



Internationale Geschäftstätigkeit

Unterrichtsfach	Lehrplan HAK/HAS: <ul style="list-style-type: none">• Betriebswirtschaft (2. Jahrgang HAK)
Schulstufe	<ul style="list-style-type: none">• 10. Schulstufe (2. Jg./Klasse)
Thema	<ul style="list-style-type: none">• Über Basiswissen zum Thema internationale Geschäftstätigkeit verfügen, Zahlen zu Importen und Exporten Österreichs kennen und einschätzen• Risiken der internationalen Geschäftstätigkeit kennen und entsprechende Instrumente zur Absicherung empfehlen
Fachliche Vorkenntnisse	<ul style="list-style-type: none">• Bestandteile eines Kaufvertrages, Liefer- und Zahlungsbedingungen
Sprachliche Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none">• Wortschatz zum Thema internationale Geschäftstätigkeit, Wiederholung und Erarbeitung von Fachtermini
Zeitbedarf	<ul style="list-style-type: none">• 2 Unterrichtseinheiten à 50 Minuten
Material- & Medienbedarf	<ul style="list-style-type: none">• Kärtchentisch: A3-Bögen, Kopien der Kärtchen „Risiko“ und „Absicherung“, Schere und Klebstoff – in Anzahl der Gruppen (je Gruppe: 2–4 Schüler/innen)
Methodisch-didaktische Hinweise	<ul style="list-style-type: none">• Sozialformen: Einzel-, Partner/innen-, Gruppenarbeit• Methodische Tools: Grafiken, Kärtchentisch, Gedankennetz, Quiz• Abgesehen vom Kärtchentisch können die Übungsbeispiele auch unabhängig voneinander im Unterricht, als Fördermaßnahme und/oder als Hausübung angewendet werden.• Aufgabe 4 – Das Quiz kann zusammenfassend als Spiel im Plenum, in Gruppen (als Kärtchen mit der Lösung auf der Rückseite) oder als kleine Lernzielkontrolle eingesetzt werden kann.
Quellen	<ul style="list-style-type: none">• Ellmer/Hasiwender/Krumhuber/Schaur/Schlager-Hahn/Schörgruber/Strunz-Maireder. <i>Praxisblicke, Betriebswirtschaft HAK I</i>. Linz: Trauner Verlag (2015).• http://lesenundverstehen.ssr-wien.at/pluginfile.php/501/mod_label/intro/6_lehrer.pdf, (Letzter Zugriff: 23.7.2017)• Leisen, Josef (2010). <i>Handbuch Sprachförderung im Fach</i>. Bonn: Varus Verlag.• Leisen, Josef (1999). <i>Methodenhandbuch</i>. Bonn: Varus Verlag• Statistik Austria: www.statistik-austria.at (Letzter Zugriff: 23.7.2017)• Abb. 1: Import- und Exportanteile Österreichs, © WKO; Abb. 2–4: © Statistik Austria
Erstellerin	<ul style="list-style-type: none">• Nina Brenner



Internationale Geschäftstätigkeit

Aufgabe 1: Statistik und Grafik lesen/interpretieren/verbalisieren

☞ Anhang 1 zu Aufgabe 1

Die Bedeutung internationaler Geschäftstätigkeit für Österreich

a) Sehen Sie sich die folgenden Statistiken und Grafiken an.

b) Entscheiden Sie sich für zwei Beispiele, die Sie besonders interessieren und interpretieren Sie diese. Im Anschluss finden Sie einige Aufgabenstellungen, die Ihnen bei der Interpretation und Verbalisierung helfen sollen.

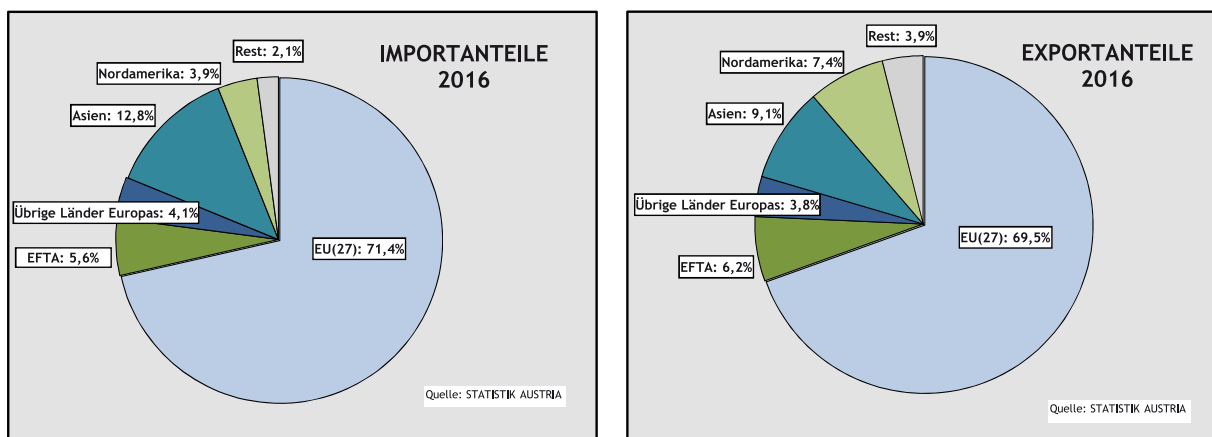


Abb. 1: Import- und Exportanteile Österreichs im Jahr 2016 (© WKO)

