
Exportpreise richtig kalkulieren
und erfolgreich verhandeln

Hatto Brenner · Werner Dörfler

Exportpreise richtig kalkulieren und erfolgreich verhandeln

Kalkulatorische Rahmenbedingungen
für die Festlegung von
Auslandspreisen

 Springer Gabler

Hatto Brenner
Erlangen, Deutschland

Werner Dörfler
Erlangen, Deutschland

ISBN 978-3-658-08443-1 ISBN 978-3-658-08444-8 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-08444-8

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 GmbH 2017

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.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Nahezu die Hälfte der Umsätze aller deutschen Unternehmen werden mit Kunden im Ausland getätigt. Der deutsche Exporteur muss beim Aufbau und bei der Abwicklung derartiger Auslandsgeschäfte verschiedenartige Besonderheiten berücksichtigen, die u. a. mit der anderen Kultur, der anderen Sprache und insbesondere auch mit den anderen Konsumgepflogenheiten verbunden sind.

Die daraus resultierenden Maßnahmen bei der Produktion, beim Marketing und beim Vertrieb finden ihren Ausdruck, auch in zusätzlichen Kosten, die bei der Kalkulation des Auslandspreises zu berücksichtigen sind.

Grundsätzliche Vorteile von Exportaktivitäten sind Umsatzausweitung und höhere Gewinne. Damit das Auslandsgeschäft tatsächlich zu einem Erfolg wird, ist es erforderlich, dass der Auslandspreis alle anfallenden Kosten deckt und einen Gewinn ermöglicht.

In diesem Fachbuch werden die Auslandsgeschäfte unter Berücksichtigung der Besonderheiten bei der Kalkulation des Auslandspreises behandelt. Die Autoren verfügen über langjährige Erfahrungen beim Aufbau und bei der Abwicklung von Auslandsgeschäften und geben praxisorientierte Ratschläge für die Kalkulation des „richtigen“ Exportpreises.

Erlangen, Deutschland

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hatto Brenner
Dipl.-Bw. (FH) Werner Dörfler

Inhaltsverzeichnis

1 Die Bedeutung des Exports für Deutschland	1
Literatur	4
2 Export-Kennzahlen	5
Literatur	6
3 Besonderheiten der Auslandsgeschäfte und daraus resultierende Maßnahmen für den Exporteur	7
3.1 Einflussfaktoren auf den Exportpreis	7
3.2 Der Exportpreis als wichtiges Element des Exportangebotes	7
4 Einfluss der Zahlungsbedingungen auf den Exportpreis und ihre Bankkosten	11
4.1 Übersicht über die Zahlungsbedingungen	11
4.2 Die einzelnen Zahlungsbedingungen	13
4.2.1 Die Vorauszahlung und die Anzahlung	13
4.2.2 Die Zahlung auf Akkreditivbasis (Documentary Letter of Credit, L/C).	14
4.2.3 Das Dokumenteninkasso	21
4.2.4 Die Zahlung gegen Rechnung	23
4.2.5 Das Offene Zahlungsziel	24
4.3 Zusammenfassung der Bankkosten im internationalen Zahlungsverkehr	25
4.3.1 Einfache Zahlungen = clean payments	25
4.3.2 Dokumentenzahlungen	26

