Kapitel 4: Internationale Geschäftsbeziehungen · Mindmap

KAPITEL 4 · RAHMENPLAN 7.4

Internationale Geschäftsbeziehungen

in 3 von 23 Prüfungen
rund 3 % der Punkte

4.1 Grundlagen des Außenhandels

★☆☆ 2× · ÜB S. 122

- Gründe: Absatz, Kosten, Risikostreuung, Wettbewerb. Freihandel gegen Protektionismus mit tarifären und nicht tarifären Hemmnissen; WTO, EU-Binnenmarkt, Zollunion.
- **Inhalt:** Freihandel und Protektionismus · Internationale Organisationen und Wirtschaftsräume

Freihandel · Protektionismus · WTO · EU-Binnenmarkt

4.2 Formen des Markteintritts

★☆☆ 2× · ÜB S. 123

- Vom Export über Lizenz, Franchising und Joint Venture bis zur Tochtergesellschaft steigen Kapital, Risiko und Kontrolle.

  Nutzwert = Σ Gewicht × Punkte

- **Inhalt:** Export · Vertragliche Formen und Direktinvestitionen · Auswahl des Auslandsmarktes

Export

4.3 Lieferbedingungen und Zahlungssicherung

☆☆☆ 0× · ÜB S. 125

- Incoterms bisher nicht direkt geprüft, Auslandsrisiken und Absicherung in 2 von 23 Prüfungen. Incoterms 2020 regeln Kosten, Gefahr und Pflichten, nicht Eigentum und Zahlung; bei C-Klauseln fallen Kosten- und Gefahrübergang auseinander. Absicherung durch Akkreditiv, Hermesdeckung, Devisentermingeschäft.
- **Inhalt:** Die Incoterms 2020 · Risiken im Auslandsgeschäft · Zahlungsbedingungen und Akkreditiv

Incoterms · Akkreditiv

4.4 Kooperationen im internationalen Geschäft

★☆☆ 2× · ÜB S. 128

- Lizenz, Franchising und Joint Venture mit ihren Vor- und Nachteilen; Partnerwahl und Vertrag.
- **Inhalt:** Lizenzvergabe · Franchising · Joint Venture · Ablauf einer Kooperation und Partnerwahl

Kooperation · Lizenz · Franchising · Joint Venture

4.5 Interkulturelle Kommunikation

★☆☆ 2× · ÜB S. 129

- Kulturdimensionen nach Hofstede, Hall und Trompenaars; interkulturelle Kompetenz; Standardisierung oder Differenzierung.
- **Inhalt:** Kulturdimensionen nach Hofstede · Weitere Modelle · Interkulturelle Kompetenz und Folgen für das Marketing

Eisbergmodell · Machtdistanz · Unsicherheitsvermeidung · Interkulturelle Kompetenz

SCHWERPUNKTE DER AUSGEWERTETEN PRÜFUNGEN

Außenhandel und Exportformen, Kooperationen sowie interkulturelle Kommunikation (je 2 von 23 Prüfungen); Incoterms wurden bisher nicht direkt geprüft.

HIER GEHEN PUNKTE VERLOREN

- Markteintrittsformen nur aufzählen, statt mit Kapital, Risiko und Kontrolle für den Fall zu entscheiden
- Incoterms für Eigentum oder Zahlung heranziehen
- Franchisenehmer als Filiale oder Angestellte bezeichnen.

© 2026 Wolfgang Möckel – Mmc GmbH · fachwirt24.de · Prüfungsrelevanz: eigene Auswertung von 23 IHK-Prüfungen (2015–2026), keine Prognose