Entwicklung der österreichischen Außenhandelsströme ab 1995						
Jahr	Einfuhr		Ausfuhr		Einfuhr- bzw. Ausfuhr-(+) überschuss	
	Mrd €	% Ver	Mrd €	% Ver	Mrd €	% Ver
1995	48,5	6,2	42,2	13,2	-6,4	-24,4
1996	51,8	6,7	44,5	5,5	-7,3	14,3
1997	57,4	10,9	52,0	16,8	-5,5	-25,2
1998	61,2	6,6	56,3	8,4	-4,9	-10,4
1999	65,3	6,7	60,3	7,0	-5,1	3,1
2000	74,9	14,7	69,7	15,6	-5,2	3,8
2001	78,7	5,0	74,3	6,5	-4,4	-15,3
2002	77,1	-2,0	77,4	4,2	0,3	.
2003	81,0	5,0	78,9	1,9	-2,1	.
2004	91,1	12,5	89,8	13,9	-1,2	-40,4
2005	96,5	5,9	94,7	5,4	-1,8	43,9
2006	104,2	8,0	103,7	9,5	-0,5	-74,4
2007	114,3	9,6	114,7	10,5	0,4	.
2008	119,6	4,7	117,5	2,5	-2,0	.
2009	97,6	-18,4	93,7	-20,2	-3,8	87,7
2010	113,7	16,5	109,4	16,7	-4,3	11,6
2011	131,0	15,3	121,8	11,3	-9,2	115,8
2012	132,0	0,7	123,5	1,5	-8,4	-8,6
2013	130,7	-1,0	125,8	1,8	-4,9	-42,0
2014	129,8	-0,7	128,1	1,8	-1,7	-64,4
2015	133,5	2,8	131,5	2,7	-2,0	14,3
2016	135,7	1,6	131,1	-0,3	-4,5	128,1

Q: STATISTIK AUSTRIA, Außenhandel. Abweichungen werden nicht aus den tabellarischen Einzelwerten ermittelt. Jänner bis Dezember 2016, endgültige Daten. Erstellt am 18.09.2017.

Abb. 2: Exporte und Importe Österreichs im Zeitverlauf (© Statistik Austria)



Internationale Geschäftstätigkeit

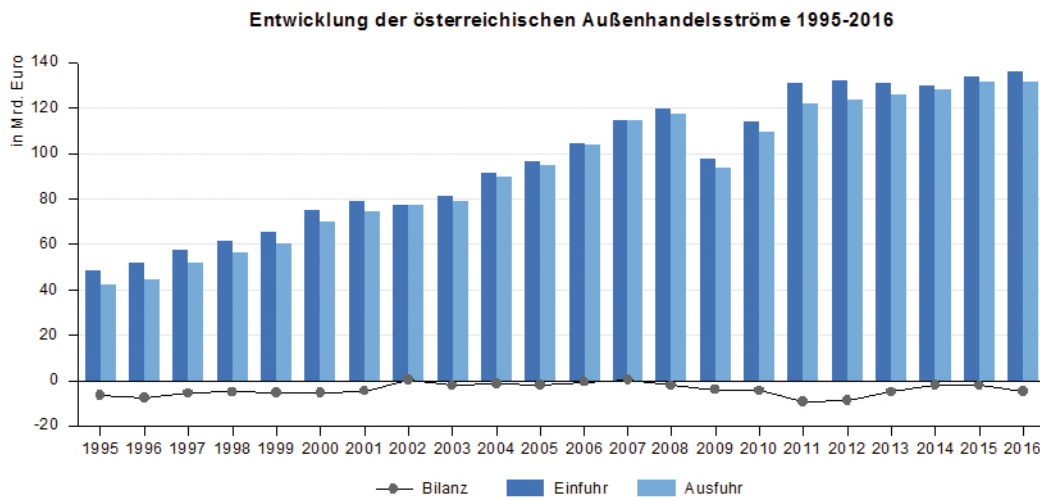


Abb. 3: Entwicklung der österreichischen Außenhandelsströme von 1995 bis 2016 (© Statistik Austria)

