

## Aussenhandel

### ÜBUNG 1

1 = r 2 = r 3 = f 4 = f 5 = f 6 = r 7 = r 8 = f 9 = f

### ÜBUNG 2

1c 2c 3b 4a 5c 6b

### ÜBUNG 3

Lieferrisiko, Kursrisiko, politisches Exportrisiko, Transportrisiko, Länderrisiko

### ÜBUNG 4

1b (wird) 2c (werden) 3a (wird) 4f (wird) 5d (werden) 6e (wird)

## Sendemanuskript [ Übung 3 / Zeit 4.20 – 6.22 ]

### Sprecherin

Auslandsgeschäfte sind riskanter als Inlandsgeschäfte. Victor Vogt, Außenhandelsexperte bei der Industrie- und Handelskammer in Köln erklärt, warum:

### Victor Vogt

Es gibt natürlich erst mal das Risiko des Kunden generell, ist das also ein Kunde, dem man vertrauen kann. Wenn es ein Anfänger ist, dann kennt er diesen Kunden ja in der Regel nicht und da ist man gut beraten, wenn es ein größeres Geschäft ist, dass man sich über den Kunden erst mal informiert, ist der zahlungsfähig oder nicht. Das zweite Risiko taucht dann auf, wenn, was sehr häufig passiert, der Kunde nicht genug Geld hat, oder wenn er das Geld nicht gleich hat, sondern also bestimmte Zahlungsfristen eingeräumt werden müssen. Da gibt es dann das **Transferrisiko** nachher. Je nachdem, in welcher Währungsbasis das Geschäft abgewickelt wird. Und dann gibt es drittens Länderrisiken an sich. Das heißt, da gibt es ja Einteilungen, welche Länder als weniger riskant gelten, welche als besonders riskant gelten. Es gibt **politisches Risiko**, es gibt **Transportrisiken**, es gibt unendlich viele Risiken.

### Sprecherin

Drei Hauptrisiken gibt es also im Außenhandel: Wenn der ausländische Kunde seine Waren nicht bezahlt, können deutsche Gerichte und deutsche Gerichtsvollzieher meist nicht weiterhelfen. Und vor ein Gericht im Lande des Kunden zu ziehen, kostet den Exporteur viel Zeit und noch mehr Geld. Das ist das so genannte **Lieferungsrisiko**. Zahlt der ausländische Kunde nicht in Mark, sondern in einer fremden Währung, muss der Unternehmer zusätzlich das **Kursrisiko** tragen. Denn sinkt der Kurs der Währung, macht der Exporteur weniger Gewinn als ursprünglich kalkuliert. Im schlimmsten Fall hat sich dann das ganze Geschäft nicht mehr gelohnt. Das dritte Risiko ist das **politische Exportrisiko**. Der ausländische Kunde will zwar zahlen, aber sein Heimatland ist knapp an Devisen. Die Folge: der Kunde kann die Rechnung nicht, wie vereinbart, in Mark bezahlen. Der Exporteur wartet oft vergeblich auf sein Geld.