gebräuchlich.
Abwickeln	ein Außenhandelsgeschäft im weitesten Sinn zu erfüllen (z. B. Lieferungen der vertraglich vereinbarten Ware, Erbringen der zugesagten Kundendienstleistungen, Annahme und Bezahlung der Ware durch den Importeur); i. e. S. die güterbezogene, dokumentenbezogene, zahlungsbezogene und finanzbezogene Abwicklung von Außenhandelsgeschäften in allen Einzelheiten
Akzept	Annahme eines gezogenen Wechsels durch Unterschrift des Bezogenen, der dadurch wechselfähig verpflichtet wird (Wechselstrenge); die Annahmeerklärung und Unterschrift des Bezogenen werden auf die Vorderseite des Wechsels geschrieben, wobei bereits die Unterschrift des Bezogenen auf der Vorderseite des Wechsels nach Artikel 25 des Wechselgesetzes als Akzept gilt. Unter einem Akzept versteht man auch den akzeptierten Wechsel selbst.
An-Bord- Konnossement	Dabei handelt es sich um die gebräuchliche Art des Konnossements, in dem der Verfrachter dem Ablader den Empfang der Güter zum Transport an Bord des Seeschiffes bescheinigt; als Nachweis über die erfolgte Verschiffung fungiert das An-Bord-Konnossement als zahlungsauslösendes Dokument.

Anfrage	Schriftliche oder mündliche Information eines ausländischen Interessenten, Erzeugnisse und Leistungen unter bestimmten Bedingungen von einem Exporteur zu kaufen; sie ist immer unverbindlich und führt in der Regel zur Abgabe eines Angebots durch den Lieferanten.
Angebot (Offerte)	<ol style="list-style-type: none">1. juristisch: mündliche oder schriftliche Erklärung an einen bestimmten Partner, die auf den Abschluss eines Außenhandelsvertrages gerichtet ist und alle wesentlichen Vertragsbedingungen enthält2. kommerziell: Instrument der Geschäftsanbahnung, um ausländische Käufer über die Liefer- und Leistungsfähigkeit (Art und Güte der Waren, Menge, Preis, Verpackung, Transport, Lieferzeit, Zahlungsbedingungen) zu informieren und sie für den Verkauf zu interessieren3. makroökonomisch: Gesamtheit der auf einem Markt/Marktsegment zum Verkauf stehenden Güter und Dienstleistungen; dem Angebot steht auf dem Markt die Nachfrage gegenüber
Anschaffen	Bereitstellung von Devisen an den Importeur durch seine Geschäftsbank, um seinen Zahlungsverpflichtungen in fremder Währung nachzukommen
Aufnahme der Dokumente	Einlösung der Dokumente durch den Importeur bei ihrer Präsentation
Auftragsbestätigung	schriftliche Erklärung des Bestätigenden (Exporteur), dass ein von einem Importeur erteilter Auftrag (Bestellung) angenommen wird, wodurch ein Vertrag zustande kommt
Ausfuhr	auch Export genannt; darunter versteht man das Verbringen von Waren oder Leistungen aus dem Inland in das Ausland.
Bankauskunft	Information einer Geschäftsbank über die Bonität und Solidität eines Bankkunden; sie erstreckt sich in der Regel auf Angaben zur Firma und Firmenleitung sowie auf finanzielle Parameter, die für den Exporteur entsprechende Schlüsse über die finanzielle Leistungsfähigkeit des Importeurs zulassen.

Bestellung	Willensäußerung des ausländischen Bestellers gegenüber dem Exporteur zum Abschluss und zur Erfüllung eines Außenhandelsvertrages über die in der Bestellung genannten Erzeugnisse und Leistungen sowie fixierten Konditionen; die Bestellung ist sowohl Vertragsangebot seitens des Importeurs als auch die Annahme eines Angebots durch den Importeur, wenn sie dem Angebot des Exporteurs entspricht.
Bonität	Sie bezeichnet die Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit eines Kunden. Die Bonität beinhaltet die Einschätzung der Kapitalausstattung, der Geschäftsverbindungen und die persönliche Zuverlässigkeit von ausländischen Kunden. Die Bonitätsprüfung des Kunden geht in der Regel jedem Exportgeschäft voraus.
Cash	Ausdruck für sofortige Zahlung
Clean payment	Zahlungen, die nicht gegen Dokumente, sondern per Scheck, Wechsel oder Überweisungen geleistet werden.
Courtage	Maklerprovision bei Devisengeschäften, Provision für Handelsmakler
Delivery order	Auftrag zur Auslieferung einzelner Waren (Partie oder Menge), die in einem Konnossement in ihrer Gesamtheit aufgeführt sind
Drittlandsgut	aus Drittländern in die EU eingeführte Waren, die zum gemeinschaftlichen Versandverfahren abgefertigt werden
Einfuhr	auch Import genannt; mit Einfuhr ist der Bezug von Waren oder Leistungen aus dem Ausland in das Importland gemeint.
Eigenwechsel	Wechsel, der vom Schuldner selbst ausgestellt ist und der gemäß dem Wechselrecht ein Zahlungsverprechen gegenüber dem Wechselnehmer ist; andere Bezeichnung für Solawechsel.
Erste Hand	kaufmännische Redewendung für den direkten Warenbezug vom Produzenten und nicht von einem Zwischenhändler
Euromarkt	Sammelbegriff für Finanztransaktionen, bei denen bestimmte Banken Kredite gewähren und Guthaben hereinnehmen; er ist zwischen dem Eurogeldmarkt (Handel zwischen Banken), dem Eurokreditmarkt (Kreditgewährung durch Banken an Nichtbanken) und dem Eurokapitalmarkt (Handel mit langfristigen Schuldverschreibungen) zu unterscheiden.

Grundlagen des Außenhandels

F.a.o. (engl.)	Abkürzung für fair average quality = Durchschnittsqualität bzw. gute mittlere Qualität, hauptsächlich bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen
Tale quale (tel quel)	Qualitätsklausel, bei der die Ware ohne Rücksicht auf ihre besondere Qualität lieferbar ist, wenn sie nur Handelsgut der vereinbarten Gattung ist
Fest anhand geben	traditionelle Klausel für Erklärung der Verbindlichkeit eines Angebots
Freibleibend	eine bei der Abgabe von Angeboten verwendete Freizeichnungsklausel; mit ihr wird die rechtliche Bindung an ein Angebot ausgeschlossen. Dies erfolgt durch Fixierung spezifischer Klauseln (z. B. „freibleibend“, „Zwischenverkauf vorbehalten“, „ohne Obligo“, „unverbindlich“). Solche Klauseln können sich auf das gesamte Angebot oder auf einzelne Teile (z. B. hinsichtlich der Menge, der Lieferzeit, des Preises) beziehen.
Full set	voller Satz; vor allem vereinbart in Verbindung mit der Bezahlung der Ware (z. B. voller Satz Konnossemente, die als zahlungsauslösende Dokumente beizubringen sind); dies gibt dem Importeur die Sicherheit, dass nicht einzelne Exemplare in unbefugte Hände geraten.
Gezogener Wechsel (Tratte)	Wechsel, in dem der Aussteller den Bezogenen (Schuldner) anweist, dem Wechselnehmer (Begünstigten) eine bestimmte Geldsumme zu zahlen
Hermes	Private Kreditversicherungs-AG in Deutschland, die federführend im Konsortium mit der TREUARBEIT AG im Namen, im Auftrag und für Rechnung des Bundes die Verwaltung der durch den Bund gewährten Garantien und Bürgschaften (staatliche Kreditversicherung) wahrnimmt.
Inkasso	Einziehung fälliger Forderungen in Form von Schecks, Wechseln, Dokumenten, Rechnungseinzugspapieren u. a. m.
Kontraktpolitik	alle im Außenhandelsvertrag zu fixierenden Vereinbarungen über die Preisstellung, mögliche Preisermäßigungen (Rabatte, Skonti), die Finanzierung des Auslandsgeschäfts sowie Zahlungs- und Lieferkonditionen
Konvertierung	Umtausch einer Währung in eine andere
Libor	Libor Interbank Offered Rate; der Zinssatz auf dem Eurogeldmarkt in London für kurzfristige Einlagen von Banken

Grundlagen des Außenhandels

Nach Käufers/Verkäufers Wahl	im Außenhandelsvertrag vereinbarte Klausel, wonach der Exporteur bzw. Importeur berechtigt ist, im Prozess der Vertragserfüllung bestimmte Pflichten/Rechte zu konkretisieren
Netto Kasse	typische Kassa-Klausel, die besagt, dass der Preis ohne Abzug (z. B. ohne Skonto) zahlbar ist; Formulierungen können lauten: „netto Kassa bei Ankunft“, „netto Kassa gegen Dokumente“, „netto Kassa nach Erhalt der Ware“.
Obligo	Verbindlichkeit oder Haftung gegenüber einem Geschäftspartner; ein Angebot kann z. B. mit oder ohne Obligo, d. h. verbindlich oder unverbindlich sein. Auch beim Wechsel wird ein Obligo eingegangen. Es haften alle Indossanten neben Aussteller und Akzeptanten. Will ein Indossant diese Haftung gegenüber dem Wechselinhaber nicht übernehmen, verwendet er die sogenannte „Angstklausel“ („ohne Obligo“).
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung – engl. Organization for Economic Cooperation and Development
Präsentation der Dokumente	Vorlegen der Dokumente durch die beauftragte Bank zum Zweck der Bezahlung durch den Käufer
Prime rate	Zinssatz, der von amerikanischen Banken für kurzfristige Kredite an erste Adressen (beste Industriekunden) berechnet wird
Proforma-Rechnung	wird nur der Form halber ausgestellt; eine Zahlung ist nicht vorgesehen; wird gebraucht als Vorfaktura, z. B. als Form eines Angebotes und für Zollzwecke im Zusammenhang mit Mustersendungen
Rediskont	Weitergabe eines bereits diskontierten Wechsels zur nochmaligen Diskontierung (Rediskontierung)
Scheckankaufskurs	Devisenkurs, zu dem Banken Schecks, die über eine ausländische Währung lauten, gegen einheimische Währung (z. B. gegen EUR) ankaufen; der Scheckankaufskurs liegt unter dem Geldkurs
Transfer	Ausdruck für Zahlungen in das Ausland, wobei die Zahlungen in der Währung des Empfängerlandes geleistet werden
Transit	auch Durchfuhr genannt; Transit liegt vor, wenn Güter aus fremden Wirtschaftsgebieten durch ein Wirtschaftsgebiet befördert werden, ohne dass sie in den freien Verkehr dieses Wirtschaftsgebietes gelangen.

Usancen	Handelsgewohnheiten, Handelsbräuche, Handelssitten, die im Handels- und Geschäftsverkehr mit dem Ausland üblich sind und bei der Auslegung von Außenhandelsverträgen eine Rolle spielen
Valutierung	Wertstellung, d. h. Datum von dem ab ein Betrag gutgeschrieben bzw. belastet wird. Die Valutierung spielt beim reinen Zahlungsverkehr mit dem Ausland eine Rolle.
Wechselankaufskurs	von der deutschen Bundesbank festgelegter Kurs für den Ankauf rediskontierfähiger Fremdwährungswechsel; liegt unter dem amtlichen Geldkurs
Zollbeteiligter	wer einen Zollantrag stellt oder durch einen Vertreter (z. B. Transportführer, Spediteur) in seinem Namen stellen lässt
Zollverkehr	In das Zollgebiet eingeführte Waren befinden sich als Zollgut im zollrechtlich gebundenen Verkehr (Zollverkehr); sie können übergeführt werden in den freien Verkehr, in einen Freigutverkehr (z. B. aktive Veredelung) oder in einen besonderen Zollverkehr (Zollgutversand, Zollgutlagerung, Zollgutverwendung).
Zollwert	Bemessungsgrundlage des Wertzolls, die gemeinsam mit der prozentualen Höhe des Zollsatzes für die Ermittlung der Zollbelastung bedeutsam ist; ohne Kenntnis der Definition des Zollwerts lässt sich die Zollbelastung nicht berechnen.
Zug-um-Zug-Klausel	Zahlungsklausel, nach der sofort bei Entgegennahme einer Leistung eine Gegenleistung zu erbringen ist; zur Realisierung der Zahlungsklausel werden Erfüllungsgehilfen (Banken, Spediteure, Vertreter) eingeschaltet, die im Interesse ihrer Auftraggeber (Verkäufer, Käufer) handeln.

Einleitung

Die **zunehmende Internationalisierung des Wirtschaftslebens** und die Verschärfung des Wettbewerbs zwingen viele Unternehmen dazu, ihre internationalen Marktaktivitäten planmäßig zu entwickeln und weiter auszubauen.

Konnte man noch vor 20–30 Jahren mit dieser Formulierung die Tendenz zur Internationalisierung beschreiben, muss nun – in der Mitte des 1. Jahrzehntes des 21. Jahrhunderts – davon gesprochen werden, dass eine ungeheuer dynamische Entwicklung weltweit stattfindet, die an Rasanzen fast täglich zunimmt. Hierbei spielen die Entstehung immer neuer Wirtschaftshandelszonen ebenso eine Rolle wie das Aussterben alter, hergebrachter Strukturen. Auch **tages- und weltpolitische Ereignisse** müssen stets **in den Fokus** genommen werden, andernfalls sind Außenhandelsgeschäfte gar nicht in praxi durchführbar oder enden in einer Katastrophe. Das allgegenwärtige Schlagwort von der „Globalisierung“ reicht allein nicht hin, es müssen vielmehr Ausdifferenzierungen sowie zeitliche und geografische Anpassungen vorgenommen werden, um der Realität zu entsprechen. In diesem Zusammenhang darf jedoch nicht unerwähnt bleiben, dass es in letzter Zeit entsprechende gegenläufige Entwicklungen gab. Diese sogenannte „Deglobalisierung“ zeigt sich etwa in der Tendenz, dass einige Unternehmen wieder ihre Produktionsstandorte in das Ursprungsland verlagern wollen. Gerade in Zeiten, in denen Volkswirtschaften mit diesen Gütern in gewissen Zeiten „unterversorgt“ sind (z. B. zu wenig Medikamente in der aktuellen Coronapandemie-Situation). Auf der anderen Seite intensivieren Unternehmen ihr Engagement (z. B. Automobilindustrie und ihre Zulieferunternehmen) im asiatischen Raum, um wettbewerbsfähig im internationalen Umfeld bleiben zu können. Dies zeigt sich augenblicklich (Stand: Dezember 2020) als potenzielle Antwort auf die Freihandelszone RCEP unter der Führungsmacht China.

Angesichts dieser Erfordernisse muss auch der Geschäftsverkehr mit dem Ausland intensiviert werden. Dies geschieht vor allem mithilfe von Außenhandelsgeschäften, die permanent anzubahnen, abzuschließen und abzuwickeln sind. Ob aus einem Außenhandelsgeschäft ein geschäftlicher Erfolg wird, hängt von vielen Faktoren ab. Mit dem vorliegenden Studienheft soll Ihnen ein fundierter Ein- und Überblick bezüglich dieser Faktoren vermittelt werden.