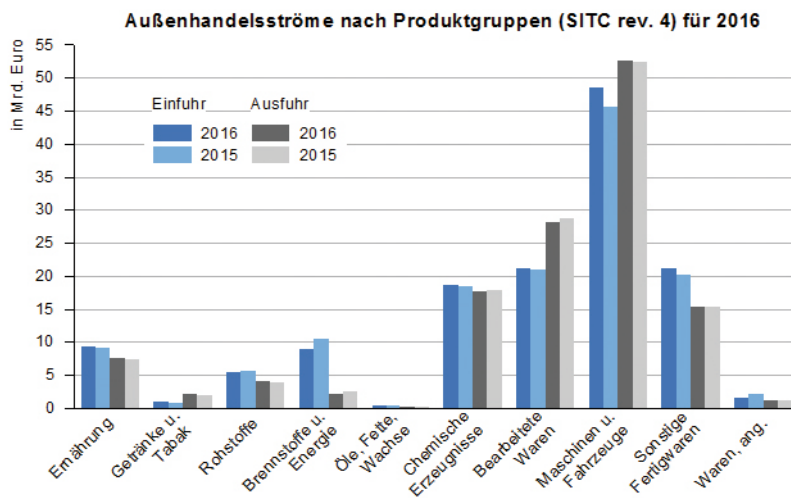


Abb. 4: Österreichische Außenhandelsströme nach Produktgruppen für 2016 (© Statistik Austria)



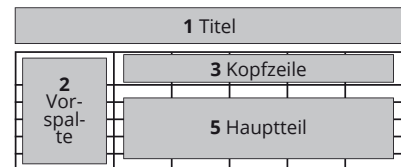
Internationale Geschäftstätigkeit

Anhang 1 zu Aufgabe 1

Schritt 1: „Lesen und klären“

Titel

- Worum geht es bei dieser Statistik?



4 Quelle, Erläuterungen

Vorspalte, Kopfspalte

- Welche Informationen sind erfasst?
- Um welche Zahlenarten geht es? (Jahreszahlen/absolute Zahlen/Prozentzahlen/Indexwerte...)

Quelle, Ergänzungen

- Wer hat die Statistik verfasst?
- Welche Besonderheiten fallen Ihnen auf?

Hauptteil

- Was sagt eine einzelne Zahl aus?
- Welche Gründe könnten bei „Ausreißern“ vorliegen?
- Formulieren Sie 1–3 Beispiele, in denen die Zahlen in Zusammenhang mit den Informationen aus der Kopfzeile und der Vorspalte in einem sinnvollen Satz dargestellt werden.

Abschluss

- Bleiben Fragen offen? Welche?

Schritt 2: „Darstellen“

Formulieren Sie die oben erarbeiteten Ergebnisse mündlich/schriftlich in ganzen Sätzen.



Internationale Geschäftstätigkeit

Schritt 3a: „Interpretieren von Tabellen“

- Welche Aussagen lassen sich in Bezug auf die zugrundeliegende Frage aus der Tabelle ableiten?
- Wird eine Entwicklung deutlich?
- Gibt es markante Werte?
- Welche Zusatzinformationen wären erforderlich, um Aussagen präziser treffen zu können?
- Welche Gesamtaussage kann abgeleitet werden?

Schritt 3b: „Interpretieren von Grafiken“

Säulen-/Balkendiagramm

- Was ist auf der waagrechten und senkrechten Achse (x-, y-Achse) eingezeichnet?
- Wie verläuft die Kurve, bzw. wie hoch sind die verschiedenen Säulen? Gibt es große oder geringe Schwankungen?
- Welche Beziehungen bestehen in einzelnen Punkten der Kurve bzw. in einzelnen Säulen zwischen den Werten auf der waagrechten und senkrechten Achse? Lässt sich eine Gesetzmäßigkeit erkennen?
- Welche Schlussfolgerungen können gezogen werden?

Kreis-/Tortendiagramm

- Was ist die Grundgesamtheit?
- Sind die Kreissektoren annähernd gleich groß oder gibt es starke Unterschiede?
- Ist eine Angabe in den oft verwendeten Bruchteilen (Hälfte, Viertel, Drittel,...) möglich?
- Welche Schlussfolgerungen können gezogen werden?



Internationale Geschäftstätigkeit

Schritt 4: „Verbalisieren von Tabellen/Grafiken“

Rangordnung	Abnahme/Rückgang
An erster Stelle	abnehmen
An zweiter Stelle	sinken von...auf
An letzter Stelle	zurückgehen um
Es folgt	sich verringern
Im Jahr xxxx	reduzieren
Anfangs	sich verkleinern
Vergleiche	sich halbieren
gleich lang / hoch wie...	gleichbleiben
mehr als / weniger als ...	unverändert bleiben
mindestens / höchstens	stagnieren

Zunahme/Anstieg	Beschreibung
zunehmen um	betragen
steigen von ... auf...	beschreiben
wachsen	erkennen
vergrößern	darstellen
erhöhen	erklären
verdoppeln	veranschaulichen
verdreifachen	hervorheben

Quelle: http://lesenundverstehen.ssr-wien.at/pluginfile.php/501/mod_label/intro/6_lehrer.pdf, (Letzter Zugriff, 23.7.2017).



