
Inhaltsverzeichnis

1	Die Bedeutung des Exports für Deutschland	1
	Literatur	4
2	Export-Kennzahlen	5
	Literatur	6
3	Besonderheiten der Auslandsgeschäfte und daraus resultierende Maßnahmen für den Exporteur	7
3.1	Einflussfaktoren auf den Exportpreis	7
3.2	Der Exportpreis als wichtiges Element des Exportangebotes	7
4	Einfluss der Zahlungsbedingungen auf den Exportpreis und ihre Bankkosten	11
4.1	Übersicht über die Zahlungsbedingungen	11
4.2	Die einzelnen Zahlungsbedingungen	13
4.2.1	Die Vorauszahlung und die Anzahlung	13
4.2.2	Die Zahlung auf Akkreditivbasis (Documentary Letter of Credit, L/C)	14
4.2.3	Das Dokumenteninkasso	21
4.2.4	Die Zahlung gegen Rechnung	23
4.2.5	Das Offene Zahlungsziel	24
4.3	Zusammenfassung der Bankkosten im internationalen Zahlungsverkehr	25
4.3.1	Einfache Zahlungen = clean payments	25
4.3.2	Dokumenten Zahlungen	26

5	Einfluss der Lieferbedingungen auf den Exportpreis	29
5.1	INCOTERM-Klausel EXW (Ex Works; Ab Werk), benannter Lieferort.	30
5.2	INCOTERM-Klausel FCA (Free Carrier; Frei Frachtführer), benannter Lieferort.	31
5.3	INCOTERM-Klausel CPT (Carriage paid to; Frachtfrei), benannter Bestimmungsort.	31
5.4	INCOTERM-Klausel CIP (Carriage and Insurance paid to; Frachtfrei versichert), benannter Bestimmungsort.	32
5.5	INCOTERM-Klausel DAT (Delivered at Terminal; benannter Terminal), im Bestimmungshafen/-ort	33
5.6	INCOTERM-Klausel DAP (Delivered at Place; geliefert benannter Ort), benannter Bestimmungsort.	33
5.7	INCOTERM-Klausel DDP (Delivered Duty paid; geliefert verzollt), benannter Bestimmungsort.	34
5.8	INCOTERM-Klausel FAS (Free alongside Ship; Frei Längsseite Schiff), benannter Verschiffungshafen	34
5.9	INCOTERM-Klausel FOB (Free on Board; Frei an Bord), benannter Verschiffungshafen	35
5.10	INCOTERM-Klausel CFR (Cost and Freight; Kosten und Fracht), benannter Bestimmungshafen	35
5.11	INCOTERM-Klausel CIF (Cost, Insurance and Freight; Kosten, Versicherung und Fracht), benannter Bestimmungshafen	36
5.12	Kosten der Transportverpackung	36
6	Die Exportfinanzierung mit Banken	39
6.1	Laufzeiten der Exportkredite	39
6.2	Kurz- und mittelfristige Lieferantenfinanzierungen.	39
6.2.1	Der Barkredit = Kontokorrentkredit	40
6.2.2	Der Wechseldiskontkredit	40
6.2.3	Sonderkredite am internationalen Euromarkt	40
6.2.4	Der Avalkredit	40
6.2.5	Projektfinanzierungen	40
6.2.6	Die Forfaitierung	41
6.2.7	Das Factoring	41
6.3	Die mittel- und langfristigen Finanzierungen	42
6.3.1	Die Risiken bei der Exportfinanzierung sind:	42

6.3.2	Die Risikoabsicherungen durch die staatliche Hermesdeckung	44
6.3.3	Der ungeliebte Lieferantenkredit.	46
6.3.4	Der Bestellerkredit ersetzt den Lieferantenkredit	48
6.3.5	Schnelle Finanzierungen mit Besteller- Rahmenkrediten.	49
6.3.6	AKA - Kredite	50
6.3.7	Interessante Vorteile der Forfaitierung	51
6.3.8	Exportleasing.	53
6.3.9	Multisourcing Export Finance.	55
6.3.10	Die Projektfinanzierung.	56
6.3.11	Gegengeschäfte = Kompensationsgeschäfte.	57
6.3.12	Das Exportpaket und die Auftragskalkulation.	58
6.4	Die wichtigen Bankgarantien für den Exporteur	59
6.4.1	Was ist eine Bankgarantie?	59
6.4.2	Diese Garantiearten kommen häufig vor.	59
6.4.3	Direkte Garantien sind kostengünstiger als indirekte Garantien	61
6.4.4	Die befristete und unbefristete Garantie	62
6.4.5	Die Kreditkosten	63
6.4.6	Kostenvorteile für den Exporteur mit dem Einsatz von Bankgarantien	63
6.4.7	Risiken für den Exporteur und ihre Ausschaltung oder Begrenzung	64
6.5	Optimale Absicherungen für Fremdwährungen.	64
6.5.1	EU und Euro	64
6.5.2	Währungscharts, Kassageschäfte und Kursangaben	65
6.5.3	Kassakurs und Mengennotiz	66
6.5.4	Die einfachste und billigste Absicherung ist die Euro-Fakturierung	67
6.5.5	Die häufigste Absicherung ist das Devisentermingeschäft	67
6.5.6	Die Devisenoption mit Kurschancen.	69
6.5.7	Die Forfaitierung löst auch das Währungsrisiko.	70
6.5.8	Restrisiken bei der Wechseldiskontierung.	70
6.5.9	Lieferverträge mit Währungsklausel.	71
6.5.10	Innerbetriebliche Währungskompensation	71

7	Außenwirtschaftsrecht und Länderbestimmungen	
	verursachen Zusatzkosten	73
7.1	Nationale Rechtsgrundlagen	73
7.2	Länderbestimmungen	74
7.3	Kosten der Zertifizierung	74
7.4	Zusatzkosten für Gewährleistung	75
7.5	Kosten für Transportverpackung	76
7.6	Kosten der Produkthaftung	77
7.7	Kosten für notarielle Registrierung	78
7.8	Kosten der Qualitätsabnahme	78
7.9	Kosten für Schutzrechtsanmeldungen	79
7.10	Kosten für die Erfüllung spezifischer Länderwünsche	80
7.11	Kosten für IHK-, notarielle- und konsularische Beglaubigungen auf Ursprungszeugnissen	80
8	Marketing und Sales	81
9	Verhandlungen	83
9.1	Verhandlungsmargen	83
9.2	„Nützliche“ Abgaben	83
9.3	Preisverhandlungen unter Berücksichtigung der <i>Incoterms</i>	84
10	Kalkulation des Exportpreises	87
10.1	Checklisten	88
	Literatur	91

Exportpreise richtig kalkulieren und erfolgreich
verhandeln

Kalkulatorische Rahmenbedingungen für die
Festlegung von Auslandspreisen

Brenner, H.; Dörfler, W.

2017, X, 91 S. 20 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-08443-1