Hauptanliegen des Studienheftes ist es, über die Grundlagen eines Außenhandelsgeschäfts zu informieren, wichtige Problemstellungen aufzuzeigen und die kommerziellen Sachverhalte sowie die dazugehörigen handelstechnischen Verfahren und Methoden systematisch, umfassend und handlungsorientiert darzustellen.

Das Studienheft ist so konzipiert, dass Sie zunächst die Grundformen des Außenhandels, Export und Import, und die sich daraus ergebenden Grundtypen von Außenhandelsgeschäften kennenlernen. Anschließend werden Ihnen die Handelsmittler im Außenhandel erläutert, ohne die ein Geschäftsverkehr mit ausländischen Kunden und Lieferanten undenkbar wäre. Schließlich haben die Globalisierung und der Kostendruck seitens aller beteiligter Unternehmen diese Basistypen fast überrannt, sodass Ihnen auch diejenigen Außenhandelstypen erläutert werden, die auf **Permanenz angelegt** sind, vor allem die **Direktinvestition**.

Danach werden zwei spezifische Sachverhalte eines Außenhandelsgeschäfts, nämlich die Risiken und die Dokumente im Geschäftsverkehr beschrieben. Einen breiten Raum nehmen dann kommerzielle und handelstechnische Details der Anbahnung, des Abschlusses und der Abwicklung von Export- und Importgeschäften ein. Darüber hinaus werden Sie mit den Grundzügen der Außenhandelsfinanzierung und der Ausfuhrkreditversicherung des Bundes vertraut gemacht. Die genaue Gliederung können Sie dem Inhaltsverzeichnis entnehmen.

Lernziele:

Nach der Durcharbeitung des gesamten Studienheftes sollen Sie

- das Außenhandelsgeschäft hinsichtlich seines Umfeldes, seines Inhaltes und seines Ablaufs erläutern können.
- die geschäftlichen Zusammenhänge sowie die vielfältigen Beziehungen der Exporteure und Importeure zu Dienstleistungsbetrieben und sonstigen Institutionen kennen und nachvollziehen können.
- mit grundlegenden handelsüblichen Abkürzungen, Fachtermini und Kurzklauseln bei Außenhandelsgeschäften operieren können.
- technische Abläufe von Außenhandelsgeschäften wenigstens in der Theorie beherrschen.
- die wichtigsten Rechtsgrundlagen von internationalen Geschäften kennen und wissen, durch welche supranationalen Organisationen sie sanktioniert wurden bzw. gestaltet und überwacht werden.
- wesentliche Risiken des Auslandsgeschäftes kennen.
- wissen, mit welchen Instrumenten diesen Risiken Erfolg versprechend entgegengetreten werden kann.

1 Entwicklung und gegenwärtige Bedeutung des Außenhandels

1.1 Historie, gegenwärtige und zukünftige Aspekte des Außenhandels

Zunächst ist die Frage zu beantworten, warum Außenhandel ein bedeutsamer Faktor und eine Unerlässlichkeit ist, damit die Wohlfahrt einer Volkswirtschaft gesteigert und die Versorgung deren Bevölkerung mit notwendigen Gütern sichergestellt und gewährleistet werden kann. Dies ist sicherlich der Fall, wenn das entsprechende Land nicht in der Lage ist, diese Güter selbst herzustellen oder die inländische Produktion zu teuer wäre. Jene Produkte müssen daher aus einer anderen Nation eingeführt werden. Ein solcher Importvorgang ist etwa für Deutschland bei Rohstoffen (z. B. Lithium als Bestandteil der zukünftigen Intensivierung der E-Mobilität), aber auch für einige Lebensmittel (z. B. Südfrüchte) zu beobachten. Gründe, die für eine Ausfuhr beziehungsweise einem Export von Gütern sprechen, sind beispielsweise eine zu geringe Inlandsnachfrage, aber auch als Argument zur Absicherung sowie zur Schaffung von Arbeitsplätzen zu benennen. Ferner ist der Export ein wichtiger Faktor als Stütze eines inländischen Wirtschaftswachstums. Außenhandel ist nicht nur wichtig für die internationale Arbeitsteilung, sondern beeinflusst auch nachhaltig die Verbreiterung wirtschaftlicher, technischer, sozialer und kultureller Erfahrungen und Lebensweisen. Dies dokumentierten bereits historische Tatbestände sowie gegenwärtige sowie zukünftige Gegebenheiten.

Schon im Altertum war die Sicherung internationaler Handelswege von großer Bedeutung. Der große Kampf zweier Hochkulturen, des punischen und des römischen Reiches, um den Einfluss im Mittelmeer („mare nostrum“) kann durchaus verglichen werden mit heutigen politisch geprägten Anstrengungen, um bestimmte Handelsstraßen zu beeinflussen (z. B. die neue Seidenstraße bzw. die Belt-and-Ride-Initiative unter der Machtpräsenz von China) oder Einflussgebiete (z. B. die Straße von Hormus, die Annektierung der Krim durch Russland) zu beherrschen.

Im Mittelalter sowie in der Renaissance entstanden mit der Deutschen Hanse und sich bereits international engagierenden Familiengesellschaften (Medici in Oberitalien, Fugger und Welser in Süddeutschland) erste Handelsbünde, durch das Aufkommen der internationalen Seeschifffahrt entstanden internationale Handelskompanien, wie die East India Company (1600). Der aufkommende Liberalismus, die

Grundlagen des Außenhandels

technisch industrielle Revolution, die Entwicklung des Aktienrechts sowie die Erfindung neuer Transport- und Kommunikationsmittel (z. B. Eisenbahn, Telefon, Telegrafen), aber auch vereinfachte Verpackungstechniken (z. B. „neuartige“ Version des Warenversands durch die „Erfindung“ des Containers Mitte des letzten Jahrhunderts) begünstigten die Entwicklung moderner Großunternehmungen. Geschichtliche Vorreiterfunktion hatte England – zunächst mit dem Motiv der Rohstoffsicherung, dann die Ausweitung der Absatz und Beschaffungsmärkte, um Kostensenkungspotenziale durch Massenproduktionsvorteile nutzen zu können. Diese Aktivitäten und Rahmenbedingungen ermöglichten die Realisierung einer globalen Arbeitsteilung, die die divergierende Verfügbarkeit über Rohstoffe, unterschiedliche klimatische Verhältnisse und geologische Produktionsbedingungen und vorhandene Kostendifferenzen nutzt. Die unterschiedliche Ausstattung der Länder mit natürlichen Ressourcen, wie Klima, Boden, Rohstoffe, und die verschiedenartigen technologischen Entwicklungsstände der einzelnen Volkswirtschaften erklären die Notwendigkeit und auch die Vorteilhaftigkeit des Austausches zwischen Lieferanten von Rohstoffen (z. B. Lithium aus Chile und/oder Bolivien) und Lieferanten von Industrieprodukten (z. B. E-Fahrzeuge aus den USA, China und/oder Deutschland). Außenhandel bietet daher die Möglichkeit, die Vorzüge der Massenproduktion zu nutzen sowie ein umfangreicheres Sortiment für Produkte aller Art herzustellen. Internationaler Handel erhöht auch den Wettbewerb zwischen den Produzenten und regt damit Innovationen an.

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts kam es zu ersten Direktinvestitionen von Unternehmen der Triade in den Zielländern. Unter der sogenannten Triade werden die Wirtschaftsregionen Nordamerika, Westeuropa und das Pazifische Becken bezeichnet. Mittels dieser Art von Investitionen soll das operative Geschäft eines ausländischen Unternehmens durch ein Gemeinschaftsunternehmen oder die Gründung einer Tochtergesellschaft im Ausland beeinflusst werden. Direktinvestitionen in einem fremden Land können aus dem Außenhandel entstehen, aber auch grenzüberschreitenden Handel generieren. Als Beispiel möge folgender Tatbestand dienen: In ausländischen Fertigungsstätten (z. B. Zubehöreile für einen deutschen Automobilhersteller) werden in Bilbao (Spanien) produziert und dann grenzüberschreitend (z. B. in Deutschland) zur Montage in das Endfertigungswerk nach Baden-Württemberg gebracht. Dies wird als Intra-Firmen-Handel bezeichnet.

Merke: **Mittels Direktinvestitionen sollen einerseits die Vorteile im Zielland ausgenutzt und andererseits die Nachteile im Heimatland vermieden werden.**

Jedoch darf nicht vergessen werden, dass sich durch eine solche Investitionskonstellation auch neue negative Aspekte ergeben können (z. B. die Zunahme der Umweltverschmutzungen und klimatische nachhaltige Schädigungen, wie etwa die Waldrodungen im brasilianischen Amazonasgebiet). Gerade sogenannte transnationale Unternehmen werden in diesem Zusammenhang oft als Verursacher genannt, wie etwa chinesische Staatsunternehmen, die es mit der grenzüberschreitenden Umweltpolitik nicht so genau nehmen. Aber auch US-amerikanische Firmen aus der Erdölbranche werden temporär von Regierungsseite unterstützt, Umweltzerstörungen unberücksichtigt zu lassen (z. B. Zerstörung von Landschaften in Indianergebieten im Umfeld der Erdölförderung unter dem damaligen US-Präsidenten Trump). Allgemein lässt sich aber sagen, dass aus Direktinvestitionen Einkommen aus dem Ausland ins fremde Land fließen. Dies wiederum beantwortet die elementare Frage, warum Unternehmen Außenhandel betreiben. Denn ohne internationale Handelsverflechtungen lassen sich auf der einen Seite der Umsatz, Gewinne und Beschäftigung nicht sichern. Auf der anderen Seite können zahlreiche inländische Produktionsprozesse ohne Importe ausländischer Güter nicht durchgeführt werden. Ebenfalls würden viele heimische Unternehmen ohne internationale Kooperationen, Unternehmensbeteiligungen und Fusionen im internationalen Wettbewerb nicht mehr existieren.

Grundlagen des Außenhandels

Denn Unternehmen, die sich grenzüberschreitend nicht engagieren, verlieren nicht selten ihre heimische ökonomische Grundlage. So wickeln viele deutsche Unternehmungen einen zunehmenden Anteil ihres Umsatzes im Ausland ab (z. B. deutscher Automobilabsatz von hochwertigen Fahrzeugen in China). Auch wenn Exporte Arbeitsplätze sichern, so dürfte dies nicht unbedingt die Fokussierung der meisten betriebswirtschaftlich agierenden Unternehmen sein. Denn Arbeitskräfte sind nur der Produktionsfaktor Arbeit. Ein Unternehmen kann jedoch nur langfristig existieren, wenn das eingesetzte Kapital für den Investor eine angemessene Rendite erwirtschaftet. So kommt Außenhandel auch durch entsprechende Outsourcingaktivitäten zustande. Beispielsweise schicken viele Hotels in Berlin ihre Wäsche zur billigen Reinigung nach Polen, aber auch italienische Modefirmen lassen preisgünstig ihre Produkte im EU-Billiglohnland Rumänien produzieren. Diese werden lediglich via Flugzeug zurück ins Stammhaus zur abschließenden Labelmarkierung gebracht. Hilfreich ist in diesem Kontext die Unterstützung durch sogenannte Freihandelszonen. Diese haben in den letzten Jahren an zunehmender Bedeutung gewonnen und werden auch in Zukunft eine sehr wichtige Rolle im grenzüberschreitenden Warenverkehr haben. Sie intensivieren den Außenhandel. Die wichtigsten Freihandelszonen sind:

- CEFTA (Central European Free Trade Agreement), bestehend aus dem Zusammenschluss von osteuropäischen Ländern, die (noch) nicht in der EU aufgenommen sind (z. B. Montenegro, Serbien, Albanien) bei einer wirtschaftlichen Leistung von 96 Milliarden US-\$ Bruttoinlandsprodukt (BIP).
- Andenpakt mit den augenblicklichen Mitgliedsländern Bolivien, Kolumbien, Ecuador und Peru mit einer BIP-Leistung von 610 Milliarden US-\$.
- AFTZ (African Free Trade Zone), im Augenblick wird mit der Afrikanischen Union über eine Freihandelszone für den gesamten Kontinent verhandelt bei einem aktuellen BIP-Niveau von 624 Milliarden US-\$.
- CIS (Community Independent States) mit einem erwirtschafteten BIP von 1,7 Billionen US-\$ bei einem 80%igen Anteil von Russland und anderen Volkswirtschaften wie etwa Kasachstan, Usbekistan und Weißrussland.
- Mercusur mit ihren Mitgliedern Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay sowie als theoretischer Partizipant Venezuela (wurde jedoch suspendiert, da dieses Land die Vorgaben nicht erfüllt) mit einer ökonomischen Leistung von 2,43 Billionen US-\$ als BIP.
- GAFTA (Greater Arab Free Trade Area) mit den teilnehmenden Volkswirtschaften Saudi-Arabien und sämtlichen Emiraten am Golf von Bahrein bis Dubai, aber auch Irak, Marokko, Algerien, Libyen und Ägypten bei theoretischer Mitgliedschaft von Syrien und Katar bei einer Wirtschaftskraft von 2,46 Billionen US-\$ als BIP.
- ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) mit den beteiligten Nationen Indonesien, Thailand, Singapur, Malaysia, Laos, Philippinen, Vietnam, Myanmar, Brunei und Kambodscha sowie China, Japan, Korea und Indien (ASEAN Plus 3), aber auch Australien und Neuseeland (ASEAN Plus 6) bei einer Wirtschaftsleistung von 2,5 Billionen US-\$ als BIP.
- TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) unter der Mitwirkung von Kanada, Japan, Australien, Singapur, Chile, Peru, Brunei, Malaysia und USA (jedoch unter dem damaligen US-Präsidenten Trump ausgetreten) und bei Hinterlegung des Aufnahmeantrags von Indonesien und Südkorea bei einem erwirtschafteten BIP von 10,2 Billionen US-\$.
- APTA (Asea-Pacific Trade Agreement) mit den Ländern China, Indien, Südkorea, Bangladesch, Laos, Sri Lanka und der Mongolei mit einer Wirtschaftskraft von 15,2 Billionen US-\$ als BIP.
- EU/EEA (European Union/European Economic Area) mit den Teilnehmerländern der 28 Unionsmitglieder und Island, Norwegen und Lichtenstein sowie seit 1992 auch von der Schweiz unterzeichnet, jedoch bisher noch nicht in Kraft getreten bei einem erwirtschafteten BIP von 17,4 Billionen US-\$.

Grundlagen des Außenhandels

- NAFTA (North America Free Trade Area) bzw. NAFTA 2.0 oder USMCA (United States-Mexico-Canada) bei einem erlangten BIP von 21 Billionen US-\$.