Internationale Geschäftstätigkeit

Aufgabe 2: Strukturierung/„Kärtchentisch“

☞ *Anhang 1 und 2 zu Aufgabe 2*

1. Bilden Sie Gruppen zu 2–4 Personen. Setzen Sie sich gemeinsam an einen Tisch.
2. Bestimmen Sie eine/n Gruppensprecher/in, der die Kärtchen von der Lehrperson holt.
3. Ordnen Sie die Kärtchen auf dem Tisch.
4. Bringen Sie diese Kärtchen in eine sinnvolle, betriebswirtschaftlich korrekte Struktur und begründen Sie Ihren Vorschlag.
5. Der/die Gruppensprecher/in bleibt am Tisch, die anderen wechseln an andere Tische. Sie/er präsentiert und verteidigt die Lösung.
6. Vergleichen Sie Ihre Lösung mit der Musterlösung.
7. Alle Gruppensprecher/innen holen sich nun einen weiteren Stapel „Kärtchen“ von der Lehrperson und setzen sich zurück an den Tisch.
8. Ordnen Sie nun die Kärtchen zur „Risikoabsicherung“, die Sie soeben erhalten haben, den bereits strukturierten Kärtchen „Risiken“ zu. Sollte eine Möglichkeit der Absicherung bei mehreren Risiken helfen, positionieren Sie dieses Instrument der Absicherung zentral und machen Sie Pfeile zu den jeweiligen Risiken.



Internationale Geschäftstätigkeit

Anhang 1 zu Aufgabe 2: Risiken*



RISIKEN FÜR DEN EXPORTEUR	mangelhafte Ware	<u>Zahlungsausfallrisiko</u>
<u>Produktionsrisiko</u>	<u>Risiko WÄHREND Auslieferung der Ware</u>	<u>Annahmerisiko</u>
Der Käufer/Importeur bezahlt die Ware nicht.	<u>Wechselkursrisiko</u>	Verlust, Beschädigung oder Diebstahl der Ware
Käufer/Importeur tritt in der Produktionsphase vom Kaufvertrag zurück.	Kriege, Streiks oder Unruhen	<u>politisches Risiko</u>
Die Rechnung ist nicht in der heimischen Währung ausgestellt, durch Kursschwankungen kann es zu Nachteilen kommen.	Aufgrund von längeren Zahlungszielen können Rechnungen für Material, etc. nicht bezahlt werden.	<u>Risiko VOR Auslieferung der Ware</u>
<u>Transportrisiko</u>	<u>Risiko NACH Auslieferung der Ware</u>	Aufgrund längerer Transportwege kann es zu Verzögerungen kommen.
<u>Vertragserfüllungsrisiko</u>	RISIKEN FÜR DEN EXPORTEUR UND DEN IMPORTEUR	Lieferverzug
RISIKEN FÜR DEN IMPORTEUR	Der Käufer/Importeur nimmt die Ware nicht an	<u>Refinanzierungsrisiko (Liquiditätsrisiko)</u>

* Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Raster für Berufsbezeichnungen nur die männliche Form verwendet.



Internationale Geschäftstätigkeit

Anhang 2 zu Aufgabe 2: Absicherung*



<p>Einpunktklausel (E-, F-, D-Klauseln)</p>	<p>Zweipunktklausel (C-Klauseln)</p>	<p>Zur Refinanzierung (Schaffung von Liquidität) kann der Verkäufer die Forderung an eine Bank abtreten.</p>
<p><u>Factoring</u></p>	<p><u>Bankgarantie</u></p>	<p><u>Incoterms</u></p>
<p><u>Dokumentenakkreditiv</u></p>	<p><u>Dokumenteninkasso</u></p>	<p><u>Vorauszahlung</u></p>
<p><u>Anzahlung</u></p>	<p><u>Transportversicherung</u></p>	<p><u>Zahlungsgarantie</u></p>
<p><u>Richtige Wahl des Erfüllungsortes der Lieferung</u></p>	<p><u>Kurssicherungsinstrumente</u></p>	<p><u>Staatliche Exportgarantie</u></p>
<p>Der Verkäufer beauftragt seine Bank, bestimmte Dokumente über die versendete Ware dem ausländischen Kunden nur gegen Zahlung oder Akzeptleistung auszuhändigen.</p>	<p>Zahlungsversprechen einer Bank an den Exporteur, sollte der Importeur nicht zahlen.</p>	<p>Der Käufer beauftragt seine Bank, dem Verkäufer bei fristgerechter Vorlage der Dokumente einen bestimmten Betrag auszuführen oder durch eine andere Bank auszahlen zu lassen.</p>

* Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Raster für Berufsbezeichnungen nur die männliche Form verwendet.



Internationale Geschäftstätigkeit

Aufgabe 3: Gedankennetz

Erstellen Sie ein Gedankennetz zum Kapitel „internationale Geschäftstätigkeit“. Sie haben in Aufgabe 2 bereits eine Struktur erstellt, diese können Sie sich nun zu Hilfe nehmen.



