



Kapitel 4

Internationale Geschäftsbeziehungen

Multiple-Choice-Aufgaben mit Lösungen · 50 Aufgaben

Geprüfte Industriefachwirte (IHK) · Rahmenplan 7.4 Internationale Geschäftsbeziehungen und Geschäftsentwicklung, interkulturelle Kommunikation ableiten

fachwirt24.de

So arbeitest du: Jede Aufgabe hat genau **eine** richtige Antwort. Kreuze sie an, ohne vorher ins Buch zu schauen. Die Lösungen mit kurzer Erklärung findest du ab Seite „**Lösungen**“ am Ende. Alles, was du falsch hattest, wiederholst du im Arbeits- und Übungsbuch, Kapitel 4, Seite 121 bis 140, mit Lern- und Übungsteil ab Seite 131. Die Aufgaben folgen der Gliederung des Buchs.

4.1 Grundlagen des Außenhandels

1 Was versteht man unter Globalisierung?

- A ☐ die zunehmende weltweite Verflechtung von Märkten, Unternehmen und Gesellschaften
- B ☐ die Einführung einer Weltwährung
- C ☐ den Rückzug von Unternehmen auf den Heimatmarkt
- D ☐ die Abschaffung aller Zölle durch die EU

2 Welches Motiv für ein Auslandsengagement ist ein Absatzmotiv?

- A ☐ niedrigere Lohnkosten im Ausland
- B ☐ Zugang zu Rohstoffen
- C ☐ Fördermittel im Zielland
- D ☐ Wachstum trotz gesättigtem Inlandsmarkt

3 Was ist ein nicht tarifäres Handelshemmnis?

- A ☐ eine eigene technische Prüfnorm im Zielland
- B ☐ ein Ausfuhrzoll
- C ☐ ein Freihandelsabkommen
- D ☐ ein Einfuhrzoll von 5 %

4 Warum gelten nicht tarifäre Hemmnisse oft als wirksamer als Zölle?

- A ☐ Sie gelten nur innerhalb der EU.
- B ☐ Sie sind schwer zu erkennen und kaum zu kalkulieren.
- C ☐ Sie sind von der WTO vorgeschrieben.
- D ☐ Sie sind immer höher als Zölle.

5 Was besagt der WTO-Grundsatz der Meistbegünstigung?

- A** ☐ Das größte Mitglied erhält die günstigsten Zölle.
- B** ☐ Jedes Land darf einen Lieblingspartner wählen.
- C** ☐ Ein Handelsvorteil, den ein Mitglied einem Land gewährt, gilt für alle Mitglieder.
- D** ☐ Entwicklungsländer zahlen keine Zölle.

6 Welches Abkommen der WTO betrifft das geistige Eigentum?

- A** ☐ GATT
- B** ☐ CETA
- C** ☐ GATS
- D** ☐ TRIPS

7 Was unterscheidet eine Zollunion von einer Freihandelszone?

- A** ☐ Die Zollunion hat zusätzlich einen gemeinsamen Außenzoll gegenüber Drittländern.
- B** ☐ Es gibt keinen Unterschied.
- C** ☐ In der Zollunion gibt es Zölle zwischen den Mitgliedern.
- D** ☐ Die Freihandelszone hat eine gemeinsame Währung.

8 Welche vier Grundfreiheiten garantiert der EU-Binnenmarkt?

- A** ☐ freie Wahl von Währung, Sprache, Recht und Gericht
- B** ☐ freier Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen sowie Kapital und Zahlungen
- C** ☐ Steuer-, Zoll-, Preis- und Vertragsfreiheit
- D** ☐ Presse-, Meinungs-, Religions- und Versammlungsfreiheit

9 Nordwest liefert Geräte an einen gewerblichen Händler in Polen. Was gilt?

- A** ☐ Nordwest muss deutsche Umsatzsteuer berechnen.
- B** ☐ Es ist eine Ausfuhranmeldung über ATLAS nötig.
- C** ☐ Es fällt Einfuhrzoll in Polen an.
- D** ☐ Kein Zoll; die Lieferung ist umsatzsteuerfrei, wenn der Abnehmer eine gültige USt-IdNr. verwendet und die Beförderung nachgewiesen ist.