Im November 2020 wurde das Freihandelsabkommen RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) unterzeichnet. Verhandlungspartner waren die Mitgliedsländer ASEAN (ASEAN Plus 3, da sich im November 2019 Indien aus den Verhandlungen über RCEP zurückzog, bzw. ASEAN Plus 6). Eine Ratifikation erwartet man innerhalb von zwei Jahren bis Ende des Jahres 2022. Die Mitgliedschaft überschneidet sich zum Teil mit der Freihandelszone CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership). Würde eine erfolgreiche Umsetzung von RCEP erfolgen, wäre sie der größte Wirtschaftsblock vor der USMCA (NAFTA 2.0) und dem Binnenmarkt bei einer Wirtschaftskraft von 39 % des globalen BIP. Nach Rückzug von Indien würde dieser prozentuale Anteil nur noch 29 % betragen. Dann belegt RCEP den zweiten Platz in diesem Ranking hinter dem Binnenmarkt der Europäischen Union. Jedoch lässt sich mit ziemlicher Sicherheit sagen, dass RCEP unter der Führungsmacht von China seine außenwirtschaftliche Dominanz im asiatisch-pazifischen Raum ausdehnen wird. Welche Rolle im Zusammenhang mit zukünftigen Freihandelsabkommen die USA spielen wird, wird die Zukunft unter der Regierung von Joe Biden zeigen. Es lässt sich aber auch hier sagen, dass eine Erweiterung der CPTPP durch die beiden Länder USA und dem Vereinten Königreich (Kompensation Thema Brexit) erwartet wird.

Merke: **Jegliche Aktivitäten im Außenhandel werden nicht nur aus ökonomischen Gründen getätigt, vielmehr werden sie durch politische und staatliche Aspekte gesteuert.**

In diesem Zusammenhang wird auch in letzter Zeit immer wieder politisch-ökonomisch diskutiert, ob sich der deutsche Außenhandel eher TTIP mit den USA oder über eine Intensivierung der Partizipation an der Initiative Belt-and-Road an China und damit indirekt an RCEP orientieren soll. Denn Fachleute prognostizieren, dass China im Jahre 2028 als führende Wirtschaftsmacht in der Welt „weit“ vor den USA operieren wird.

Erste Einflussnahmen seitens Chinas in der Freihandelszone der EU zeigen sich etwa in den Aktivitäten von Italien und Ungarn sowie beim zukünftigen EU-Partner Serbien in den außenhandelsmotivierten Aktionen von China im Umfeld des Projekts Seidenstraße. Eng damit verbunden ist die Gefahr, dass dadurch China seine eigene (unterbewertete) Währung ökonomisch und politisch in den europäischen Außenhandel einbringen und integrieren will. Die außenhandelsdeterminierten Verflechtungen zwischen der EU und China zeigen sich auch in dem kürzlich abgeschlossenen Investitionsschutzgesetz (geplante Vertragsunterschrift 2021). So soll etwa der Marktzugang von europäischen Unternehmen analog gestaltet sein wie der der chinesischen Unternehmen im EU-Raum. Ferner bestimmt nun ein verbesserter Wettbewerb gemäß einem sogenannten „level playing field“ sowie eine nachhaltig durchgeführte Produktion der Güter und Dienstleistungen das zukünftige Außenhandelsgeschäft. Jedoch behält sich die chinesische Seite vor, einseitig gegen ausländische Handels- und Investitionspartner vorzugehen, wenn diese – nach chinesischer Wahrnehmung – gegen das Prinzip eines fairen Gebens und Nehmens verstoßen. Weitere chinesische politische Gründe für dieses Gesetz lagen sicherlich darin, dass ein bedeutsames Wirtschaftsabkommen mit der EU vollzogen worden ist – und zwar drei Wochen bevor Joe Biden sein Amt als Präsident in den USA angetreten ist. Die EU akzeptierte dieses Abkommen, obwohl China die Existenz von Menschenrechten leugnet (z. B. Zwangsarbeit von zehntausenden muslimischen Uiguren) und die Souveränität anderer Länder missachtet (z. B. drakonische Staatssicherheitsgesetze in Hongkong).

Grundlagen des Außenhandels

Die Bedeutung des China-Geschäftes zeigt sich aber auch in Verbindung des weltweiten negativen Einflusses auf den Außenhandel durch die gegenwärtige Coronapandemie und die damit verbundenen zukünftigen Auswirkungen auf die grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsströme. Auch wenn die (geringe) Belebung durch den Handel mit China den deutschen Außenhandel ein wenig stabilisiert, so ist dies immer noch zu wenig für eine signifikante Erholung dieser Handelsaktivitäten. Die Exportzahlen zu Beginn des vierten Quartals 2020 liegen deutlich unter dem Vorkrisenniveau – gemäß den Aussagen des Präsidenten des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) Anton F. Börner. Dies ist umso bedeutsamer, da der internationale Handel und die Außenwirtschaftspolitik im Dienstleistungssektor zunehmend an Bedeutung gewinnen. Der weltweite Umsatz des Anteils der wirtschaftlichen Leistungen beträgt zurzeit über 20 Prozent daran, wobei 1/3 dies die Tourismusbranche betrifft. Gerade in Zeiten der Coronapandemie ist dieser Wirtschaftszweig am stärksten sanktioniert. Deshalb ist es trotz der zunehmenden Werte an Infektionszahlen und Sterberaten wichtig, dass der Handel weiterhin funktionieren kann. Dies bedingt jedoch offene Grenzen. Die anhaltenden grenzüberschreitenden internationalen Reisebeschränkungen dokumentieren Spuren in den Auftragsbüchern. Sie verlangsamen die wirtschaftliche Erholung signifikant. So wird gerade in Deutschland als einer der größten Exportnationen der Welt der wirtschaftliche Wohlstand und die Lage am Arbeitsmarkt erheblich vom Außenhandel bestimmt. Ungefähr 30 Prozent der deutschen Arbeitsplätze hängen direkt oder indirekt vom Export ab. In der Industrie sind es 50 Prozent. Nicht zu vergessen ist die zunehmende Unsicherheit in den Preiskalkulationen der Unternehmungen im Umfeld der grenzüberschreitenden Aktivitäten. Nicht nur die bereits angesprochenen Restriktionen durch Corona, sondern auch die ansteigenden Digitalisierungen und Internationalisierungen der Wertschöpfungsketten und die Veränderungen in den nationalen förderpolitischen Ansätzen und finanzmarktpolitischen Rahmenwerken spielen eine gewichtige Rolle. Verunsicherungen bewirken auch geopolitische Spannungen und Irritationen im transatlantischen Verhältnis. So wird auch der neue Präsident in den USA die zunehmenden Gefahren von Handelskriegen und protektionistischen Maßnahmen (z. B. mit China, aber auch durch individuelle zollpolitische Aktionen mit diversen EU-Ländern) im weltweiten Außenhandel nicht entgegenwirken. Es ist durchaus vorstellbar, dass diese sich noch intensivieren könnten. Handelspolitische Einschränkungen im grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Umfeld, welche ebenfalls stark politisch motiviert waren, sind auch durch das Szenario des Brexits ableitbar. Denn ohne den Einfluss des englischen Premierministers Boris Johnson wäre diese Handelsbeschränkung nicht eingetreten.

Gerade im Umfeld von Außenhandelsgeschäften mit dem Vereinigten Königreich spielen die neuen Rahmenbedingungen eine nicht unbedeutende Rolle. Der gesamte Geschäftsverkehr inklusive Vertragsgestaltung und Abwicklung der Import- und Exporttransaktionen werden von den neuen Regelungen tangiert. Auch wenn es zukünftig keine Zölle zwischen der EU und Großbritannien geben wird, so zeigen die nun existierenden Regelungen, dass der Warenhandel und Dienstleistungsverkehr komplizierter und vor allem bürokratischer werden. Denn wie es in der Praxis ab dem 01.01.2021 funktionieren soll, wird wohl in den Sternen stehen. So ist etwa für das prestigeträchtige Fischereiwesen eine endgültige Lösung auf Juni 2026 vertagt. Für Verkehrs- und Transportwesen gelten besondere Vorschriften, wobei in der Konkretisierung noch Bedarf besteht. Auch für das Segment Dienstleistungen und den Kapital- und Zahlungsverkehr wird es Sonderrechte geben (z. B. Regelungen im Finanzdienstleistungssektor sollen erst im März 2021 geklärt werden). Dies wiederum wird sich auf das Forderungsmanagement der bilateral agierenden Unternehmen auswirken. Denn es ist auffallend, dass der gesamte Bereich der ziviljustiziellen Zusammenarbeit gar nicht im Abkommen von Brexit erwähnt wird. Darüber hinaus hat der Europäische Gerichtshof keinerlei Kompetenzen mehr in diesem Segment. Mit dem Austritt aus der EU sind im exportrechtlichen Sinne sämtliche Lieferungen und unternehmerische Aktivitäten in Richtung „Insel“ nun Transaktionen in ein Drittland. Diese gelten demnach als Ausfuhren und nicht als Verbringungen. Aus diesen resultieren etwa folgende Aktionen:

Grundlagen des Außenhandels

- Exportkontrollen, d. h. Handel mit Dual-Use-Gütern, also Waren, die sich sowohl für militärische als auch für zivile Zwecke einsetzen lassen, unterliegen nun einer Genehmigungspflicht (bzw. Sicherstellung einer Sanktionslistenprüfung).
- Erstellung von zusätzlichen Geschäfts- und Dokumentenunterlagen verbunden mit einer Zunahme an Zeitaufwand und Kosten
- Neukalkulierung von Präferenzen bei Aktualisierungen von Lieferantenerklärungen und die Erfordernisse neuer Preiskalkulationen
- Überprüfung von Umwelt- und Produktstandards sowie Verhinderung von Schmuggelaktivitäten sowie Kontrolle der staatlichen Beihilfen

Vom Brexit-Außenhandel sind besonders einige Wirtschaftszweige stark betroffen, wie etwa der Lebensmittelsektor, die Automobilbranche, aber auch die chemische Industrie. Dies ist umso interessanter, da etwa 4/5 der britischen Lebensmittelimporte aus dem EU-Raum stammen gemäß den Aussagen des Chefs des Verbandes der britischen lebensmittel- und Getränkehersteller FDF bezüglich einer Prüfung der Details des Abkommens. Der AHK-Chef Hoppe äußert sich kritisch hinsichtlich des Eintretens von Veränderungen beim Handel mit Gütern und Dienstleistungen. Der Hauptgeschäftsführer des BDI Joachim Lang bemängelt die zusätzliche Bürokratie und die unnötigen Grenzformalitäten. Welche politischen Auswirkungen der Brexit etwa auf die Souveränität von Schottland und/oder dem Wegfall von EU-Subventionen auf das primär landwirtschaftlich-orientierte Wales und dem damit verbundenen Außenhandel mit deren erstellten Wirtschaftsleistungen haben wird, kann noch nicht gesagt werden. Jedoch können alle Bürger bis zu 90 Tage ohne Visum ins Vereinigte Königreich einreisen. Dies erfolgt bei einer kontinuierlichen Einbindung der Luft-/Straßen-/ Schienen- und Seeverkehrsträger. Dazu gehören etwa die Nutzung von Flughäfen durch Airlines der anderen Seite und ein weitgehend ungehinderter Speditionsverkehr. Dies wiederum sind wichtige Inputfaktoren für jegliche Außenhandelstransaktionen. Die geschilderten Auswirkungen auf den Außenhandel die Wichtigkeit eines grenzüberschreitenden Handels für Deutschland dokumentieren auch die folgenden Zahlenwerte.

1.2 Bedeutung des Außenhandels: eine Zahlenanalyse

Aufgrund der Coronapandemie und den damit verbundenen negativen Auswirkungen auf den deutschen Außenhandel ermittelte das Statistische Bundesamt einen Rückgang der Exporte für Oktober 2020 im Vergleich zum Vorjahresmonat um 6,5 Prozent bei einem Warenwert von 112 Milliarden Euro. Die Importe reduzierten sich um 5,9 Prozent gegenüber dem Vergleichsmonat des letzten Jahres bei einem Warenwert von 92,7 Milliarden Euro. Dennoch ergab sich für die Außenhandelsbilanz ein Überschuss von 19,3 Milliarden Euro. Im Jahre 2019 war Deutschland der drittgrößte Warenexporteur hinter China und den USA. Betrachtet man die Rangfolge der Handelspartner der Bundesrepublik Deutschland im Außenhandel von 2019, so resultieren daraus folgende Zahlenwerte (siehe die nächsten beiden Tabellen):

Grundlagen des Außenhandels

Tabelle 1.1 Exporte deutscher Unternehmen 2019

Staat	Exporte in Mrd. Euro
USA	118,7
Frankreich	106,7
China	96,0
Niederlande	91,6
Vereinigtes Königreich	78,9
Italien	68,1
Österreich	66,1
Polen	66,0
Schweiz	56,4
Belgien	46,1

Tabelle 1.2 Importe deutscher Unternehmen 2019

Staat	Exporte in Mrd. Euro
China	110,0
Niederlande	98,5
USA	71,4
Frankreich	66,0
Polen	57,7
Italien	57,2
Tschechische Republik	47,9
Schweiz	46,3
Österreich	44,1
Belgien	43,1

Die Bedeutung des Außenhandels für Deutschland dokumentieren auch folgende Zahlenwerte. So betrug der Anteil am Welthandel 2019 in Prozenten ausgedrückt bei den Exporten 7,9 Prozent (in Mrd. US-\$ 1489,2) und bei den Importen 6,4 Prozent (in Mrd. US-\$ 1234,2). Die weltweit größte Exportnation war China mit 13,2 Prozentanteil am Welthandel (in Mrd. US-\$ 2499,0) gefolgt von den USA mit 8,7 Prozentpunkten (in Mrd. US-\$ 1645,6). Bei den Importen war die führende Nation USA mit 13,4 prozentualem Anteil am Welthandel (in Mrd. US-\$ 2568,4) und an zweiter Stelle China mit 10,8 Prozentanteil (in Mrd. US-\$ 2077,1). Zu berücksichtigen bei diesen Zahlenwerten sind natürlich die entsprechenden Ungenauigkeiten bei den diversen Wechselkursumrechnungen der nationalen Währung in die Bewertungswährung US-\$. Werden die Werte der EU-Länder insgesamt betrachtet, so ist deren Anteil als „EU28“-Länder am Welthandel in Prozent im Jahre 2019 bei den Exporten 30,8 Prozent- und bei den Importen 28,7 Prozentpunkte.

