
Vorwort

Warum wird dieses Kompaktbuch geschrieben? Sicher nicht, um den vielen kompetenten und oft sehr umfangreichen Veröffentlichungen über Außenhandel – warum Außenhandel, Theorie des Außenhandels, Außenhandelstechniken etc. – noch eine weitere hinzuzufügen. Es wäre auch überflüssig, die vielen existierenden akademisch-theoretischen oder mehr praxisorientierten Abhandlungen zu vermehren.

Nein, der Grund liegt darin, dass mich viele Studenten und Dozenten nach arrangierten Gastvorlesungen im In- und Ausland angesprochen und mir vorgeschlagen haben, den Inhalt meiner Vorträge und die geschilderten überaus praxisorientierten Themen zusammenzufassen und zu veröffentlichen. Ich beabsichtige *nicht*, angesprochene Vorgehensweisen und Sachgebiete in allen Einzelheiten und allen möglichen Variationen zu beschreiben oder außenhandelstechnische Abläufe und historische Hintergründe detailliert zu schildern.

Dieses Buch ist vor allem für Neueinsteiger und außenhandelsinteressierte Studenten gedacht, die **sofort praktisch verwertbares Basiswissen** erwerben möchten. Besonders denke ich dabei an Mitarbeiter und Importsachbearbeiter von Start-ups und speziell von Klein- und Mittelunternehmen (KMUs), die ihre wirtschaftlichen Aktivitäten über Binnengrenzen hinweg ausdehnen möchten oder ihr Beschaffungswesen internationalisieren müssen. Dies soll keine Abhandlung für Theoretiker sein, sondern eine Anleitung für Akteure, die in Kurzform erfahren möchten, wie sie in der Praxis und im

Betriebsalltag bei Außenhandelsgeschäften – speziell bei der Einfuhr – vorgehen müssen.

Installieren Sie imaginäre Warnleuchten, die aufleuchten, wann immer Sie nicht absolut sicher sind, wie genau Sie vorgehen und was genau Sie im speziellen Fall beachten müssen. Informieren Sie sich **vor Vertragsabschluss**, nachher kann es sehr teuer werden!

Meine persönlichen Erfahrungen langjähriger, weltweiter und sehr intensiver Außenhandelstätigkeiten und längerer Auslandsaufenthalte sind selbstverständlich mit berücksichtigt und ausschlaggebend für dieses Buch. Die 2. Auflage wurde korrigiert und leicht aktualisiert.

Heinz Werner

Basiswissen Außenhandel

Global Sourcing: Von der Kontaktaufnahme bis zur
Verzollung

Werner, H.

2015, XII, 94 S. 17 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-08714-2