10 Womit wird eine steuerfreie Ausfuhrlieferung in ein Drittland nachgewiesen?

- A** ☐ mit der Gelangensbestätigung
- B** ☐ mit dem Ausgangsvermerk des Zolls
- C** ☐ mit der Zusammenfassenden Meldung
- D** ☐ mit der Intrastat-Meldung

11 Wovon hängt ab, ob der Kunde im Drittland einen Präferenzzoll erhält?

- A** ☐ von der Zahlungsbedingung
- B** ☐ von der Höhe des Rechnungsbetrags
- C** ☐ vom nachgewiesenen Warenursprung bei einem bestehenden Präferenzabkommen
- D** ☐ vom Gewicht der Ware

12 Was sind Dual-Use-Güter?

- A** ☐ Güter, die in zwei Ländern produziert werden
- B** ☐ Güter, die doppelt verzollt werden
- C** ☐ Güter mit zwei Marken
- D** ☐ Güter, die zivil und militärisch genutzt werden können und der Exportkontrolle unterliegen

4.2 Formen des Markteintritts

13 Wie verändern sich Kapitaleinsatz, Risiko und Kontrolle vom Export zur Tochtergesellschaft?

- A** ☐ Alle drei sinken.
- B** ☐ Nur das Risiko steigt.
- C** ☐ Alle drei steigen.
- D** ☐ Kapital und Risiko sinken, Kontrolle steigt.

14 Was kennzeichnet den indirekten Export?

- A** ☐ Der Hersteller vergibt eine Lizenz.
- B** ☐ Der Hersteller liefert selbst an Kunden im Ausland.
- C** ☐ Der Hersteller gründet eine Tochtergesellschaft im Ausland.
- D** ☐ Der Hersteller verkauft an einen inländischen Vermittler, der die Ware im eigenen Namen exportiert.

15 Welcher Vorteil gehört zum direkten Export im Vergleich zum indirekten?

- A** ☐ keine Ausfuhrformalitäten
- B** ☐ geringerer Aufwand
- C** ☐ direkter Marktkontakt und höhere Margen
- D** ☐ kein Risiko

16 Was ist ein Importeur?

- A** ☐ ein Vermittler im fremden Namen gegen Provision
- B** ☐ ein Händler, der im eigenen Namen und auf eigene Rechnung kauft und das Absatzrisiko trägt
- C** ☐ eine Bank, die Akkreditive eröffnet
- D** ☐ eine Behörde, die Zölle erhebt

17 Was unterscheidet eine Tochtergesellschaft von einer Niederlassung?

- A** ☐ Beide sind rechtlich unselbstständig.
- B** ☐ Die Tochtergesellschaft ist rechtlich selbstständig, die Niederlassung nicht.
- C** ☐ Die Tochtergesellschaft gehört immer einem fremden Unternehmen.
- D** ☐ Die Niederlassung ist rechtlich selbstständig, die Tochter nicht.

18 Brasilien erhebt hohe Einfuhrzölle und verlangt eine eigene Zertifizierung. Welche Eintrittsform liegt für Northwest nahe?

- A** ☐ ein Joint Venture mit einem brasilianischen Hersteller mit Fertigung vor Ort
- B** ☐ direkter Export aus Deutschland
- C** ☐ indirekter Export über ein Exporthandelshaus
- D** ☐ ausschließlich Verkauf über den eigenen deutschen Onlineshop

19 Mit welchem Verfahren werden mögliche Auslandsmärkte häufig verglichen?

- A** ☐ ABC-Analyse
- B** ☐ Kundendeckungsbeitragsrechnung
- C** ☐ Recall-Test
- D** ☐ Nutzwertanalyse oder Länderrisikoanalyse

4.3 Lieferbedingungen und Zahlungssicherung

20 Was regeln die Incoterms nicht?

- A** ☐ die Pflichten bei Ausfuhr- und Einfuhrabfertigung
- B** ☐ den Eigentumsübergang und die Zahlung
- C** ☐ den Kostenübergang
- D** ☐ den Gefahrübergang

