

K. Außenhandelsgeschäfte

Lernziel:

Dieses Kapitel soll Ihnen einen einführenden Überblick über besondere Gegebenheiten von Ex- und Importgeschäften geben, die vor allem resultieren aus:

- generellen Unterschieden zum Binnenhandel,
- restriktiven (= einengenden) staatlichen Maßnahmen vieler Partnerländer,
- besonderen Vertriebswegen.

I. Besonderheiten gegenüber dem Binnenhandel

Die Methoden und Instrumente des Marketingplanungs- und -realisierungsprozesses auf ausländischen Märkten unterscheiden sich zwar kaum von den im Inland angewandten, doch ist der Außenhandel meist durch mehrere der folgenden erschwerenden Faktoren zusätzlich belastet:

- größerer einengender Einfluß von spezifischen Gesetzen und administrativen Vorschriften (z. B. Außenwirtschaftsgesetz, zwischenstaatliche Handelsabkommen und -verträge, internationale Handelsabkommen), die besonders im Geschäftsverkehr mit Staatshandelsländern (Ostblock) ins Gewicht fallen.
- durch Marktferne größere Schwierigkeiten und erhöhter Aufwand bei der Beschaffung von Informationsdaten zur Beurteilung der Marktchancen. Obwohl die Methodik der Datengewinnung grundsätzlich die gleiche ist wie in der Inlandsmarktforschung, verbietet sich ihre volle Anwendung oft aus Wirtschaftlichkeitsgründen.
- höhere Kostenbelastung durch die Notwendigkeit zusätzlicher Produktvarianten, aufwendigerer Verpackung, größerer Transport- und Versicherungsleistungen.
- erhöhte Risiken durch
 - unterschiedliche Verbraucherpräferenzen gegenüber dem Binnenmarkt,
 - andere Angebotstechniken und Mentalität der Handelspartner,
 - abweichende Vertriebswege und Handelsmittler,
 - größerer internationaler Konkurrenzdruck,
 - erschwerte Zugriffsmöglichkeiten und eventuell langwierige Prozeßführung bei mangelnder Zahlungsmoral des ausländischen Abnehmers,
 - handelspolitische Eingriffe durch protektionistische (= die Inlandsproduktion schützende) Maßnahmen (Zölle, Kontingente, Abgaben usw.),
 - währungstechnische und -politische Veränderungen (Kursschwankungen, Auf- und Abwertungen, Devisenmangel usw.),
 - politische Eingriffe und Veränderungen durch Enteignung, Putsch, Krieg usw. (insbesondere in Ländern der dritten Welt).

II. Handelsrestriktionen

1. Zölle

Das verbreitetste Mittel der Beeinflussung des Außenhandels ist der Zoll.

Der Zoll ist eine Art Sondersteuer, die fällig wird, wenn die zollpflichtige Ware die Grenze überschreitet. Zölle können sowohl auf importierte Waren (Einfuhrzoll) als auch auf exportierte Erzeugnisse (Ausfuhrzoll) erhoben werden.

Die Funktion der Zollerhebung kann darauf gerichtet sein,

- die Einnahmen des Staates zu vergrößern (Finanz-Zoll) oder
- die Inlandsproduktion vor der Auslandskonkurrenz zu schützen (Schutz-Zoll).

In der Praxis besitzt der Einfuhrzoll als Schutz-Zoll die größte Bedeutung. Seine Wirkung beruht darauf, daß die Konkurrenzfähigkeit der eingeführten Waren gegenüber denen aus der Inlandsproduktion künstlich vermindert wird, da die Zollbelastung zu einem höheren Angebotspreis für die Auslandsware führt. Dadurch wird die Nachfrage und damit die absetzbare Menge reduziert.

Nach der **Bemessungsgrundlage** sind **zwei Zollarten** zu unterscheiden:

- **spezifischer Zoll:** Bemessungsgrundlage ist die Mengeneinheit, d. h. je Stück, Gewicht (kg, t), Längen- (m) oder Flächeneinheit (m^2) ist ein bestimmter Betrag abzuführen.

