

☆☆☆ · ÜB S. 106–107

- **Absatz:** Wachstum, PLZ verlängern
- **Kosten:** Löhne, Rohstoffe, Zölle umgehen
- **Risiko:** streuen, natürliches Hedging
- **Wettbewerb:** folgen, Know-how, Image

- GATT · GATS · TRIPS
- **Meistbegünstigung**
- Streitschlichtung

- **tarifär:** Zölle
- **nicht tarifär:** Kontingente, Normen, Local Content, Subventionen
- nicht tarifär oft wirksamer

- Freihandelszone (eigene Außenzölle)
- **Zollunion** (gemeinsamer Außenzoll)
- Binnenmarkt (4 Freiheiten) · Währungsunion
- EU-intern: **innergemeinschaftliche Lieferung**

Außenhandel, Markteintritt, Risiken	★★★★ 7x
Kooperationen: Lizenz, Franchising, JV	★★★★ 5x
Incoterms	★★★☆☆ 3x
Interkulturelle Kommunikation	★★☆☆☆ 2x

★★★ · ÜB S. 111–112

- rechtlich **selbstständige** Partner
- horizontal · vertikal · diagonal

- komplettes Konzept, Nehmer **selbstständig**
- + schnell, fremdes Kapital
- – Abhängigkeit, Image, Kontrolle

- Nutzung gegen Gebühr
- + wenig Kapital, Zölle umgangen
- – Kontrolle, **Know-how-Abfluss**, Wettbewerber

- **gemeinsame Gesellschaft** (Equity JV)
- + Partnerwissen, Risiko geteilt, keine Zölle
- - Konflikte, Gewinnteilung, Ausstieg

- Export → Lizenz → Franchising → JV
- → Niederlassung → Tochter
- **Kapital, Risiko, Kontrolle steigen**

- **HV:** fremder Name, Provision
- **Kommissionär:** eigener Name, fremde Rechnung
- **Importeur:** eigene Rechnung, Absatzrisiko

- **indirekt:** Exporthandelshaus, kein Kundenkontakt
- **direkt:** eigene Abteilung, HV, Importeur
- höhere Margen, mehr Aufwand

- Niederlassung unselbstständig · Tochter selbstständig
- Greenfield oder Akquisition
- Nutzwert-/Länderrisikoanalyse

★★★ · ÜB S. 109–110

- **Kosten · Gefahr · Pflichten**
- nicht Eigentum, nicht Zahlung
- „FCA Bremen Incoterms 2020“

- CPT/CIP: Kosten bis Ziel
- **Gefahr ab erstem Frachtführer**
- CIP Deckung A · CIF Deckung C

- **EXW** minimal · **DDP** maximal
- F: Haupttransport nicht bezahlt
- C: bezahlt · D: Ankunft

- FAS · FOB · CFR · CIF
- Container: besser FCA, CPT, CIP
- DPU entladen · DDP verzollt

- Eintrittsform immer mit **Fallargumenten**: Zölle, Kapital, Risiko, Kontrolle, Partner
- Handelsvertreter und Kommissionär kennen Sie aus **Kapitel 2.3**
- Incoterms bestimmen den **Preis**: Fracht und Versicherung einkalkulieren
- Kooperationsvertrag: Marken- und Patentschutz aus **Kapitel 5**
- Kultur beeinflusst Verhandlung, Werbung und Produkt

★★★★ · ÜB S. 112

- Ziele → Profil → Suche
- Bewertung → Vertrag → Steuerung
- Suche: Messen, **AHK**, Verbände

- Ziele, Einlagen, Führung
- Gewinnverteilung, Know-how-Schutz
- Laufzeit, **Ausstieg**, Schiedsgericht

☆☆☆ · ÜB S. 110–111

- Zahlung: **Akkreditiv**, Versicherung, Factoring
- Währung: Euro, **Devisentermingeschäft**
- Politik: **Hermesdeckung**
- Recht: Rechtswahl, Schiedsgericht, CISG

- Bank zahlt gegen **konforme Dokumente**
- prüft **nur Dokumente**, nicht Ware
- Akkreditivbank, avisierende Bank

- Vorauskasse (sicherster Exporteur)
- Akkreditiv · Dokumenteninkasso
- offene Rechnung (günstigster Importeur)

- bestätigt: eigenes Zahlungsversprechen
- kein Vollschutz
- Inkasso D/P, D/A: Bank garantiert nichts

- Incoterms regeln Eigentum oder Zahlung
- Bei CPT trägt Verkäufer die Transportgefahr
- Bank prüft beim Akkreditiv die Ware
- Franchisenehmer als Angestellte
- Formen nur aufzählen ohne Entscheidung

★ ★ ★ · ÜB S. 112–114

- sichtbar: Sprache, Kleidung, Essen
- unsichtbar: **Werte**, Zeit, Hierarchie
- Unsichtbares prägt stärker

- **Low vs. High Context**
- monochron vs. polychron
- Universalismus vs. Partikularismus

- Machtdistanz · Individualismus
- Maskulinität · **Unsicherheitsvermeidung**
- Langfrist · Genuss: nur **Durchschnitte**

- BR: Beziehung zuerst, Entscheider einbinden
- CN: **Gesichtswahren**, Guanxi, mehrere Runden
- Marketing **global**