21 Bei welcher Klausel hat der Verkäufer die geringsten Pflichten?

- A** ☐ EXW
- B** ☐ DAP
- C** ☐ FCA
- D** ☐ DDP

22 Bei welcher Klausel trägt der Verkäufer auch den Einfuhrzoll?

- A** ☐ DAP
- B** ☐ CIP
- C** ☐ DDP
- D** ☐ FOB

23 Was ist das Besondere an den C-Klauseln?

- A** ☐ Gefahr und Kosten gehen erst beim Käufer über.
- B** ☐ Der Käufer zahlt den Haupttransport.
- C** ☐ Sie gelten nur für Luftfracht.
- D** ☐ Der Verkäufer zahlt den Transport bis zum Bestimmungsort, die Gefahr geht aber schon früher auf den Käufer über.

24 Welche Klauseln sind nur für den See- und Binnenschifftransport vorgesehen?

- A** ☐ FAS, FOB, CFR, CIF
- B** ☐ alle Klauseln
- C** ☐ DAP, DPU, DDP
- D** ☐ EXW, FCA, CPT, CIP

25 Welche Versicherungsdeckung verlangt CIP?

- A** ☐ eine Versicherung durch den Käufer
- B** ☐ gar keine Versicherung
- C** ☐ eine hohe Deckung (Institute Cargo Clauses A)
- D** ☐ eine Mindestdeckung (Institute Cargo Clauses C)

26 Womit sichert sich ein Exporteur gegen das Währungsrisiko ab?

- A ☐ mit einer Schiedsgerichtsklausel
- B ☐ mit einer Hermesdeckung gegen Krieg
- C ☐ mit einer Transportversicherung
- D ☐ mit Fakturierung in Euro oder einem Devisentermingeschäft

27 Wogegen schützen staatliche Exportkreditgarantien (Hermesdeckungen) vor allem?

- A ☐ gegen politische und wirtschaftliche Risiken wie Zahlungsverbote, Embargo oder Zahlungsausfall
- B ☐ gegen Wechselkursgewinne
- C ☐ gegen Produkthaftung
- D ☐ gegen Transportschäden

28 Was prüft die Bank beim Dokumentenakkreditiv?

- A ☐ die Qualität der Ware
- B ☐ nur die Dokumente, ob sie den Akkreditivbedingungen entsprechen
- C ☐ die Einhaltung der Incoterms durch den Frachtführer
- D ☐ die Bonität des Exporteurs

29 Was leistet ein bestätigtes Akkreditiv zusätzlich?

- A ☐ Eine Bank im Land des Exporteurs gibt ein eigenes Zahlungsversprechen.
- B ☐ Die Ware wird von der Bank geprüft.
- C ☐ Der Exporteur erhält das Geld vor Versand ohne Dokumente.
- D ☐ Es schützt auch bei nicht akkreditivkonformen Dokumenten.

30 Welche Zahlungsbedingung ist für den Exporteur am sichersten?

- A ☐ Dokumenteninkasso gegen Akzept
- B ☐ Zahlungsziel 90 Tage
- C ☐ Vorauskasse
- D ☐ Zahlung gegen offene Rechnung

31 Was unterscheidet das Dokumenteninkasso vom Akkreditiv?

- A ☐ Beim Inkasso garantiert die Bank die Zahlung.
- B ☐ Das Inkasso ist teurer und sicherer.
- C ☐ Beim Inkasso garantiert die Bank nichts; es ist billiger, aber unsicherer.
- D ☐ Beim Inkasso werden keine Dokumente verwendet.

4.4 Kooperationen im internationalen Geschäft

32 Zwei Gerätehersteller arbeiten bei der Entwicklung zusammen. Welche Kooperationsrichtung ist das?

- A ☐ diagonal
- B ☐ horizontal
- C ☐ vertikal
- D ☐ lateral

33 Was erhält ein Lizenzgeber von seinem Lizenznehmer?

- A ☐ Lizenzgebühren, meist einmalig und laufend umsatzabhängig
- B ☐ einen Anteil am gemeinsamen Unternehmen
- C ☐ ein festes Gehalt
- D ☐ das Eigentum am Werk des Lizenznehmers

34 Welcher Nachteil ist typisch für die Lizenzvergabe?

- A ☐ geringe Kontrolle und das Risiko, dass der Lizenznehmer zum Wettbewerber wird
- B ☐ Zölle werden nicht umgangen
- C ☐ hoher Kapitaleinsatz
- D ☐ langsamer Marktzugang

35 Was kennzeichnet einen Franchisenehmer?

- A ☐ Er nutzt nur die Marke, aber kein Konzept.
- B ☐ Er ist rechtlich selbstständig, investiert selbst und zahlt Gebühren für ein komplettes Geschäftskonzept.
- C ☐ Er betreibt eine Filiale des Franchisegebers.
- D ☐ Er ist Angestellter des Franchisegebers.

