Basiswissen Außenhandel

Heinz Werner

Basiswissen Außenhandel

Global Sourcing: Von der
Kontaktaufnahme bis zur Verzollung

Springer Gabler

Heinz Werner
Wollbach
Deutschland

ISBN 978-3-658-05948-4
DOI 10.1007/978-3-658-05949-1

ISBN 978-3-658-05949-1 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2014

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer-gabler.de

*Es ist nicht genug zu wissen,
man muss auch anwenden,
es ist nicht genug zu wollen,
man muss auch tun.
(Johann Wolfgang von Goethe)*

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.

Heinz Werner

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Was sind Klein- und Mittelbetriebe?	3
1.2	Welche Rolle spielt die WTO?	6
2	Kontaktsuche (Sourcing)	11
2.1	Staatliche Hilfen	11
2.2	Private Aktivitäten	15
3	Organisation des Einkaufs	17
3.1	Was versteht man unter Beschaffung/Einkauf (Sourcing)?	17
3.2	Organisationsformen	18
3.2.1	Spot-Beschaffung (Spot sourcing)	18
3.2.2	Kooperative Käufer-Lieferantenbeziehung	18
4	Verhandlungen	21
5	Interkulturelle Kommunikation	25
6	Nachhaltigkeit – Sozialstandards – CSR	29
7	Risiken	39
7.1	Politische Risiken	40
7.2	Wirtschaftliche Risiken	40
7.3	Soziale und kulturelle Risiken	40
7.4	Technische Risiken	41
7.5	Länderrisiken	41

8	Preisgestaltung	43
9	Liefer- und Zahlungsbedingungen im Außenhandel	45
9.1	Lieferbedingungen	45
9.2	Zahlungsbedingungen	47
10	Dokumente	51
11	Qualitäts- und Lieferüberwachung	55
12	Verzollung	59
12.1	Klärung der Begriffe	59
12.2	Wie werden Drittlandswaren eingeführt?	61
12.3	Dumping (Antidumping Maßnahmen)	63
12.4	Sonderregelungen – Spezielle Abkommen	67
12.4.1	Präferenzen	67
12.4.2	Kritische Anmerkungen zu den Präferenzen	69
13	Status quo und Ausblick	71
13.1	Status quo des deutschen Außenhandels	71
13.2	Ausblick und Schlusswort	73
	Literatur	79

Abkürzungsverzeichnis

AO	Abgabenordnung
APA	Asien-Pazifikausschuss der deutschen Wirtschaft
AWG	Außenwirtschaftsgesetz
BGA	Bundesverband Groß-und Außenhandel, Dienstleistungen, Berlin
BIP	Brutto-Inlandsprodukt
BRICS- Staaten	Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika
CSR	Corporate Social Responsibility
EU	Europäische Union
EuroCommerce	Europäischer Handelsverband
FTA	Foreign Trade Agreement, Foreign Trade Association (Verband)
FLA	Fair Labour Association
GSP	Allgemeines Präferenzsystem
ICC	International Chamber of Commerce, Internationale Handelskammer, Paris
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
ILO	International Labour Organization
ISO	International Organization for Standardization
LGAD	Landesverband Groß-und Außenhandel, Dienstleistungen, München
NGO	Non-Government Organization
SMEs	Small and Medium Enterprises
UN	United Nations
WTO	World Trade Organization[Durch Term ersetzen – Return erzeugt Description]