



Präsentation
np89a3

„Es geht nicht darum, Grenzen
zu verschieben, sondern ihnen
den trennenden Charakter für die
Menschen zu nehmen“

Richard von Weizsäcker

Der Blick über den Tellerrand

1 Außenhandel - Definition

Außenhandel umfasst den grenzüberschreitenden Transfer von Sachgütern und Dienstleistungen. Zu den Grundformen zählen der Export und der Import.

Unter **Export** versteht man die Bereitstellung von wirtschaftlichen Leistungen an das Ausland, unter **Import** wirtschaftliche Leistungen aus dem Ausland für das Inland.

- Zielgruppe im Ausland
- Rohstoffe
- Marktsituation
- Risikostreuung
- Kosteneffizientes Produzieren
- Internationale Produktionskette
- EU Binnenmarkt

Internationale Produktionsketten



2 Internationale Kaufverträge verhandeln

Sachliche und persönliche Voraussetzungen prüfen:

- Ist das Gut für den Zielmarkt geeignet?
- Darf das Produkt/die Dienstleistung am Zielmarkt angeboten werden?
- Sind bestimmte Standards einzuhalten?
- Wie sind die Kundenerwartungen für das Produkt?
- In welcher Sprache und Art kann mit den Kunden kommuniziert werden? (Z. B. Gebrauchsanweisungen)
- Werden etwaige interkulturelle Unterschiede berücksichtigt?

Internationale Vertragsverhandlung:

- Zahlungsbedingung regeln
- Zahlungsfähigkeit (Bonität) prüfen
- Risiko des Zahlungsausfalls reduzieren
- Währung angegeben
- Lieferbedingungen regeln INCOTERMS
- Lieferzeitpunkt definieren
- Eigentumsvorbehalt-Klausel formulieren

(Vorsicht: In vielen Ländern gilt der in Österreich übliche Eigentumsvorbehalt nicht.)

- Gewährleistungshaftung prüfen
- Recht für den Kaufvertrag vereinbaren

3 Zahlungsbedingungen abklären

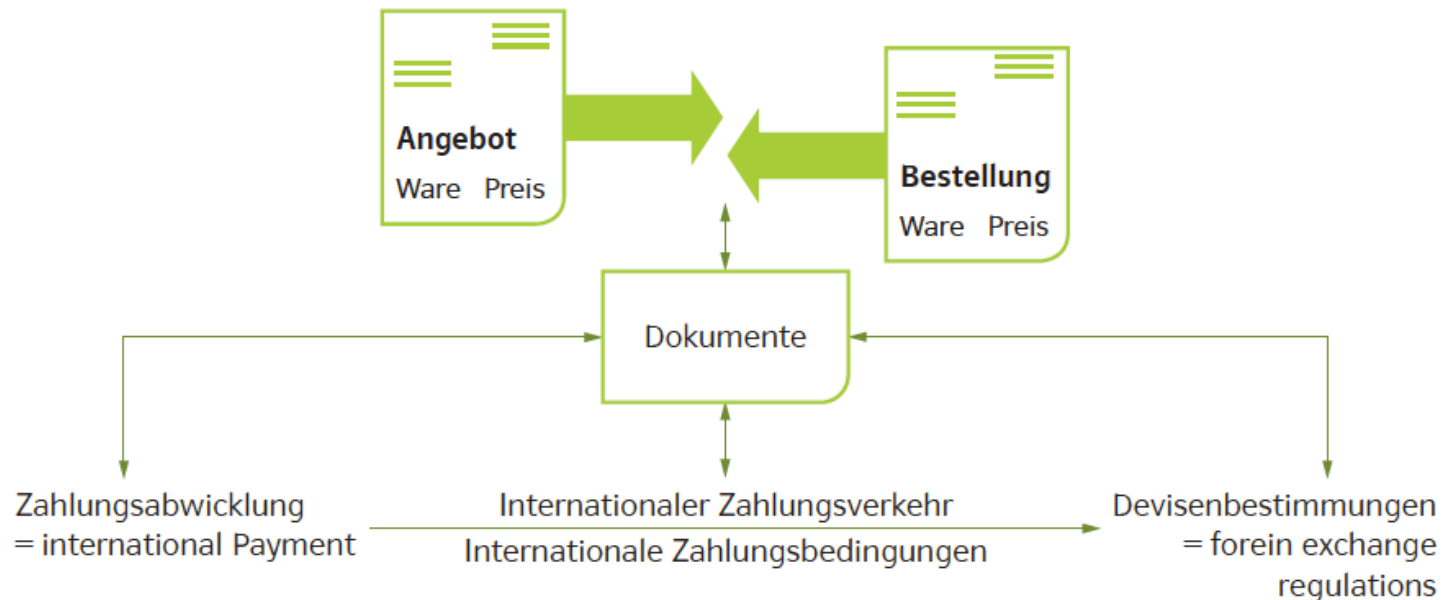
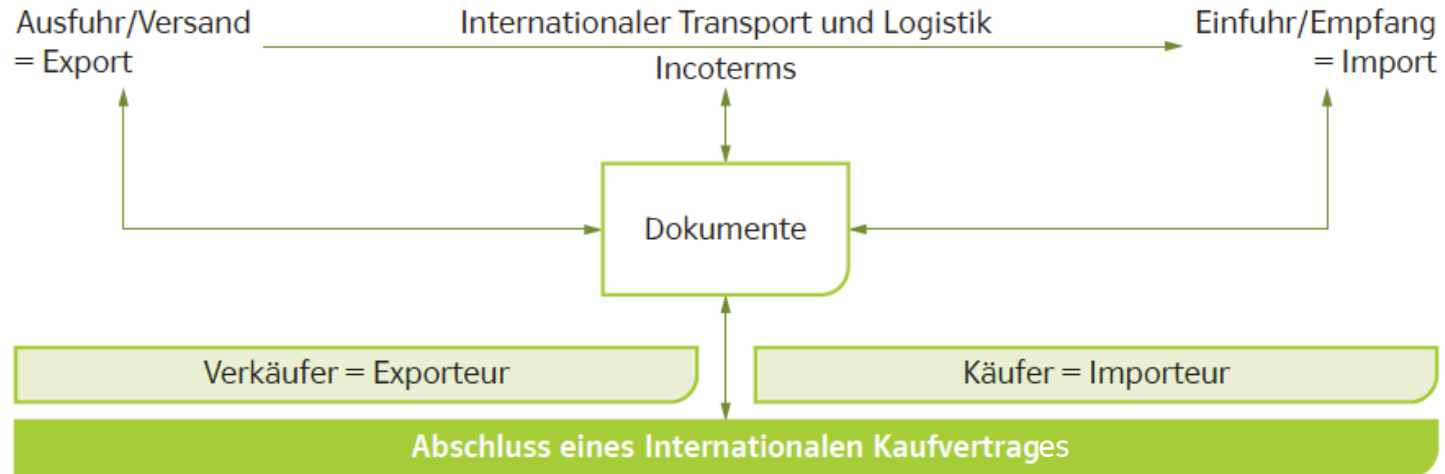
- Wie wird gezahlt?
- Wann wird gezahlt?
- Durch welche Zahlungsbedingungen kann das Risiko des Zahlungsverzuges reduziert werden?