36 Was ist ein Equity Joint Venture?

- A ☐ ein bloßer Kooperationsvertrag ohne gemeinsame Gesellschaft
- B ☐ ein gemeinsam gegründetes Unternehmen mit Kapitalbeteiligung der Partner
- C ☐ eine Tochtergesellschaft zu 100 %
- D ☐ eine Lizenz für mehrere Länder

37 Welcher Nachteil ist typisch für ein Joint Venture?

- A ☐ kein Zugang zu Marktkennntnis
- B ☐ keine Teilung des Risikos
- C ☐ hohe Zölle bei Fertigung vor Ort
- D ☐ Konflikte über Ziele und Führung sowie ein schwieriger Ausstieg

38 Was sollte ein Kooperationsvertrag mindestens regeln?

- A ☐ die Gehälter der Mitarbeitenden des Partners
- B ☐ ausschließlich die Werbebotschaft
- C ☐ Ziele, Beiträge, Führung, Gewinnverteilung, Know-how-Schutz, Laufzeit, Ausstieg und Gerichtsstand
- D ☐ nur den Preis der Produkte

39 Woran scheitern Kooperationen laut Buch häufig?

- A ☐ an zu geringer Kapitalausstattung des deutschen Partners
- B ☐ an den Incoterms
- C ☐ fast immer an den Zahlen
- D ☐ an Menschen: unterschiedlichen Zielen, Misstrauen und kulturellen Missverständnissen

4.5 Interkulturelle Kommunikation

40 Was zeigt das Eisbergmodell der Kultur?

- A ☐ Kulturen schmelzen durch die Globalisierung.
- B ☐ Nur wenige Elemente wie Sprache und Kleidung sind sichtbar; Werte und Normen unter der Oberfläche bestimmen das Verhalten stärker.
- C ☐ Kultur betrifft nur das Essen.
- D ☐ Alle kulturellen Elemente sind sichtbar.

41 Was beschreibt die Machtdistanz nach Hofstede?

- A ☐ die Bereitschaft, Risiken einzugehen
- B ☐ die Entfernung zwischen zwei Ländern
- C ☐ das Ausmaß, in dem weniger Mächtige eine ungleiche Verteilung der Macht akzeptieren
- D ☐ die Bedeutung der Freizeit

42 In einer Kultur sind Regeln, Pläne und Verträge sehr wichtig, Unklarheit wird als Bedrohung empfunden. Welche Dimension ist hoch ausgeprägt?

- A ☐ Feminität
- B ☐ Unsicherheitsvermeidung
- C ☐ Individualismus
- D ☐ Genuss

43 Was gilt für Verhandlungen in kollektivistischen Kulturen?

- A ☐ Beziehung und Vertrauen kommen vor dem Geschäft.
- B ☐ Verträge werden sofort und wörtlich unterschrieben.
- C ☐ Der Einzelne entscheidet immer allein.
- D ☐ Smalltalk ist unerwünscht.

44 Wie sind nationale Kulturwerte nach Hofstede richtig zu nutzen?

- A ☐ nur für Werbung, nicht für Verhandlungen
- B ☐ als sichere Vorhersage für jede einzelne Person
- C ☐ als Orientierung; das Gegenüber beobachten und sich anpassen
- D ☐ gar nicht, weil sie veraltet sind

45 Was kennzeichnet High-Context-Kulturen nach Hall?

- A ☐ strikte Pünktlichkeit
- B ☐ Verträge werden wörtlich genommen
- C ☐ direkte, explizite Kommunikation
- D ☐ vieles wird indirekt über Beziehung und Situation vermittelt