Ein weiteres zentrales Merkmal ist der hohe positive Saldo in der Bilanz ausländischer Direktinvestitionen. Regionale Schwerpunkte ausländischer Direktinvestitionen deutscher Unternehmen bilden die Mitgliedsstaaten der EU und Nordamerika. Die relativ geringe Präsenz in den Emerging Markets des asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraums wird vielfach als zentrale Ursache für den Rückgang des Weltmarktanteils vieler großer deutscher Unternehmen und für deren sinkende internationale Wettbewerbsfähigkeit angeführt. Primäres Ziel für Direktinvestitionen im Ausland sind dabei Erschließung und die Sicherung bestehender Märkte. Die Errichtung ausländischer Produktionsstätten führt dabei nicht zu einem Abbau der heimischen Produktion, sondern schafft sogar eine zusätzliche Exportnachfrage und dadurch einen positiven Beschäftigungseffekt im Heimatland. Verstärken lässt sich ein solcher Effekt auch durch eine Intensivierung der kooperativen Zusammenarbeit im Kontext der Seidenstraße. Denn

Grundlagen des Außenhandels

durch eine verbesserte Infrastruktur in Verbindung mit einer Reduktion der Transportkosten können auch der EU-Außenhandel und damit auch der deutsche Außenhandel davon profitieren. Erwartet wird eine Zunahme des grenzüberschreitenden Handels etwa mit China um acht Prozent. Ferner wird ein Anstieg des Außenhandels beispielsweise mit den Ländern Ukraine (Pharmaindustrie, Maschinenbau und Automobilindustrie), Kasachstan, Mongolei und Usbekistan (Pharmaindustrie, Datenverarbeitungsindustrie und Maschinenbau) sowie Aserbaidschan (Erdöl- und Erdgasindustrie im Energiesektor) als Exportpotenziale angestrebt. Dies zeigt sich auch in den steigenden Investitionsaktivitäten von China in Kasachstan, Kirgisistan und in der Mongolei. Deutsche Unternehmen können durch die Erschließung neuer Absatzmärkte und durch eine Verbesserung des Zugangs an Rohstoffen und Vorprodukten Vorteile erhalten. Über sechs Landkorridore und mittels einer stärkeren Seeverbindung zwischen Asien und Europa lässt sich eine schnellere Anbindung und neue Absatzmärkte generieren. Besonders für Nationen Osteuropas und West- und Zentralasiens sind dies wichtige zukünftige Aspekte für den Außenhandel. So soll gemäß dem CAR-Institut in der asiatischen Region schon im Jahre 2040 jedes zweite Auto weltweit dort verkauft werden. Dieser Trend zeigt sich auch darin, dass einige EU-Unternehmen ihre Produktionslinien nach Asien verlagern. Ebenfalls ziehen zahlreiche Zuliefererunternehmen in diese Länder. Grenzüberschreitender Handel sollte daher ohne große bürokratische Hindernisse stattfinden. Kontraproduktiv wirkt im Außenhandel sicherlich der vollzogene Brexit. Für Deutschland ist zwar der Handel mit dem Vereinigten Königreich ein nicht unbedeutender Faktor. Jedoch hat sich deren Rangfolge mit den anderen ausländischen Handelspartnern eher nach unten korrigiert. Ausgehend vom Jahr 2016 ist Großbritannien vom Platz 5 auf aktuell Platz 13 abgerutscht und liegt hinter Polen. Die deutschen Exporte reduzierten sich von 2015 von 85,9 Mrd. Euro auf 82,0 Mrd. Euro in 2018. Die Importe gingen von 2011 in Höhe von 44,7 Mrd. Euro auf 37,1 Mrd. Euro in 2018 zurück. Als Beispielbranche möge die chemische Industrie dienen: Zwischen 2015 und 2019 korrigierten sich die Ausfuhren um 10,4 Prozent nach unten, während sich die Importe um 1,7 Prozentpunkten negativ entwickelten.

Neben **absatzorientierten Motiven** gewinnen zunehmend **kostenorientierte Motive** an Bedeutung. Aufgrund der im Vergleich hohen Lohn- und Lohnnebenkosten, der hohen Steuerbelastung und der hohen gesetzlichen Regulierungsdichte nehmen vor allem kleine und mittelständische Unternehmen Direktinvestitionen im Ausland vor, um ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Aber den Arbeitskosten kommt nicht so herausragende Bedeutung zu, wie oft propagiert wird. Der Anteil der Lohnkosten im verarbeitenden Gewerbe liegt nur bei 20 %. Demgegenüber gewinnen **strategische Motive** wie z. B. die Realisierung von Skalen-, Verbund- und Lerneffekten zunehmend an Bedeutung. So sollte jedes deutsche grenzüberschreitend tätige Unternehmen so agieren, dass alternative Lieferwege ausgewählt und beschränkt werden. Denn jede Einschränkung von Waren- und Dienstleistungsverkehr zieht schwere wirtschaftliche Folgen und Restriktionen im Außenhandel mit sich. Dies sollte man stets im Zusammenhang mit jeglichen Außenhandelsgeschäften einkalkulieren. Das zählt bereits zu den elementaren Aspekten bei den Grundformen des internationalen Handels sowie im Kontext der damit zu berücksichtigenden auftretenden Risiken und Möglichkeiten der Außenhandelsfinanzierungen.

K 1.1 Welchen Nutzen bringt der Außenhandel? Warum bzw. wann findet dieser grundsätzlich statt?

K 1.2 Was versteht man in der Regel unter Direktinvestitionen?

K 1.3 Was generieren allgemein Direktinvestitionen? Warum betreiben Unternehmen Außenhandel?

K 1.4 Was verbirgt sich hinter den Abkürzungen folgender Freihandelszonen: a) APTA, b) US-MCA und c) RCEP?

K 1.5 Welche Auswirkungen hat gemäß den Informationen aus Studienheft 155 die Coronapandemie auf den deutschen Außenhandel bzw. welche Branchen werden besonders davon betroffen sein?

K 1.6 Welche Ihnen aus dem Studienheft 155 vermittelten Informationen ergeben sich zunächst aus dem Brexit für den Außenhandel?

Leseprobe

6 Das Außenhandelsgeschäft als allgemeine Vollzugsform der Aus- und Einfuhr

Lernziele:

Im Rahmen dieses Kapitels sollen Sie den grenzüberschreitenden Warenverkehr, das heißt die Aus- und Einfuhr von Sachgütern (Produkten, Erzeugnissen) und Erzeugnis gebundenen Dienstleistungen aus betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Sicht kennenlernen. Dieses Ziel ist erreicht, wenn Sie

- das einzelne Außenhandelsgeschäft als die allgemein gültige Form, in der sich der grenzüberschreitende Austausch von Waren praktisch vollzieht, begreifen
- wichtige Merkmale des Außenhandelsgeschäftes erläutern können
- die außenwirtschaftliche Betätigung der Unternehmen als Einheit von absatzwirtschaftlichen, beschaffungswirtschaftlichen, kaufmännischen, rechtlichen und handelstechnischen Tätigkeiten und Handlungen verstehen
- das Außenhandelsgeschäft mit internationalen, juristischen Abwicklungen versehen können
- wissen, welche Institutionen im Streitfall anzurufen sind bzw. welche Institutionen für die Schaffung internationaler Rechtsbräuche verantwortlich sind.

6.1 Merkmale des Außenhandelsgeschäftes

Außenhandel bedeutet aus unternehmerischer Sicht **Austausch von Waren** im weiten Sinne (Güter, Dienste, Rechte) mit ausländischen Partnerunternehmen, bei dem ein Verkauf und Kauf stattfindet und **Forderungen** und/oder **Verbindlichkeiten** in der eigenen **Landeswährung** oder in **Fremdwährung** entstehen.

Die allgemein gültige Form, in der sich der kommerzialisierte Warenaustausch (Warenverkehr) im internationalen Rahmen praktisch vollzieht, ist das **einzelne Außenhandelsgeschäft**. Es vereinigt und verwirklicht die unterschiedlichen ökonomischen und kaufmännischen Interessen der Geschäftspartner zum gegenseitigen Vorteil. Deshalb ist es **Vollzugsform wirtschaftlicher Beziehungen** und in zunehmendem Maße auch Realisierungsform der internationalen Geschäftskultur.

Zugleich wird in seinem Rahmen der Warenaustausch im **technisch-organisatorischen Sinn** vollzogen. Beide Seiten der Vollzugsform bilden eine Einheit und begründen den komplexen Charakter eines Außenhandelsgeschäftes. In der folgenden Abbildung sind wichtige Aspekte dieser Komplexität aufgeführt:

Grundlagen des Außenhandels

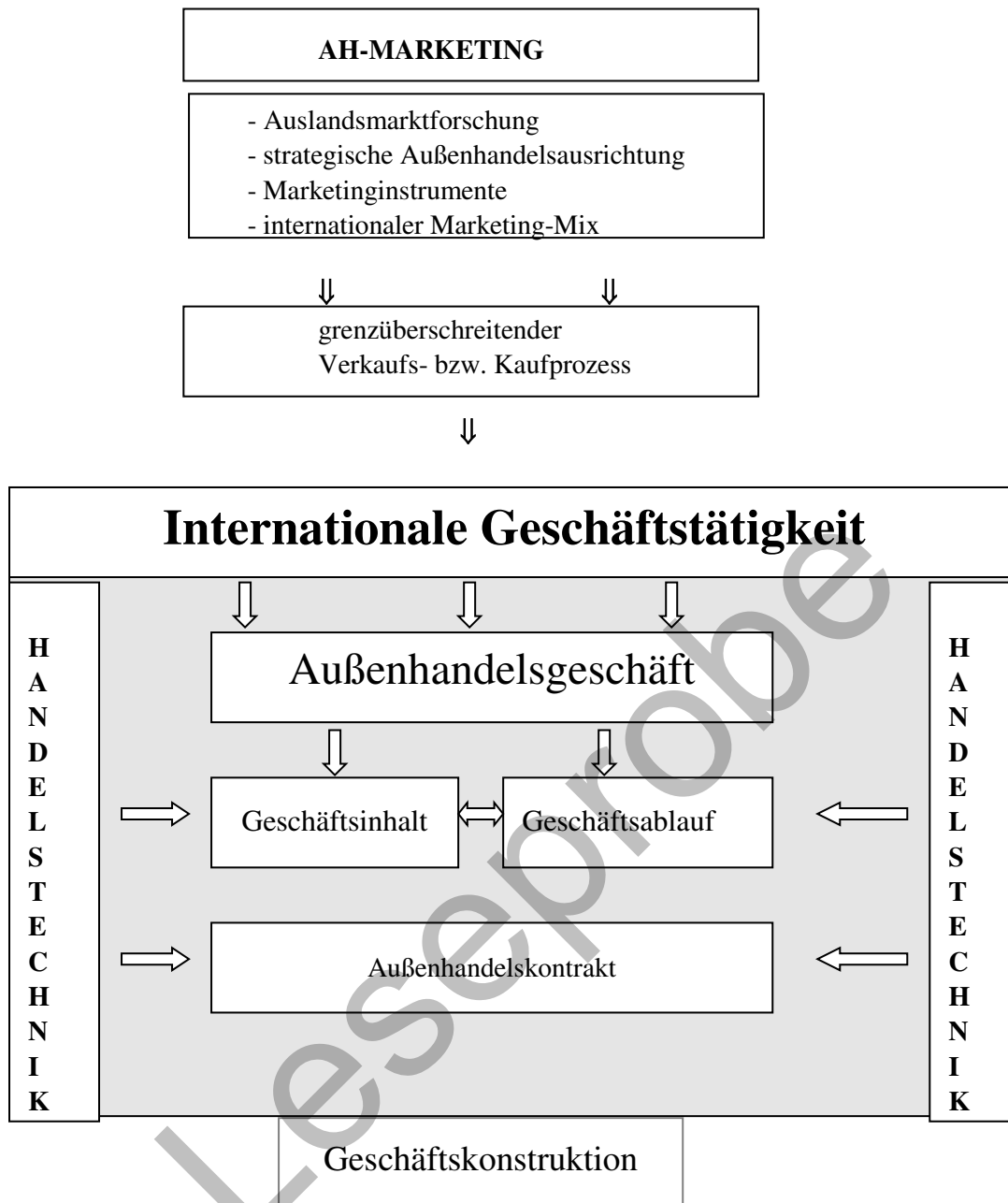


Abb. 6.1 Auslandsgeschäfte zwischen Marketing und Vertragswerken

Im Außenhandelsmarketing kommen grundsätzlich die gleichen Instrumente zum Einsatz analog dem Marketingverhalten bei nationaler Marktaktivität. Jedoch müssen diese Instrumentarien um eine internationale Komponente ergänzt werden. Diese hat die länderspezifischen Eigenheiten und Charaktere der betreffenden Außenhandelsaktivität zu berücksichtigen (z. B. Einsatz bzw. Nichtgebrauch von national-kulturell spezifischen Marketingaktivitäten, wie etwa die Vermeidung der Farbe „Weiß“ bei Geschäften in Indien. Denn diese Farbmarkierung bedeutet in diesem Land die Farbe der Trauer.). Die Kenntnis der ausländischen sowie die der internationalen Infrastruktur des Marketings bestimmen nun die grenzüberschreitenden Geschäftsprozesse. Diese wiederum definieren den Erfolg oder das Scheitern der internationalen Geschäftstätigkeit und damit das Außenhandelsgeschäft. Daraus ergeben sich Auswirkungen auf den unternehmensindividuellen Geschäftsinhalt und -ablauf. Diese beiden Komponenten werden beeinflusst von der entsprechenden Handelstechnik. Jene hat auch Einwirkungen auf die Ausgestaltung des Außenhandelskontrakts. Aus der Abbildung lässt sich dann abschließend die individuelle

Grundlagen des Außenhandels

Geschäftskonstruktion ableiten. Mit anderen Worten: Durch dieses Konstrukt wird die Verbindung der Außenhandelsgeschäfte zwischen Marketing und Vertragswerken deutlich erklärt.

Um den komplexen Charakter eines Außenhandelsgeschäftes nun zu verdeutlichen, erscheint es angebracht, typische Merkmale eines Außenhandelsgeschäftes kurz darzustellen.

1. Merkmal:

Jedes Außenhandelsgeschäft ist als ökonomisches Verhältnis, als Rechtsverhältnis und Willensverhältnis zwischen in- und ausländischen Geschäftspartnern zu charakterisieren.

Als **ökonomisches Verhältnis** werden komparative Vorteile der internationalen Arbeitsteilung betriebs- und volkswirtschaftlich realisiert sowie die unterschiedlichen Interessen der am internationalen Warenverkehr teilnehmenden Geschäftspartner ausgeglichen. Letzteres erfolgt in Geschäftsverhandlungen.

Als **Rechtsverhältnis** verwirklicht sich das einzelne Außenhandelsgeschäft in bestimmten Rechtsformen, wobei der **Kontrakt** die bestimmende und umfassende Rechtsform ist. Andere Rechtsformen wie etwa vorvertragliche Abreden und Handlungen, Rahmenvereinbarungen, Garantieerklärungen und Protokolle spielen ebenfalls eine Rolle.

Die subjektiven Willensäußerungen der verhandelnden Geschäftspartner, der Entscheider auf verschiedenen Führungsebenen und der Beeinflusser (u. a. Techniker, Finanzexperten, Juristen) prägen das Außenhandelsgeschäft als **Willensverhältnis**.

2. Merkmal:

Jedes Außenhandelsgeschäft hat einen ganz bestimmten Inhalt, der exakt, vollständig und unmissverständlich zu fixieren ist.