Internationale Geschäftstätigkeit

Aufgabe 4: Quiz

Lesen Sie die Fragen und kreuzen Sie die richtigen Antworten an.

Beachten Sie: Es kann/können eine oder auch mehrere Lösungen richtig sein.

1. Was versteht man unter „Export“?

- Ein ausländischer Verkäufer und ein inländischer Abnehmer schließen einen Kaufvertrag ab.
- Ein inländischer Verkäufer und ein ausländischer Abnehmer schließen einen Kaufvertrag ab.
- Ein inländisches Unternehmen hat eine Produktionsstätte im Ausland und verkauft Waren vor Ort.

2. Was versteht man unter „Embargo“?

- Dient der Verhinderung des Imports eines Produktes und als ökonomische oder politische Sanktion.
- Beschränkt die Mengen der einzuführenden Produkte.
- Betrifft erforderliche Importzulassungen, Genehmigungen etc.

3. Ein Wiener Unternehmen importiert Kakao aus Ghana. Die Lieferung erfolgt von Accra über Triest nach Wien. Welche Kosten und Risiken trägt der Verkäufer bei der Klausel „CIF Triest“.

- Kosten der Verladung in Accra und Kosten des Seetransports
- Risiko des Seetransports und Kosten des Entladens in Triest
- Zoll an der österreichischen Grenze und Transportkosten Triest-Wien

4. Ein Wiener Unternehmen importiert Kakao aus Ghana. Die Lieferung erfolgt von Accra über Triest nach Wien. Welche Kosten und Risiken trägt der Verkäufer bei der Klausel „FOB Accra“.

- Kosten und Risiko der Verladung in Accra
- Kosten und Risiko des Seetransports
- Zoll an der österreichischen Grenze und Transportkosten Triest-Wien



Internationale Geschäftstätigkeit

5. Was bedeutet das Dubiosenrisiko aus Sicht des Exporteurs?

- Der Importeur zahlt seine Bankkredite nicht zurück.
- Der Importeur zahlt den Kaufpreis nicht.
- Der Importeur zahlt den Einfuhrzoll nicht.

6. Welche Risiken treffen den Exporteur während der Auslieferung der Ware?

- Politisches Risiko
- Produktionsrisiko
- Zahlungsausfallsrisiko

7. Was ist das Produktionsrisiko aus Sicht eines Exporteurs?

- Die Ware ist nach den Anforderungen des Importeurs hergestellt, dieser ändert oder annulliert den Auftrag später einseitig, sodass die Ware anderweitig veräußert werden muss.
- Der Produktionsprozess wird aufgrund von Streiks unterbrochen, sodass der Liefertermin nicht eingehalten werden kann.
- Die Ware ist aufgrund eines Fabrikationsfehlers von minderer Qualität und wird vom Importeur nach Erhalt reklamiert.

8. Welche Ereignisse, die die Abwicklung eines Auslandsgeschäfts stören können, fasst man unter dem politischen Risiko zusammen?

- Kriegerische Ereignisse, Unruhen
- Boykott und Embargo
- Streiks

9. Welche Ereignisse, die die Abwicklung eines Auslandsgeschäfts stören können, fasst man unter dem Transportrisiko zusammen?

- Diebstahl, Verlust
- Nichtannahme der Ware
- Änderung des Wechselkurses



Internationale Geschäftstätigkeit

10. Ein österreichischer Exporteur und ein südafrikanischer Importeur einigen sich auf die Vertragswährung Euro. Welche Partei trägt das Risiko, wenn sich der Wechselkurs von EUR zu ZAR ändert?

- Der Exporteur
- Der Importeur
- Beide Parteien

11. Welche zwei Merkmale treten bei der Akkreditiverstellung immer auf?

- Unwiderruflich, befristet
- Bestätigt, übertragbar
- Unwiderruflich, unbefristet

12. Wie kann sich der Exporteur gegen das Annahmerisiko absichern?

- Vorauszahlung oder Anzahlung
- Incoterms
- Dokumenteninkasso

13. Wie kann sich der Exporteur gegen das Zahlungsausfallsrisiko absichern?

- Vorauszahlung oder Anzahlung
- Dokumentenakkreditiv
- Dokumenteninkasso

14. Wer ist direkt an einer Abwicklung eines Akkreditivgeschäftes beteiligt?

- Exporteur, Importeur, Spediteur
- Bank des Importeurs, Bank des Exporteurs, Zoll
- Importeur, Exporteur, Bank des Exporteurs

15. Was ist der erste Schritt bei der Beauftragung eines Akkreditivs?

- Die Eröffnung eines Akkreditivs
- Die Einigung auf ein Akkreditiv als Absicherung im Vertrag
- Der Akkreditiveröffnungsauftrag des Importeurs bei seiner Bank



Internationale Geschäftstätigkeit

16. Welche Aussage ist richtig?

- Der Exporteur beauftragt seine Bank mit der Eröffnung eines Akkreditivs.
- Die Bank des Exporteurs erteilt der Bank des Importeurs den Auftrag zur Eröffnung eines Akkreditivs.
- Der Importeur erteilt seiner Bank den Auftrag zur Eröffnung eines Akkreditivs.