Die **Haupteigenschaften** dieser Zollart sind:

- die Handhabung ist relativ einfach, da lediglich die Mengen festzustellen sind;
- Voraussetzung ist ein sehr spezifizierter Zolltarif, um die Vielzahl der Produkte und Qualitäten zu erfassen;
- die Zollbelastung ist – falls nicht qualitätsspezifische Tarife vorliegen – mit zunehmender Qualitäts- und Preisklasse degressiv (d. h. die billigsten Qualitäten werden am höchsten belastet).
- allgemeine Preisänderungen der Produkte verändern auch die Schutzwirkung für die Inlandsproduktion, bei steigenden Preisen wird die Belastung geringer, bei sinkenden Preisen höher.
- **Wertzoll:** Bemessungsgrundlage ist der Wert der Ware, d. h. die Zollbelastung errechnet sich als ein bestimmter Prozentsatz vom Wert: Basis der Wertfindung ist der sogenannte Normalpreis. Nach der Definition der EWG-Zollverordnung ist darunter der Preis zu verstehen, der für die Ware zum Zeitpunkt der Einfuhr unter den Bedingungen des freien Wettbewerbs und ohne ein Abhängigkeitsverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer erzielt werden kann. Mit geringen Abweichungen entspricht in der Regel der Rechnungspreis dem Normalpreis.

Die **Haupteigenschaften** dieser Zollart sind:

- im Gegensatz zum spezifischen Zoll kommt hier ein weit einfacherer Zolltarif zur Anwendung, da alle Qualitäten mit dem gleichen Prozentsatz ihres Wertes belastet werden;

- automatische Anpassung an Preisschwankungen, da die relative Belastung der Einfuhrpreise bei Preisänderungen unverändert bleibt;
- die Hauptschwierigkeit liegt in der Wertermittlung, da die Gefahr besteht, daß mit manipulierten Werten (z. B. unterschiedliche Rechnungen) gearbeitet wird. Deshalb erfordert diese Zollart eine aufwendige Wertprüfung.

In den Zolltarifen überwiegen heute infolge ihrer Anpassungsfähigkeit die Wertzölle.

Beispiel:

Unterschiedliche Wirkung von spezifischem Zoll und Wertzoll

	Importpreis nach Verzollung bei spezifischem Zoll (2 DM/Stück)	Wertzoll (10 % des Basispreises)
20 DM	22 DM	22 DM
40 DM	42 DM	44 DM
60 DM	62 DM	66 DM
80 DM	82 DM	88 DM

Während die Zollbelastung im Verhältnis zum Basispreis beim Wertzoll konstant 10 % beträgt, wird bei Anwendung des spezifischen Zolls die niedrigste Preis- und Qualitätsklasse mit 10 %, die höchste jedoch nur mit 2,5 % belastet.

2. Einfuhrkontingente

Im Gegensatz zu den Zöllen, die über eine Verteuerung der eingeführten Waren den Absatz auf dem Inlandsmarkt mindern und damit die Einfuhrmenge indirekt einschränken, wird durch das Einfuhrkontingent die **Einfuhrmenge direkt limitiert**. Die für einen bestimmten Zeitraum zugelassenen Importe werden entweder in Mengeneinheiten (Stück, Gewicht usw.) festgelegt (= **Mengenkontingent**) oder in einem Gesamtwert (= **Wertkontingent**).

Der **Vorteil des Kontingents** gegenüber dem Zoll liegt vor allem in der Möglichkeit einer schnellen und genauen mengen- oder wertmäßigen Begrenzung, während die Wirkung eines Zolls auf die Einfuhr im voraus kaum exakt quantifiziert werden kann.

Im Hinblick auf die Lieferländer ist zu unterscheiden zwischen

- **Globalkontingenten**, die bis zur Erreichung der festgelegten Mengen oder Werte allen Ländern offenstehen und
- **spezifizierten Kontingenten**, bei denen die Einfuhr von vornherein auf bestimmte Lieferländer aufgeteilt wird. Diese Art der Kontingentierung setzt Ursprungszeugnisse voraus, um Umgehungen zu vermeiden.