Der **Inhalt** des einzelnen Geschäftes wird im Wesentlichen durch die zu erbringenden Leistungen des Exporteurs und durch die Gegenleistung des Importeurs bestimmt. Aus den geschäftsbezogenen Leistungen lassen sich zugleich die Bestandteile eines Außenhandelsgeschäftes ableiten. Die folgende Abbildung verdeutlicht – bezogen auf ein Liefergeschäft und einen Kaufvertrag – den Geschäftsinhalt und die Geschäftsbestandteile und damit die Haupttätigkeiten eines Exporteurs:

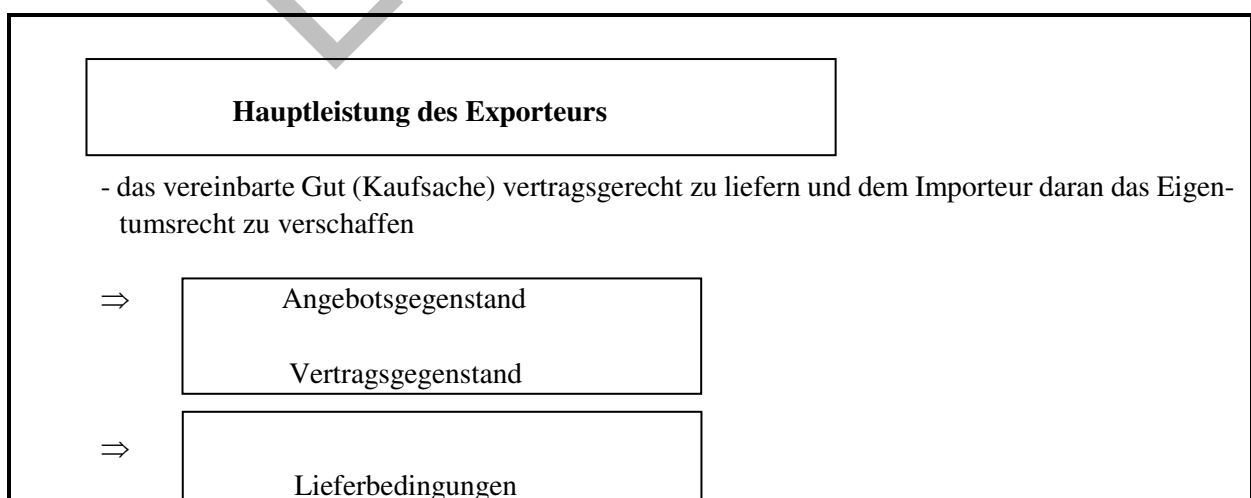


Abb. 6.2 Tätigkeiten des Exporteurs

Grundlagen des Außenhandels

Die **Interessen** des Importeurs sind, das kann man leicht nachvollziehen, natürlich diametral entgegengesetzt. Dennoch muss hier ein **Äquivalenzverhältnis** beider Parteien vorgelegen haben. Sonst wäre es gar nicht zu einem Kontrakt gekommen.

Die folgende Abbildung gibt schematisch das Geschäft des Importeurs wieder, was den Gegenpart des obigen Bildes widerspiegelt:

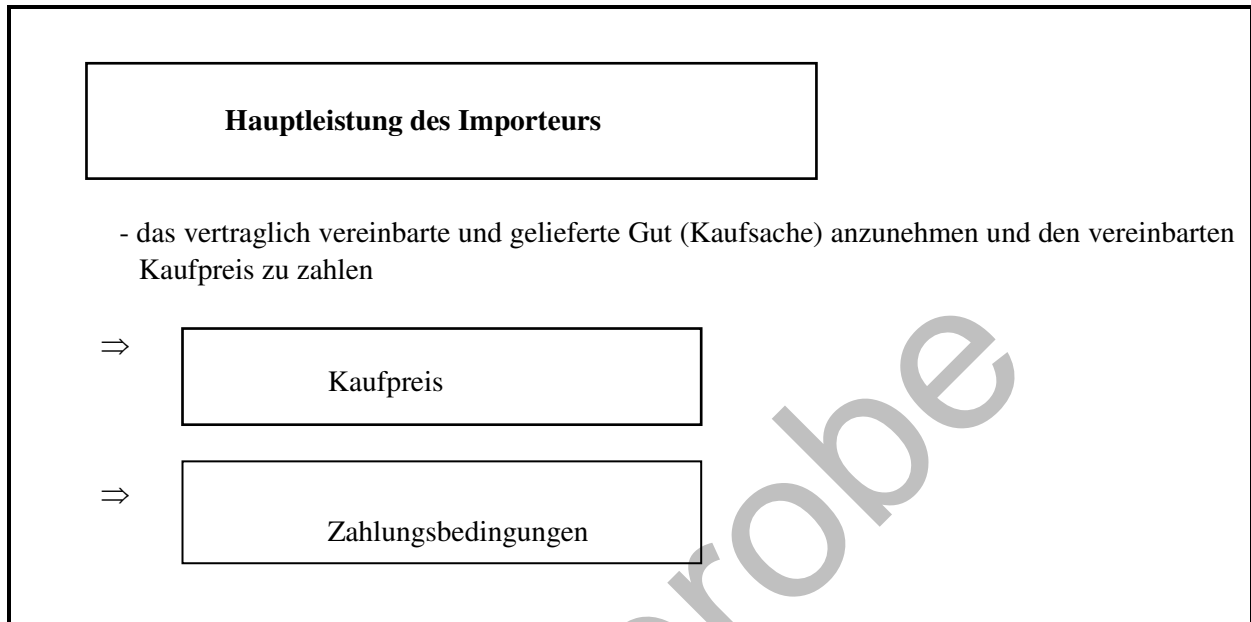


Abb. 6.3 Tätigkeiten des Importeurs

Die geschäftsbezogenen Leistungen begründen aus rechtlicher Sicht die Rechte und Pflichten des Vertragspartners. Dabei wird hauptsächlich zwischen Hauptpflichten, Nebenpflichten und Mitwirkungspflichten unterschieden.

3. Merkmal:

Jedes Außenhandelsgeschäft ist durch einen spezifischen Ablauf gekennzeichnet, den es im Interesse der Senkung des Zeit- und Arbeitsaufwandes sowie einer hohen Flexibilität rationell zu gestalten und zu bewältigen gilt.

Der **Geschäftsablauf** stellt sich in der Praxis als systematische, sachlich-zeitliche und funktionsträgerbezogene Folge von kommerziellen und handelstechnischen Arbeitsoperationen dar. Er lässt sich grob in die Phasen der Vorbereitung, der Anbahnung, des Abschlusses und der Realisierung (Abwicklung) unterteilen. In der folgenden Abbildung ist der schrittweise Abbau eines Außenhandelsgeschäftes dargestellt:

Grundlagen des Außenhandels

Phase	Teilphase
Geschäftsvorbereitung	<ul style="list-style-type: none"> - Definition des Ex- und Importzieles - Prüfung des Marktzuganges sowie Beurteilung der Ökonomie des Marktzuganges - Überprüfung/Schaffung der innerbetrieblichen Voraussetzungen - Beschaffung aller geschäftsbezogenen Informationen - Festlegung der geeigneten Vertriebs- und Bezugswege
Geschäftsanhahnung	<ul style="list-style-type: none"> - Suche und Auswahl geeigneter Geschäftspartner - Kontaktaufnahme zu den Geschäftspartnern - Anfrage- und Angebotstätigkeit
Geschäftsabschluss	<ul style="list-style-type: none"> - Geschäfts- und Vertragsverhandlungen - Vertragsgestaltung - Kontraktausfertigung - Vertragsabschluss
Geschäftsabwicklung	<ul style="list-style-type: none"> - Auftragsbearbeitung - Versand- und Transportabwicklung - zollamtliche Abfertigung der Güter - Zahlungsabwicklung - finanzbezogene Abwicklung - Ergebniskontrolle und Vergleich mit Zielsetzung - Bearbeitung von Vertragsverletzungen - Pflege von Geschäftskontakten

Abb. 6.4 Phasen des internationalen Geschäftsablaufes

4. Merkmal:

Jedes Außenhandelsgeschäft ist dadurch gekennzeichnet, dass an seinem Zustandekommen und seiner Durchführung in der Regel mehrere Kontrahenten und viele Institutionen beteiligt sind.

Zur **institutionellen Seite** des Außenhandelsgeschäftes gehören im Allgemeinen:

1. die Helfer für die Auswahl eines geeigneten Einstiegsmarktes, die Informationen und Beratung anbieten (z. B. Bundesstelle für Außenhandelsinformationen – BfAI, Auslandshandelskammern – AHK, Industrie- und Handelskammern – IHK, Fachverbände, Ländervereine, World Trade Center – WTC, Euro-Info-Center – EIC, Kooperationsbüro der Deutschen Wirtschaft, ausländische Botschaften in Deutschland)
2. die sich als Anbieter/Verkäufer und Nachfrager/Käufer gegenüberstehenden Geschäftspartner/Vertragspartner verschiedenster Profile und Größen

Grundlagen des Außenhandels

3. deren jeweilige interne Vertragspartner als Erfüllungsgehilfen (Spediteure, Frachtführer, Warenkontrollgesellschaften, Versicherungsgesellschaften, Banken usw.)
4. Handelsmittler (Handelsvertreter, Handelsmakler, Kommissionäre)
5. spezielle Firmen (z. B. Consultingfirmen, Exportfactor, Forfaiteur)

Eine wichtige Aufgabe des Exporteurs besteht darin, die den Beteiligten obliegenden Einzelleistungen qualitäts- und termingerecht zu der vertraglich vereinbarten Gesamtleistung des betreffenden Außenhandelsgeschäftes zusammenzuführen. Diese zeitliche und sachliche Koordinierung spielt in der Geschäftspraxis eine wichtige Rolle.

5. Merkmal:

Bei einer Reihe von Außenhandelsgeschäften wird die Vertrags- und Fakturawährung (Zahlungswährung) in einer fremden Währung vereinbart.

Bei Außenhandelsgeschäften stellt sich die vereinbarte Zahlungswährung zumindest für einen der beiden Vertragspartner als ausländische oder Fremdwährung dar. In manchen Fällen ist sie es auch für beide (Welthandelswährung, z. B. US-\$ für Erdölprodukte; Drittlandswährung, z. B. Euro als Währungsstabilisator).

Solche **Fremdwährungsgeschäfte** bedürfen einer besonderen Aufmerksamkeit. Das betrifft den Devisenhandel, die Usancen des Devisenmarktes, die Beurteilung von Wechselkursrisiken und Wechselkurschancen bei Forderungen sowie bei Verbindlichkeiten in fremder Währung und das Wechselkursgeschäft (Kurssicherung etwa mittels Hedge-Policy).

Soweit Exporteure oder Importeure keine Fremdwährungskonten in der betreffenden ausländischen Währung unterhalten, ist für jeden eingehenden Erlös in fremder Währung beziehungsweise für jede zu leistende Fremdwährungszahlung ein Devisengeschäft in Ergänzung zum Warengeschäft zu tätigen. Eine derartige Devisentransaktion beinhaltet die Anschaffung von jeweils erforderlichen Devisen gegen Euro beim Import und die Verwendung von Devisen (Konvertierung von Devisenerlösen in Euro) beim Export. Sie findet zwischen Geschäftsbanken und Unternehmen statt. Insbesondere gibt es neben dem Währungsrisiko auch ein Zinsrisiko: Dies bedingt zunächst eine Quantifizierung und Begründung der Risikoarten.

Definition Eins (Translationsrisiko):

Unter dem Translationsrisiko (translation exposure, translation risk) wird eine vergangenheitsorientierte, bilanzbezogene Betrachtungsweise des Wechselkursrisikos verstanden, die sich auf die Umrechnung der Bilanzen ausländischer Tochtergesellschaften im Rahmen der Erstellung einer Konzernbilanz bezieht.

Die Grundlage hierfür ist die deutsche Bilanzierungsrechtsvorschrift. Danach haben alle ausländischen Töchter einer deutschen Gesellschaft (sogenannter „Konsolidierungskreis“) in deutscher Währung (Euro) zu bilanzieren.

Bei gleichbleibendem Wechselkurs liegt ergo kein Risiko vor. Zu erfassen sind Bilanz und alle Gewinn- und Verlustpositionen. Umrechnungsgewinne hängen ab von der Stärke der Volatilität der Wechselkurse und der gewählten Umrechnungsmethode: So gibt es das Stichtagsverfahren, die Umrechnung am

Grundlagen des Außenhandels

Bezugszeitpunkt, die Umrechnung nach Fristigkeit des Fälligwerdens, historische Kurse und Durchschnittskurse.

Nicht zwingend ist hier eine Beeinträchtigung der Liquidität gegeben bei Verlusten, allenfalls kann das gelten für die Kaufkraft ausgeschütteter Dividenden oder ähnliches.

Definition Zwei (Transaktionsrisiko):

Unter dem Transaktionsrisiko (transaction exposure, transaction risk) definiert sich das Risiko, das sich aus dem tatsächlichen Umtausch einer Währung in eine andere ergibt.

Die Ursache für dieses Risiko ist das zeitliche Auseinanderfallen der Entstehung von Fremdwährungsverbindlichkeiten oder (und) Forderungen mit der tatsächlichen Zahlung. Buchhalterisch sind die Daten bereits erfasst. **Die Folgen** sind:

- Eventuelle Kursschwankungen sind voll ergebnis- und margenwirksam.
- Der spätere Wechselkurs ist unbekannt u. U. auch schwer im Voraus bestimmbar (Thema: Unsicherheit bzgl. Prognosen).
- Die reine Errechnung des Exposure-Betrages ist in der Regel unproblematisch, falls Betragshöhe und Fälligkeitszeitpunkt bekannt sind.

Vorab ist aber eine Risikokompensation sinnvoll. Forderungen und Verbindlichkeiten werden (in gleicher Währung) gegeneinander aufgerechnet (nicht: in dieser Form bilanziert! → Saldierungsverbot!). Nur die Differenzgröße ist dem Transaktionsrisiko ausgesetzt. Die Folge ist, dass das Transaction Exposure unmittelbar auf das Unternehmensergebnis wirkt und auf die Liquidität Auswirkungen zeigt. Es ergibt sich wiederum ein kurzfristiges Cash-Flow-Risiko! Das Transaction Exposure ist darum der Hauptgegenstand des Devisenmanagements.

Schließlich ist ein drittes Risiko zu benennen:

Definition Drei (Operationsrisiko):

Unter dem Operationsrisiko (economic risk, economic exposure) ist das zukunftsorientierte Wechselkursrisiko zu verstehen, das sich aus dem langfristigen Engagement eines Unternehmens in einem Fremdwährungsraum ergibt.

Dieses Risiko betrifft ausschließlich alle zukünftigen Ein- und Auszahlungen, die Bilanzierung in der Zukunft usw. **Die Folgen** sind:

- Es kann als langfristiges Cash-Flow-Risiko gesehen werden.
- Es ist eindeutig dem Aufgabengebiet des strategischen Managements zuzurechnen.
- Das Operationsrisiko hat Auswirkungen auf die Vorteilhaftigkeit/Nichtvorteilhaftigkeit von Produktionsstandorten und tangiert damit eine der Grundentscheidungen des Außenhandels.

Grundlagen des Außenhandels

- Auch kann es Kreditaufnahmeentscheidungen bzw. den Währungsraum, in dem Kredite gezogen werden, festlegen. Also wird die Investitions- und Unternehmensrechnung direkt berührt.

Der Devisenmarkt umfasst den Devisenkassamarkt und den Devisenterminmarkt. Auf dem **Devisenkassamarkt** werden Devisen per Kassa gehandelt, was bedeutet, dass ein Verkauf und/oder Kauf von Devisen und Lieferung am zweiten Geschäftstag nach Abschluss der Transaktion stattfindet.