17. Im Vertrag wurde die Absicherung durch das Akkreditiv vereinbart. Der Exporteur hat die Ware versendet. Was muss er jetzt tun, um den vereinbarten Betrag zu erhalten?

- Den Importeur über den Versand benachrichtigen
- Die Akkreditivdokumente bei der Bank einreichen
- Nichts, die Zahlung wird automatisch ausgelöst

18. Welche Schritte sollte der Importeur nach Abschluss des Liefervertrages unternehmen, damit das Akkreditiv eröffnet werden kann?

- Einen Auftrag zur Eröffnung eines Akkreditivs bei seiner Bank erteilen
- Den Akkreditiventwurf an den Exporteur schicken
- Den Vertragswert an den Exporteur überweisen

19. In welchen Situationen ist die Verwendung eines Akkreditivs besonders angebracht?

- Keine oder unzureichende Geschäftsbeziehung (z. B. Neukunde)
- Keine oder unzureichende Informationen über Geschäftspartner (Zahlungsfähigkeit / Lieferfähigkeit)
- Land mit politisch oder wirtschaftlich unsicheren Verhältnissen

20. Entscheiden Sie, welche Ursachen zu Außenhandel führen.

- Bestimmte Produkte haben ein gutes Image und werden deswegen auch im Ausland gekauft.
- Manche Länder produzieren von bestimmten Gütern mehr als im Inland benötigt wird.
- Gewisse Länder haben sich auf die Produktion von bestimmten Gütern spezialisiert (internationale Arbeitsteilung).



Internationale Geschäftstätigkeit

Hinweise für die Lehrperson zu Aufgabe 2

Ein vorgegebener Satz von Kärtchen mit Begriffen, Bildern, Symbolen, Formeln, Fakten, Fotos ... soll strukturiert, geordnet, klassifiziert oder in einen Zusammenhang gebracht werden.

Sprachhandlung: Anwendung der Fachsprache

Durchführung:

1. Ordnen: Die Schüler/innen erhalten einen Satz von Kärtchen mit Begriffen, Bildern, Diagrammen, Texten, Formeln, Symbolen, Fakten etc., die sie auf dem Tisch ausbreiten und in ein System (z. B. Matrix) ordnen.
2. Sortieren: Die Kärtchen werden innerhalb des Systems nach Wichtigkeit, Hierarchie, etc. sortiert.
3. Präsentieren und Verteidigen: Auf ein Signal hin bleibt ein/e Gruppensprecher/in am Tisch und die Restgruppen wechseln an andere Tische. Der/die Gruppensprecher/in präsentiert und verteidigt die Gruppenlösung.
4. Vergleichen: Die Gruppen vergleichen ihre Lösung ggf. mit einer Musterlösung.

Weitere Hinweise:

Die Punkte 2 und 4 können ggf. entfallen.

Es empfiehlt sich, die Kärtchen in Kuverts auszuteilen.

Das Verfahren Kärtchentisch sollte beim erstmaligen Einsatz anhand einer Folie (vgl. Rückseite) mit wenig Text erklärt werden. Die Aufträge müssen deutlich und unmissverständlich sichtbar mit den Zeitvorgaben vorliegen.

Ein großflächiges Aufkleben auf einem Plakat mit Zusatztexten, Bildern, Erläuterungen, Verbindungspfeilen ... kann Grundlage einer Präsentation sein. Papier und Marker bereitstellen.

Durch Beigabe leerer Kärtchen können die Lernenden eigene Ergänzungen vornehmen.

Durch Beigabe andersfarbiger Kärtchen können Anregungen zu Überschriften, Strukturierungsmerkmalen etc. gegeben werden.

In verkleinerter Kopie können die Kärtchen als Hausaufgabe ins Heft geklebt werden.

Gelegentlich bietet sich der Kärtchentisch auch in Verbindung mit der Arbeit am Schulbuch an.


Internationale Geschäftstätigkeit

Der Kärtchentisch ist ein Lernarrangement, das handlungsorientiert zur Selbsttätigkeit herausfordert,


- Gruppenarbeit und Partnerarbeit ermöglicht,
- alternative Strukturierungsmöglichkeiten zulässt,
- die Fachkommunikation unter den Lernenden fördert,
- leicht herstellbar, erweiterbar und übertragbar ist,
- Grundlage einer Plakatwand oder Vortragspräsentation sein kann,
- vielseitig einsetzbar ist. (vgl. Josef Leisen (1999). Methodenhandbuch. Bonn: Varus Verlag.)

