
Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Was sind Klein- und Mittelbetriebe?	4
1.2	Welche Rolle spielt die WTO (früher GATT)?	8
2	Kontaktsuche (Sourcing)	13
2.1	Staatliche Hilfen	13
2.2	Private Aktivitäten	18
3	Organisation des Einkaufs	21
3.1	Was versteht man unter Beschaffung/Einkauf (Sourcing)?	21
3.2	Organisationsformen	22
3.2.1	Spot-Beschaffung (Spot sourcing)	22
3.2.2	Kooperative Käufer-Lieferantenbeziehung	22
4	Verhandlungen	25
5	Interkulturelle Kommunikation	29
6	Nachhaltigkeit – Sozialstandards – CSR	33
7	Risiken	45
7.1	Politische Risiken	46
7.2	Wirtschaftliche Risiken	47

7.3	Soziale und kulturelle Risiken	47
7.4	Technische Risiken	48
7.5	Länderrisiken	48
8	Preisgestaltung	51
9	Liefer- und Zahlungsbedingungen im Außenhandel ...	53
9.1	Lieferbedingungen	54
9.2	Zahlungsbedingungen	56
10	Dokumente	59
11	Qualitäts- und Lieferüberwachung	63
12	Verzollung	67
12.1	Klärung der Begriffe	67
12.2	Wie werden Drittlandswaren eingeführt?	69
12.3	Dumping (Antidumping-Maßnahmen)	72
12.4	Sonderregelungen – Spezielle Abkommen	77
12.4.1	Präferenzen	77
12.4.2	Kritische Anmerkungen zu den Präferenzen	80
13	Status quo und Ausblick	83
13.1	Status quo des deutschen Außenhandels	83
13.2	Ausblick und Schlusswort	86
Literatur		93

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