Die jeweils für den entsprechenden Tag gültigen Geld- und Briefkurse werden auf der Basis des amtlichen Mittelkurses errechnet. Zu diesen Kursen erfolgt die Abrechnung an das exportierende sowie an das importierende Unternehmen. Gelten sollen folgende fiktive Kurszusammenhänge zwischen der US-amerikanischen und der Währung im EU-Raum:

Währung		Kassakurse		
		Geld	Mittelkurs	Brief
USA	100 USD	82,14	82,12	82,10
EU-Raum	100 EUR	121,74	121,77	121,80

Abb. 6.5 Ermittlung von Kursen am Devisenkassamarkt

Zum Geldkurs werden Exportgeschäfte (Zahlungseingänge in fremder Währung und Gutschrift in EUR) und zum Briefkurs Importgeschäfte (Zahlungen in fremder Währung und Lastschrift in EUR) abgerechnet.

Auf dem **Devisenterminmarkt** werden Devisen auf den Termin, etwa auf einen, drei oder sechs Monate gehandelt. Die Devisenkurse (Terminkurse) werden außerbörslich in der Regel von Kreditinstituten gebildet.

Währung		Kassakurse		1 Monat		3 Monate	
		Geld	Brief	Geld	Brief	Geld	Brief
USA	100 USD	82,14	82,10	82,22	82,03	84,59	84,10
EU-Raum	100 EUR	121,74	121,77	121,64	121,90	118,22	118,90

Abb 6.6 Ermittlung von Kursen am Devisenterminmarkt, 3 Monate

Für Exporteure und Importeure sind **diese Kurse ein Ausgangspunkt für Devisentermingeschäfte als ein Instrument zur Kurssicherung**. Ohne hierbei zu sehr in die Tiefe gehen zu wollen, muss sich das Management, aber auch der für den Devisenhandel Verantwortliche in einem Außenhandel treibenden Unternehmen zunächst einigen Grundüberlegungen stellen: Bei seinen Untersuchungen müssen mindestens die Einflüsse von zwei Volkswirtschaften betrachtet werden – in einer mehr und mehr globalisierten Welt sind es vermutlich auch deutlich mehrere. Folgende Einflüsse sind als höchst evident anzuführen:

- a) die Zinsniveaus in den beiden (mehreren) Währungsgebieten
- b) die Inflationsraten in den beiden (mehreren) Währungsgebieten
- c) die Glaubwürdigkeit der Anti-Inflationspolitik des betreffenden Ziellandes (z. B. relevant in der EU und in den USA)
- d) permanente Exportüberschüsse (z. B. Deutschland) oder permanente Importüberschüsse

Grundlagen des Außenhandels

(z. B. Länder der sogenannten 2. und 3. Welt)

d) politische Unsicherheiten im Zielland führen zu einer Flucht in starke Währungen (z. B. Euro, US-\$, Schweizer Franken) oder in Geldsurrogate (z. B. Gold, Rohstoffe und andere Edelmetalle)

Außer den obigen, technischen Möglichkeiten, nämlich Devisenkassageschäfte und Devisentermingeschäfte tätigen zu können und zu wissen, wie diese funktionieren, gibt es noch folgende Überlegungen zur Abwehr von Schaden:

Die richtige Wahl der Fakturierungswährung ist wichtig: Sowohl bei Importen als auch bei Exporten sollte die Zahlung in der Währung des Ziellandes vereinbart werden. Ein Problem hierbei: Bei Exportüberschuss in Schwachwährungsländer erfolgt ein zu geringer Profit. Das ist ein typisches Problem der deutschen Exportwirtschaft. Die Fakturierung in der Inlandswährung empfinden Schwachwährungszieländer als unangenehm und sie lässt sich nur bei hoher Marktmacht durchsetzen. Es greifen auch hier wieder wirtschaftsethische Aspekte, die schnell zu einem schlechten Image führen können. Als Lösung sind Bestellerkredite an solche Kunden denkbar.

Es können in die Verträge auch **diverse Währungsklauseln** eingebaut werden:

- Festschreibung eines (künftigen!) Zahlungskurses
- Währungsoptionsrechte können dem Gläubiger das Recht einräumen, in einer oder mehreren von ihm zu wählenden Währungen in Zukunft die Zahlung zu verlangen.

Solche Klauseln eignen sich besonders für langfristige Geschäftsbeziehungen und für das Kreditgeschäft. Auch hier ist die Durchsetzbarkeit von der Marktmacht (oder von politischer Macht des Heimatlandes!) abhängig. Möglich sind auch **Leading** und **Lagging**: **Leading ist das Vorziehen** von Zahlungen, **Lagging das Verzögern von Zahlungen**. Lagging ist von der Sache her eigentlich „verboten“. Es stellt also eine Leistungsstörung in Form eines (Zahlungs)verzuges dar. Es wird dennoch eingesetzt, wenn die Währung, in der gezahlt werden soll, zukünftig vermutlich schwächer wird. Demgegenüber ist Leading natürlich immer statthaft. Zu unterscheiden ist in aktives Handeln, falls die Zahlungswährung sich zu verteuern droht, etwa beim Import und in passives Handeln: Dies ist ein Versuch, einen zur Zahlung Verpflichteten zum vorzeitigen Zahlen zu veranlassen, weil die Zahlungswährung sich zu verbilligen droht, indem man ihm (etwa beim Export), Skonti, Rabatte oder andere Vergünstigungen einräumt.

Es ergibt sich nun die Frage: Wann und wie setzt ein Außenhändler nun sinnvoll **Devisenkassageschäfte** und **Devisentermingeschäfte** ein?

Auch hier lassen sich grundsätzlich zwei Definitionen nennen:

Definition Eins (Devisenkassageschäft):

Unter einem Devisenkassageschäft versteht man die Beschaffung oder Abstoßung einer Fremdwährung über den Devisenkassahandel zeitlich vor Zahlungseingang oder Zahlungsausgang.

Grundlagen des Außenhandels

Diese Transaktionen sind besonders sinnvoll, wenn:

- für die Fremdwährung keine sicheren Devisenterminmärkte existieren.
- die Laufzeit des Handelskontraktes länger ist als mögliche, an den Börsen erwerbbarere Devisenterminkontrakte.

Die Verfahrensweisen des verantwortlichen Devisenmanagers sind dann folgende:

- a) Bei zu erwartendem Zahlungsausgang wird der Fremdwährungsbetrag beschafft und bis zum Zahlungszeitpunkt angelegt. Spätestens hier kommen Zinsabwägungen ins Spiel, da es sich in der Regel um beträchtliche Summen handelt.
- b) Ergo ist dies besonders günstig, falls das Zinsniveau im Fremdwährungsbereich oberhalb des eigenen Zinsniveaus liegt.
- c) Bei zu erwartendem Zahlungseingang wird über den Eingangsbetrag in Fremdwährung ein Endtilgungskredit aufgenommen, welcher durch den Zahlungseingang dann getilgt wird.
- d) Analog ist diese Taktik besonders günstig, falls das Zinsniveau im Fremdwährungsbereich unterhalb des eigenen Zinsniveaus liegt.

Definition Zwei (Devisentermingeschäft):

Unter einem Devisentermingeschäft (Forward Contract) erklärt sich die vertragliche Festlegung eines Kaufes oder Verkaufes eines vereinbarten Währungsbetrages zu einem bereits bei Vertragsabschluss festgelegten Wechselkurs.

Hierbei handelt es sich um das **häufigste Absicherungsinstrument des deutschen Exporthandels**. Man hebt möglicherweise die Schemata des Bildes 6.6 sogar aus, wenn solche Geschäfte individuell (over the counter) vereinbart werden können. Mittlerweile werden an den Terminmärkten aber fast alle Währungen gehandelt. Die Laufzeiten der Kontrakte erstrecken sich im Normalfall auf Zeiten zwischen einem und 12 Monaten. Es gibt aber auch sogenannte „**long forward contracts**“ mit Laufzeiten von bis zu 8 oder auch 15 Jahren. Das Abschließen solcher Kontrakte ist natürlich nur für am Weltmarkt führende Währungen (z. B. Euro, US-\$), deren Entwicklungen halbwegs auch langfristig abgeschätzt werden können, bedeutsam. Aber neben ihrer späteren Ausübung befindet sich in ihnen vor allem auch ein spekulatives Element: Diese Kontrakte werden an den Terminbörsen gehandelt. So sind daher durch Kauf und Verkauf, losgelöst von dem eigentlichen Geschäft, das abgesichert werden sollte, Mitnahmen von Gewinnmargen möglich.

Noch deutlicher wird dieser Aspekt bei der Durchführung von **Devisen-Swap-Geschäften und Devisenoptionsgeschäften**. Deren Behandlung führt aber ab von dem eigentlichen Thema, der Absicherung des Außenwarenhandels, und soll daher nicht weiter Gegenstand der Diskussion sein.

6. Merkmal

Jedes Außenhandelsgeschäft ist auf das Engste mit der Handelstechnik verknüpft.

Grundlagen des Außenhandels

Die **Handelstechnik** (Exporttechnik, Importtechnik) ist das „kommerzielle Handwerkzeug“ des Außenhandelskaufmanns. Sie umfasst alle handelstechnischen Methoden und Verfahren sowie alle kommerziellen Arbeitsinstrumente, die für das Zustandekommen eines Außenhandelsgeschäftes und seine Durchführung erforderlich und einzusetzen sind.

Zur Handelstechnik gehören:

- handelstechnische Methoden (z. B. handelsübliche Abkürzungen, spezielle Ausdrücke und Bezeichnungen, typische Redewendungen, Handelsklauseln, vorformulierte Angebots- und Vertragsbedingungen, codierte Liefer- und Zahlungsklauseln, standardisierte Brieftexte)
- handelstechnische Verfahren (z. B. einheitliche Arbeitsfolgen, Checklisten, Bewertungsverfahren, Kalkulationshilfen, Kalkulationsschemata)
- spezielle Instrumente, um bestimmte kommerzielle Sachverhalte übersichtlich, widerspruchsfrei und eindeutig zu fixieren sowie einheitlich zu interpretieren (z. B. Preis- und Konditionslisten, ISO- Kodierungen, ECE-Lieferbedingungen, einheitliche Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive, einheitliche Richtlinien für Dokumenteninkasso)
- geschäftsbezogenen Arbeitsmittel (z. B. Musterverträge, Textverträge, Formularverträge, Standard-Vertragswerke, Proformarechnungen, Schriftstücke, Belege)

7. Merkmal:

Viele Außenhandelsgeschäfte sind als Warengeschäfte und Dokumentengeschäfte zu erfüllen.

Das Außenhandelsgeschäft als **Dokumentengeschäft** spielt insbesondere beim Überseehandel eine wichtige Rolle. Eine solche Transaktion ist als Warengeschäft (Zurverfügungstellung der Ware am Lieferort) **und** als Dokumentengeschäft (Verpflichtung dem Importeur bestimmte Dokumente zukommen zu lassen) zu erfüllen. In der Praxis konzentriert sich die Abwicklung derartiger Geschäfte auf die Ausfertigung, Beschaffung und Bereitstellung der vertraglich vereinbarten Dokumente.

8. Merkmal:

Jedes Außenhandelsgeschäft wird in hohem Maße durch Warenbesonderheiten beeinflusst.

In den **Warenbesonderheiten** (Rohstoffe, Nahrungs- und Genussmittel, technische Konsumgüter, Investitionsgüter) spiegeln sich die unterschiedlichen und vielfältigen Gebrauchseigenschaften der Waren wider. Neben solchen, die für alle oder eine große Anzahl von Waren wesentlich sind, existieren gattungs- oder arteigene Merkmale.

Allgemeine oder spezifische Qualitätsmerkmale spielen bei der Angebotstätigkeit, bei der Verkaufsargumentation und bei der Fixierung des Vertragsgegenstandes eine große Rolle. Sie sind nicht selten eine Ursache für eine bestimmte Preisgestaltung und für spezifischer Liefer- und Zahlungskonditionen sowie für die Anwendung spezieller Geschäftsarten und für die Beachtung von Handelsusancen. Auch die Abwicklung des Außenhandelsgeschäftes wird maßgeblich durch den unterschiedlichen Charakter der Waren beeinflusst.

Merke: Die Geschäftstätigkeit im Außenhandel umfasst alle unmittelbar auf den Verkauf bzw. Kauf der Erzeugnisse und Leistungen gerichteten konzeptionellen und operativen Handlungen sowie handelstechnischen Verfahren und Methoden. Sie findet im einzelnen Außenhandelsgeschäft ihren konzentrierten Ausdruck. Als allgemeine Vollzugsform der Aus- und Einfuhr ist das Außenhandelsgeschäft komplexer Natur und durch typische Merkmale geprägt. Von besonderer Bedeutung in der Geschäftspraxis sind:

- Geschäftsinhalt und Geschäftsablauf
- Beteiligte am Außenhandelsgeschäft
- Außenhandelsgeschäfte als Fremdwährungsgeschäfte
- Export- und Importtechnik (Handelstechnik)

6.2 Rechtliche Grundlagen des Außenhandelsgeschäftes

Verkäufe und Käufe von Waren im Außenhandel sind internationale Handelsgeschäfte. Beim Abschluss solcher grenzüberschreitenden Aktionen tritt der Exporteur oder Importeur in eine entsprechende Beziehung zu den ausländischen Abnehmern oder Lieferanten.

Damit ist verbunden, dass jedes Außenhandelsgeschäft immer zugleich ein Rechtsgeschäft ist. Im Unterschied zum Inlandsgeschäft wirft es oft komplizierte Rechtsprobleme auf (z. B. geschäftliche Transaktionen zwischen Deutschland und China). Die Geschäftsbeziehungen gehen über den nationalen Rahmen hinaus. So treffen unterschiedliche Rechte aufeinander.

Folgende **Rechtsvorschriften** haben direkten Einfluss auf die Anbahnung, den Abschluss und die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften:

1. Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und Außenwirtschaftsverordnung (AWV):

Rechtliche Grundlage des Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs mit dem Ausland bilden das **Außenwirtschaftsgesetz (AWG)** mit dem Ausfertigungsdatum: 25.05.2020 (BGBl. I S. 2865) geändert durch die 15. Verordnung zur Änderung der dazu erlassenen **Außenwirtschaftsverordnung (AWV)** vom 25. Mai 2020 (BAnz AT 02.06.2020 V 1). Gemäß dieser Verordnung gilt: „Die Verordnung ist am 3. Juni 2020 in Kraft getreten. Fokus der Novelle liegt auf dem Gesundheitssektor. So werden Impfstoff- und Antibiotikahersteller, Hersteller von medizinischer Schutzausrüstung und Hersteller von Medizinergütern zur Behandlung hochansteckender Krankheiten in die Liste sicherheitsrelevanter Unternehmen aufgenommen. Erwerbe dieser Unternehmen müssen künftig dem Bundeswirtschaftsministerium mitgeteilt werden. Dies gilt auch für Anteilerwerbe ab einer Beteiligungsschwelle von 10 %.“ In der neuesten 17. Verordnung heißt es: „[...] zur Änderung der AWV geplanten Änderung wird es insbesondere darum gehen, ausgehend von den Vorgaben der EU-Screening-Verordnung diejenigen kritischen Technologien zu bestimmen, die im Rahmen der nationalen Investitionsprüfung besondere (Sicherheits-)Relevanz haben und daher bereits ab einem Anteilerwerb von 10 % prüfbar und meldepflichtig sein sollten, [...].“

2. Zollkodex (ZK) der Europäischen Gemeinschaft:

Der Zollkodex der Gemeinschaften (ZK) und seine Durchführungsvorschriften sind die bestehenden Rechtsvorschriften für Außenwirtschaft Treibende. Das grundlegende Zollrecht der Gemeinschaft ist im Zollkodex (Verordnung (EWG) Nr. 2913/92 des Rates) und den dazugehörigen Durchführungsvorschriften (Verordnung (EWG) Nr. 2454/93 der Kommission) zusammengefasst. Die Durchführungsbeugnisse wurden der Kommission übertragen, die vom Ausschuss für den Zollkodex unterstützt wird.