Kärtchentisch
(Durchführung)

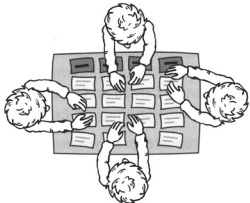
1. Ordnen



– Ordnet die Kärtchen auf dem Tisch.




2. Sortieren




– Sortiert die Kärtchen nach Wichtigkeit und begründet euren Vorschlag.

3. Präsentieren und verteidigen

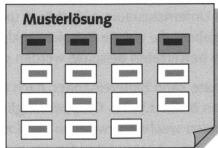


– Der Gruppensprecher bleibt am Tisch, die andern wechseln an andere Tische.

– Der Gruppensprecher präsentiert und verteidigt die Lösung.



4. Vergleichen



– Vergleicht eure Lösung mit der Musterlösung.

Quelle: Leisen, Josef (2010). *Handbuch Sprachförderung im Fach*. Bonn: Varus Verlag.



Internationale Geschäftstätigkeit

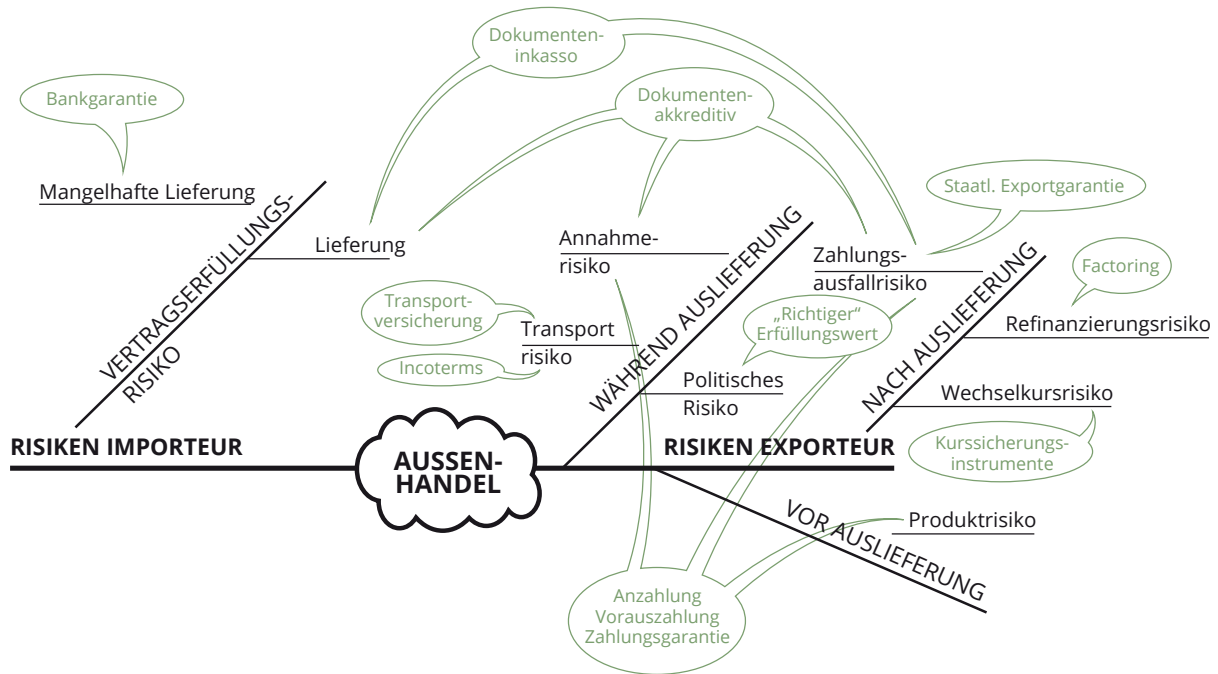
Lösung – Aufgabe 2

	<u>Risiko VOR der Auslieferung der Ware</u>	<u>Risiko WÄHREND der Auslieferung der Ware</u>	<u>Risiko NACH Auslieferung der Ware</u>
RISIKEN FÜR DEN EXPORTEUR	<u>Produktionsrisiko</u>	<u>Annahmerisiko</u>	<u>Zahlungsausfallrisiko</u>
Zahlungsgarantie	K tritt in der Produktionsphase vom KV zurück	K nimmt Ware nicht an	Staatl.
Vorauszahlung			Refinanzierungsrisiko (Liquiditätsrisiko)
Anzahlung			
	<u>Richtige Wahl des Erfüllungsortes</u>	Factoring	Aufgrund von längeren Zahlungszielen können Rechnungen für Material, etc. nicht bezahlt werden.
		<u>Kurssicherungsinstrumente</u>	
RISIKEN FÜR DEN EXPORTEUR UND DEN IMPORTEUR		<u>Politisches Risiko</u>	<u>Wechselkursrisiko</u>
	<u>Transportversicherung</u>	Kriege, Streiks oder Unruhen	Die Rechnung ist nicht in der heimischen Währung ausgestellt, durch Kursschwankungen kann es zu Nachteilen kommen.
	Incoterms	<u>Transportrisiko</u>	
		Verlust, Beschädigung oder Diebstahl der Ware	
RISIKEN FÜR DEN IMPORTEUR	Bankgarantie	<u>Vertragserfüllungsrisiko</u>	Dokumentenakkreditiv
		Mangelhafte Ware	Dokumenteninkasso
		Lieferverzug	