46 Was bedeutet eine polychrone Zeitauffassung?

- A ☐ mehreres gleichzeitig, Termine sind flexibel
- B ☐ Termine werden nur schriftlich vereinbart
- C ☐ Zeit spielt keine Rolle
- D ☐ eins nach dem anderen, strikte Pünktlichkeit

47 Was kennzeichnet Universalismus nach Trompenaars?

- A** ☐ Beziehungen gehen vor Regeln.
- B** ☐ Gefühle werden offen gezeigt.
- C** ☐ Regeln und Verträge gelten für alle gleich, ein Vertrag wird wörtlich genommen.
- D** ☐ Status entsteht durch Herkunft.

48 Ein Geschäftspartner bittet nach einer starken Abwertung um einen Preisnachlass, obwohl ein Festpreis vereinbart ist – „wir sind doch Partner“. Welche Haltung steht dahinter?

- A** ☐ Universalismus
- B** ☐ Maskulinität
- C** ☐ Low-Context-Kommunikation
- D** ☐ Partikularismus

49 Was bedeutet „glokal“ im internationalen Marketing?

- A** ☐ nur in Nachbarländer exportieren
- B** ☐ alle Länder mit identischem Marketing bearbeiten
- C** ☐ global denken, lokal handeln: einheitliche Marke, aber Anpassung an Kultur, Kaufkraft und Gesetze
- D** ☐ nur lokal produzieren

50 Was empfiehlt das Buch für Verhandlungen in China?

- A** ☐ auf Visitenkarten verzichten
- B** ☐ Hierarchie und Gesichtswahren respektieren, mehrere Verhandlungsrunden einplanen
- C** ☐ den Vertrag wichtiger nehmen als das Vertrauen
- D** ☐ Kritik offen in der Runde äußern, um schnell voranzukommen

Lösungen · Kapitel 4

Lösungsschlüssel auf einen Blick, danach jede Aufgabe mit richtiger Antwort und Erklärung.

1 A	2 D	3 A	4 B	5 C	6 D	7 A	8 B	9 D	10 B
11 C	12 D	13 C	14 D	15 C	16 B	17 B	18 A	19 D	20 B
21 A	22 C	23 D	24 A	25 C	26 D	27 A	28 B	29 A	30 C
31 C	32 B	33 A	34 A	35 B	36 B	37 D	38 C	39 D	40 B
41 C	42 B	43 A	44 C	45 D	46 A	47 C	48 D	49 C	50 B

4.1 GRUNDLAGEN DES AUSSENHANDELS

- 1 A** die zunehmende weltweite Verflechtung von Märkten, Unternehmen und Gesellschaften – Treiber sind sinkende Transport- und Kommunikationskosten, Abbau von Handelshemmnissen und Digitalisierung.
- 2 D** Wachstum trotz gesättigtem Inlandsmarkt – Kosten- und Beschaffungsmotive sind Löhne, Rohstoffe, Fachkräfte und Fördermittel.
- 3 A** eine eigene technische Prüfnorm im Zielland – Nicht tarifär sind auch Kontingente, Importverbote, Zulassungen, Subventionen und Local-Content-Vorschriften.
- 4 B** Sie sind schwer zu erkennen und kaum zu kalkulieren. – Eine Prüfnorm kann teurer sein als ein Zoll von 5 %.
- 5 C** Ein Handelsvorteil, den ein Mitglied einem Land gewährt, gilt für alle Mitglieder. – Die WTO verwaltet GATT, GATS und TRIPS und schlichtet Handelsstreitigkeiten.
- 6 D** TRIPS – GATT: Warenhandel, GATS: Dienstleistungen. CETA ist ein Abkommen der EU mit Kanada.
- 7 A** Die Zollunion hat zusätzlich einen gemeinsamen Außenzoll gegenüber Drittländern. – In der Freihandelszone behält jedes Land eigene Außenzölle.
- 8 B** freier Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen sowie Kapital und Zahlungen – Lieferungen innerhalb der EU sind deshalb keine Exporte im zollrechtlichen Sinn.
- 9 D** Kein Zoll; die Lieferung ist umsatzsteuerfrei, wenn der Abnehmer eine gültige USt-IdNr. verwendet und die Beförderung nachgewiesen ist. – Der Abnehmer versteuert den innergemeinschaftlichen Erwerb in seinem Land.
- 10 B** mit dem Ausgangsvermerk des Zolls – Die Gelangensbestätigung gehört zur innergemeinschaftlichen Lieferung.
- 11 C** vom nachgewiesenen Warenursprung bei einem bestehenden Präferenzabkommen – Ohne Ursprungsnachweis zahlt der Kunde den vollen Zoll.
- 12 D** Güter, die zivil und militärisch genutzt werden können und der Exportkontrolle unterliegen – Der Exporteur prüft außerdem Embargos.

