



Details zum Thema Marktforschung erfahren Sie im Kapitel „IV Marketing“.

Die Zahlungsgarantie muss im Vorfeld vereinbart werden. Nur dann übernimmt die Bank den Betrag, sollte der Kunde nicht bezahlen.



## 2.1 Risiken vor der Auslieferung der Ware

Schon vor der Auslieferung existieren für den Exporteur Risiken.

### 2.1.1 Marktrisiko

Nicht jedes Produkt ist für alle Länder geeignet. Wird das falsche Produkt angeboten oder entspricht es nicht den Konsumgewohnheiten des Zielmarktes, wird es nicht gekauft werden. Das **Marktrisiko** kann durch umfangreiche **Marktforschung** reduziert werden.

### 2.1.2 Produktionsrisiko



#### DAS SOLLTEN SIE SPEICHERN

Beginnt der Exporteur mit der eigentlichen Produktion, kostet ihn das Geld – es entsteht ein **Produktionsrisiko**. Geht der ausländische Geschäftspartner während der Produktion in Konkurs oder tritt er vom Kaufvertrag zurück, bleibt der Exporteur auf seinen Kosten sitzen.

Der Exporteur kann sich absichern durch:

- **(Höhere) Anzahlung oder Vorauszahlung**
- **Zahlungsgarantie:** Eine Bank verpflichtet sich, die Geldsumme zu bezahlen, wenn der ausländische Importeur eine Rechnung nicht bezahlt.

### Business Case – „Risiken vor der Auslieferung der Ware“

Valerie Gassner erzählt Ihnen, wie BWT versucht, von Anfang an die Risiken des Außenhandels zu reduzieren bzw. sich dagegen abzusichern.



Wir haben den Markt und das Verkaufspotenzial auf den Philippinen zunächst genau untersucht, bevor wir dort Produkte angeboten haben. Hinzu kommt, dass wir von den Kunden immer eine Anzahlung verlangen.



#### Aufgaben

1. Überlegen Sie, welche Informationen ein Unternehmen über einen ausländischen Markt benötigen könnte, bevor es in diesen Markt eintritt.
2. Wiederholen Sie, was man unter Anzahlung und Vorauszahlung versteht.
3. Erläutern Sie, wie der Importeur auf den Wunsch von BWT nach einer (hohen) Anzahlung Ihrer Meinung nach reagieren könnte.

## 2.2 Risiken während der Auslieferung der Ware

Speziell während der Auslieferung gibt es eine Reihe an Risiken.

### 2.2.1 Transportrisiko

Während des Transports kann es zu Problemen kommen.



Der Exporteur kann auf das **Transportrisiko** folgendermaßen reagieren:

- **Incoterms:** Lieferklauseln, die den Erfüllungsort der Lieferung festlegen
- **Transportversicherung:** Abdeckung von Schäden aus Diebstahl, Verlust oder Beschädigung der Ware durch eine Versicherung

### 2.2.2 Annahmerisiko



#### DAS SOLLTEN SIE SPEICHERN

Kommt die Ware wie vereinbart an, muss sie vom Importeur übernommen werden. Der Exporteur hat dabei das **Annahmerisiko**, dass der Importeur die Annahme verweigert oder unnötig hinauszögert.

Zur Absicherung dient neben einer **Anzahlung/Vorauszahlung** und einer **Zahlungsgarantie** auch ein **Dokumentenakkreditiv**.

### Business Case – „Risiko während der Auslieferung der Ware“



Es kann sein, dass weder Exporteur noch Importeur an einer verspäteten Lieferung der Wasserfilter schuld sind. Darüber hinaus können während der Auslieferung noch andere Probleme auftauchen. Ein Kollege erzählt Ihnen: „Es ist uns schon einmal passiert, dass ein Kunde die gelieferte Ware nicht angenommen hat. Er hat in der Zwischenzeit woanders billiger gekauft. Ärgerlicherweise war das eine Spezialanfertigung. Da unsere Wasserfilter aber standardisiert sind, haben wir dieses Mal kein so großes Annahmerisiko.“

#### Aufgaben

1. Nennen Sie mögliche Gründe, dass sich die Ankunft der Wasserfilter auf den Philippinen verzögert, ohne dass Exporteur oder Importeur eine Schuld trifft.
2. Zeigen Sie auf, warum der Exporteur bei einer Spezialanfertigung vom Annahmerisiko stärker betroffen ist als bei einem Standardprodukt.



Informationen zu den Incoterms haben Sie bereits in Band 1 im Kapitel „Bestandteile des Kaufvertrages“ erhalten. Details erfahren Sie in diesem Buch ab S. 82.

**Dokumentenakkreditiv** = Eine Bank gibt im Auftrag des Importeurs ein Zahlungsversprechen an den Exporteur. Dieser bekommt sein Geld, sobald er gewisse Dokumente bei der Bank einreicht.