

# **Inhaltsverzeichnis**

---

<b>Vorwort</b>		
<b>0</b>	<b>Systematischer Aufbau von Auslandsmärkten</b>	<b>1</b>
<b>1</b>	<b>Zielorientierte Auslandsmarktbearbeitung</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Innerbetriebliche Voraussetzungen</b>	<b>6</b>
2.1	Ist das persönliche Engagement des Managements gegeben?	6
2.2	Die notwendige Organisationsstruktur	7
2.3	Ist geeignetes Personal vorhanden?	7
2.4	Ist Ihre Produkt-/Leistungspalette exportfähig?	10
2.5	Finanzierung der Vorlaufkosten	12
<b>3</b>	<b>Auswahl von Exportmärkten</b>	<b>14</b>
3.1	Auswahlkriterien	15
3.1.1	Informationsquellen	16
3.1.2	Auslandsmessen als Informationsquellen	19
3.2	Gesetzliche Vorschriften	21
3.2.1	Ausfuhrvorschriften der Bundesrepublik Deutschland	21
3.2.2	Einfuhrvorschriften anderer Länder	22
3.3	Absatzpotential	22
3.3.1	Normen und Standards	23
3.3.2	Sonstige Bewertungskriterien	24
3.4	Informationsauswertung	26
<b>4</b>	<b>Vertriebswege im Ausland</b>	<b>29</b>
4.1	Indirekter Export — die einfachste Art zu exportieren!	30
4.2	Direkter Export — die übliche Art zu exportieren	31

4.3	Joint Venture — eine beliebte Variante in Entwicklungs- und Staatshandelsländern	32
4.4	Lizenz-Vergabe — nicht Produkte, sondern Know How exportieren!	33
4.5	Vertriebsniederlassung im Ausland	34
<b>5</b>	<b>Händler und Handelsvertreter im Ausland</b>	<b>35</b>
5.1	Unterscheidungsmerkmale	35
5.2	Einsatzbereiche	36
5.3	Vorteile/Nachteile	36
5.4	Übliche Bezeichnung im Ausland	37
<b>6</b>	<b>Auswahl ausländischer Vertriebspartner</b>	<b>39</b>
6.1	Definition des Anforderungsprofils	39
6.2	Beobachtung der Konkurrenz	40
6.3	Wer hilft bei der Vertretersuche?	40
6.4	Kriterien für die richtige Auswahl	43
6.5	Besonderheiten in der Zusammenarbeit mit ausländischen Vertriebspartnern	45
<b>7</b>	<b>Verträge mit ausländischen Vertriebspartnern</b>	<b>48</b>
7.1	Allgemeine Grundlagen — die Sie beachten sollten	48
7.2	Der Vertrag mit Auslandsvertretern	52
7.3	Der Vertrag mit Händlern im Ausland	54
<b>8</b>	<b>Angebotsabgabe und Kaufvertrag</b>	<b>57</b>
8.1	Angebotsabgabe	57
8.1.1	Aufgabe des Angebots	57
8.1.2	Angebotsarten	58
8.1.3	Angebotsgliederung	58
8.2	Lieferkonditionen	60
8.2.1	INCOTERMS	60
8.2.2	Standard-Vertragswerke	62
8.2.3	ECE-Lieferbedingungen	62
8.3	Zahlungskonditionen	63

8.3.1	Gegen Vorauskasse und Nachnahme	63
8.3.2	Akkreditiv und Inkasso	64
8.3.3	Offene Rechnung	64
8.4	Sonstige Vereinbarungen	65
8.4.1	Anwendbares Recht und Gerichtsstand	65
8.4.2	Eigentumsvorbehalt	65
8.4.3	Ursprungsland	65
<b>9</b>	<b>Auslandsmessen als Marketinginstrument</b>	<b>66</b>
9.1	Auswahl des richtigen Messeplatzes	67
9.2	Auswahl der richtigen Fachmesse	67
9.3	Information möglicher Abnehmer	68
<b>10</b>	<b>Die Kalkulation von Auslandspreisen</b>	<b>69</b>
10.1	Die Preisbildung im Außenhandel	69
10.2	Methoden der Außenhandelskalkulation	71
10.3	Besondere Kosten im Außenhandel	72
<b>11</b>	<b>Auftragsabwicklung</b>	<b>73</b>
11.1	Gesetzliche Vorschriften	73
11.1.1	AWG/AWV	74
11.1.2	Zollrecht	76
11.2	Der Weg des Exportauftrags durch den Betrieb	80
11.2.1	Export/Verkaufsabteilung	80
11.2.2	Versandabteilung	83
11.2.3	Buchhaltung	85
<b>12</b>	<b>Zahlungsabwicklung und Zahlungssicherung im Außenhandel</b>	<b>87</b>
12.1	Offenes Zahlungsziel	88
12.2	Zahlung gegen einfache Rechnung	89
12.2.1	Arten des Banktransfers	89
12.2.2	Wie können Exportzahlungen beschleunigt werden?	91
12.3	Dokumenteninkasso	95
12.3.1	Ablauf, Vorteile, Risiken	95

12.3.2	Typische Anwendungen des Dokumenteninkassos	97
12.4	Dokumentenakkreditiv	98
12.4.1	Akkreditivarten	98
12.4.2	Ablauf	99
12.5	Welche Zahlungsbedingungen und Zahlungsarten kommen ländermäßig häufig vor?	107
<b>13.</b>	<b>Exportfinanzierung</b>	<b>111</b>
13.1	Kurzfristiger Exportverkehr	112
13.2	Mittel- und langfristige Exportkredite	117
13.3	Kreditversicherung	120
13.4	Bankgarantie	121
13.5	Gewinnerhöhung durch Reduzierung von Bankkosten	122
<b>14</b>	<b>Absicherung von Devisenkursrisiken</b>	<b>129</b>
14.1	Das klassische Instrument ist das Devisentermingeschäft	129
14.2	Das Swageschäft	130
14.3	Die Devisenoption	131
14.4	Kurssicherung in bestimmten Situationen	133
14.5	Besonderheiten beim Devisen-Kassageschäft	134
<b>15</b>	<b>Außenhandelsförderungsprogramme</b>	<b>135</b>
15.1	Allgemeine Finanzierungshilfen	135
15.2	Förderung der Unternehmensberatungen	136
Anlage A: Länder, die Einfuhrlizenzen bzw. Einfuhrgenehmigungen vorschreiben		139
Anlage B: Checkliste zur Messeauswahl		141
Anlage C: Ricevuta Bancaria		142
<b>Sachregister</b>		<b>143</b>
<b>Autorenverzeichnis</b>		<b>144</b>