Im Zusammenhang mit der Devisenbewirtschaftung (= staatliche Rationierung ausländischer Zahlungsmittel in Zeiten der Devisenknappheit) sind als **Sonderformen von Einfuhrkontingenten** noch zu erwähnen:

- **Devisenkontingente:** die zugelassene Einfuhr wird nicht in inländischer, sondern in ausländischer Währung festgelegt;
- **Importlizenzen:** die zugelassene Einfuhr wird in Quoten auf bestimmte Importfirmen unter gleichzeitiger Zuteilung der benötigten Devisen aufgeteilt.

Von den Einfuhrkontingenten sind die Zollkontingente zu unterscheiden. Während Einfuhrkontingente den mengen- oder wertmäßigen Import direkt beschränken, gewähren Zollkontingente für einen bestimmten Zeitraum und für ein nach Menge oder Wert limitiertes Einfuhrvolumen Zollfreiheit oder einen ermäßigten Zollltarif.

3. Administrativer Protektionismus

Unter dem Begriff des administrativen Protektionismus ist der Schutz der einheimischen Wirtschaft durch Verwaltungsmaßnahmen zu verstehen.

Es zählen hierzu alle oft wenig auffälligen, aber sehr wirkungsvollen Möglichkeiten, Importe durch Regierungsverordnungen und Dienstanweisungen sowie ihre Auslegung und Handhabung durch die Zollverwaltungen und andere Institutionen mehr oder weniger stark zu behindern.

Als Beispiele solcher Maßnahmen sind zu nennen:

- besonders strenge Sicherheitsprüfungen technischer Gebrauchsgüter aus dem Ausland durch die inländischen Zulassungsstellen,
- hohe Abfertigungsgebühren, die zum Warenwert in keinem Verhältnis stehen,
- betont langsame Abfertigung von verderblichen Gütern,
- besonders aufwendige Markierungs- und Verpackungsvorschriften.

III. Vertriebswege im Außenhandel

1. Indirekter oder direkter Im- bzw. Export

Zur Durchführung von Außenhandelsgeschäften sind grundsätzlich zwei Wege möglich:

- indirekter Ex- bzw. Import,
- direkter Ex- bzw. Import.

Der **indirekte Weg** besitzt den Vorteil, daß sich die Außenhandelsgeschäfte für das inländische Unternehmen wie Binnenmarktgeschäfte abwickeln lassen, denn der inländische Exporteur verkauft seine Waren an eine inländische Exporthandelsfirma, die auf eigene Rechnung und auf eigenes Risiko die Waren im Ausland absetzt und das importierende inländische Unternehmen bezieht die gewünschten Erzeugnisse von einer inländischen Importhandelsfirma, die ebenfalls auf eigene Rechnung und auf eigenes Risiko die Produkte im Ausland beschafft. Ex- oder importiert ein inländisches Unternehmen auf **direktem Weg**, dann bedeutet das eine unmittelbare Verbindung zum ausländischen Hersteller oder Händler mit allen damit verbundenen Risiken.

Welcher Weg eingeschlagen werden sollte, hängt von verschiedenen Einflußfaktoren ab. Als wichtigste sind zu nennen:

- Art der Produkte (z. B. Spezial- oder Massengüter, Erklärungs- und Servicebedürftigkeit),
- Einkaufs- bzw. Exportmengen,
- kontinuierlicher oder diskontinuierlicher Bedarf,
- Kundenstruktur und -größe,
- Sortiment des exportierenden Unternehmens,
- Kapitalkraft des exportierenden Unternehmens (insbesondere bezüglich der Markterschließungskosten und der Kreditierungsmöglichkeiten).

2. Vertriebswege im direkten Export

In den letzten Jahren zeigte sich ein zunehmender Trend zum Direktexport, da er vornehmlich aus zwei Gründen eine bessere Ausschöpfung des Marktpotentials ermöglicht:

- höhere Markttransparenz durch engeren Kontakt zum Direktabnehmer,
- wirksamere Steuerungs- und Kontrollmöglichkeiten der in den Vertriebsweg eingeschalteten Distributionsorgane.