Der Zollkodex regelt das Zollrecht für den Warenverkehr zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Drittstaaten. Er wird ergänzt durch die Zollkodexdurchführungsverordnung (ZK-DVO), in der die Durchführung geregelt wird. Der Zollkodex löste die bisherigen nationalen Zollgesetze der Mitgliedstaaten (auch das deutsche Zollgesetz und die Allgemeine Zollordnung) ab.

3. Präferenzrecht/ Ursprungsrecht

Präferenzrechtliche Regelungen sind in den Präferenzabkommen der EU mit den EFTA-Staaten enthalten. Allerdings hat die EFTA durch die EU-Harmonisierung hinsichtlich gemeinsamer Wirtschaftsregelung und auch mit der Unterwerfung unter die Rechtsprechung des EuGH weitgehend an Bedeutung verloren. Seit 1995 gehören ihr nur noch Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz als einzige nicht EU-Mitglieder an. Kernstück ist die Gewährung von Zollfreiheit für sogenannte „Ursprungszeugnisse“. Das Ursprungsrecht der EU (bedeutsam für den Handelsverkehr mit Afrika, Asien und Lateinamerika) beinhaltet Ursprungskriterien, die von den IHK anzuwenden sind (sogenannte Ursprungsbeurteilung). Die **Bestimmung des Ursprungs einer Ware ist für den internationalen Handel ein unverzichtbarer Bestandteil**. Sowohl im Hinblick auf die Einfuhr als auch auf die Ausfuhr gelten in der Bundesrepublik Deutschland sowie in der EU die Bestimmungen des EU-Zollkodex und des EU-Zolltarifs. In den Artikeln 23 und 24 ist geregelt, unter welchen Voraussetzungen Ursprungszeugnisse ausgestellt werden können und was ausländische Ursprungszeugnisse beinhalten müssen, um hier anerkannt werden zu können. Hierbei fließen auch internationale Abkommensbestimmungen ein.

4. Konvention von Lomé

Das **Lomé-Abkommen** ist ein nach der togoischen Hauptstadt Lomé benanntes Abkommen der EU-Staaten (damals: EWG-Staaten) mit 77 Entwicklungsländern in Afrika, Karibik und Pazifik (AKP-Staaten). Es wurde am 28. Februar 1975 unterzeichnet und war bis zur Fassung Lomé IV gültig. Es wurde von 1990–2000 weiterentwickelt. Wie bereits in der Einleitung erwähnt, ist das Lomé-Abkommen durch das Abkommen von Cotonou ersetzt worden. Damit wurden die Beziehungen zwischen der EU und den AKP-Staaten neu definiert. Diese Gruppe macht die afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten aus, kurz **AKP-Gruppe** (englisch: African, Caribbean and Pacific Group of States kurz **ACP-countries**). Den Beziehungen der Gemeinschaft zu den ehemaligen Kolonien der EU-Staaten wurde in den Gründungsverträgen zur Errichtung der EWG explizit eine Sonderrolle zugewiesen. Durch dieses Abkommen wurde diesen Staaten für die meisten Erzeugnisse ein zollfreier Zugang zur Europäischen Gemeinschaft eingeräumt.

5. Internationale vertragliche Regelungen

Sie bilden eine wichtige rechtliche Grundlage internationaler Geschäftsbeziehungen und werden beispielsweise in Gestalt von Handelsabkommen, Handelsverträgen, Investitionsschutzabkommen, Doppelbesteuerungsabkommen, Warenmusterabkommen abgeschlossen.

6. Internationale Rohstoffabkommen

Sie sind staatlich ausgehandelte Verträge zwischen rohstoffverbrauchenden und rohstoffproduzierenden Ländern. Hauptinhalte sind Mengen- und Preisfestlegungen. Wichtige Abkommen sind: das Internationale Kaffee-, Tee-, Kakao-, Weizen- und Zuckerabkommen.

7. Bestimmungen und Verordnungen zum Außenwirtschaftsverkehr anderer Länder

Sie sind Bestandteil der nationalen Gesetzgebung des entsprechenden Ziellandes deutscher Exporteure und haben einen großen Einfluss auf Exportgeschäfte. Besonders bedeutsam sind: Einfuhrregelungen, Devisenbestimmungen, Ursprungsangaben und Verpackung, Versand- und Begleitpapiere und Zollbehandlung. Auch diese Vorgaben finden sich mittlerweile im AWG sowie in der AWV wieder.

8. Internationales Kaufrecht, allgemeine Geschäftsbedingungen und Handelsbräuche

Sie regeln die Rechtsbeziehungen zwischen in- und ausländischen Geschäftspartnern. Ihr Inhalt und ihre Geschäftsrelevanz werden im achten Kapitel behandelt.

Merke:

Die Anbahnung, der Abschluss und die Abwicklung von Außenhandelsgeschäften beruht auf nationalen und internationalen Rechtsbestimmungen und Handelsbräuchen. Sie sind allgemein anerkannte und meist vorgeschriebene Normen und gewährleisten eine reibungslose Durchführung von Außenhandelsgeschäften.

Leseprobe

K 6.1 Erläutern Sie Zusammenhänge zwischen dem grenzüberschreitenden Warenaustausch und einem Außenhandelsgeschäft.

K 6.2 Nennen Sie die Leistungen des Exporteurs und des Importeurs in einem Liefergeschäft und die Hauptbestandteile eines diesbezüglichen Außenhandelsgeschäftes.

K 6.3 Nennen Sie die vier Phasen eines Außenhandelsgeschäftes und ordnen Sie diesen Phasen wichtige Tätigkeitskomplexe zu.

K 6.4 Nennen Sie zehn Beteiligte an einem Außenhandelsgeschäft.

K 6.5 Geben Sie die vier Sachverhalte wieder, die bei Fremdwährungsgeschäften besonders bedeutsam sind und erläutern Sie die Handhabung des Devisen-Kassakurses als Geld- und Briefkurs.

K 6.6 Erläutern Sie, dass jedes Außenhandelsgeschäft immer zugleich ein Rechtsgeschäft ist, und nennen Sie wichtige Rechtsvorschriften, die bei der Durchführung von Außenhandelsgeschäften zu beachten sind.

Leseprobe

K 1.1 Welchen Nutzen bringt der Außenhandel? Warum bzw. wann findet dieser grundsätzlich statt?

Damit kann die Wohlfahrt einer Volkswirtschaft gesteigert und die Versorgung deren Bevölkerung mit notwendigen Gütern sichergestellt und gewährleistet werden. Dies ist sicherlich der Fall, wenn das entsprechende Land nicht in der Lage ist, diese Güter selbst herzustellen oder die inländische Produktion zu teuer wäre. Jene Produkte müssen daher aus einer anderen Nation eingeführt werden. Ein solcher Importvorgang ist etwa für Deutschland bei Rohstoffen (z. B. Lithium als Bestandteil der zukünftigen Intensivierung der E-Mobilität), aber auch für einige Lebensmittel (z. B. Südfrüchte) zu beobachten. Gründe, die für eine Ausfuhr beziehungsweise einem Export von Gütern sprechen, sind beispielsweise eine zu geringe Inlandsnachfrage, aber auch als Argument zur Absicherung sowie zur Schaffung von Arbeitsplätzen zu benennen. Ferner ist der Export ein wichtiger Faktor als Stütze eines inländischen Wirtschaftswachstums. Außenhandel ist nicht nur wichtig für die internationale Arbeitsteilung, sondern beeinflusst auch nachhaltig die Verbreiterung wirtschaftlicher, technischer, sozialer und kultureller Erfahrungen und Lebensweisen.

K 1.2 Was versteht man in der Regel unter Direktinvestitionen?

Mittels dieser Art von Investitionen soll das operative Geschäft eines ausländischen Unternehmens durch ein Gemeinschaftsunternehmen oder die Gründung einer Tochtergesellschaft im Ausland beeinflusst werden. Direktinvestitionen in einem fremden Land können aus dem Außenhandel entstehen, aber auch grenzüberschreitenden Handel generieren

K 1.3 Was generieren allgemein Direktinvestitionen? Warum betreiben Unternehmen Außenhandel?

Allgemein lässt sich aber sagen, dass aus Direktinvestitionen Einkommen aus dem Ausland und ins fremde Land fließen. Dies wiederum beantwortet die elementare Frage, warum Unternehmen Außenhandel betreiben. Denn ohne internationale Handelsverflechtungen lassen sich auf der einen Seite der Umsatz, Gewinne und Beschäftigung nicht sichern. Auf der anderen Seite können zahlreiche inländische Produktionsprozesse ohne Importe ausländischer Güter nicht durchgeführt werden. Ebenfalls würden viele heimische Unternehmen ohne internationale Kooperationen, Unternehmensbeteiligungen und Fusionen im internationalen Wettbewerb nicht mehr existieren.

K 1.4 Was verbirgt sich hinter den Abkürzungen folgender Freihandelszonen: a) APTA, b) USMCA und c) RCEP?

a) Asea-Pacific Trade Agreement, b) United States-Mexico-Canada Agreement, c) Regional Comprehensive Economic Partnership

K 1.5 Welche Auswirkungen hat gemäß den Informationen aus Studienheft 155 die Coronapandemie auf den deutschen Außenhandel bzw. welche Branchen werden besonders davon betroffen sein?

Die Exportzahlen zu Beginn des vierten Quartals 2020 liegen deutlich unter dem Vorkrisenniveau. Dies ist umso bedeutsamer, da der internationale Handel und die Außenwirtschaftspolitik im Dienstleistungssektor zunehmend an Bedeutung gewinnen. Der weltweite Umsatz des Anteils der wirtschaftlichen Leistungen beträgt zurzeit über 20 Prozent daran, wobei 1/3 dies die Tourismusbranche betrifft. Gerade in Zeiten der Coronapandemie ist dieser Wirtschaftszweig am stärksten sanktioniert. Deshalb ist es trotz der zunehmenden Werte an Infektionszahlen und Sterberaten wichtig, dass der Handel weiterhin

Grundlagen des Außenhandels

funktionieren kann. Dies bedingt jedoch offene Grenzen. Die anhaltenden grenzüberschreitenden internationalen Reisebeschränkungen dokumentieren Spuren in den Auftragsbüchern. Sie verlangsamten die wirtschaftliche Erholung signifikant. So wird gerade in Deutschland als einer der größten Exportnationen der Welt der wirtschaftliche Wohlstand und die Lage am Arbeitsmarkt erheblich vom Außenhandel bestimmt. Ungefähr 30 Prozent der deutschen Arbeitsplätze hängen direkt oder indirekt vom Export ab. In der Industrie sind dies 50 Prozent. Nicht zu vergessen ist die zunehmende Unsicherheit in den Preiskalkulationen der Unternehmungen im Umfeld der grenzüberschreitenden Aktivitäten.

K 1.6 Welche Ihnen aus dem Studienheft 155 vermittelten Informationen ergeben sich zunächst aus dem Brexit für den Außenhandel?

Mit dem Austritt aus der EU sind im exportrechtlichen Sinne sämtliche Lieferungen und unternehmerische Aktivitäten in Richtung „Insel“ nun Transaktionen in ein Drittland. Diese gelten nun als Ausfuhren und nicht als Verbringungen. Aus diesen resultieren etwa folgende Aktionen:

- Exportkontrollen, d. h. Handel mit Dual-Use-Gütern, also Waren, die sich sowohl für militärische als auch für zivile Zwecke einsetzen lassen, unterliegen nun einer Genehmigungspflicht (bzw. Sicherstellung einer Sanktionslistenprüfung).
- Erstellung von zusätzlichen Geschäfts- und Dokumentenunterlagen verbunden mit einer Zunahme an Zeitaufwand und Kosten
- Neukalkulierung von Präferenzen bei Aktualisierungen von Lieferantenerklärungen und das Erfordernis neuer Preiskalkulationen
- Überprüfung von Umwelt- und Produktstandards, Verhinderung von Schmuggelaktivitäten sowie Kontrolle der staatlichen Beihilfen.

K 2.1 Nennen Sie das entscheidende Merkmal des direkten und indirekten Außenhandels.

Das entscheidende Merkmal des direkten und indirekten Außenhandels ist die Nichteinschaltung bzw. Einschaltung eines inländischen Zwischenhändlers in den Export- bzw. Importweg

K 2.2 Nennen Sie Gründe für direkten und indirekten Export.

Direkter Export: technisch hochwertige und beratungsintensive Produkte, Export großer Mengen über eine längere Zeit, Einsparung der Handelsmarge an Exporthändler.

Indirekter Export: gelegentlicher Export geringer Mengen, Nutzung spezieller Kenntnisse des Exporthändlers hinsichtlich der Länder- und Warenmärkte, geringe Kapitalkraft des Herstellers bezüglich des Aufbaus einer eigenen Auslandsvertriebsorganisation.

K 2.3 Geben Sie jeweils ein praktisches Beispiel aus der Sicht deutscher Unternehmen für direkten und indirekten Import.

Direkter Import: Ein Palettenhersteller in Stuttgart kauft Schnittholz aus Polen, um daraus Holzpaletten herzustellen.

Indirekter Import: Ein Berliner Importhändler kauft Büromöbel aus Singapur und beliefert verschiedene Fachgeschäfte in Berlin und Brandenburg.

K 2.4 Welche Überlegungen veranlassen Außenhandelsunternehmen Transithandelsgeschäfte durchzuführen?

Folgende Gründe lassen Außenhandelsunternehmen Transithandelsgeschäfte durchführen:

- kostengünstiger Bezug von Waren aus dem Ausland
- bestimmte Waren finden im Inland keinen Absatz
- Vermarktung von Gegengeschäftswaren in dritten Ländern

K 2.5 Welche drei Motivgruppen werden bei der Bildung von Joint Ventures maßgeblich genannt?

Für die Bildung von Joint Ventures sind oft interne Motive, wettbewerbsbezogene Motive und strategische Motive maßgeblich.

K 2.6 Welche in der Regel immateriellen Güter (assets) werden mittels internationaler Lizenzierungsabkommen geschützt?

Dabei handelt es sich um Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Urheberrechte sowie Waren- und Markenzeichen.

K 2.7 Welche vier Lizenzarten kennen Sie?