Internationale Geschäftstätigkeit

Lösung - Aufgabe 3





Internationale Geschäftstätigkeit

Lösung – Aufgabe 4

1. Was versteht man unter „Export“?

- Ein inländischer Verkäufer u. ein ausländischer Abnehmer schließen einen Kaufvertrag ab.

2. Was versteht man unter „Embargo“?

- Dient der Verhinderung des Imports eines Produktes und als ökonomische oder politische Sanktion.

3. Ein Wiener Unternehmen importiert Kakao aus Ghana. Die Lieferung erfolgt von Accra über Triest nach Wien. Welche Kosten und Risiken trägt der Verkäufer bei der Klausel „CIF Triest“.

- Kosten der Verladung in Accra und Kosten des Seetransports

4. Ein Wiener Unternehmen importiert Kakao aus Ghana. Die Lieferung erfolgt von Accra über Triest nach Wien. Welche Kosten und Risiken trägt der Verkäufer bei der Klausel „FOB Accra“.

- Kosten und Risiko der Verladung in Accra

5. Was bedeutet das Dubiosenrisiko aus Sicht des Exporteurs?

- Der Importeur zahlt den Kaufpreis nicht.

6. Welche Risiken treffen den Exporteur während der Auslieferung der Ware?

- Politisches Risiko

7. Was ist das Produktionsrisiko aus Sicht eines Exporteurs?

- Die Ware ist nach den Anforderungen des Importeurs hergestellt, dieser ändert oder annulliert den Auftrag später einseitig, sodass die Ware anderweitig veräußert werden muss.

8. Welche Ereignisse, die die Abwicklung eines Auslandsgeschäfts stören können, fasst man unter dem politischen Risiko zusammen?

- Kriegerische Ereignisse, Unruhen
- Boykott und Embargo
- Streiks



Internationale Geschäftstätigkeit

9. Welche Ereignisse, die die Abwicklung eines Auslandsgeschäfts stören können, fasst man unter dem Transportrisiko zusammen?

- Diebstahl, Verlust

10. Ein österreichischer Exporteur und ein südafrikanischer Importeur einigen sich auf die Vertragswährung Euro. Welche Partei trägt das Risiko, wenn sich der Wechselkurs von EUR zu ZAR ändert?

- Der Importeur

11. Welche zwei Merkmale treten bei der Akkreditiverstellung immer auf?

- Unwiderruflich, befristet

12. Wie kann sich der Exporteur gegen das Annahmerisiko absichern?

- Vorauszahlung oder Anzahlung

13. Wie kann sich der Exporteur gegen das Zahlungsausfallsrisiko absichern?

- Vorauszahlung oder Anzahlung
- Dokumentenakkreditiv
- Dokumenteninkasso

14. Wer ist direkt an einer Abwicklung eines Akkreditivgeschäftes beteiligt?

- Importeur, Exporteur, Bank des Exporteurs

15. Was ist der erste Schritt bei der Beauftragung eines Akkreditivs?

- Die Einigung auf ein Akkreditiv als Absicherung im Vertrag

16. Welche Aussage ist richtig?

- Der Importeur erteilt seiner Bank den Auftrag zur Eröffnung eines Akkreditivs.

17. Im Vertrag wurde die Absicherung durch das Akkreditiv vereinbart. Der Exporteur hat die Ware versendet. Was muss er jetzt tun, um den vereinbarten Betrag zu erhalten?

- Die Akkreditivdokumente bei der Bank einreichen



Internationale Geschäftstätigkeit

18. Welche Schritte sollte der Importeur nach Abschluss des Liefervertrages unternehmen, damit das Akkreditiv eröffnet werden kann?

- Einen Auftrag zur Eröffnung eines Akkreditivs bei seiner Bank erteilen

19. In welchen Situationen ist die Verwendung eines Akkreditivs besonders angebracht?

- Keine oder unzureichende Geschäftsbeziehung (z. B. Neukunde)
- Keine oder unzureichende Informationen über Geschäftspartner (Zahlungsfähigkeit / Lieferfähigkeit)

20. Entscheiden Sie, welche Ursachen zu Außenhandel führen.

- Bestimmte Produkte haben ein gutes Image und werden deswegen auch im Ausland gekauft.
- Manche Länder produzieren von bestimmten Gütern mehr als im Inland benötigt wird.
- Gewisse Länder haben sich auf die Produktion von bestimmten Gütern spezialisiert (internationale Arbeitsteilung).