4.2 FORMEN DES MARKTEINTRITTS

- 13 C** Alle drei steigen. – Je stärker das Engagement, desto höher Kapitaleinsatz und Risiko, aber auch Kontrolle und Gewinnchancen.
- 14 D** Der Hersteller verkauft an einen inländischen Vermittler, der die Ware im eigenen Namen exportiert. – Wenig Aufwand, aber kein Kundenkontakt und kein Einfluss auf das Marketing.

- 15 C** **direkter Marktkontakt und höhere Margen** – Dafür hat der Hersteller mehr Aufwand und Risiko.
-
- 16 B** **ein Händler, der im eigenen Namen und auf eigene Rechnung kauft und das Absatzrisiko trägt** – Handelsvertreter vermitteln im fremden Namen, Kommissionäre handeln im eigenen Namen für fremde Rechnung.
-
- 17 B** **Die Tochtergesellschaft ist rechtlich selbstständig, die Niederlassung nicht.** – Eine Tochter entsteht durch Neugründung (Greenfield) oder Kauf (Akquisition).
-
- 18 A** **ein Joint Venture mit einem brasilianischen Hersteller mit Fertigung vor Ort** – Bei Fertigung vor Ort entfallen Einfuhrzölle; der Partner bringt Vertriebsnetz und Behördenkontakte mit.
-
- 19 D** **Nutzwertanalyse oder Länderrisikoanalyse** – Kriterien sind Marktgröße, Kaufkraft, Zölle, Stabilität, Rechtssicherheit, Infrastruktur und kulturelle Nähe.
-

4.3 LIEFERBEDINGUNGEN UND ZAHLUNGSSICHERUNG

- 20 B** **den Eigentumsübergang und die Zahlung** – Eigentum und Zahlung müssen im Kaufvertrag gesondert geregelt werden.
-
- 21 A** **EXW** – Ab Werk: Der Käufer holt ab. DDP ist das Gegenstück mit maximaler Pflicht des Verkäufers.
-
- 22 C** **DDP** – Geliefert verzollt: Kosten und Gefahr bis zum Bestimmungsort einschließlich Einfuhrabfertigung und Zoll.
-
- 23 D** **Der Verkäufer zahlt den Transport bis zum Bestimmungsort, die Gefahr geht aber schon früher auf den Käufer über.** – Bei CPT und CIP mit Übergabe an den ersten Frachtführer, bei CFR und CIF an Bord im Verschiffungshafen.
-
- 24 A** **FAS, FOB, CFR, CIF** – Für Container, die im Binnenland übergeben werden, passen FCA, CPT und CIP besser.
-
- 25 C** **eine hohe Deckung (Institute Cargo Clauses A)** – CIF verlangt dagegen nur die Mindestdeckung (ICC C).
-
- 26 D** **mit Fakturierung in Euro oder einem Devisentermingeschäft** – Weitere Möglichkeit: eine Devisenoption.
-
- 27 A** **gegen politische und wirtschaftliche Risiken wie Zahlungsverbote, Embargo oder Zahlungsausfall** – Ergänzend hilft eine Länderrisikoanalyse.
-
- 28 B** **nur die Dokumente, ob sie den Akkreditivbedingungen entsprechen** – Gezahlt wird, wenn die Dokumente akkreditivkonform sind.
-
- 29 A** **Eine Bank im Land des Exporteurs gibt ein eigenes Zahlungsversprechen.** – Das verringert Bonitäts-, politisches und Transferrisiko, ist aber kein Vollschutz.
-
- 30 C** **Vorauskasse** – Für den Importeur am günstigsten ist die offene Rechnung.
-
- 31 C** **Beim Inkasso garantiert die Bank nichts; es ist billiger, aber unsicherer.** – Dokumente gegen Zahlung (D/P) oder gegen Akzept eines Wechsels (D/A).
-