5	Einfluss der Lieferbedingungen auf den Exportpreis	29
5.1	INCOTERM-Klausel EXW (Ex Works; Ab Werk), benannter Lieferort.	30
5.2	INCOTERM-Klausel FCA (Free Carrier; Frei Frachtführer), benannter Lieferort.	31
5.3	INCOTERM-Klausel CPT (Carriage paid to; Frachtfrei), benannter Bestimmungsort.	31
5.4	INCOTERM-Klausel CIP (Carriage and Insurance paid to; Frachtfrei versichert), benannter Bestimmungsort.	32
5.5	INCOTERM-Klausel DAT (Delivered at Terminal; benannter Terminal), im Bestimmungshafen/-ort	33
5.6	INCOTERM-Klausel DAP (Delivered at Place; geliefert benannter Ort), benannter Bestimmungsort.	33
5.7	INCOTERM-Klausel DDP (Delivered Duty paid; geliefert verzollt), benannter Bestimmungsort.	34
5.8	INCOTERM-Klausel FAS (Free alongside Ship; Frei Längsseite Schiff), benannter Verschiffungshafen	34
5.9	INCOTERM-Klausel FOB (Free on Board; Frei an Bord), benannter Verschiffungshafen	35
5.10	INCOTERM-Klausel CFR (Cost and Freight; Kosten und Fracht), benannter Bestimmungshafen	35
5.11	INCOTERM-Klausel CIF (Cost, Insurance and Freight; Kosten, Versicherung und Fracht), benannter Bestimmungshafen	36
5.12	Kosten der Transportverpackung	36
6	Die Exportfinanzierung mit Banken	39
6.1	Laufzeiten der Exportkredite	39
6.2	Kurz- und mittelfristige Lieferantenfinanzierungen.	39
6.2.1	Der Barkredit = Kontokorrentkredit.	40
6.2.2	Der Wechseldiskontkredit	40
6.2.3	Sonderkredite am internationalen Euromarkt	40
6.2.4	Der Avalkredit	40
6.2.5	Projektfinanzierungen	40
6.2.6	Die Forfaitierung.	41
6.2.7	Das Factoring.	41
6.3	Die mittel- und langfristigen Finanzierungen	42
6.3.1	Die Risiken bei der Exportfinanzierung sind:	42

6.3.2	Die Risikoabsicherungen durch die staatliche Hermesdeckung	44
6.3.3	Der ungeliebte Lieferantenkredit.	46
6.3.4	Der Bestellerkredit ersetzt den Lieferantenkredit	48
6.3.5	Schnelle Finanzierungen mit Besteller- Rahmenkrediten.	49
6.3.6	AKA - Kredite	50
6.3.7	Interessante Vorteile der Forfaitierung	51
6.3.8	Exportleasing.	53
6.3.9	Multisourcing Export Finance.	55
6.3.10	Die Projektfinanzierung.	56
6.3.11	Gegengeschäfte = Kompensationsgeschäfte.	57
6.3.12	Das Exportpaket und die Auftragskalkulation.	58
6.4	Die wichtigen Bankgarantien für den Exporteur	59
6.4.1	Was ist eine Bankgarantie?	59
6.4.2	Diese Garantiearten kommen häufig vor.	59
6.4.3	Direkte Garantien sind kostengünstiger als indirekte Garantien	61
6.4.4	Die befristete und unbefristete Garantie	62
6.4.5	Die Kreditkosten	63
6.4.6	Kostenvorteile für den Exporteur mit dem Einsatz von Bankgarantien	63
6.4.7	Risiken für den Exporteur und ihre Ausschaltung oder Begrenzung	64
6.5	Optimale Absicherungen für Fremdwährungen.	64
6.5.1	EU und Euro	64
6.5.2	Währungscharts, Kassageschäfte und Kursangaben	65
6.5.3	Kassakurs und Mengennotiz	66
6.5.4	Die einfachste und billigste Absicherung ist die Euro-Fakturierung	67
6.5.5	Die häufigste Absicherung ist das Devisentermingeschäft	67
6.5.6	Die Devisenoption mit Kurschancen.	69
6.5.7	Die Forfaitierung löst auch das Währungsrisiko.	70
6.5.8	Restrisiken bei der Wechseldiskontierung.	70
6.5.9	Lieferverträge mit Währungsklausel.	71
6.5.10	Innerbetriebliche Währungskompensation	71

7	Außenwirtschaftsrecht und Länderbestimmungen	
	verursachen Zusatzkosten	73
7.1	Nationale Rechtsgrundlagen	73
7.2	Länderbestimmungen	74
7.3	Kosten der Zertifizierung	74
7.4	Zusatzkosten für Gewährleistung	75
7.5	Kosten für Transportverpackung	76
7.6	Kosten der Produkthaftung	77
7.7	Kosten für notarielle Registrierung	78
7.8	Kosten der Qualitätsabnahme	78
7.9	Kosten für Schutzrechanmeldungen	79
7.10	Kosten für die Erfüllung spezifischer Länderwünsche	80
7.11	Kosten für IHK-, notarielle- und konsularische Beglaubigungen auf Ursprungszeugnissen	80
8	Marketing und Sales	81
9	Verhandlungen	83
9.1	Verhandlungsmargen	83
9.2	„Nützliche“ Abgaben	83
9.3	Preisverhandlungen unter Berücksichtigung der <i>Incoterms</i>	84
10	Kalkulation des Exportpreises	87
10.1	Checklisten	88
	Literatur	91