

Praxis der Außenwirtschaft

Schriftenreihe der Fachhochschule der Wirtschaft

Bergisch Gladbach

Band 5

Herausgeber:

Prof. Dr. Klaus Eckrich

Prof. Dr. Winfried Fuest

Prof. Dr. Hubert Schäfer

Schriftenreihe der Fachhochschule der Wirtschaft
Bergisch Gladbach

Band 5

**Klaus Eckrich, Winfried Fuest,
Hubert Schäfer (Hrsg.)**

Praxis der Außenwirtschaft

Shaker Verlag
Aachen 2005

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Copyright Shaker Verlag 2005

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen Nachdruckes, der auszugsweisen oder vollständigen Wiedergabe, der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und der Übersetzung, vorbehalten.

Printed in Germany.

ISBN 3-8322-3946-4

ISSN 1618-3665

Shaker Verlag GmbH • Postfach 101818 • 52018 Aachen

Telefon: 02407 / 95 96 - 0 • Telefax: 02407 / 95 96 - 9

Internet: www.shaker.de • eMail: info@shaker.de

Schriftenreihe der Fachhochschule der Wirtschaft
Bergisch Gladbach

Band 5

Winfried Fuest
Alexander Grischa Olten
Klaus Eckrich
Hugo van Bremen
Hubert Schäfer

Praxis der Außenwirtschaft

Shaker Verlag
Aachen 2005

Praxis der Außenwirtschaft

Vorwort	6
1. Folgen und Auswirkungen der EU-Osterweiterung	8
1.1. Problemstellung: Europa nach der jüngsten EU-Erweiterung	8
1.2. Diskussion der Chancen und Risikofaktoren der EU-Erweiterung	11
1.3. Spezifische Merkmale der fünften Erweiterung	15
1.3.1. Grenzüberschreitender Handel	18
1.3.2. Entwicklung der Direktinvestitionen	20
1.3.3. Unternehmensteuergfälle	22
1.3.4. Risiken der Osterweiterung	27
1.4. Risiko: Agrarsektor	27
1.4.1. Risiko Arbeitskräfte-Migration: Segen oder Fluch?	30
1.5. Fazit:	40
2. Deutschland ist Weltmeister	42
2.1. Exportweltmeister	44
2.2. „Made in Germany“	47
2.3. Deutschlands Handelspartner	49
2.4. Direktinvestitionen	51
2.5. Füllhörner	55
2.6. „Basarökonomie“	56
2.7. Profitiert Deutschland von der Globalisierung?	62
2.8. Fazit	67
3. Bedeutung der interkulturellen Kommunikation in globalen Märkten	69

3.1. ‚Interkulturelles‘ im Tagesgeschäft: Schnappschüsse aus Unternehmen und Politik.....	69
3.2. Phänomene in der interkulturellen Kommunikation.....	74
3.2.1. Misserfolgsfaktor 1: Kulturelle Ignoranz.....	74
3.3. Schlussfolgerungen für Unternehmen	85
3.4. Ausblick: Diversity als Zukunftskonzept im globalen Geschäft.....	88
4. Risiken und Sicherheiten im Auslandsgeschäft	92
4.1. Risiken.....	93
4.1.1. Wirtschaftliche Risiken.....	93
4.1.2. Politische Risiken (Länderrisiken)	94
4.2. Die Risiken im einzelnen und Möglichkeiten sich dagegen abzusichern	95
4.2.1. Bonitäts-/Zahlungsrisiko und deren Minimierung	95
4.2.2. Risikominimierende Produkte für wirtschaftliche und politische Risiken in der kurzfristigen Außenhandelsfinanzierung.....	97
4.2.2.1. Vorauszahlungen	98
4.2.2.2. Garantien im Auslandsgeschäft	99
4.2.2.3. Dokumenten-Akkreditiv	99
4.2.2.4. Dokumenten-Inkasso	101
4.2.2.5. Forfaitierung	102
4.2.3. Risikominimierende Produkte für wirtschaftliche und politische Risiken in der mittel- bis langfristige Außenhandelsfinanzierung...	103
4.2.3.1. Lieferantenkredit.....	103
4.2.3.2. Bestellerkredit	104
4.2.4. Spezialinstitutionen im Außenhandel und deren Möglichkeiten gesicherte Finanzierungen darzustellen.....	105
4.2.4.1. KA-Bank	106

4.2.4.2. Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW	107
4.2.4.3. Hermes Deckung – jetzt Euler Hermes	109
4.2.5. Risiken aus Rechtsansprüchen und deren Minimierung	113
4.2.6. Transportrisiken und deren Vermeidung	115
4.2.7. Währungs- oder Kursrisiken und deren Vermeidung	117
4.2.8. Absatzrisiken und deren Vermeidung	117
4.2.9. Preisrisiken und deren Vermeidung	118
4.2.10. Abwicklungsrisiken und deren Vermeidung.....	118
4.3. Fazit	118
5. Claimmanagement	121
5.1. Merkmale des Anlagenbaus.....	121
5.2. Ausschreibung.....	125
5.3. Einflüsse auf den Angebotspreis	127
5.4. Grundlagen des Claimmanagements	131
5.5. Angebotsbearbeitung	132
5.6. Projektabwicklung	137
5.7. Fazit	145