Der Direktabsatz auf Auslandsmärkten kann auf sehr verschiedene Art und unter Einschaltung unterschiedlicher Absatzmittler und Verkaufsorgane realisiert werden. Häufig praktizierte Möglichkeiten sind:

a) Handelsmakler

Die Tätigkeit des selbständigen Handelsmaklers im Exportgeschäft erstreckt sich nicht auf den Kaufabschluß, sondern nur auf die **Vermittlung von Geschäften**. Er übernimmt meist nur fallweise den Auftrag, einen geeigneten Abnehmer zu suchen. Für seine Vermittlertätigkeit erhält er eine Provision (Courtage).

b) Kommissionär

Der Kommissionär ist ein selbständiger Absatzmittler, der im eigenen Namen für Rechnung seines Auftraggebers auf Provisionsbasis handelt.

Er verkauft für das exportierende Unternehmen, ohne daß die gehandelten Erzeugnisse in sein Eigentum übergehen (Ausnahme: Selbsteintritt des Kommissionärs). Häufig bedient er sich dabei eines sogenannten **Konsignationslagers**.

Die Besonderheit des Konsignationslagers liegt darin, daß der exportierende Auftraggeber (Konsignant) dem Kommissionär (Konsignatar) Waren übergibt, die bis zur Bezahlung sein Eigentum bleiben. Die Modalitäten der Lagerung, Abrechnung, Kostenverteilung usw. werden im Konsignationslagervertrag in allen Einzelheiten geregelt.

c) **Auslandsvertreter**

Die am weitesten verbreitete Form des direkten Exports ist der Weg über den selbständigen Auslandsvertreter, der auf einem in der Regel regional begrenzten Auslandsmarkt die Erzeugnisse im Namen und für Rechnung des exportierenden Herstellers exklusiv verkauft. Er arbeitet auf eigenes Risiko und erhält vom Auftraggeber entweder eine teils fest und teils umsatzabhängige Vergütung oder ein rein umsatzabhängiges Entgelt (Provision).

Die **Vorteile** einer Einschaltung von Auslandsvertretern für das exportierende Unternehmen sind:

- Nutzung der Marktkenntnisse und Kundenbeziehungen des Vertreters,
- Durchbrechung der Anonymität (insbesondere gegenüber dem indirekten Export),
- überwiegend variable, also umsatzabhängige Vertriebskosten.

Als **Nachteile** sind zu nennen:

- starke Abhängigkeit des Exporterfolges von der individuellen Qualifikation und Tüchtigkeit des Vertreters (Auswahlproblem),
- beschränkte Steuerungsmöglichkeiten (keine unmittelbare Weisungsbefugnis),
- geringe Bereitschaft zur Übernahme von Aufgaben, die unternehmenswichtig, für den Vertreter jedoch nicht unmittelbar provisionsträchtig sind (z. B. Marktforschungsaufgaben, Sonderanstrengungen bei Produktneueinführungen und Gewinnung neuer Kunden).

d) **Auslandsniederlassung**

Die Gründung einer Auslandsniederlassung bedeutet den Aufbau einer eigenen Verkaufsorganisation im Ausland und die selbständige Übernahme aller Verkaufsfunktionen (Geschäftsabschluß im eigenen Namen und auf eigene Rechnung). Diese Niederlassungen besitzen als Tochtergesellschaften des exportierenden Unternehmens im Ausland in der Regel die Rechtsstellung nationaler Unternehmen, die leitenden Mitarbeiter sind dagegen meist Angestellte des Stammhauses und daher weisungsgebunden.