4.4 KOOPERATIONEN IM INTERNATIONALEN GESCHÄFT

- 32 B** **horizontal** – Vertikal wären vor- und nachgelagerte Stufen, diagonal verschiedene Branchen.
-
- 33 A** **Lizenzgebühren, meist einmalig und laufend umsatzabhängig** – Der Lizenznehmer darf dafür Patente, Marken, Designs oder Know-how nutzen.
-
- 34 A** **geringe Kontrolle und das Risiko, dass der Lizenznehmer zum Wettbewerber wird** – Hinzu kommen Know-how-Abfluss und begrenzte Erträge.
-
- 35 B** **Er ist rechtlich selbstständig, investiert selbst und zahlt Gebühren für ein komplettes Geschäftskonzept.** – Er trägt sein eigenes unternehmerisches Risiko.
-

- 36 B** ein gemeinsam gegründetes Unternehmen mit Kapitalbeteiligung der Partner – Das Contractual Joint Venture kommt dagegen ohne gemeinsame Gesellschaft aus.
-
- 37 D** Konflikte über Ziele und Führung sowie ein schwieriger Ausstieg – Dazu kommen Gewinnteilung, Know-how-Abfluss und kulturelle Unterschiede.
-
- 38 C** Ziele, Beiträge, Führung, Gewinnverteilung, Know-how-Schutz, Laufzeit, Ausstieg und Gerichtsstand – Ein klar geregelter Ausstieg verhindert spätere Konflikte.
-
- 39 D** an Menschen: unterschiedlichen Zielen, Misstrauen und kulturellen Missverständnissen – Deshalb gehören zur Partnerwahl immer auch die „weichen“ Faktoren.
-

4.5 INTERKULTURELLE KOMMUNIKATION

- 40 B** Nur wenige Elemente wie Sprache und Kleidung sind sichtbar; Werte und Normen unter der Oberfläche bestimmen das Verhalten stärker. – Unter der Oberfläche liegen Werte, Zeitverständnis und Einstellung zu Hierarchie und Regeln.
-
- 41 C** das Ausmaß, in dem weniger Mächtige eine ungleiche Verteilung der Macht akzeptieren – Bei hoher Machtdistanz trifft der Chef die Entscheidungen, Titel und Status zählen.
-
- 42 B** Unsicherheitsvermeidung – Der Rahmenplan spricht von Risikobereitschaft oder Risikominimierung.
-
- 43 A** Beziehung und Vertrauen kommen vor dem Geschäft. – Brasilien ist deutlich kollektivistischer als Deutschland.
-
- 44 C** als Orientierung; das Gegenüber beobachten und sich anpassen – Es sind statistische Durchschnitte; Region, Branche, Alter und Erfahrung prägen ebenso.
-
- 45 D** vieles wird indirekt über Beziehung und Situation vermittelt – Beispiele: Brasilien, China, Japan. Low-Context: Deutschland, USA.
-
- 46 A** mehrere gleichzeitig, Termine sind flexibel – Monochron heißt: eins nach dem anderen, Pünktlichkeit.
-
- 47 C** Regeln und Verträge gelten für alle gleich, ein Vertrag wird wörtlich genommen. – Typisch etwa für Deutschland, die Schweiz und die USA.
-
- 48 D** Partikularismus – Eine Lösung, die beide Sichten achtet: eine vertragliche Anpassungsklausel für starke Wechselkursänderungen.
-
- 49 C** global denken, lokal handeln: einheitliche Marke, aber Anpassung an Kultur, Kaufkraft und Gesetze – Global ist der Mittelweg zwischen Standardisierung und Differenzierung.
-
- 50 B** Hierarchie und Gesichtswahren respektieren, mehrere Verhandlungsrunden einplanen – Kritik nie öffentlich, Visitenkarte mit beiden Händen überreichen, Vertrauen ist wichtiger als der Vertrag.
-