Zahlungsbedingungen unterscheiden

- Vorauszahlung bzw. Cash Before Delivery
- Anzahlung bzw. Down Payment
- Zahlung bei Lieferung bzw. Cash on Delivery
- Einfache Rechnung bzw. Clean Payment

Zwei „Zug-um-Zug“-Zahlungsbedingungen – mit Dokumenten – werden unterschieden:

- Dokumente gegen Zahlung bzw. Documents Against Payment (d/p)
- Dokumenten-Akkreditiv bzw. Letter of Credit (L/C)



4 Lieferbedingungen abklären

- Wer zahlt die Transportkosten?
 - Wer trägt das Risiko?
- ➔ Lieferklauseln vereinbaren

Internationale Lieferklauseln = INCOTERMS

Im Bereich der internationalen Geschäftstätigkeit werden sogenannte INCOTERMS eingesetzt.

Dabei handelt es sich um weltweit anerkannte und standardisierte Regeln über die Verteilung der Pflichten, der Kosten und des Risikos im internationalen Warenverkehr.

In INCOTERMS wird festgelegt, welcher Vertragspartner wofür verantwortlich ist und wer welche Kosten zu tragen hat.

	Kosten und Risiko des Transports gehen an einem Ort vom Verkäufer auf den Käufer über (Einpunktklauseln)		Kosten und Risiko des Transports gehen an verschiedenen Orten vom Verkäufer auf den Käufer über (Zweipunktklauseln)
Inland 	Ab ... (z.B. Ab Werk) Käufer zahlt den Transport (oder holt sich die Ware selber ab) und trägt das Risiko (oder schließt eine Transportversicherung ab)	Frei ... (z.B. Frei Haus) Verkäufer zahlt den Transport (oder bringt die Ware zum Käufer) und trägt das Risiko (oder schließt eine Transportversicherung ab)	Frachtfrei ... (z.B. Frachtfrei Bahnhof Salzburg) Verkäufer zahlt den Transport bis zum vereinbarten Ort (z.B. Bahnhof Salzburg). Käufer trägt das Risiko, sobald der Verkäufer die Ware dem 1. Transportunternehmen übergeben hat (z.B. an die ÖBB)
international 	Abholklauseln Beginnen immer mit dem Buchstaben E z.B. Ex Works (EXW)	Klauseln, bei denen den Haupttransport der Käufer bezahlt Beginnen immer mit dem Buchstaben F z.B. Free Carrier (FCA) Ankunftsklauseln Beginnen immer mit dem Buchstaben D z.B. Delivered at Place	Klauseln, bei denen den Haupttransport der Verkäufer bezahlt Beginnen immer mit dem Buchstaben C z.B. Cost an Freight (CFR)