

Heinz Werner

Basiswissen Außenhandel

Global Sourcing: Von der
Kontaktaufnahme bis zur Verzollung



Springer Gabler

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