Die **Vorteile** einer eigenen Verkaufsniederlassung liegen hauptsächlich in den intensiven Steuerungs- und Kontrollmöglichkeiten, die eine optimale Markttransparenz und -ausschöpfung sowie eine schnelle Reaktionsfähigkeit auf Marktveränderungen ermöglichen. Als **Nachteil** ist auf die hohe Fixkostenbelastung hinzuweisen, die nur bei einem entsprechend umfangreichen Geschäftsvolumen wirtschaftlich vertretbar ist.

e) **Auslandsproduktion**

Unter der Voraussetzung eines großen und kontinuierlichen Absatzpotentials kann in einzelnen Auslandsmärkten die Aufnahme der Produktion für das exportierende Unternehmen vorteilhaft sein. Die wichtigsten **Bestimmungsgründe für die Auslandsproduktion** sind:

- Möglichkeit des kostengünstigen Bezugs von Rohmaterial und Zwischenprodukten,
- reichhaltiges Arbeitskräfteangebot,
- niedriges Lohn- und generelles Kostenniveau,

- steuerliche Vergünstigungen oder staatliche Investitionszuschüsse,
- starke Einfuhrbehinderungen durch Zölle oder sonstige protektionistische Maßnahmen.

Die Auslandsproduktion kann grundsätzlich auf folgende **Arten** realisiert werden:

- Montagebetrieb (= Zusammensetzung eingeführter Fertigteile),
- Beteiligung an einem inländischen Unternehmen,
- Aufbau eigener Fertigungskapazitäten.

In bestimmten Exportländern ist die ausländische Kapitalbeteiligung an inländischen Unternehmen auf 49 % oder weniger (Minoritätsbeteiligung) begrenzt, um den Auslandseinfluß auf die einheimische Wirtschaft zu limitieren, so daß eine kooperative Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern erfolgsbestimmend wird. Als weitere Risikofaktoren sind Beschränkungen im Transfer von Gewinnen, einengende Vorschriften auf handels-, verwaltungs- und sozialrechtlichem Gebiet, abweichende Normen und Mentalitäten im Sozialverhalten zwischen Arbeitgebern und -nehmern und nicht zuletzt (besonders in Entwicklungsländern) unstabile politische Verhältnisse zu erwähnen.

f) Lizenzvergabe

Ergeben sich Schwierigkeiten durch stark zunehmende protektionistische Maßnahmen auf einem wichtigen Exportmarkt und wird die Auslandsproduktion nicht angestrebt, ist der Abschluß eines Lizenzvertrages mit einem inländischen Unternehmen zu erwägen, um den Markt nicht völlig zu verlieren.

Gegen Zahlung einer vertraglich festgelegten Lizenzgebühr, die entweder pro Stück oder als Prozentsatz vom Umsatz berechnet wird, räumt der bisherige Exporteur (Lizenzgeber) einem im Exportland ansässigen Unternehmer (Lizenznehmer) das in der Regel zeitlich und regional begrenzte Recht zur Fertigung und zum Vertrieb von Produkten ein, die durch Markenrechte geschützt sind und/oder deren Herstellungsprozeß ganz oder teilweise patentiert ist. Darin eingeschlossen ist die Vermittlung des notwendigen Know-how (z. B. Unterrichtung über Produktionsverfahren, Überlassung von Konstruktionsunterlagen oder Rezepturen). Weiterhin kann sich der Lizenzgeber die Lieferung besonders wichtiger Grundstoffe oder Einzelteile des Produktes vorbehalten, deren Einfuhr zusätzliche, über die reine Lizenzgebühr hinausgehende Einnahmen garantiert.

Risikofaktoren liegen hier vor allem in der Auswahl eines finanziell und produktionstechnisch potenten Partners, der insbesondere den geforderten Qualitätsstandard der Produkte gewährleisten kann, um internationale Imageverluste auszuschließen.

Fragen:

75. Worin besteht der grundsätzliche Unterschied zwischen spezifischem Zoll und Wertzoll?
76. Wie verändert sich die Schutzwirkung eines spezifischen Zolls bei Preisänderungen der Produkte?

77. Welche unterschiedliche Wirkung besitzen Zoll und Einfuhrkontingent?
78. Beschreiben Sie kurz das Wesen des direkten und indirekten Exports!
79. Welche Vorteile sind mit einer Auslandsniederlassung verbunden?
80. Nennen Sie Gründe, die für eine Auslandsproduktion sprechen!