Produktions- und Verfahrenslizenzen, Produktlizenzen, Vertriebslizenzen und Markenlizenzen

K 2.8 Welche Pflichten hat a) der Franchisegeber und b) der Franchisenehmer?

a) Pflichten Franchisegeber: Übertragung des zugesicherten Know-hows, Unterstützung beim Aufbau des Geschäftes, weitere Beratung mit Schwerpunkt auf Produktvertrieb und Marketing, Schulung der Mitarbeiter des Franchisenehmers, Unterhaltung eines Warenwirtschafts- und Servicesystems

b) Pflichten des Franchisenehmers: Tätigung der vereinbarten Investitionen, Beachtung aller im Vertrag festgelegten Ausführungsregeln, Wahrung des Images des Franchisegebers, Zahlung der Franchisegebühren, Durchführung der vom Franchisegeber empfohlenen Verkaufs- und Werbemaßnahmen

K 2.9 Benennen Sie Vorteile und Nachteile des Franchisings aus Sicht eines Franchisegebers aus dem Heimatland.

Referieren Sie bitte hierzu die Tabelle 2.3 auf Seite 38.

K 2.10 Wann sollten Außenhandel treibende Unternehmen Vertretungen im Zielland anstreben?

geringere Fixkosten als der Direktvertrieb, kein Risiko der zahlreichen Investitionen einer eigenen Niederlassung, binden kaum Ressourcen des Unternehmens, wertvolle Vertreterbindungen, die über Jahre entstanden sind, können sich später als sehr wertvoll erweisen

K 2.11 Wann ist die Gründung einer Tochtergesellschaft im Zielland ratsam?

Vergleichen Sie hierzu bitte das Kapitel 2.11.2 a) auf Seite 42.

K 2.12 Warum kann bei einer Akquisition problemlos von einer quasi 100%igen Tochtergesellschaft gesprochen werden?

In diesem Fall kann von einer 100%igen Tochtergesellschaft gesprochen werden, weil in den meisten aktienrechtlichen Regelungen die Minderheitsaktionäre keine Rolle mehr spielen (wollen) oder ggf. ausgeschlossen werden können („squeeze out“).

K 2.13 Was verstehen Sie unter einem „Cross-Border-Merger“?

Unter dem Begriff ist eine internationale Fusion zu verstehen, bei der alle beteiligten Unternehmen ihre rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit aufgeben.

K 2.14 Aus welchen beiden großen Phasen besteht eine Akquisition?

Sie besteht aus der Akquisitionsphase und Integrationsphase.

K 2.15 Wie heißen die vier Integrationsgrade, die nach der Integration einer akquirierten Unternehmung festgestellt werden können, und wonach richtet sich die Einordnung dieser Grade?

Die vier Integrationsgrade heißen Assimilation, Integration, Dekulturation und Segregation. Die Einordnung der Grade richtet sich nach:

- a) Verhältnis zwischen akquirierter Tochtergesellschaft und Muttergesellschaft
- b) Ausmaß der Kulturwahrung der akquirierten Tochtergesellschaft

K 2.16 Welche Aspekte sprechen gegen eine Akquisition?

Gegen eine Akquisition sprechen:

- persönliche Motive der beteiligten Personen
- keine passende Unternehmung zum Verkauf auf dem Tapet
- Akquisitionen bedürfen erheblicher finanzieller Ressourcen
- der Kaufpreis wächst durch Bieterwettbewerb ins Unermessliche und Irrationale

K 2.17 Führen Sie die Vorteile einer Fusion auf.

Vergleichen Sie hierzu bitte die Tabelle 2.6 auf Seite 48.

K 2.18 Unterscheiden Sie zwischen Minderheitsbeteiligungen und Tochtergesellschaften in kapital-rechtlicher Hinsicht.

Eine Tochtergesellschaft wird zu mindestens 50,01 % von der Muttergesellschaft beherrscht, wohingegen mit einer Minderheitsbeteiligung kein Unternehmen dominiert werden kann.

K 2.19 Welche Nachteile hat eine Minderheitsbeteiligung?

Vergleichen Sie hierzu bitte die Tabelle 2.4 auf Seite 41.

K 3.1 Handelsvertreter, Kommissionäre und Handelsmakler sind Handelsmittler, die als selbstständige Kaufleute für Rechnung eines Auftraggebers handeln. Wodurch unterscheiden sich diese drei Arten von Handelsmittlern?

Handelsvertreter agieren im fremden Namen und sind ist ständig für Auftraggeber tätig.

Kommissionäre handeln im eigenen Namen und sind ständig tätig.

Handelsmakler vermitteln fallweise Kaufabschlüsse und agiert im fremden Namen von zwei Auftraggebern.

K 3.2 Welche Vertragspunkte sind in einem Auslandsvertretervertrag aufzunehmen?

Folgende Punkte sind in einen Auslandsvertretervertrag aufzunehmen: Gegenstand der Vertretung; Vertretungsvollmacht; Aufgabengebiete; Vergütung; Vertragsdauer; Modalitäten der Kündigung

K 3.3 Welches sind die Hauptaufgaben eines Exportvertreters?

Die Hauptaufgaben eines Exportvertreters sind: Vermittlung von Auslandsgeschäften; Pflege stabiler Geschäftsbeziehungen zwischen Exporthändler und Hersteller von Exportwaren; Impulsgeber für neu- und weiterentwickelte Produkte; Unterhaltung eines Musterlagers

K 3.4 Welche Vorteile bietet ein CIF-Agent einem Importhändler?

Ein CIF-Agent verfügt über fundierte Marktdaten; besitzt spezifische Produktkenntnisse und verfügt über ein spezielles Know-how bei der Anbahnung und Abwicklung von Importgeschäften.

K 3.5 Was verstehen Sie unter einem Konsignationslager, und welchen Zwecken dient es?

Ein Konsignationslager ist ein Warenlager eines Lieferanten oder Dienstleisters, welches sich in der Nähe des Kunden (Abnehmers) befindet.

K 3.6 Ein deutscher Exporteur beabsichtigt in Jakarta/Indonesien ein Konsignationslager für Dieselmotoren und Ersatzteile einzurichten. Mit einer indonesischen Handelsfirma wurde ein entsprechender Kommissionsvertrag abgeschlossen. Begründen Sie, warum die indonesische Handelsfirma ein Interesse hat, die Waren in Kommission zu nehmen?

K 6.1 Erläutern Sie Zusammenhänge zwischen dem grenzüberschreitenden Warenaustausch und einem Außenhandelsgeschäft.

Das Außenhandelsgeschäft ist die Vollzugsform des Exports und Imports von Waren und Leistungen. Dazu bedarf es bestimmter Rechtsformen (insbesondere Verträge) und einer Handelstechnik.

K 6.2 Nennen Sie die Leistungen des Exporteurs und des Importeurs in einem Liefergeschäft und die Hauptbestandteile eines diesbezüglichen Außenhandelsgeschäftes.

Exporteur: Lieferung der Ware und Übertragung des Eigentums an der Ware an den Importeur.

Importeur: Annahme der Ware und Zahlung des Kaufpreises. Hauptbestandteile: Vertragsgegenstand, Lieferbedingungen, Kaufpreis, Zahlungsbedingungen, Gerichtsstand, anwendbares Recht.

K 6.3 Nennen Sie die vier Phasen eines Außenhandelsgeschäftes und ordnen Sie diesen Phasen wichtige Tätigkeitskomplexe zu.

1. Phase: Geschäftsvorbereitung – Prüfung der Export- und Importsituation, Auswahl geeigneter Märkte und Länder, Informationsbeschaffung.

2. Phase: Geschäftsanbahnung – Suche und Auswahl der Geschäftspartner, Kontaktaufnahme zu Geschäftspartnern, Anfrage- und Angebotstätigkeit.

3. Phase: Geschäftsabschluss – Vertragsgestaltung, Vertragsausfertigung, Vertragsunterzeichnung.

4. Phase: Geschäftsabwicklung – Auftragsbearbeitung, Versand- und Transportabwicklung, Zahlungsabwicklung, Zollabwicklung.

K 6.4 Nennen Sie zehn Beteiligte an einem Außenhandelsgeschäft.

Exporteur, Importeur, Frachtführer, Spediteur, Industrie- und Handelskammer, Hausbank, Versicherer, Handelsvertreter, Bank des Importeurs, Zollbehörden

K 6.5 Geben Sie die vier Sachverhalte wieder, die bei Fremdwährungsgeschäften besonders bedeutsam sind und erläutern Sie die Handhabung des Devisen-Kassakurses als Geld- und Briefkurs.

Devisenhandel; Usancen des Devisenmarktes; Beurteilung der Kursrisiken und Kurschancen und Kursicherung. Für die wichtigsten Währungen wird täglich ein amtlicher Mittelkurs ermittelt, von dem sich jeweils der Geldkurs bzw. Briefkurs errechnet. Zu diesen Kursen wird an den Außenhändler die Abrechnung erteilt. Der Zahlungseingang in fremder Währung zugunsten eines Exporteurs und Gutschrift in EUR erfolgt zum Geldkurs. Die Zahlung in fremder Währung an einen ausländischen Exporteur zu Lasten des EUR-Kontos des Importeurs wird zum Briefkurs abgerechnet.

K 6.6 Erläutern Sie, dass jedes Außenhandelsgeschäft immer zugleich ein Rechtsgeschäft ist, und nennen Sie wichtige Rechtsvorschriften, die bei der Durchführung von Außenhandelsgeschäften zu beachten sind.

Wareneinkäufe und -verkäufe im Außenhandel sind Handelsgeschäfte, die auch nach allgemein anerkannten Rechtsnormen zu realisieren sind. Rechte und Pflichten der Kontrahenten müssen klar und deutlich vereinbart werden. Wichtige Rechtsvorschriften: Gesetz (nationales und internationales Kaufrecht, UNCITRAL); Gewohnheitsrecht (Usancen); Allgemeine Geschäftsbedingungen; kaufmännische Schiedsgerichtsbarkeit über die INCOTERMS.

K 7.1 Erläutern Sie wichtige Kriterien der Auswahl von ausländischen Geschäftspartnern.

Folgende Kriterien bei der Auswahl ausländischer Geschäftspartner sollten berücksichtigt werden: Materielle und finanzielle Leistungsfähigkeit; Art und Umfang der Geschäftsbeziehungen; juristischer Status als Unternehmen; Stellung der ausländischen Geschäftspartner in der Wirtschaft des betreffenden Landes.

Literaturverzeichnis

- Altmann, J.:** Außenwirtschaft für Unternehmen, UVK-Verlagsgesellschaft, Konstanz, München, 2017.
- Beck, H.:** Globalisierung und Außenwirtschaft, Vahlen-Verlag, München, 2016.
- Bernstorff, Ch. Graf v.:** Incoterms 2020 der Internationalen Handelskammer (ICC): Kommentierung inklusive offiziellem Regelwerk, Reguvis Fachmedien, Köln, 2019.
- Bernstorff, Ch. Graf v.:** Die Exportfinanzierung, 2. Aufl., Reguvis Fachmedien, Köln, 2017.
- Brenne, H./Dörfler, W.:** Exportpreise richtig kalkulieren und erfolgreich verhandeln, Gabler-Verlag, Wiesbaden, 2017.
- Büter, C.: *)** Außenhandel, Grundlagen globaler und innergemeinschaftlicher Handelsbeziehungen, 5. Aufl. Springer Verlag Berlin/Heidelberg, 2020. (eBook: Studienheft Nr. 156)
- Faber, M.:** Export und Organisationsstruktur deutscher Unternehmen, Gabler-Verlag, Wiesbaden, 2017.
- Faix, W.-G./Kisgen, S./Lau, A./Schulten, A./Zywietz, T.:** Praxishandbuch Außenwirtschaft, Gabler-Verlag, Wiesbaden, 2006.
- Jahrman, F.-U.:** Kompakt-Training Außenhandel, Kiehl-Verlag, Ludwigshafen/Rhein, 2016.
- Körtner, M.:** Determinanten des Exporterfolges, Springer-Gabler Verlag, Heidelberg, 2017.
- Krugmann, P./Obstfeld, M./Melitz, M.:** Internationale Wirtschaft, 9. Aufl., Pearson-Verlag, München, 2019.
- Kehr, H./Jahrman, F.-U.:** Außenhandel (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft), 14. Aufl., Kiehl-Verlag, Ludwigshafen/Rhein, 2015.
- Lautenschläger, H.:** Lieferketten gestalten statt verwalten, Reguvis Fachmedien, Köln, 2016.
- Lorz, O./Siebert, H.:** Außenwirtschaft, 9. Aufl., UVK-Verlagsgesellschaft, Konstanz, München, 2014.
- Maenning, W.:** Außenwirtschaft, 2. Aufl., Vahlen-Verlag, München, 2013.

Grundlagen des Außenhandels

- Morasch, K./Bartholomae, F.:** Handel und Wettbewerb auf globalen Märkten, 2. Aufl., Springer-Gabler-Verlag, Heidelberg, 2017.
- Mrasak, S.:** Exportwirtschaft baut Risikomanagement aus, in: ExportManager, Ausgabe 10, 9. Dezember 2020, S. 11–12.
- o. V.:** Außenhandelsfinanzierung: Eine Information der privaten Banken, Berlin, Oktober 2013.
- o. V.:** Die neuen Incoterms 2020 sind da, in: Rödl & Partner [https://www.roedl.de/themen/aussenwirtschaft-und-zoll/incoterms-2020-handel-erleichterung, veröffentlicht am 15. Januar 2020] (abgerufen: 22.01.2021).
- o. V.:** Positionspapier Außenhandelsfinanzierungen in einer Welt des Umbruchs (Hrsg.: Bundesverband Deutscher Banken), Berlin, 11. März 2019.
- Pottmeyer, K.:** Der Ausfuhrverantwortliche, 6. Aufl., Reguvis Fachmedien, Köln, 2018.
- Scheller, P.:** Das international tätige verarbeitende Gewerbe, (Hrsg. DATEV eG), Nürnberg, 2019.
- Schick, S./Wolfsteller, B./Grubert, N.:** Basiswissen Import, Reguvis Fachmedien, Köln, 2021.
- Schick, S./Wolfsteller, B./Grubert, N.:** Exportkontrolle für Praktiker, Reguvis Fachmedien, Köln, 2012.
- Schilling, G.:** Small Tickets nehmen Fahrt aus, in: Exportmanager Ausgabe 10, 9. Dezember 2020, S. 9.
- Sterhad, D./Höfferer, M./Haber, G.:** Grundlagen Export und Internationalisierung, 2. Aufl., Springer-Gabler-Verlag, Heidelberg, 2020.
- Werner, H.:** Basiswissen Außenhandel, 2. Aufl., Springer Gabler-Verlag, Heidelberg, 2015.

*) Für den in diesem Studienheft behandelten Themenkomplex „Außenhandel“ verweisen wir auf o. g. eBook von Clemens Büter aus der Online-Bibliothek „SpringerLink“. Dieses Fachbuch ist für das Schwerpunktmodul Internationale BWL im Bachelorstudiengang BWL gemeinsam mit dem vorliegenden Studienheft verbindlich vorgeschrieben.

Zur weiterführenden, kostenfreien Recherche und Informationsbeschaffung empfehlen wir den Studierenden der DIPLOMA Hochschule die Nutzung der Online-Bibliotheken SpringerLink, Wiso-Net u. a. Weitere Einzelheiten zu den Online-Bibliotheken sowie zum Login finden Sie auf der Lernplattform Online-Campus der DIPLOMA Hochschule.